

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP KỸ THUẬT CÔNG NGHỆ TP.HỒ CHÍ MINH

---

TS. LƯU THANH TÂM

***BÀI GIẢNG MÔN:***

**PHÂN TÍCH KINH TẾ  
DOANH NGHIỆP**

*Sử dụng cho sinh viên các chuyên ngành Quản trị Ngoại thương  
và Quản trị Doanh nghiệp*

TP.Hồ Chí Minh – 2005

## GIỚI THIỆU

*Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp là một bộ môn khoa học kinh tế cơ bản trong bất kỳ hình thái kinh tế xã hội nào. Trong bối cảnh toàn cầu hóa các hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ...thì các tổ chức kinh tế từ Nhà nước đến doanh nghiệp, trong nước và thế giới đều rất quan tâm đến thực trạng và hiệu quả hoạt động của nhau để trên cơ sở đó họ có thể ra những quyết định kịp thời và đúng đắn. Ngoài ra, những báo cáo tình hình hoạt động của một tổ chức kinh tế là cơ sở để doanh nghiệp tranh thủ sự ủng hộ của các tổ chức tín dụng, các quỹ hỗ trợ phát triển và đặt mối tin cậy trong giao dịch giữa các tổ chức kinh tế với nhau. Chính vì những lý do đó mà bộ môn này là phần không thể thiếu trong chương trình giảng dạy của khoa, trong các kỳ thi tốt nghiệp, làm báo cáo thực tập cuối khóa và làm luận văn tốt nghiệp.*

*Trên cơ sở những giáo trình hiện hành mới nhất cùng với thực tiễn hoạt động của doanh nghiệp, chúng tôi biên soạn đề cương chi tiết , bài giảng môn này để giúp cho sinh*

viên có điều kiện theo dõi toàn bộ chương trình và ôn tập. Đây là môn học có tính thực tiễn ứng dụng cao, kỹ năng tính toán và đòi hỏi sinh viên thực hành nhiều. Điều kiện tiên quyết để học là cần học sau các môn: kinh tế vĩ mô, vi mô, quản trị học, lý thuyết thống kê, và học cùng với các môn chuyên ngành. *Bố cục, nội dung môn học bao gồm các chương sau:*

**Chương 1: Những vấn đề tổng quát về phân tích kinh tế doanh nghiệp (6 tiết)** **4**

- 1.1 Khái niệm về PTKTDN
- 1.2 Đối tượng, nhiệm vụ của PTKTDN
- 1.3 Phương pháp nghiệp vụ – kỹ thuật dùng trong PTKTDN
- 1.4 Tổ chức công tác phân tích ở DN

**Chương 2: Phân tích môi trường và thị trường của doanh nghiệp (3 tiết)**

- 11**
- 2.1 Doanh nghiệp: khái niệm, chức năng, vai trò
  - 2.2 Phân tích môi trường hoạt động của DN
  - 2.3 Phân tích thị trường của DN

**Chương 3: Phân tích tình hình và kết quả sản xuất (kèm bài tập) (6 tiết)**

- 15**
- 3.1 Phân tích tình hình sản xuất về mặt khối lượng sản phẩm
    - 3.1.1 Các chỉ tiêu biểu hiện kết quả sản xuất
    - 3.1.2 Phân tích kết quả sản xuất mặt hàng chủ yếu
    - 3.1.3 Phân tích tính đồng bộ – cân đối của sản xuất
  - 3.2 Phân tích tình hình sản xuất về mặt chất lượng sản phẩm
    - 3.2.1 Tình hình sai hỏng
    - 3.2.2 Tình hình phẩm cấp

**Chương 4: Phân tích các yếu tố cơ bản của SXKD (9 tiết)** **21**

*(chỉ dành cho ngành QT doanh nghiệp)*

- 4.1 Phân tích yếu tố lao động
  - 4.1.1 Về mặt số lượng lao động
  - 4.1.2 Về năng suất lao động

## 4.2 Phân tích yếu tố TSCĐ

### 4.2.1 Tình hình trang bị TSCĐ

### 4.2.2 Tình hình sử dụng TSCĐ

## 4.3 Phân tích tình hình cung cấp và sử dụng nguyên vật liệu

## **Chương 5: Phân tích chi phí và giá thành ở doanh nghiệp (kèm bài tập) (9 tiết)**

**28**

### 5.1 Phân tích chung tình hình giá thành

### 5.2 Phân tích tình hình thực hiện nhiệm vụ hạ thấp giá thành sản phẩm so sánh được

### 5.3 Phân tích chi phí trên 1000đ giá trị sản phẩm

### 5.4 Phân tích chi phí theo tổng số phát sinh

## **Chương 6: Phân tích kết quả tiêu thụ sản phẩm và lợi nhuận của doanh nghiệp (kèm bài tập) (6 tiết)**

**35**

### 6.1 Phân tích tình hình tiêu thụ

#### 6.1.1 Nhận xét chung tình hình tiêu thụ và nguyên nhân ảnh hưởng.

#### 6.1.2 Phân tích sản lượng tiêu thụ

#### 6.1.3 Tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ mặt hàng chủ yếu

#### 6.1.4 Kỳ hạn tiêu thụ sản phẩm

### 6.2 Phân tích, đánh giá tình hình lợi nhuận SXKD

## **Chương 7. Phân tích hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu (9 tiết)**

**42**

### ***(chì dành cho ngành QT ngoại thương)***

### 7.1 Lưu chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu

### 7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu XNK và tốc độ LCHHXNK

### 7.3 Dự trữ hàng hóa XNK

#### 7.3.1 Khái niệm phân loại

#### 7.3.2 Phương pháp tính dự trữ

### 7.4 Phân tích tình hình lưu chuyển hàng hóa XNK

#### 7.4.1 Phân tích tình hình XK

- 7.4.2 Phân tích tình hình NK
- 7.5 Phân tích chi phí kinh doanh XNK
  - 7.5.1 Khái niệm và phân loại
  - 7.5.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến CPKDXNK
  - 7.5.3 Những lưu ý khi phân tích CPKDXNK
- 7.6 Phân tích thu nhập từ các thương vụ kinh doanh XNK

## **Chương 8: Kiểm tra và phân tích tài chính doanh nghiệp (kèm bài tập) (3 tiết)**

**48**

- 8.1 Nguyên tắc và phương pháp kiểm tra báo cáo tài chính
- 8.2 Phân tích chung tình hình cân đối kế toán tài chính
- 8.3 Phân tích tình hình tài sản
- 8.4 Phân tích tình hình nguồn vốn
- 8.5 Phân tích tình hình thanh toán, khả năng thanh toán
- 8.6 Phân tích tình hình quản lý và hiệu quả sử dụng vốn
- 8.7 Phân tích hiệu quả hoạt động của DN

## **Chương 9: Ứng dụng phân tích kinh tế vào quản lý doanh nghiệp (có ví dụ phân tích tình huống). Chương này chỉ dùng cho SV thi cuối khóa**

**56**

- 9.1 Phân tích lựa chọn các phương án kinh doanh ngắn hạn của DN
- 9.2 Phân tích hiệu quả kinh tế của một chiến lược SXKD, lựa chọn và quyết định
- 9.3. Quyết định sản xuất kinh doanh tối ưu của nhà quản trị trên cơ sở thông tin do phân tích cung cấp

Buổi học cuối giáo viên sẽ ôn tập lý thuyết và bài tập phân tích tổng hợp hoạt động SXKD của DN (3 tiết). Sinh viên nên ứng dụng phần mềm Excel như lập bảng, tính toán, dùng các hàm... để phân tích các bài tập tổng hợp này tại phòng máy.

Môn học “Phân tích Kinh tế” có số đvht = 3 tương đương 45 tiết. SV lên lớp tại giảng đường, học 25 tiết lý thuyết và 20 tiết thực hành - bài tập. Đối tượng học là sinh viên ngành QT doanh nghiệp và QT ngoại thương bằng thứ 1 (HK 7 năm 4) và bằng 2 (HK4 năm 2)

Sau khi kết thúc mỗi 15 tiết, giáo viên sẽ cho SV làm kiểm tra viết 30 phút nội dung đã học. SV phải có đủ 3 bài kiểm tra và lên lớp từ 80% số buổi quy định thì mới được dự thi hết học phần này.

Riêng SV ngành QT doanh nghiệp phải thực hiện đề án môn “Phân tích kinh tế” có khối lượng 1 đvht tương đương 30 tiết. GV sẽ giao đề tài và hướng dẫn SV viết. Đề án được đóng thành quyển nộp khi kết thúc học phần 1 tuần, và SV vấn đáp trước GV hướng dẫn. Điểm đề án là điểm riêng với điểm thi viết môn này.

### *Khoa Quản trị Kinh doanh*

#### Các từ viết tắt trong bài:

- SXKD : sản xuất kinh doanh
- DN : doanh nghiệp
- SP: sản phẩm
- PTKTDN : phân tích kinh tế doanh nghiệp
- XNK : xuất nhập khẩu
- GTSX : giá trị sản xuất (công nghiệp)
- TSCĐ : tài sản cố định
- KH : kế hoạch
- TH : thực hiện

**CHƯƠNG 1**  
**NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ PHÂN TÍCH**  
**KINH TẾ DOANH NGHIỆP**

---oOo---

**I. NHỮNG KHÁI NIỆM CƠ BẢN CỦA PHÂN TÍCH KINH TẾ DOANH NGHIỆP**

**1. Khái niệm “Phân tích Kinh tế Doanh nghiệp”**

- Phân tích là mổ xẻ, đi sâu vào chi tiết của vấn đề (hiện tượng kinh tế – xã hội) để tìm ra mối liên quan của các thành phần bên trong và tác động từ bên ngoài đến vấn đề đó.
- Phân tích kinh tế doanh nghiệp là đi sâu nghiên cứu nội dung kết cấu và mối quan hệ qua lại giữa các số liệu biểu hiện hoạt động SXKD của doanh nghiệp bằng những phương pháp khoa học. Từ đó nhà quản trị thấy được chất lượng hoạt động, nguồn năng lực sản xuất tiềm tàng, trên cơ sở đó đề ra những phương án mới và biện pháp khai thác có hiệu quả.

**2. Đối tượng**

Đối tượng của Phân tích Kinh tế Doanh nghiệp là diễn biến, kết quả của quá trình SXKD, cụ thể biểu hiện qua các chỉ tiêu kinh tế – kỹ thuật trong kỳ hoạt động ở doanh nghiệp, gắn liền với các nhân tố ảnh hưởng đến diễn biến và kết quả đó.

**3. Nhiệm vụ của Phân tích Kinh tế Doanh nghiệp**

- a) Kiểm tra và đánh giá thường xuyên, toàn diện tình hình và kết quả hoạt động của doanh nghiệp trong việc thực hiện các chỉ tiêu kinh tế đã xây dựng.
- b) Đánh giá tình hình sử dụng lao động, vật tư, tiền vốn, TSCĐ. Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu và tìm nguyên nhân.
- c) Đánh giá tình hình thực hiện các chế độ chính sách và luật pháp Nhà nước.
- d) Phát hiện và đề ra các biện pháp khắc phục những tồn tại yếu kém của doanh nghiệp cũng như khai thác khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp để phát triển.
- e) Xây dựng phương án kinh doanh căn cứ vào các mục tiêu đã định.

**4. Ý nghĩa và vai trò của Phân tích Kinh tế Doanh nghiệp**

- a) Phân tích Kinh tế Doanh nghiệp giúp cho việc ra quyết định đúng đắn hơn, nó là công cụ quản lý không thể thiếu của nhà quản trị trong nền kinh tế thị trường.
- b) Phân tích Kinh tế Doanh nghiệp là công cụ để đánh giá tiến trình thực hiện các định hướng và chương trình dự kiến đề ra.
- c) Là cơ sở để doanh nghiệp tranh thủ các nguồn tài trợ, đầu tư bên ngoài.
- d) Chứng minh sự phù hợp của hệ thống quản lý chất lượng doanh nghiệp khi tham gia đấu thầu, xuất khẩu hàng hóa dịch vụ, tham gia vào thị trường chứng khoán.
- e) Phát hiện những thiếu sót, bất hợp lý của các chế độ chính sách và kiến nghị Nhà nước hoàn chỉnh.

Tóm lại, trong nền kinh tế nước ta hiện nay, sự cần thiết đó xuất phát từ các yêu cầu khách quan của các quy luật kinh tế từ việc bảo đảm chức năng quản lý kinh tế Nhà nước và yêu cầu nâng cao hiệu quả SXKD của doanh nghiệp .

## **5. Điều kiện để Phân tích Kinh tế Doanh nghiệp phát huy tác dụng**

Đối với nhà quản trị cũng như là những nhà đầu tư, người lao động trong doanh nghiệp thì báo cáo phân tích kinh tế có ý nghĩa thiết thực khi:

- Thông tin số liệu phải đầy đủ, chính xác và được cập nhật.
- Có phương pháp luận và phương pháp phân tích phù hợp với từng yêu cầu cụ thể.
- Các chỉ tiêu tính toán, các nhân tố ảnh hưởng phải được xem xét kỹ lưỡng. Kết quả phân tích cần được đối chiếu với cơ sở ngành hoặc doanh nghiệp tiêu biểu.
- Cán bộ phân tích có trình độ chuyên môn tốt, khách quan và trung thực.
- Được sự quan tâm chỉ đạo của lãnh đạo cấp cao.
- Có giải pháp để khai thác các nguồn tiềm lực tiềm tàng.
- Được tiến hành định kỳ, thường xuyên theo kế hoạch.
- Được công khai phổ biến đến tập thể CB-NV và các nhà đầu tư.

## **II. CÁC PHƯƠNG PHÁP NGHIỆP VỤ-KỸ THUẬT DÙNG TRONG PHÂN TÍCH**

### **1. Phương pháp so sánh**

So sánh được dùng trong phân tích biến động chung các chỉ tiêu kinh tế giữa hai kỳ. Thời kỳ phân tích được hiểu là sự biến động (hay sự thay đổi) của chỉ tiêu (hoặc nhân tố) giữa thực hiện so với kế hoạch, hoặc giữa thực hiện năm này so với thực hiện năm trước,



hoặc giữa kế hoạch năm tới so với thực hiện năm nay...

Có 3 nguyên tắc cơ bản để có thể so sánh được:

+ Lựa chọn tiêu chuẩn (chỉ tiêu) để so sánh, nếu còn thiếu chỉ tiêu hay nhân tố nào thì người phân tích phải tính toán bổ sung dựa theo công thức đã biết.

+ Điều kiện để so sánh được là: các chỉ tiêu phải thống nhất về nội dung phân tích và phương pháp tính toán, phải có cùng đơn vị đo lường. Các chỉ tiêu cần phải được quy đổi cùng qui mô và điều kiện kinh doanh tương tự.

+ Kỹ thuật so sánh: Quá trình phân tích theo kỹ thuật so sánh có thể thực hiện theo 3 hình thức:

- So sánh theo chiều dọc: thường chọn một chỉ tiêu cơ bản làm gốc, sau đó chia giá trị của các chỉ tiêu còn lại cho chỉ tiêu gốc để thấy được cơ cấu phần trăm giữa các chỉ tiêu.

Tt	Chỉ tiêu	Năm X	Kết cấu X	Năm Y	Kết cấu Y
1	Tổng doanh thu				
2	Khoản giảm trừ				
3	Doanh thu thuần				
4	Giá vốn hàng bán				
5	Lãi gộp				
6	Chi phí bán và quản lý				
7	Lãi thuần				
8	Thuế thu nhập phải nộp				
9	Lãi ròng				

Ta nên chọn “Doanh thu thuần” làm chỉ tiêu gốc với kết cấu 100%. Như vậy ta có thể tính được kết cấu % của các chỉ tiêu còn lại ở hai năm X và Y. Sau đó so sánh sự biến động.

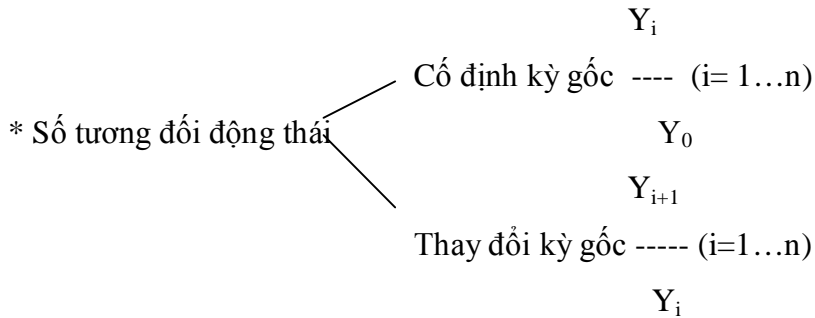
- So sánh theo chiều ngang: thường dùng bảng chia cột biến động tuyệt đối và tương đối:

**a) So sánh bằng số tuyệt đối (+,-), phản ánh về quy mô biến động**

**b) So sánh bằng số tương đối (%), phản ánh về tốc độ biến động, bao gồm**

$$\begin{array}{l} \text{* Số tương đối nhiệm} \quad \text{Mức độ cần đạt theo KH} \\ \text{vụ kế hoạch} \quad \text{Mức độ thực tế đạt theo KH kỳ trước} \\ = \frac{\text{Mức độ cần đạt theo KH}}{\text{Mức độ thực tế đạt theo KH kỳ trước}} \times 100\% \end{array}$$

* Số tương đối hoàn thành KH	Mức độ thực tế đạt được trong kỳ	= -----x100%
	Mức độ cần đạt theo KH đề ra trong kỳ	



Số tương đối hiệu suất = Mức độ A / Mức độ B

- So sánh xác định xu hướng và tính liên hệ của các chỉ tiêu với quy mô chung:

**c) So sánh bằng mức biến động tương đối điều chỉnh theo quy mô chung**

Mức biến động tương đối tính theo quy mô chung	=	Mức độ thực tế đạt được	$\left[ \begin{array}{l} \text{Mức độ cần} \\ - \text{đạt theo KH} \end{array} \right]$	Hệ số tính chuyển hay tỷ lệ hoàn thành
				KH chỉ tiêu liên hệ

**a) So sánh bằng số bình quân**

Để khái quát một tổng thể các hiện tượng có cùng tính chất (ví dụ năng suất bình quân, tiền lương bình quân, vốn bình quân...)

Số bình quân cộng giản đơn  $\bar{X} = \frac{X_1+X_2+X_3+\dots+X_n}{n}$

Số bình quân cộng gia quyền  $X = \frac{\sum X_i f_i}{\sum f_i}$

## 2. Phương pháp chi tiết (phân tổ)

- a) Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu hay còn gọi là chi tiết theo nội dung (Ví dụ: Tổng doanh thu DN = DT bán hàng + DT hoạt động tài chính + DT hoạt động khác). Phương pháp chi tiết thường đi đôi với phương pháp tổng hợp theo công thức:

$$P = \sum P_i$$

Khi phân tích ta tính tỷ trọng của từng chỉ tiêu (hay yếu tố) cấu thành sau đó so sánh sự biến động của các tỷ trọng trên>

- b) Chi tiết theo thời gian (năm, quý, tháng, tuần): Tùy theo yêu cầu phải lập dự án, quyết định đầu tư phát triển hay tham gia chứng khoán, cổ phần hóa, Ban lãnh đạo sẽ chỉ đạo công tác phân tích theo thời gian cụ thể.
- c) Chi tiết theo địa điểm và phạm vi kinh doanh (theo phân xưởng, tổ đội hay trong SX và ngoài SX)

## 3. Phương pháp loại trừ (hay phân tích nhân tố)

3.1 Phân tích nhân tố thuận là phân tích chỉ tiêu tổng hợp trước, sau đó mới phân tích các nhân tố hợp thành nó, bao gồm 2 cách sau:

### + Thay thế liên hoàn

- Thay thế lần lượt và liên tiếp các nhân tố từ giá trị kỳ gốc sang kỳ phân tích để xác định trị số của chỉ tiêu khi nhân tố đó thay đổi. Sau đó so sánh với trị số của chỉ tiêu khi nhân tố đó chưa đổi để xác định mức ảnh hưởng của nhân tố đó.
- Có bấy nhiêu nhân tố thì thay thế bấy nhiêu lần.
- Giá trị của nhân tố vừa thay thế giữ nguyên trị số kỳ phân tích cho đến lần thay thế cuối cùng.

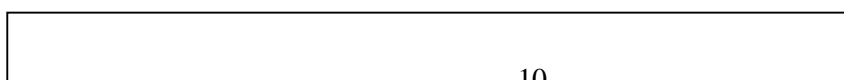
Ưu điểm là đơn giản, áp dụng cho các dạng chỉ tiêu dạng tổng, tích, thương và cả %.

Khuyết điểm là các nhân tố phải có mối quan hệ dạng tích, phải giả định các nhân tố khác không đổi khi xem xét nhân tố nào đó, khó sắp xếp các nhân tố theo trình tự lượng và chất trong thực tế.

### Mô hình tổng quát

Nếu có chỉ tiêu  $Q = a.b.c.d$  thì  $Q_0 = a_0.b_0.c_0.d_0$  và  $Q_1 = a_1.b_1.c_1.d_1$

Suy ra đối tượng phân tích :



$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 = a_1.b_1.c_1.d_1 - a_0.b_0.c_0.d_0 = \Delta Q_a + \Delta Q_b + \Delta Q_c + \Delta Q_d$$

Xác định mức ảnh hưởng của nhân tố:

Từ  $Q_0 = a_0.b_0.c_0.d_0$  thay  $a_0$  bằng  $a_1$  rồi tính  $Q' = a_1.b_0.c_0.d_0$ . Lấy  $Q' - Q_0$  ta xác định được mức độ ảnh hưởng của biến động nhân tố a đến biến động của chỉ tiêu Q:

$$\Delta Q_a = a_1.b_0.c_0.d_0 - a_0.b_0.c_0.d_0$$

Làm tương tự như vậy cho các nhân tố còn lại, ta có:

$$\Delta Q_b = a_1.b_1.c_0.d_0 - a_1.b_0.c_0.d_0$$

$$\Delta Q_c = a_1.b_1.c_1.d_0 - a_1.b_1.c_0.d_0$$

$$\Delta Q_d = a_1.b_1.c_1.d_1 - a_1.b_1.c_1.d_0$$

+ Số chênh lệch: dạng đặc biệt của phép liên hoàn, khi xác định ảnh hưởng của nhân tố nào thì dùng hiệu số giữa kỳ phân tích và kỳ gốc của nhân tố đó.

$$\Delta Q_a = (a_1 - a_0)b_0c_0d_0$$

$$\Delta Q_b = (b_1 - b_0)a_1c_0d_0$$

$$\Delta Q_c = (c_1 - c_0)a_1b_1d_0$$

$$\Delta Q_d = (d_1 - d_0)a_1b_1c_1$$

*3.2 Phân tích nhân tố nghịch* là trước hết phân tích từng nhân tố của chỉ tiêu tổng hợp rồi trên cơ sở sau đó mới phân tích các chỉ tiêu tổng hợp. Ta dùng 2 kỹ thuật sau:

+ Phương pháp hồi quy đơn: dùng phương trình tuyến tính  $Y = f + vX$

nếu có  $n$  lần quan sát thì

$$\Sigma XY = f\Sigma X + v \Sigma X^2$$

$$\Sigma Y = nf + v\Sigma X$$

$$\text{với } f = \frac{\Sigma Y \Sigma X^2 - \Sigma X \Sigma XY}{n \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2} \quad v = \frac{n \Sigma XY - \Sigma X \Sigma Y}{n \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2}$$

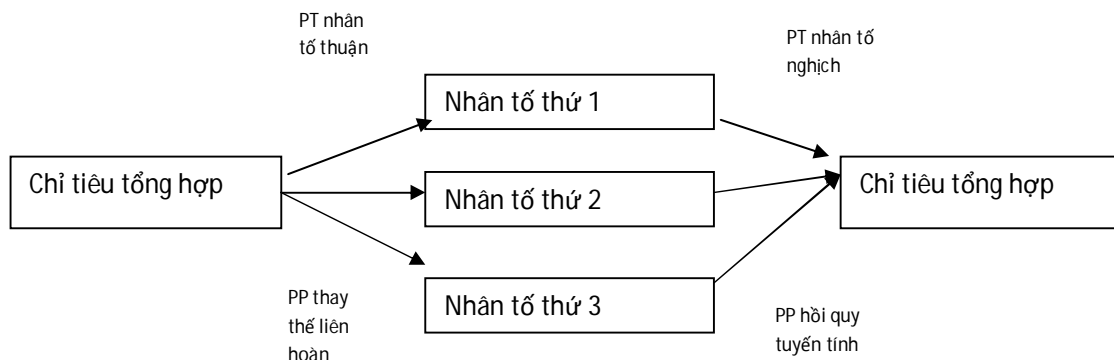
Thông thường, ta đặt  $\Sigma X = 0$ . Ví dụ nếu  $n$  là số chẵn, ta đặt  $X$  tương ứng với  $t$   $-2, -1, 1, 2$ , nếu  $n$  là số lẻ thì  $-2, -1, 0, 1, 2$  (để hiểu rõ hơn, sinh viên xem lại lý thuyết thống

kê).

+ Phương pháp hồi quy bội: trong thực tế có các chi phí phụ thuộc vào vào các hoạt động (yếu tố) khác nên có nhiều biến độc lập.

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_nX_n$$

Tóm lại khi dùng phương pháp hồi quy ta phải nắm được nguyên lý thống kê làm cơ sở.



Hình 1: Sơ đồ phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu kinh tế

#### 4. Phương pháp bảng cân đối

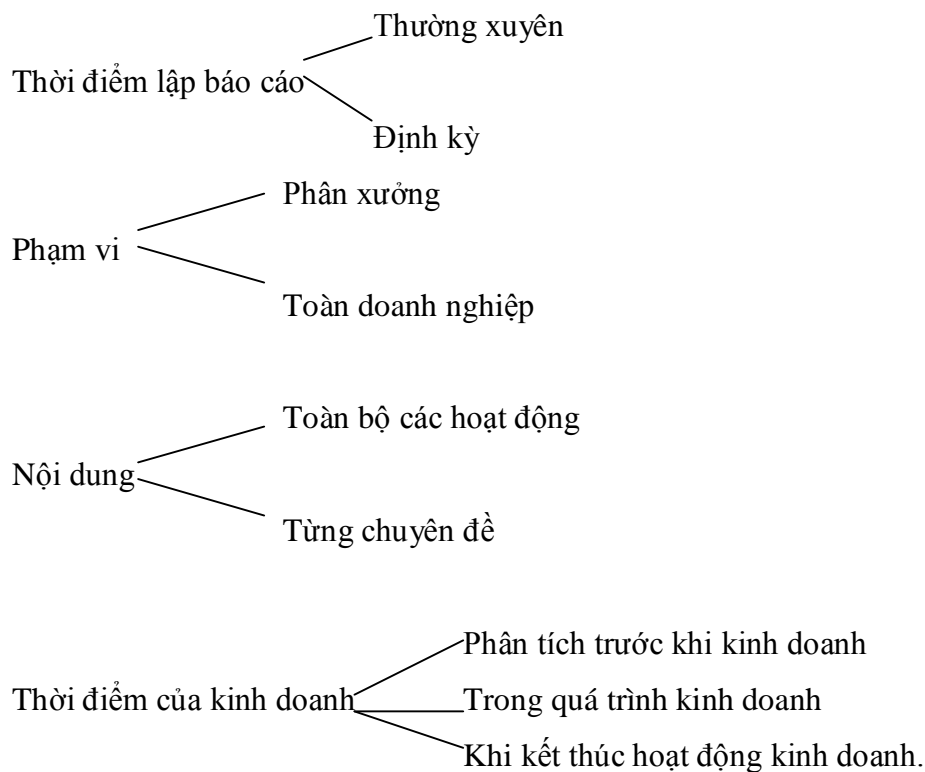
Quan hệ cân đối thu-chi, cân đối nguồn vốn-tài sản, cân đối giữa nhu cầu sử dụng vốn và khả năng cung ứng vốn, nhập xuất vật tư, cung ứng và sử dụng vật tư với các khoảng thời gian liên hệ tương ứng như kỳ gốc-kỳ phân tích, số đầu kỳ-số cuối kỳ. Mục đích của phân tích bảng cân đối là giúp ta thấy được đâu là những nhân tố làm tăng nguồn và đâu là những nhân tố làm giảm nguồn.

Ngoài ra còn có các phương pháp phân tích khác như bảng tính, đồ thị, toán kinh tế, tương quan, xác suất... Chọn phương pháp nào để phân tích phụ thuộc vào mối quan hệ giữa các nhân tố, số liệu, thông tin có được, loại hình hoạt động kinh tế, điều kiện phân tích...

### III. TỔ CHỨC THỰC HIỆN CÔNG TÁC PHÂN TÍCH Ở DOANH NGHIỆP

#### 1. Công việc chuẩn bị

a) Phân loại phân tích theo:



b) Lập kế hoạch, ta cần xác định rõ:

- + Nội dung phân tích
- + Phạm vi phân tích
- + Thời gian tiến độ
- + Phương pháp phân tích
- + Phân công trách nhiệm từng người
- + Dự toán kinh phí cần thiết.

#### 4. *Sưu tầm tài liệu, kiểm tra tính hợp pháp và chính xác của thông tin cho việc phân tích*

Bảng kế hoạch, dự toán, định mức, tài liệu hạch toán, biên bản kiểm tra, quy chế hoạt động, báo cáo thống kê SXKD, phiếu điều tra ý kiến khách hàng, thông tin về đối thủ cạnh tranh, văn bản pháp lý có liên quan.... Có thể nêu ra chỉ tiêu, mẫu biểu thu thập số liệu, xử lý tính khả dụng. Chú ý lấy số liệu ở các kỳ KH và TH, năm nay và năm trước hoặc nhiều năm liền để thấy được xu hướng phát triển của vấn đề phân tích.

## 2. Tiến hành phân tích

Bước 1: Phân tích, đánh giá chung tình hình thực hiện các chỉ tiêu (PP so sánh)

Bước 2: Xác định các nhân tố ảnh hưởng và mức độ để phát hiện tiềm năng chưa sử dụng (PP thay thế liên hoàn)

- Có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến việc thực hiện chỉ tiêu nhưng chỉ xét nhân tố chủ yếu và tính toán được

- Nhân tố và chỉ tiêu tuy là 2 khái niệm nhưng có chung tính chất.

- Một chỉ tiêu có thể tính theo những nhóm nhân tố khác nhau
- Chỉ tiêu trong công thức này có thể là nhân tố trong công thức khác
- Chỉ sử dụng những chỉ tiêu, nhân tố lượng hóa được và nguyên nhân chủ yếu.
- Nhân tố có thể phân loại thành nhóm nhân tố chủ quan – khách quan, nhóm nhân tố số lượng – chất lượng, nhóm nhân tố tích cực – tiêu cực, nhóm nhân tố định tính – định lượng...

Bước 3: Rút ra nhận xét, đề xuất giải pháp kinh tế-kỹ thuật để tận dụng những khả năng tiềm tàng mà doanh nghiệp đang có.

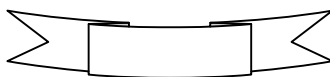
### 3. Viết báo cáo tổng hợp:

Bố cục của báo cáo sẽ gồm các phần chính như sau:

Phần 1: Nêu các đặc điểm, tình hình chung và từng mặt hoạt động của doanh nghiệp

Phần 2: Tính toán các chỉ tiêu. Đánh giá mức độ thực hiện và hoàn thành kế hoạch giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc, kỳ trước... phân tích chung và xem xét các nhân tố ảnh hưởng, tìm ra nguyên nhân tồn tại và đồng thời chỉ ra tiềm năng có thể khai thác.

Phần 3: Đề xuất biện pháp, kiến nghị khắc phục và phòng ngừa và dự kiến hiệu quả. Trình bày báo cáo công khai trong cuộc họp của doanh nghiệp .



**CHƯƠNG 2**  
**PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG VÀ THỊ TRƯỜNG**  
**HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP**

---oOo---

**I. DOANH NGHIỆP TRONG NỀN KINH TẾ**

**1. Doanh nghiệp là gì ?**

doanh nghiệp là một đơn vị kinh tế độc lập gồm các bộ phận quan hệ với nhau, có vốn và phương tiện vật chất kỹ thuật, hoạt động sản xuất và phân phối sản phẩm (dịch vụ) theo



những mục tiêu và nguyên tắc thống nhất, thực hiện hạch toán kinh doanh, có nghĩa vụ và được luật pháp thừa nhận và bảo vệ. Ở Việt Nam, hoạt động của doanh nghiệp được điều chỉnh theo Luật Doanh nghiệp do Quốc hội ban hành.

Có các loại hình doanh nghiệp sau:

- DN nhà nước, doanh nghiệp công ích.
- DN tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần
- DN có vốn nước ngoài: công ty liên doanh, công ty 100% vốn đầu tư nước ngoài

## 2. Chức năng và vai trò của doanh nghiệp

### 2.1. Chức năng

- Chức năng sản xuất hàng hóa, thực hiện dịch vụ
- Chức năng của một đơn vị phân phối

### 2.2. Vai trò

- DN là một chủ thể sản xuất hàng hóa
- DN là một pháp nhân kinh tế bình đẳng trước pháp luật
- DN là tế bào của nền kinh tế quốc dân
- DN là một tổ chức xã hội

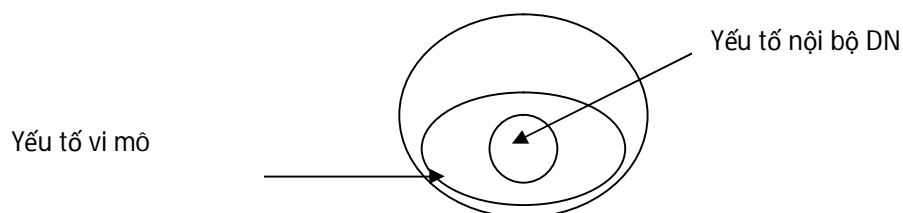
Sinh viên nêu lên một vài ví dụ về từng chức năng vai trò trên để hiểu rõ hơn.

## II. PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP

### 1. ý nghĩa

Phân tích môi trường giúp doanh nghiệp thấy được mình đang trực diện những vấn đề gì để thích nghi và có sự thay đổi phù hợp. Môi trường của doanh nghiệp là tập hợp những yếu tố tác động đến doanh nghiệp cần phải chú ý khi xây dựng chiến lược kinh doanh

Doanh nghiệp hoạt động trong 3 môi trường: môi trường bên trong doanh nghiệp, môi trường gần sát với doanh nghiệp là môi trường vi mô, môi trường xa doanh nghiệp là môi trường vĩ mô.



## 2. Môi trường vi mô

Môi trường này bao gồm các yếu tố trong nội bộ doanh nghiệp hay ngoại cảnh có tác động quyết định đến tính chất và mức độ cạnh tranh trong ngành, cụ thể là:

- Khách hàng bên ngoài và bên trong doanh nghiệp.
- Đối thủ cạnh tranh hiện thời và tương lai.
- Các nhà cung ứng nhân lực, vật lực và tài lực.
- Các nhà môi giới trung gian
- Công chúng trực tiếp (người tiêu dùng, báo đài, thông tấn, nhà đầu tư...)

## 3. Môi trường vĩ mô

Đây là những yếu tố thuộc về ngoại cảnh xa doanh nghiệp mà doanh nghiệp phải chịu sự tác động trực tiếp hoặc gián tiếp của chúng. doanh nghiệp không thể làm thay đổi những yếu tố này được. Môi trường này gồm 6 lực lượng cơ bản sau: yếu tố nhân khẩu, yếu tố kinh tế, yếu tố tự nhiên, yếu tố khoa học kỹ thuật, yếu tố chính trị và yếu tố văn hóa.

### 3.1 Yếu tố nhân khẩu

Sức mua của thị trường phụ thuộc vào quy mô dân số. Các xu thế nhân khẩu như: tăng/giảm dân số, tuổi thọ, nghề nghiệp chủ yếu, xu hướng già/trẻ hóa dân cư, sự thay đổi cách sống của người dân, di dân, trình độ văn hóa của cư dân...đều có thể ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh tế của doanh nghiệp.

Khi phân tích người ta thường lập bảng theo các xu hướng nhân khẩu và các lĩnh vực chịu sự tác động. Ví dụ: xu hướng phụ nữ có việc làm nhiều hơn, dân số già cỗi, di dân vào đô thị lớn... và các lĩnh vực ăn uống, giải trí, học tập, mua sắm, y tế...

### 3.2 Yếu tố kinh tế

Các yếu tố như: tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, lãi suất ngân hàng, chính sách tài chính tiền tệ của Nhà nước, tình hình việc làm/thất nghiệp, lạm phát/giảm phát... Khi phân tích cần chú ý đến tình hình phân bố thu nhập của dân cư theo tầng lớp xã hội và theo địa dư.

Chính sách lãi suất và chỉ số chứng khoán được coi là phong vũ biểu của nền kinh tế. Nếu nền kinh tế quá nóng thì cần phải tăng lãi suất cho vay, tuy nó sẽ làm giả cả chi phí tăng làm giảm khả năng cạnh tranh, ngoài ra người dân sẽ ồ ạt gửi tiết kiệm làm giảm sức tiêu dùng dẫn đến giảm phát. Lãi suất thấp (ở Mỹ chẳng hạn) sẽ dẫn đến kích cầu SX và tiêu dùng. Nhưng sức ép giảm thuế sẽ làm thâm hụt cán cân thanh toán mậu dịch của quốc gia đó. Yêu tố lạm phát/giảm phát. Các chính sách vĩ mô phải có thời gian dài thì nó mới phát huy được tác dụng. Điều này chứng minh qua lý thuyết về đồng tiền chung và hợp tác khu vực, lý thuyết và tăng giá nhiên liệu, khan hiếm nguồn nước và hiệu ứng nhà kính là các vấn đề vĩ mô được giải Nobel kinh tế (trong những năm gần đây). Có thể các công cụ lãi suất, thuế là 2 công cụ vĩ mô mạnh mẽ và hiệu quả để giúp một quốc gia điều hành nền kinh tế thị trường.

### **3.3 *Yếu tố chính trị:***

Đó là sự điều tiết của Nhà nước đối với hoạt động SXKD của doanh nghiệp : chiến tranh, khủng bố, dịch bệnh, cạnh tranh không lành mạnh, hội nhập, tự do mậu dịch, đầu tư nước ngoài...Phân tích yếu tố này là xem xét các văn bản pháp quy, chính sách quản lý của Nhà nước tác động đến doanh nghiệp .

### **3.4 *Yếu tố văn hóa***

Đó là các quan điểm cơ bản của con người về các giá trị và chuẩn mực đạo đức, thể hiện qua thái độ của con người đối với bản thân mình, đối với người khác, đối với các thể chế tồn tại trong xã hội, đối với toàn xã hội, tự nhiên và vũ trụ. Phân tích yếu tố rất cần thiết khi tạo lập doanh nghiệp , đầu tư hay kinh doanh quốc tế.

### **3.5 *Yếu tố tự nhiên***

DN và xã hội đều cần quan tâm vấn đề sử dụng nguồn tài nguyên thiên nhiên, doanh nghiệp phải đóng thuế tài nguyên. Kinh tế học giải quyết bài toán cơ bản đó là làm sao phải thỏa mãn nhu cầu ngày càng tăng, càng cao của người dân trong khi nguồn tài nguyên của tự nhiên ngày càng khan hiếm và hạn hẹp. Vấn đề khai thác tài nguyên cho SX còn làm ô nhiễm môi trường sống, gây hiệu ứng nhà kính hủy diệt con người nữa.

### **3.6 *Yếu tố khoa học – kỹ thuật – công nghệ***

Các yếu tố này có ảnh hưởng trực tiếp và rất quan trọng đến doanh nghiệp . Đó là doanh nghiệp cần chú trọng các phát minh công nghệ mới, các sáng chế, sử dụng nguyên vật liệu thay thế, siêu nhẹ-siêu bền, CNTT phần mềm, công nghệ sinh học, Cơ khí chính xác – tự động hóa, điện tử vi xử lý, quang điện tử, công nghệ vật liệu thay thế – công nghệ siêu nhỏ, công nghệ kỹ thuật số. Những thay đổi này sẽ tác động trực tiếp đến giá cả và chất lượng sản phẩm.

### III. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

#### Ý nghĩa

Phân tích thị trường doanh nghiệp nhằm xác định 3 vấn đề cơ bản sau đây:

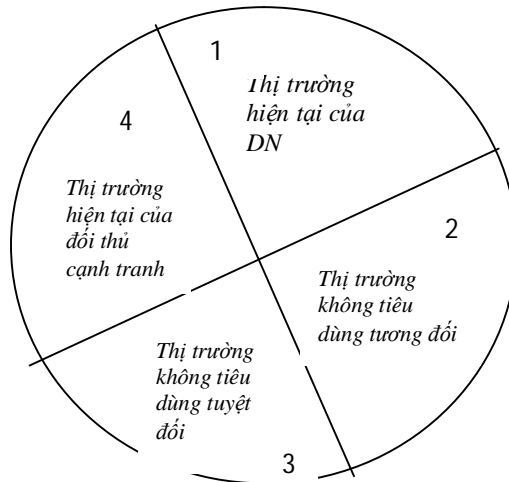
- Thị trường có triển vọng nhất đối với SP của doanh nghiệp là gì?
- Khả năng tiêu thụ sản phẩm trên thị trường ra sao?
- Chiến lược kinh doanh để làm tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường như thế nào?

#### Nội dung phân tích

- Xác định thái độ của người tiêu dùng: Khi nghiên cứu, người ta dùng phương pháp so sánh tính điểm. Các tiêu chuẩn để so sánh là giá cả, hiệu năng, thẩm mỹ, độ an toàn, dịch vụ sau bán hàng, mỗi tiêu chuẩn ứng với 1 hệ số và tính điểm thực tế rồi nhân cho hệ số.

Stt	Tiêu chí	Trọng số	Điểm Cty A	Điểm Cty B
1	Uy tín trên thương trường			
2	Trình độ công nghệ			
3	Chất lượng sản phẩm			
4	Đội ngũ nhân lực			
5	Khả năng sản xuất, tiếp thị			
	Tổng điểm đánh giá			

- Xác định kết cấu thị trường và thị trường mục tiêu: Theo nghiên cứu thì thị trường của một SP & DV gồm 4 bộ phận là: thị trường hiện tại của đối thủ cạnh tranh, thị trường hiện tại của doanh nghiệp , thị trường không tiêu dùng tương đối, thị trường không tiêu dùng tuyệt đối,



1. Thị trường mục tiêu của doanh nghiệp

1, 2, 3. Thị trường tiềm năng của DN

Ghi chú:

1 2 3 4 Thị trường lý thuyết

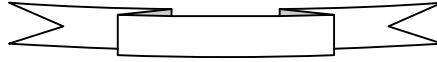
Hình 2: Phân khúc, định vị thị trường DN

- Phân tích các hướng tăng trưởng và thâm nhập thị trường: Lập ma trận phân tích dựa trên 2 yếu tố là vị trí cạnh tranh của doanh nghiệp trên thương trường và chu kỳ sống của SP

<b>Vị trí Cạnh tranh Của DN</b>	Chi phối		Phát triển tất yếu		
	Mạnh				
	Trung bình			Phát triển chọn lọc	
	Yếu			Rút lui	
		Triển khai	Tăng trưởng	Trưởng thành	Suy thoái

Hình 3. Có 3 vùng phát triển: tất yếu, chọn lọc và rút lui để DN lựa chọn.

Việc phân tích thị trường còn kết hợp với phân tích ma trận SWOT để đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của DN cũng như nghiên cứu những thách thức và cơ hội phát triển để DN xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp cho mình.



### CHƯƠNG 3

#### PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH & KẾT QUẢ SẢN XUẤT CỦA DOANH NGHIỆP

---oO---

#### I. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ SẢN XUẤT VỀ MẶT SỐ LƯỢNG

##### A. Phân tích các chỉ tiêu biểu hiện kết quả sản xuất

##### 1) Hệ thống các chỉ tiêu theo SNA – tài khoản quốc gia.

###### a) *Khái niệm:*

Tổng giá trị sản lượng sản xuất là chỉ tiêu biểu hiện toàn bộ giá trị của sản phẩm do hoạt động sản xuất công nghiệp tạo ra trong một thời gian nhất định. Ở tầm mức quốc gia thì đó là chỉ tiêu Tổng giá trị sản phẩm quốc nội (GDP – Gross Domestic Product)

Trong phân tích người ta thường dùng thước đo giá trị (bằng tiền) để biểu hiện các chỉ tiêu kết quả sản xuất của doanh nghiệp như:

+ **Giá trị tổng sản lượng** là chỉ tiêu lớn nhất biểu hiện cho toàn bộ kết quả hoạt động của doanh nghiệp trong kỳ.

+ **Giá trị sản xuất** (Gross Output - là giá trị sản phẩm vật chất & dịch vụ hoàn thành và chưa hoàn thành mà doanh nghiệp làm ra trong kỳ, bao gồm doanh thu bán hàng sản phẩm chính và phụ; chênh lệch giá trị sản phẩm, thành phẩm gửi đi bán giữa cuối và đầu kỳ; doanh thu sản phẩm phụ chưa tách ra khỏi sản xuất chính, doanh thu cho thuê tài sản, bán nguyên vật liệu)

+ **Giá trị hàng hóa sản xuất** là toàn bộ giá trị sản phẩm vật chất & dịch vụ mà doanh nghiệp đã hoàn thành sản xuất trong kỳ, chuẩn bị đưa ra trao đổi trên thị trường.

+ **Giá trị hàng hóa tiêu thụ**: là giá trị hàng hóa sản xuất đã được tiêu thụ trong kỳ, được khách hàng chấp nhận thanh toán.

Phát triển bền vững: là phát triển về qui mô lẫn hiệu quả, hay nói cách khác là phát triển cả về mặt số lượng lẫn chất lượng.

Ví dụ trong các báo cáo của Chính phủ, của báo đài đều chỉ nói mức đầu tư FDI của VN là 25 tỷ USD và trung bình tăng 1,5 – đến 2 tỷ USD/năm. Tuy nhiên, họ không đề cập vấn đề là hàng năm số vốn FDI cũng khấu hao hết và hoàn vốn xấp xỉ 2 tỷ USD. Như vậy là về mặt chất thì thu hút FDI của VN những năm gần đây bị giảm dần.

Ví dụ khác là từ 1/10 thì tiền lương cơ bản (lương theo hệ số) tăng 30%, tính ra tổng thu nhập tăng 10% so với trước. Tuy nhiên chỉ số giá cả rổ hàng hóa chủ yếu (lương thực, thịt cá, xăng dầu, điện nước) đều tăng gần 10%. Như vậy không có gì gọi là tăng lương cải thiện đời sống cả.

Phân tích mối quan hệ giữa sản xuất và tiêu thụ :

$$DTBH = TGTSL \times GTHHSX / TGTSL \times DTBH / GTHHSX$$

hay  $DTBH = TGTSL \times \text{Hệ số hàng hóa SX} \times \text{Hệ số tiêu thụ hàng hóa}$

Được tính vào chỉ tiêu “giá trị sản xuất (công nghiệp)” có các yếu tố sau:

**Yếu tố 1:** Giá trị thành phẩm và bán thành phẩm sản xuất bằng nguyên vật liệu của DN hoặc của khách hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất = GTSP nhập kho + GT BTP bán ra ngoài

**Yếu tố 2:** Giá trị công việc có tính chất công nghiệp là những việc làm cho bên ngoài hoặc làm cho bộ phận khác, không phải là hoạt động SXKD của doanh nghiệp.

**Yếu tố 3.** GT phụ phẩm, phế phẩm, phế liệu thu hồi

**Yếu tố 4:** GT của hoạt động cho thuê máy móc thiết bị

**Yếu tố 5:** GT chênh lệch giữa sản phẩm dở dang, bán thành phẩm giữa cuối và đầu kỳ.

**Yếu tố 6:** Giá trị sản phẩm tự chế, tự dùng và sản xuất tiêu thụ khác.

b). *Phân tích chỉ tiêu biểu hiện kết quả sản xuất*

- + Dùng phương pháp so sánh và tỷ trọng để phân tích động của chỉ tiêu giá trị sản xuất và các yếu tố cấu thành nên chỉ tiêu.
- + Phân tích biến động của kết quả sản xuất trong mối liên hệ với các chỉ tiêu chi phí đầu tư cho sản xuất:

Mức biến động	Chỉ tiêu kết quả	{	Chỉ tiêu kết quả
KQ SX theo quy mô chung	SX thực hiện	-	SX kỳ gốc
		x	Chi phí đầu tư TH/ x CP đầu tư kỳ gốc

+ Xác định sự ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng (KCMH) đến GTSX:

Kết cấu mặt hàng (KCMH) là tỷ trọng của từng loại sản phẩm chiếm trong tổng số sản phẩm xét về giá trị. Ảnh hưởng của KCMH đến GTSX thông qua giá trị của từng loại sản phẩm khác nhau. Sự khác nhau này là do nguyên vật liệu cấu thành, giá trị của lao động quá khứ dịch chuyển vào sản phẩm, giá trị của lao động sống trong sản phẩm...

Giá trị sản xuất công nghiệp	=	Tổng số giờ công định mức (h/công)
	x	GTSX tạo ra từ 1 giờ công định mức (đ/h/công)

□ Phương pháp phân tích: dùng phép thay thế liên hoàn

Nếu gọi  $G_T$ ,  $G_K$  là giá trị sản xuất ở kỳ TH và KH

$Q_T$ ,  $Q_K$  là tổng giờ công định mức ở kỳ TH và KH

Giá trị sản xuất sau khi đã loại trừ ảnh hưởng của KCMH:

$\left( G'_T = G_T \cdot \frac{Q}{Q_T} \right)$	$x Q_T = G_K \cdot \frac{Q_T}{Q_K}$
---	-------------------------------------

Khi phân tích cần so sánh giữa 2 tỷ lệ  $G_T/G_K$  và  $G'_T/G_K$ . Đánh giá như sau:

□ DN nào có thể thay đổi cơ cấu mặt hàng theo thị trường: thì nếu KCMH làm giá



trị sản xuất tăng là tích cực, còn ngược lại là tiêu cực.

- DN có cơ cấu mặt hàng ổn định thì nếu KCMH làm giá trị sản xuất tăng và DN hoàn thành kế hoạch là tốt còn ngược lại KCMH biến đổi mà doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch là xấu.

Về mặt đánh giá sự ảnh hưởng của các nhân tố, chúng ta cần phân biệt các nhóm nhân tố sau:

- Nhân tố tích cực (làm tăng và làm tốt hơn) và nhân tố tiêu cực (làm giảm hoặc làm xấu đi tình hình hoạt động)
- Nhân tố chủ quan và nhân tố khách quan.
- Nhân tố số lượng (có đơn vị đo là mét, cái, kilô, lít...) và nhân tố chất lượng (có đơn vị đo là đồng/cái, đồng/kilô, ...)
- Nhân tố định lượng (tính toán được) và nhân tố định tính (chỉ mô tả bằng lời, khó tính được một cách đầy đủ).

## 2. Chỉ tiêu chi phí trung gian (CPTG)

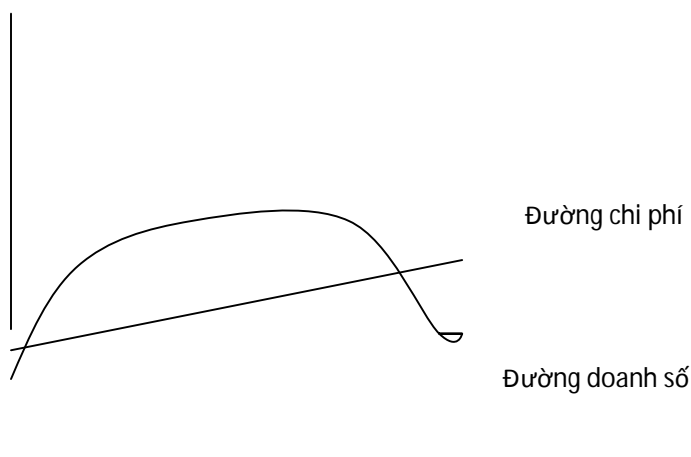
- a) *Khái niệm*: Chi phí trung gian được cấu thành trong giá trị sản xuất dưới dạng vật chất (nguyên nhiên vật liệu, năng lượng mua ngoài) và dịch vụ (bảo hiểm, phí bảo vệ môi trường, quảng cáo...)
- b) *Phân tích*: cần xem xét giữa chỉ tiêu " $t_{\%} = CPTG / GTSX$ " và các thành phần cấu thành
- c) *Đánh giá*: Nếu chi phí trung gian tăng và  $t_{\%}$  giảm thì kết quả sản xuất được nâng cao và đồng thời giá trị tăng thêm của sản xuất cũng nâng lên. Nếu chi phí trung gian giảm và  $t_{\%}$  tăng thì kết quả sản xuất kém.

## 3. Chỉ tiêu giá trị tăng thêm (ở cấp quốc gia là tổng thu nhập nội địa)

- a) *Khái niệm*: Giá trị tăng thêm được xem là phần chênh lệch giữa GTSX và CPTG, gồm :
  - + Thu nhập của người lao động
  - + Thuế phải nộp ngân sách
  - + Khấu hao TSCĐ
  - + Lợi nhuận và các khoản khác
  - + Chênh lệch về tiền lãi cho vay và vay ngân hàng
- b) *Phân tích* : nếu giá trị tăng thêm tăng thì kết quả sản xuất tốt vì nó phản ánh thu nhập.

## B. Phân tích tình hình sản xuất về mặt hàng

1. Đối với những xí nghiệp sản xuất có mặt hàng linh hoạt thì việc xác định cần sản xuất một loại mặt hàng nào đó rất quan trọng. Do đó cần nghiên cứu kỹ chu kỳ sống của sản phẩm (CKSSP):



CKSSP là sự thể hiện sự biến động của doanh số bán SP tương ứng với quá trình phát triển tiêu thụ sản phẩm trên thị trường có liên hệ chi phí kinh doanh và chi phí quảng cáo. CKSSP gắn với từng thị trường nhất định. Do đó, doanh nghiệp cần phải biết rằng sản phẩm của mình đang ở giai đoạn nào để có hướng hoạt động trong hiện tại và tương lai.

**Bảng 1: Phân tích chu kỳ sống của sản phẩm và các chiến lược thích hợp:**

	Pha triển khai	Pha tăng trưởng	Pha chín muồi	Pha suy thoái
Sản phẩm (Production)	Mới, ít cạnh tranh, giữ bí mật công nghệ	Cạnh tranh, bắt đầu cải tiến SP	Nhiều mẫu mã, cải tiến nhanh, phân khúc thị trường	Thay thế dần, giảm số lượng, giảm chi phí
Chiêu thị (Promotion)	Mạnh	còn mạnh	củng cố lòng tin của khách hàng	Tăng cường đổi mới cách thức
Giá (Price)	Cao	hạ dần	xuống	Đại hạ giá
Phân phối (Placement)	ít nơi	mở rộng	rộng khắp	Hẹp, chọn lọc, thay đổi địa điểm



## II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM SẢN XUẤT

Đối với nhóm các sản phẩm chi tiêu thụ được (khách hàng chấp thuận) khi không có sai hỏng, phải đạt tiêu chuẩn yêu cầu thì phân tích chất lượng bằng cách nghiên cứu tình hình sai hỏng sản phẩm.

### A. Phân tích tình hình sai hỏng trong SX

1. *Phạm vi áp dụng*: cho những sản phẩm không đạt qui cách, tiêu chuẩn qui định thì không tiêu thụ được.. phải loại bỏ hoặc tái chế.
2. *Chỉ tiêu*

$$\begin{array}{l} \text{Số lượng SP hỏng} \\ \text{Tỷ lệ phế phẩm bằng hiện vật} = \frac{\text{-----}}{\text{Tổng số SP làm ra kể cả hỏng}} \times 100\% \\ \\ \text{Chi phí thiệt hại về SP hỏng} \\ \text{Tỷ lệ phế phẩm bằng giá trị} = \frac{\text{-----}}{\text{Tổng Giá thành CX SP}} \times 100\% \end{array}$$

Chi phí thiệt hại về sản phẩm hỏng = Chi phí sản xuất sản phẩm hỏng không sửa chữa được + Chi phí sản xuất SP hỏng sửa chữa được

Tỷ lệ này có thể tính bình quân cho nhiều loại sản phẩm:

$$f = \frac{\sum C_i f_i}{\sum C_i} \times 100\%$$

$f_i$  là tỷ lệ phế phẩm cá biệt của sản phẩm  $i$  trong giá thành

$C_i$  là giá thành công xưởng toàn bộ sản phẩm  $i$

2. *Phân tích chung tình hình sai hỏng trong sản xuất* là so sánh đánh giá sự biến động của

tỷ lệ phế phẩm bình quân và tỷ lệ phế phẩm cá biệt của từng loại sản phẩm giữa kỳ thực tế và kế hoạch (hoặc giữa năm này và năm trước)

3. *Phân tích mức ảnh hưởng của các nhân tố* : cơ cấu sản lượng, tỷ lệ sai hỏng cá biệt

$$\Delta f = \Delta f_c = \Delta f_i$$

Đối với các sản phẩm có thể phân thành thứ hạng khác nhau nhưng vẫn tiêu thụ được, tùy theo chất lượng sẽ có giá bán tương ứng, ta dùng các phương pháp sau

### B. Phương pháp tính tỷ trọng (Số tương đối kết cấu)

Xác định tỷ trọng của từng thứ hạng sản phẩm trong tổng sản lượng và so sánh chúng.

$$\text{Tỷ trọng của từng bộ phận} = \frac{\text{Trị số của từng bộ phận}}{\text{Trị số của tổng thể}} \times 100\%$$

### C. Phân tích giá đơn vị bình quân

Nhằm khắc phục nhược điểm của phương pháp tỷ trọng trên, vì nó khuyến khích SX nhiều SP có chất lượng cao sẽ có đơn giá bán bình quân SP cao:

$$P = \frac{\sum q_i p_i}{\sum q_i}$$

Trong đó:  $p_i$  là giá bán của sản phẩm  $i$  tương ứng với các thứ hạng,  $q_i$  là số lượng của sản phẩm  $i$  theo thứ hạng 1, 2, 3...

Anh hưởng của giá bán đơn vị bình quân đến GTSX là

$$G = (P_t - P_k) \times \Sigma q_{ti}$$

Chỉ tiêu trên cho biết mức doanh thu tăng hay giảm do biến động của đơn giá bán bình quân của sản phẩm.

#### D. Phân tích hệ số phẩm cấp bình quân

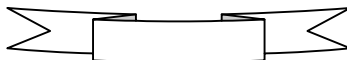
a) Phạm vi: Áp dụng cho những sản phẩm có thể chia thành nhiều loại sử dụng được

b) Chỉ tiêu:

$$H = \frac{\Sigma q_i p_i}{\Sigma q_i p_{\max}}$$

Hệ số phẩm cấp được tính và so sánh giữa 2 kỳ với nhau, nó phản ánh tính ổn định của chất lượng sản phẩm/hệ thống. Mức độ ảnh hưởng của hệ số phẩm cấp đến GTSX là:

$$G = (H_t - H_k) \times \Sigma q_{ti} \times p_{\max}$$



## CHƯƠNG 4

### PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ CƠ BẢN CỦA SXKD

---oOo---

Các yếu tố đầu vào có ảnh hưởng rất lớn về mặt số lượng (quy mô) và chất lượng sản xuất sản phẩm. Có thể nói rằng là phân tích tình hình các nguồn tiềm năng SXKD của DN. Bao gồm:



lên khả năng tiềm tàng của DN cần khai thác. Ngoài ra, DN còn phải chú ý đến tính cân đối, tính đồng bộ giữa các yếu tố tiềm năng của sản xuất.

## II. PHÂN TÍCH YẾU TỐ LAO ĐỘNG

A. Yếu tố lao động có ý nghĩa quan trọng, kết quả phân tích nó làm cơ sở tính toán và hoàn thiện định mức LĐ và tiền lương, tác động đến SX tổng hợp ở cả 2 mặt lượng và chất theo công thức:

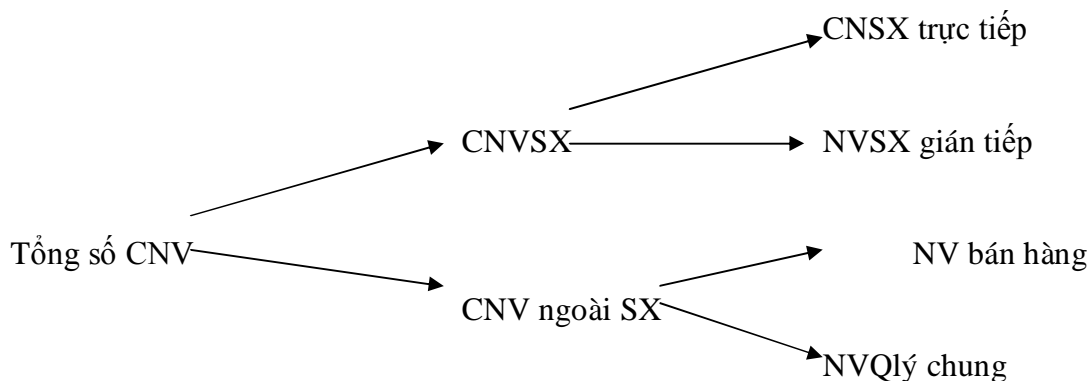
$$GTSX = \text{Số lượng lao động bq} \times \text{Năng suất lao động bq một công nhân}$$

Ý nghĩa của phân tích về lao động:

- Đánh giá sự biến động, bố trí lao động
- Đánh giá tiềm năng về lao động (quản lý, sử dụng lao động)
- Có biện pháp tổ chức quản lý, sử dụng lao động khoa học và hợp lý hơn.

### 1. Phân tích lao động về mặt số lượng

Lao động thuộc ngành sản xuất chính bao gồm: công nhân, học nghề, nhân viên kỹ thuật, nhân viên quản lý, nhân viên hành chính, lao động thuộc ngành SX khác. Lao động của DN thường được chia làm công nhân viên trong sản xuất và công nhân viên ngoài sản xuất theo sơ đồ sau:



Hình 5: cơ cấu lao động trong DN

#### a) Tình hình tăng-giảm lao động

Trình tự phân tích:

- + So sánh số công nhân giữa thực tế và kỳ gốc (KH) để đánh giá thực trạng tuyển dụng, đào tạo, mức độ đảm bảo về lao động.
- + So sánh mức độ biến động lao động có hiệu chỉnh với kết quả thực hiện nhiệm vụ



SXKD để đánh giá trình độ tổ chức quản lý lao động.

$$\text{Mức biến động công nhân liên hệ quy mô chung} = \text{Số công nhân TH} - (\text{Số công nhân KH} \times \text{Tỷ lệ hoàn thành KHSX})$$

- Nếu hiệu số trên >0 thì trình độ tổ chức, sử dụng lao động kém
- Nếu hiệu số trên # 0 thì cần phải xác định mức độ ảnh hưởng của các yếu tố như số lượng và năng suất đến GTSX bằng phương pháp số chênh lệch.

Ngoài ra, DN cần phải đánh giá thực trạng cán bộ quản lý kinh tế, nhân viên kỹ thuật, nhân viên hành chính qua chỉ tiêu

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ nhân viên quản lý} \\ \text{so với CN trực tiếp} \end{array} = \frac{\text{Số NV quản lý}}{\text{Số CN SX}} \times 100\%$$

Nhìn chung:

- + Nếu tỷ lệ về nhân viên kỹ thuật cao sẽ rất có lợi trong việc đổi mới SP, nâng cao năng suất và chất lượng
- + Nếu tỷ lệ về quản lý cao là biểu hiện của sự chồng chéo, kém hiệu quả vì chi phí quản lý DN cao
- + Tỷ lệ học nghề cao tốt là do DN quan tâm đến đào tạo và có hướng mở rộng SXKD

Khi phân tích ta cần xem xét sự biến động của từng loại công nhân để đánh giá mức độ hợp lý của sự phân bổ lao động:

- + Công nhân sản xuất chính làm việc trên dây chuyền
- + Công nhân sản xuất phụ như vận chuyển, vệ sinh, sửa chữa máy móc.

b) *Phân tích tình hình phân bổ lao động vào các lĩnh vực SXKD*

- Mục đích là để xem xét bố trí hợp lý lực lượng lao động để tăng năng suất lao động. Kiểm tra việc phân bổ lao động có phù hợp với chương trình SX và chiến lược phát triển của DN không?

- Phương pháp: so sánh tuyệt đối và tương đối.

## 2. Phân tích lao động về mặt chất

### a) Phương pháp xác định năng suất lao động (NSLĐ)

- NSLĐ có thể tính theo năm, ngày hoặc giờ.
- Chỉ tiêu NSLĐ theo đơn vị thời gian càng nhỏ thì càng chính xác vì loại bỏ thời gian vô ích. Ví dụ:

$$\text{NSLĐBQ năm 1 CN} = \frac{\text{Số ngày làm việc BQ năm 1 CN} \times \text{Số giờ làm việc BQ ngày 1 CN}}{\text{NSLĐBQ giờ 1 CN}}$$

Ký hiệu: W là năng suất lao động, Q là khối lượng SP, N là số công nhân, T là thời gian SX thì ta có:  $W = Q/N$  hoặc  $W = Q/T$  hoặc  $W = N/Q$  hoặc  $W = T/Q$

### b) Những nhân tố ảnh hưởng đến NSLĐ như:

- Trình độ thành thạo về kỹ thuật, kỹ xảo của người lao động
- Mức độ trang bị máy móc thiết bị, mức độ cơ giới và tự động hóa.
- Quy trình cung ứng đầu vào JIT (Just In Time)
- Trình độ tổ chức, quản lý, sử dụng đòn bẩy kích thích lao động
- Chế độ lương bổng, khen thưởng, kỷ luật công bằng rõ ràng

### c) Phân tích NSLĐ giờ của công nhân là so sánh mức độ tăng giảm tuyệt đối/tương đối giữa kỳ thực tế và kỳ gốc.

- NSLĐ giờ phụ thuộc vào những nhân tố:
  - Lượng hóa được: tình hình SP hỏng, phẩm cấp và thực hiện chuẩn kém, định mức SX tồi
  - Không lượng hóa được: bố trí lao động, cải tiến kỹ thuật, hợp lý hoá quy trình sản xuất định mức tổ chức lao động tiên tiến .
- NSLĐ giờ giảm là không tốt do công nhân tay nghề còn yếu, thiết bị máy móc cũ kỹ...
- NSLĐ ngày biến động thế nào còn phụ thuộc vào NSLĐ giờ và vào tình hình sử dụng giờ công lao động trong ngày tốt hay xấu .

### 3. Phân tích tình trạng sử dụng ngày công

a) Cách xác định:

+ Ngày công theo chế độ = 365 - 65 ngày lễ, chủ nhật = 300 ngày.

Lễ, Tết: Tết dương lịch (1), Tết nguyên đán (4), lễ 30/4 và 1/5 và 2/9 (3). Nếu người lao động làm việc 1 năm được nghỉ phép 12 ngày (không kể đi tàu xe). Người lao động còn được nghỉ ốm đau, tai nạn, thai sản, cưới, tang theo quy định của Luật Lao động.

+ Số ngày làm việc thực tế = 300 - số ngày công thiệt hại + số ngày công làm thêm

b) Trình tự phân tích:

+ (Số ngày công TH - Số ngày công KH) x Số lượng công nhân kỳ TH

+ (Số ngày công TH toàn bộ DN - Số ngày công KH toàn bộ DN) x GTSXBq1 ngàyKH

+ Đánh giá:

- Số ngày làm việc tăng giảm phụ thuộc vào biến động của số ngày công thiệt hại và số ngày công làm thêm.
- Hạn chế ốm đau, hội nghị kéo dài, y tế, bảo hộ lao động.
- Tổ chức điều độ SX hợp lý.
- Hạn chế làm thêm, phải bảo đảm năng suất lao động trong giờ chính thức không để dồn công việc cuối.

### 4. Phân tích mức độ ảnh hưởng của nhân tố lao động đến kết quả

a) Chỉ tiêu 
$$\frac{G}{G} = \frac{N}{N} \times \frac{D}{D} \times \frac{T}{T} \times \frac{W}{W}$$
  
GTSX = SốCN x Số ngày LVBQ1CN x Số giờ LVBQ1CN x NSLĐgiờ 1CN

b) Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố theo số chênh lệch

- Nhân tố số lượng lao động
- Nhân tố Số ngày làm việc bình quân 1 công nhân trong năm
- Nhân tố Số giờ làm việc bình quân 1 công nhân trong ngày
- Nhân tố Năng suất lao động giờ 1 công nhân

## III PHÂN TÍCH YẾU TỐ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh và nhiều rủi ro, để đáp ứng tốt nhất nhu cầu

người tiêu dùng thì nhà sản xuất cần phải có cơ sở hạ tầng vững mạnh, máy móc công nghệ tiên tiến để sản xuất SP chất lượng cao mới tồn tại và phát triển. Sử dụng hết công suất máy móc và có hướng đầu tư cho TSCĐ hợp lý sẽ có tác dụng thúc đẩy khoa học kỹ thuật trong công nghiệp.

### 1. *Phân tích cơ cấu TSCĐ*

+ Xác định tỷ trọng từng loại TSCĐ trong toàn bộ TSCĐ bằng tiền. Người ta có thể phân loại TSCĐ theo TSCĐ hữu hình và vô hình... Nguyên giá TSCĐ được xem là giá mua vào, chi phí thu mua, thuế, chi phí vận chuyển lắp đặt, chi phí thuê chuyên gia vận hành thử và vật tư ...

+ Xu hướng phân tích:

- Tỷ trọng TSCĐ đang dùng > Tỷ trọng TSCĐ chưa dùng và chờ thanh lý
- Tỷ trọng TSCĐ dùng cho SXKD > Tỷ trọng TSCĐ dùng ngoài mục đích trên
- Tỷ trọng máy móc thiết bị > Tỷ trọng nhà cửa, xưởng, kho.

### 2. *Phân tích tình hình trang bị TSCĐ*

a) Các chỉ tiêu:

Nguyên giá TSCĐ cho 1 CN = Nguyên giá TSCĐ / Số công nhân ca lớn nhất

Nguyên giá phương tiện KT cho 1 công nhân = Nguyên giá phương tiện kỹ thuật / Số công nhân trong ca lớn nhất

$0 < \text{Hệ số hao mòn TSCĐ} = \text{Giá trị khấu hao TSCĐ lũy kế} / \text{Nguyên giá TSCĐ} < 1$

b) Đánh giá:

- Xu hướng chung là (2) > (1) thì tốt mới tăng NSLĐ và GTSX, DN phải quan tâm đến tăng tư liệu lao động cho công nhân
- Hệ số hao mòn tiến gần 1 thì TSCĐ đã quá cũ làm giảm năng lực SX cần hiện đại hóa
- TSCĐ nên lắp đặt sớm sau khi mua về, tránh chiếm dụng mặt bằng và vốn.
- So sánh theo từng loại TSCĐ giữa cuối kỳ và đầu kỳ, giữa thực tế hàng năm

### 3. *Phân tích tình hình sử dụng TSCĐ*

a) Các chỉ tiêu tính toán:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \text{GTSX trong kỳ} / \text{Nguyên giá bình quân của TSCĐ}$$

b) Phân tích tình hình sử dụng máy móc thiết bị (MMTB)

+ Về mặt số lượng:

- 1) Tỷ lệ lắp đặt MMTB = (Số MMTB đã lắp BQ / Số MMTB hiện có bình quân) x 100%
- 2) Tỷ lệ sử dụng MMTB đã lắp = (Số MMTB hiện làm việc bình quân / Số MMTB đã lắp bình quân) x 100%
- 3) Tỷ lệ sử dụng MMTB hiện có = (Số MMTB hiện làm việc bình quân / Số MMTB hiện có bình quân) x 100%

+ Về mặt thời gian làm việc

- 1) Hệ số sử dụng thời gian làm việc = Tổng số giờ máy làm việc theo chế độ / Tổng số giờ làm việc theo lịch.
- 2) Hệ số sử dụng thời gian chế độ = Tổng số giờ máy làm việc hiệu lực / Tổng số giờ máy làm việc theo chế độ
- 3) Hệ số sử dụng thời gian KH = Tổng số giờ máy làm việc có hiệu lực TH / Tổng số giờ máy làm việc có hiệu lực KH

Trong đó :

- $T_1$  là tổng số giờ máy làm việc theo dương lịch
- $T_2$  là tổng số giờ máy nghỉ theo chế độ lễ, chủ nhật, theo qui định
- $T_3$  là tổng số giờ máy làm việc theo chế độ =  $T_1 - T_2$
- $T_4$  là tổng số giờ máy nghỉ theo KH để sửa chữa, ngưng việc theo KH
- $T_5$  tổng số giờ máy làm việc có hiệu lực KH =  $T_3 - T_4$
- $T_6$  là tổng số giờ máy nghỉ để sửa chữa lớn, cúp điện, thiếu NVL
- $T_7$  là tổng số giờ máy làm thêm
- $T_8$  là tổng số giờ máy làm việc có hiệu lực thực tế =  $T_5 + T_7 - T_6$

+ Về năng lực sử dụng máy móc thiết bị

a) Chỉ tiêu:

Sản lượng BQ1 giờ máy = Sản lượng SP trong kỳ / Số giờ làm việc trong kỳ của MMTB

b) Đánh giá: Dùng phương pháp so sánh. Năng lực sản xuất của MMTB phụ thuộc vào công suất kỹ thuật, trình độ thành thạo của công nhân đứng máy, khả năng cung ứng nguyên vật liệu...

#### 4. Phân tích mức độ ảnh hưởng của yếu tố MMTB đến GTSX:

a) Chỉ tiêu:

SLSP = Số lượng MMTBBQ x Số giờ LV có hiệu lực 1 máy x Sản lượng BQ của 1 giờ máy  
= Số lượng MMTBBQ x Số ngày LVBQ 1 máy x Số ca LV trong ngày x Số giờ LV trong ca x Sản lượng BQ của 1 máy.

$$Q = M \times N \times C \times G \times W$$

b) Đánh giá: dùng phương pháp liên hoàn hay số chênh lệch xác định từng nhân tố .

### IV. PHÂN TÍCH YẾU TỐ NGUYÊN VẬT LIỆU

#### 1. Phân tích thường xuyên tình hình cung cấp nguyên vật liệu (NVL)

a) Chỉ tiêu:

Số ngày vật liệu i cần cho SX =  $\frac{\text{Lượng vật liệu i tồn kho}}{\text{Vật liệu i sử dụng trong ngày}}$

N = M / Đ

b) Đánh giá tình hình cung cấp nguyên vật liệu theo từng lần cung cấp nhằm thúc đẩy quá trình cung ứng đảm bảo kịp thời đủ số lượng, đúng quy cách. Vận dụng quy tắc JIT của Nhật trong việc tính dự trữ đúng lúc cần. Nội dung phân tích:

- Kiểm tra lượng dự trữ tại kho so với định mức
- So sánh theo hợp đồng và thực tế
- Xem xét số ngày dự trữ TH và KH giữa 2 lần cung cấp để thấy thừa hoặc thiếu
- Tình hình vận chuyển, bảo quản, thanh toán tiền mua hàng.

Dự trữ NVL có thể phân loại thành dự trữ thường xuyên theo hợp đồng và dự trữ bình

quân:

- $D_{tx} = M_i \times T_{hd}$
- $D_{bq} = (M_{1/1/2} + M_{1/4} + M_{1/7} + M_{1/10} + M_{31/12/2}) / 4$

Trong đó:  $M_i$  là lượng NVL xuất một ngày đêm,  $T_{hd}$  thời gian thực hiện một hợp đồng;  
 $M_{1/1}$  là lượng NVL tại thời điểm thống kê 1/1.

## 2. Phân tích định kỳ tình hình cung cấp và sử dụng nguyên vật liệu (NVL)

- a) Chỉ tiêu phản ánh sự ảnh hưởng của cung cấp - dự trữ - sử dụng nguyên vật liệu đến kết quả sản xuất như sau:

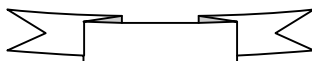
Số lượng SP sản xuất = (Lượng NVL tồn kho đầu kỳ + Lượng NVL nhập trong kỳ - Lượng NVL tồn kho cuối kỳ) / Mức tiêu hao NVL cho 1 đơn vị SP:

$$Q = \frac{M_{dk} + M_n - M_{xk} - M_{ck}}{Đ}$$

Dùng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích: Lượng NVL đầu kỳ và lượng NVL nhập là nhân tố tỷ lệ thuận, 2 nhân tố còn lại có ảnh hưởng tỷ lệ nghịch.

### b) Phương hướng sử dụng hiệu quả nguyên vật liệu:

- Sử dụng NVL thay thế, siêu nhẹ, hao phí thấp, không ô nhiễm môi trường.
- Cải tiến khâu chuẩn bị kỹ thuật cho sản xuất, lập kế hoạch chính xác đầy đủ.
- Cải tiến bản thân quá trình sản xuất, quy trình công nghệ.
- Xây dựng định mức tiêu hao NVL khoa học.
- Có chính sách khuyến khích người lao động tiết kiệm trong quá trình SX.
- Nâng cao tay nghề, trách nhiệm công việc, không làm sai, làm ẩu.
- Tận dụng phế liệu, phế phẩm.



**CHƯƠNG 5**  
**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHI PHÍ & GIÁ**  
**THÀNH TẠI DOANH NGHIỆP**  
---oOo---

**I. KHÁI NIỆM VÀ Ý NGHĨA PHÂN TÍCH**

1. **Khái niệm:** Chi phí được hiểu là khoản tiền bỏ ra để mua sắm các yếu tố đầu vào, để tiến hành quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Giá thành sản phẩm là tổng các khoản mục chi phí phát sinh liên quan đến sản phẩm đó. Cần phân biệt giá thành công xưởng và giá thành sản xuất sản phẩm.



## 2. Ý nghĩa:

- Giá thành là chỉ tiêu chất lượng phản ánh và đo lường hiệu quả SXKD của DN
- Phân tích chi phí và giá thành là cách tốt nhất để biết nguyên nhân và nhân tố làm cho giá thành cao hoặc thấp hơn mục dự kiến. Từ đó giúp nhà quản lý ra quyết định thích hợp.

## 3. Công thức tính các chỉ tiêu

Nếu gọi  $C_i$  là khoản mục chi phí  $i$  thì  $Z_j$  là giá thành sản phẩm  $j$  ta có:

$$Z_j = \sum C_i, \text{ với } i \text{ từ } 1 \text{ đến } n, \text{ và } n \text{ là số khoản mục chi phí}$$

## 4. Phân loại chi phí

- Theo khoản mục chi phí: NVL trực tiếp, nhiên liệu, động lực, nhân công trực tiếp, khấu hao TSCĐ, bảo trì sửa chữa, thiệt hại SX, quản lý xưởng, bán hàng, quản lý chung.
- Theo chức năng tham gia vào quá trình SX: trong SX và ngoài SX.
- Theo tính chất chi phí: biến phí, định phí, hỗn hợp, tới hạn
- Theo cách ra quyết định SXKD: trực tiếp, gián tiếp, cơ hội, chênh lệch, chìm

## II. ĐÁNH GIÁ CHUNG TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

### 1. Tính các chỉ tiêu

Nếu gọi  $q_j$  là sản lượng sản phẩm  $j$

$z_j$  là giá thành đơn vị sản phẩm  $j$

$s$  là số chủng loại sản phẩm (cơ cấu mặt hàng) của DN thì

Tổng giá thành của sản phẩm  $j$  là  $Z_j = \sum q_j \times z_j$

Tổng giá thành của DN là  $Z_{dn} = \sum q_j \times z_j$

Để có thể phân tích chung tình hình tổng giá thành của DN, người ta thường dùng 3 chỉ tiêu cơ bản sau đây:

- Tổng chi phí
- Tỷ trọng chi phí
- Tỷ suất chi phí

### 2. Phân tích

Tính các biến động  $\Delta Z = Z_{dnt} - Z_{dnk}$  và  $\Delta Z = Z_{dntmn} - Z_{dntnt}$

- Đánh giá sự biến động về giá thành đơn vị sản phẩm giữa kỳ thực tế so với kế hoạch năm nay, giữa thực tế năm này so với thực tế năm trước
- Đánh giá sự biến động về tổng giá thành bằng phương pháp so sánh

### III. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NHIỆM VỤ HẠ THẤP GIÁ THÀNH SẢN PHẨM SO SÁNH ĐƯỢC

Sản phẩm so sánh được được hiểu là sản phẩm đã sản xuất ổn định về mặt kinh tế – kỹ thuật. Nghĩa là ta có thể xác định đầy đủ giá thành đơn vị của nó trong kỳ KH, TH năm nay và TH năm trước. Nếu không có đủ các điều kiện trên thì là sản phẩm không so sánh được.

#### 1. Chỉ tiêu:

Mức hạ giá thành:

$$\begin{aligned} M_k &= \sum (Q_{kj}Z_{kj} - Q_{kj}Z_{ntj}) \\ M_t &= \sum (Q_{tj}Z_{tj} - Q_{tj}Z_{ntj}) \end{aligned}$$

Tỷ lệ hạ giá thành

$$\begin{aligned} T_k &= M_k \times 100\% / \sum Q_{kj}Z_{ntj} \\ T_t &= M_t \times 100\% / \sum Q_{tj}Z_{ntj} \end{aligned}$$

#### 2. Phân tích các nhân tố

Đối tượng phân tích :  $\Delta M = M_t - M_k$ ,  $\Delta T = T_t - T_k$

+ Xác định sự ảnh hưởng của từng nhân tố

- Nhân tố sản lượng  $\Delta M_q = M_k (K - 1)$  và  $\Delta T_q = 0$
- Nhân tố kết cấu mặt hàng  $\Delta M_c = M_{k2} - K.M_k$  và  $\Delta T_c = T_{k2} - T_k$
- Nhân tố giá thành đơn vị SP  $\Delta M_z = M_t - M_{k2}$  và  $\Delta T_z = T_t - T_{k2}$

Với  $K = \sum Q_{tj}Z_{nti} \times 100\% / \sum Q_{ki}Z_{nti}$

$$M_{k2} = \sum (Q_{ti}Z_{ki} - Q_{ti}Z_{nti})$$

$$T_{k2} = M_{k2} \times 100\% / \sum Q_{ti}Z_{nti}$$

+ Đánh giá: Nếu mức hạ, tỷ lệ hạ, biến động mức hạ và biến động tỷ lệ hạ đều mang dấu âm chứng tỏ DN đã thực hiện tốt nhiệm vụ hạ thấp giá thành sản phẩm so sánh được. Trong trường hợp có một và chỉ tiêu mang dấu dương thì cần đi sâu vào tìm hiểu các nguyên nhân gây nên vấn đề trên.

#### IV. PHÂN TÍCH CHI PHÍ TRÊN 1000 ĐỒNG GIÁ TRỊ SẢN PHẨM TIÊU THỤ

Đối với những sản phẩm không so sánh được ta không thể dùng phương pháp phân tích tình hình nhiệm vụ hạ giá thành được. Trong trường hợp này, ta dùng phương pháp phân tích chi phí trên 1000 đ giá trị sản phẩm.

##### 1. Khái niệm:

Chi phí trên 1000đ giá trị sản phẩm tiêu thụ (hay còn gọi là Tỷ suất chi phí) là chỉ tiêu phản ánh mức chi phí cần bỏ ra để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm có được doanh số 1000 đ giá trị hàng hóa. Tính như sau:

$$C_{1000}^k = (\sum q_{kj} * z_{kj}) * 1000 \text{ đ} / (\sum q_{kj} * p_{kj})$$

$$C_{1000}^t = (\sum q_{tj} * z_{tj}) * 1000 \text{ đ} / (\sum q_{tj} * p_{tj})$$

$$\Delta C = C_{1000}^t - C_{1000}^k$$

2. **Phân tích chung** là xem xét sự biến động của chi phí này giữa thực tế và KH của từng loại SP và của toàn DN. Áp dụng phương pháp so sánh. Nếu chỉ tiêu này nhỏ và giảm ở kỳ TH so với KH thì DN này sử dụng chi phí tốt và hoạt động hiệu quả.

##### 3. Phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chi phí trên 1000đ SP

+ Xác định đối tượng phân tích  $\Delta C = C_T - C_K$

+ Xác định sự ảnh hưởng của từng nhân tố:

- Nhân tố sản lượng  $\Delta C_q = 0$
- Nhân tố kết cấu mặt hàng  $\Delta C_c = C_{k2} - C_k$
- Nhân tố giá thành đơn vị SP  $\Delta C_z = C_{k3} - C_{k2}$
- Nhân tố giá bán đơn vị  $\Delta C_g = C_T - C_{k3}$

$$\text{với } C_{k2} = (\sum q_{Ti} Z_{Ki}) \times 1000 / (\sum q_{Ti} p_{Ki})$$

$$C_{k3} = (\sum q_{Ti} Z_{Ti}) \times 1000 / (\sum q_{Ti} p_{Ki})$$

## V. PHÂN TÍCH BIẾN ĐỘNG CỦA CÁC KHOẢN MỤC CHI PHÍ TRONG GIÁ THÀNH ĐƠN VỊ SẢN PHẨM

1. **Xu hướng chung** là xét trong mối quan hệ giữa chi phí trực tiếp và gián tiếp. Phân tích các khoản mục chi phí trong giá thành đơn vị là xem xét, đánh giá sự biến động của từng khoản mục chi phí trong giá thành đơn vị để phát hiện tình hình tiết kiệm chi phí.
2. **Phân tích ảnh hưởng của các nguyên nhân đến các khoản mục chi phí trong giá thành đơn vị sản phẩm.**

a) Khoản mục chi phí tiền lương công nhân sản xuất trực tiếp

+ Lương theo thời gian:

Chi phí tiền lương cho một sản phẩm = Giờ công hao phí cho 1 đơn vị SP x Đơn giá tiền lương cho 1 giờ công

+ Lương theo sản phẩm:

Đơn giá lương chính = chi phí tiền lương trong giá thành đơn vị SP

b) Khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp

Chi phí nguyên vật liệu tiêu hao cho 1 đơn vị SP = Mức tiêu hao nguyên vật liệu cho 1 đơn vị SP x Đơn giá nguyên vật liệu

c) Chi phí sản xuất chung = Mức chi phí lao động, nguyên vật liệu trực tiếp x tỉ lệ phân bổ theo qui định

Tỉ lệ phân bổ phụ thuộc vào tổng số các loại chi phí trên. Sinh viên cần xem lại kế toán chi phí và tính giá thành sản phẩm, cách định khoản cũng như bút toán. Dùng phương pháp liên hoàn để phân tích.

## VI. PHÂN TÍCH CHI PHÍ SẢN XUẤT THEO TỔNG SỐ CHI PHÍ PHÁT SINH

Nguyên do là kết cấu các khoản chi phí trong giá thành đơn vị phức tạp, khó tách rời phân tích riêng cho từng sản phẩm trong một doanh nghiệp có nhiều mặt hàng, nhiều bộ phận sản xuất. Vì vậy cần phân tích chi phí sản xuất theo tổng đã phát sinh trong toàn DN.

### 1. Phân tích chi phí tiền lương

Tiền lương là đòn bẩy kinh tế quan trọng có tác dụng nâng cao năng suất lao động, tăng sản lượng, chất lượng sản phẩm. Nội dung phân tích bao gồm:

Chi phí tiền lương khối SX = Khối lượng SP SX x Đơn giá tiền lương SP

Chi phí tiền lương văn phòng = Số ngày công x Đơn giá tiền lương ngày công

Lưu ý là công thức trên cho phép tính được tiền lương của một lao động. Đối với quỹ lương của doanh nghiệp, ta cần tính tiền lương tháng của từng người sau đó công lại.

Theo quy định pháp luật thì mức lương tối thiểu hiện nay là 290.000 đồng, ngoài ra người lao động còn được hưởng các phụ cấp của doanh nghiệp như chức vụ, trách nhiệm, độc hại, khu vực... Các khoản trích nộp bảo hiểm xã hội 20% (người lao động 5%), bảo hiểm y tế 5% (Người lao động 2%) và kinh phí công đoàn 2% (người lao động 1%) tính trên mức lương cơ bản của người lao động.

a) *Phân tích tình hình thực hiện KH tiền lương theo trình tự sau:*

+ Đánh giá sự biến động của tổng quỹ tiền lương giữa thực tế và KH của từng ngành SX có so sánh với tỷ lệ hoàn thành kế hoạch sản lượng để đánh giá tiết kiệm hay lãng phí.

Mức biến động tương đối chi phí tiền lương = Tổng quỹ tiền lương TH - (Tổng quỹ tiền lương KH x Tỷ lệ hoàn thành KH sản lượng)

b) *Phân tích các nguyên nhân ảnh hưởng đến tiền lương bình quân*

+ Phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến TLBQ

Tiền lương của 1 công nhân viên = Số ngày làm việc bình quân của 1 công nhân viên x

Tiền lương ngày bình quân của công nhân viên

Dùng phương pháp liên hoàn để đánh giá sự ảnh hưởng của 2 nhân tố số ngày làm việc bình quân và tiền lương ngày bình quân.

+ Phân tích cơ cấu tiền lương

- Cơ cấu tiền lương theo hình thức trả lương (sản phẩm hoặc thời gian). Xu hướng này biến động hợp lý khi tiền lương trả theo SP tăng và tiền lương trả theo thời gian giảm cả về số tuyệt đối lẫn tỷ trọng.
- Phân tích cơ cấu tiền lương theo tiền lương chính, phụ, tiền thưởng, tiền lương làm thêm giờ. Trong đó tiền lương chính và tiền thưởng phải tăng lên còn tiền lương làm thêm nên hạn chế nhờ tăng cường tổ chức quản lý tốt.
- Phân tích mối quan hệ giữa tốc độ tăng tiền lương và tốc độ tăng năng suất lao động  
Quan hệ này được đánh giá tích cực khi tốc độ tăng tiền lương bình quân nhỏ hơn tốc độ tăng năng suất lao động bình quân nhằm bảo đảm tích lũy, hạ giá thành và nâng cao đời sống người lao động.

## 2. Phân tích chi phí nguyên vật liệu phát sinh

Công thức tổng quát:

Chi phí NVLi = Khối lượng SPj x Định mức sử dụng NVLj cho 1 đơn vị SPj x Đơn giá NVLi

$$C_{mi} = Q_j \times D_{ij} \times P_i$$

Đối với NVL trực tiếp vào SX, chi phí NVL thay đổi theo khối lượng SX, nên phân tích:

Mức biến động chi phí NVL = CP NVL<sub>TH</sub> - (CP NVL<sub>KH</sub> x Tỷ lệ hoàn thành KHGTSX)

Giá thành nguyên vật liệu phụ thuộc vào giá mua và chi phí thu mua: Dùng phương pháp so sánh để đánh giá các nhân tố thị trường nguyên vật liệu, chất lượng nguyên vật liệu, chi phí vận chuyển, nguồn cung cấp thay đổi giữa thực tế và KH ra sao ?

## 3. Phân tích chi phí khấu hao TSCĐ phát sinh

TSCĐ có nhiều loại, sử dụng cho nhiều đối tượng hoặc cho toàn DN. Chi phí khấu hao TSCĐ cho từng loại tài sản có thể xác định như sau:

$$E_{kh.h} = (A + B + C - D) \times F$$

Với

A : Ng giá TSCĐ phải tính khấu hao đầu kỳ

B : Giá trị TSCĐ tăng do định giá lại

C : Ng giá TSCĐ phải tính Kh.hao tăng trong kỳ

D : Ng giá TSCĐ không phải tính kh. Hao trong kỳ

F : Tỷ lệ khấu hao của TSCĐ

$E_{kh.h}$  : Chi phí khấu hao

Nguyên giá TSCĐ mới x Số tháng khai thác

GT TSCĐ tăng do  
đưa vào sử dụng

---

12 tháng trong năm

Giá trị TSCĐ tăng, giảm do định giá lại phải căn cứ vào kết luận trong biên bản định giá tài sản do một cơ quan có chức năng và thẩm quyền cấp. Ví dụ Công ty Thẩm định giá bất động sản thuộc Ngân hàng ACB....

Nguyên giá TSCĐ mới mua về gồm: giá mua theo hợp đồng, tiền vận chuyển, tiền thuê chuyên gia hướng dẫn, chi phí lắp đặt và vật tư vận hành thử. Còn tỷ lệ khấu (%) được tra theo bảng quy định của ngành tài chính (xem Thông tư số 96/TCDN). Ta có tính tỷ lệ khấu hao bằng cách lấy 100% chia số năm mà TSCĐ đó sẽ được khai thác hết và hoàn vốn. Thông thường nhà xưởng, kho bãi khấu hao trong 20 năm (5%), máy móc thiết bị sản xuất khấu hao trong 10 năm (10%). TSCĐ là tài sản có giá trị từ 10 triệu đồng và có thời gian sử dụng từ 02 năm.

Lưu ý khấu hao và hao mòn TSCĐ là 02 khái niệm khác nhau nhưng có chung tính chất. Khấu hao là sự trích bớt một phần giá trị của tài sản để đưa vào chi phí hoạt động, chi phí khấu hao là chi phí ảo, không chi tiền thật. Còn hao mòn là quá trình tích lũy dần giá trị TSCĐ đã sử dụng để hoàn vốn và đổi mới thiết bị.

Có các phương pháp trích khấu hao như: theo đường thẳng, giảm dần, cộng dồn. Tuy nhiên đa số các DN Việt Nam đều trích khấu hao theo đường thẳng do Bộ Tài chính và Luật

Kế toán của ta quy định.

- a) *Phân tích chung* cần phải tính tỷ trọng từng loại TSCĐ trong DN, của từng loại và của từng đối tượng sử dụng bằng cách so sánh.
- b) *Phân tích ảnh hưởng của các nhân tố đến chi phí khấu hao TSCĐ* bằng số chênh lệch.
  - Mức độ ảnh hưởng của nguyên giá TSCĐ đầu kỳ thực tế và KH đến chi phí khấu hao TSCĐ
  - Mức độ ảnh hưởng của nguyên giá TSCĐ bình quân tăng trong kỳ thực tế và KH đến chi phí khấu hao TSCĐ
  - Mức độ ảnh hưởng của nguyên giá TSCĐ bình quân giảm trong kỳ thực tế và KH đến chi phí khấu hao TSCĐ
  - Mức độ ảnh hưởng của tỷ lệ khấu hao bình quân thực tế và KH đến chi phí khấu hao TSCĐ

*Phân tích lá chắn thuế của khấu hao:*

**Lá chắn thuế của khấu hao = Mức chi phí khấu hao x Thuế suất thuế TNDN**

#### **4. Phân tích chi phí sản xuất chung**

Đây là những chi phí phát sinh trong phạm vi các phân xưởng sản xuất.

+ Chi phí sản xuất chung bao gồm chi phí tiền lương bộ phận quản lý phân xưởng, chi phí vật liệu không dùng trực tiếp cho sản xuất, chi phí dụng cụ trong sản xuất, chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí dịch vụ mua ngoài...

+ Khi phân tích dùng phương pháp chi tiết và tỷ trọng, so sánh để lập bảng đánh giá.

+ Xu hướng tích cực khi chi phí tiền lương quản lý xưởng, chi phí phục vụ tại xưởng, khấu hao TSCĐ trong quản lý giảm.

#### **5. Phân tích biến động chi phí ngoài sản xuất**

##### **5.1. Chi phí bán hàng:**

Gồm các khoản tiền phát sinh các khâu chào hàng, giới thiệu sản phẩm, quảng cáo, thủ tục xuất hàng, vận chuyển bao gói, bốc dỡ, hướng dẫn sử dụng và dịch vụ hậu mãi. Khi phân tích cần liên hệ với quy mô chung là biến động của doanh số tiêu thụ sản phẩm.



Mức biến động tương đối Chi phí bán hàng kỳ ( Chi phí bán hàng kế hoạch x Hệ  
 chi phí bán hàng liên hệ với thực hiện - số điều chỉnh theo doanh số )  
 doanh thu tiêu thụ  
 =

### 5.1 Chi phí quản lý doanh nghiệp

Đó là các khoản tiền phát sinh liên quan đến:

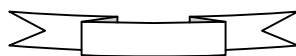
- Tổ chức hành chính SXKD
- Dịch vụ, trách nhiệm trước pháp luật và xã hội

Khi phân tích, người ta thường lập bảng và sử dụng các phương pháp như so sánh, tỷ trọng, chi tiết để đánh giá sự biến động.

Đvt: 1000 đ

Các khoản mục chi phí	Kế hoạch		Thực hiện		Biến động	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Mức độ	Tỷ lệ
<b>I. Chi phí bán hàng</b>	34000		35500		1500	4,4%
1. CP nguyên vật liệu bán hàng	11350					
2. CP vật liệu, bao bì	3000					
3. CP dụng cụ, đồ dùng	2250					
4. CP khấu hao ở khâu tiêu thụ	8500					
5. CP dịch vụ mua ngoài	3750					
6. CP bằng tiền khác	5150					
<b>II. Chi phí quản lý chung DN</b>	41000					
1. CP nhân viên quản lý	14600					
2. CP vật liệu quản lý	950					
3. CP đồ dùng văn phòng	1350					
4. CP khấu hao TS ở khu nhà QLHC	10800					
5. Thuế và lệ phí	2500					

6. CP dự phòng	0					
7. CP dịch vụ mua ngoài	6300					
8. CP bằng tiền khác	4500					
<b>Cộng</b>	75000	100%	77500		2500	3,3%



## CHƯƠNG 6

### PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ VÀ LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP

---oOo---

#### I. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ SẢN PHẨM, DỊCH VỤ

##### 1. Ý nghĩa và nhiệm vụ:

+ **Ý nghĩa:** Tiêu thụ là giai đoạn quan trọng của sản xuất kinh doanh, vì nếu sản phẩm làm ra mà không đến tay người tiêu dùng là một thất bại to lớn. Sản phẩm, hàng hóa chỉ được coi là tiêu thụ khi người mua chấp nhận trả tiền hay đã thu được tiền. Qua tiêu thụ, SP mới kết thúc một vòng luân chuyển vốn và tính chất hữu ích của SP mới xác định hoàn toàn được.

+ **Nhiệm vụ** của phân tích kết quả tiêu thụ là:

- Đánh giá tình hình tiêu thụ về mặt số lượng, chất lượng, mặt hàng và thời hạn tiêu thụ.
- Xác định nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ để có giải pháp tích cực.
- Phân tích các mô hình kiểm soát tồn kho nhằm xác định lượng hàng hóa cần thiết đáp ứng kịp thời cho tiêu thụ..

## 2. Phân tích độ co giãn cung - cầu và tiêu thụ

a) Độ co giãn của cầu/cung là so sánh mức biến động của số lượng hàng hóa yêu cầu/cung ứng và sự thay đổi giá cả.

Nếu gọi  $Q$  là sản lượng SP/DV tiêu thụ

$P$  là đơn giá bán SP/DV đó

$E_p$  là độ co giãn của cung/cầu

$$E_p = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

với  $\Delta Q = Q_2 - Q_1$ ,  $\Delta P = P_2 - P_1$ ,  $Q = (Q_1 + Q_2)/2$ ,  $P = (P_1 + P_2)/2$

Nếu  $E_p > 1$  ta có đường cầu co giãn,  $E_p < 1$  ta có đường cầu không co giãn và  $E_p = 1$  thì đường cầu co giãn 1 đơn vị.

b) Đánh giá:

- Mặt hàng có đường cầu co giãn thì doanh thu tăng khi giá giảm và ngược lại
- Mặt hàng có đường cầu không co giãn thì tăng giá vẫn bán được và doanh thu tăng
- Mặt hàng có đường cầu co giãn 1 đvị thì biến động giá bằng mức biến đổi doanh thu

## 3. Phân tích tình hình tiêu thụ về mặt số lượng:

a) *Chỉ tiêu phân tích*

+ Dùng thước đo hiện vật, tính cho từng SP, công thức như sau:

Tỷ lệ % thực hiện kế hoạch      Số lượng sản phẩm từng loại tiêu thụ kỳ thực tế

tiêu thụ từng SP, HH  $=$  -----  
Số lượng SP từng loại tiêu thụ kỳ kế hoạch

+ Dùng thước đo giá trị, tính cho toàn bộ DN, công thức sau:

$$K = \frac{\sum Q_{1i} P_{0i}}{\sum Q_{0i} P_{0i}} \cdot 100\%$$

Trong đó: K là tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ chung

$Q_{1i}$ ,  $Q_{0i}$  là khối lượng SP từng loại tiêu thụ kỳ phân tích và kỳ gốc

$P_{0i}$  là giá bán từng SP kỳ gốc (giá cố định)

+ So sánh tỷ lệ hoàn thành KH tiêu thụ trong mỗi quan hệ với tỷ lệ hoàn thành kế hoạch sản xuất sản phẩm và tỷ lệ hoàn thành KH dự trữ của từng SP:

b) *Phân tích 3 nhóm nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ*

+ Những nguyên nhân thuộc về doanh nghiệp: tình hình thực hiện KH sản xuất, dự trữ, công tác tiếp thị, xác định giá bán hợp lý, uy tín của doanh nghiệp.

- Giá bán SP: mức độ tăng giảm khối lượng tiêu thụ phụ thuộc vào giá bán và thu nhập của người tiêu dùng, mức độ thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng của SP.

$y = f(x)$  đồ thị có dạng đi xuống, quan hệ tỷ lệ nghịch

$y$  là khối lượng SP tiêu thụ khi thu nhập của người tiêu dùng không đổi,  $x$  là giá bán

- Về số lượng sản phẩm, hàng hóa

$$\text{Hệ số quay kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng hóa tiêu thụ}}{\text{Trị giá hàng tồn kho bình quân}}$$

$$\text{Trị giá hàng tồn kho bình quân} = \frac{\text{Trị giá hàng tồn đầu kỳ} + \text{Trị giá hàng tồn cuối kỳ}}{2}$$

$$\text{Thời gian 1 vòng quay} = \frac{\text{Thời gian theo năm (360 ngày)}}{\text{Hệ số quay kho}}$$

*Quỹ hàng hóa:*

$$\text{Số lượng hàng hóa bán trong kỳ} = \text{Số lượng hàng hóa tồn đầu kỳ} + \text{Số hàng hóa nhập và SX trong kỳ} - \text{Số hàng hóa dự trữ cuối kỳ} - \text{Hàng hao hụt và xuất khác.}$$

*Mạng lưới kinh doanh*

$$\text{Doanh thu trong kỳ} = \text{Số điểm bán BQ trong kỳ} \times \text{Số ngày bán BQ trong kỳ} \times \text{Số giờ bán BQ trong ngày} \times \text{Mức bán BQ trong giờ}$$

Dựa vào công thức trên đánh giá sự biến động của từng nhân tố và tổng thể đến khối lượng tiêu thụ cần chú ý đến đặc điểm doanh nghiệp, tình hình thị trường, các chế độ vĩ mô của Chính phủ.

Về chất lượng hàng hóa sản phẩm

Doanh nghiệp có hàng được công nhận chất lượng cao, có chứng nhận ISO sẽ dễ dàng tiêu thụ sản phẩm hơn. Ngoài ra không ngừng nâng cao chất lượng, đổi mới cải tiến mẫu mã, tính năng sử dụng của hàng hóa là những thuận lợi không nhỏ.

Về tổ chức công tác tiêu thụ :

Từ khâu quảng cáo – chào hàng – giới thiệu sản phẩm – tổ chức mạng lưới tiêu thụ – xác định giá bán - ký kết hợp đồng tiêu thụ, vận chuyển – nghiên cứu nhu cầu khách hàng – thu

hồi tiền bán hàng sớm.

+ Nguyên nhân thuộc về khách hàng như nhu cầu tự nhiên, thị hiếu, mức thu nhập, sở thích, cá tính, tập quán. Nếu  $y$  là nhu cầu và  $x$  là thu nhập thì  $y = f(x)$  đồ thị có dạng đi lên, quan hệ tỷ lệ thuận. Tuy nhiên cần xem xét những mặt hàng phục vụ nhu cầu thiết yếu hoặc hàng xa xỉ phẩm.

+ Nguyên nhân thuộc về Nhà nước như chính sách tiêu thụ, thuế, chính sách bảo trợ, chính sách lãi suất của Nhà nước trong tiêu dùng, chính sách kích cầu, cho vay tiêu dùng, giảm thuế thu nhập đối với người thu nhập cao, tăng ngày nghỉ trong năm, thưởng xuất khẩu...

#### **4. Phân tích kỳ hạn tiêu thụ sản phẩm**

Khi phân tích cần tính ra và so sánh sản phẩm, hàng hóa đã chuyển giao từng tháng (quý) với số theo hợp đồng đã ký của từng tháng (quý) cho từng loại sản phẩm và khách hàng nhất là các khách hàng chủ yếu, tránh ứ đọng sản phẩm hoặc không đủ hàng giao theo hợp đồng đã ký.

## **II. PHÂN TÍCH DOANH THU CỦA DOANH NGHIỆP**

### **2.1 Chỉ tiêu biểu hiện doanh thu**

Theo quy định của Bộ Tài chính, chỉ tiêu doanh thu của DN bao gồm doanh thu từ hoạt động kinh doanh chính và doanh thu từ hoạt động khác.

#### **1) Doanh thu từ hoạt động SXKD chính:**

là toàn bộ tiền bán sản phẩm/hàng hóa, cung ứng dịch vụ sau khi trừ các khoản chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại (chứng từ hợp lệ), thuế VAT, XK và được khách hàng chấp nhận thanh toán. Doanh thu từ hoạt động SXKD chính thể hiện bởi 2 chỉ tiêu:

- Tổng doanh thu bán hàng
- Doanh thu thuần = Tổng doanh thu bán hàng - Các khoản giảm trừ + Các khoản hoàn nhập (hoàn nhập dự phòng giảm giá tồn kho, dự phòng giảm giá chứng khoán, dự phòng các khoản phải thu khó đòi).

#### **2) Doanh thu từ các hoạt động khác**

##### **a) Doanh thu từ hoạt động tài chính**

## b) Doanh thu từ hoạt động bất thường

Dĩ nhiên là tổng doanh thu của DN trong kỳ bằng tổng của mục 1 và mục 2, nó phải được thể hiện đầy đủ trên hóa đơn và sổ sách kế toán.

**Phân tích:** Tính tỷ trọng của từng loại doanh thu. So sánh doanh thu của DN giữa TH và KH, đồng thời so sánh biến động của doanh thu này liên hệ với tỷ lệ tăng/giảm chi phí đầu tư cho SX.

## III. PHÂN TÍCH LỢI NHUẬN CỦA DOANH NGHIỆP

### 1. Khái niệm và ý nghĩa

Lợi nhuận là chỉ tiêu tổng hợp biểu hiện kết quả hoạt động SXKD, phản ánh đầy đủ mặt lượng và mặt chất hoạt động của DN trong việc sử dụng các yếu tố cơ bản như lao động, vật tư và TSCĐ. Lợi nhuận là mục tiêu chủ yếu của mọi DN trong nền kinh tế thị trường. Lợi nhuận là đòn bẩy kinh tế quan trọng khuyến khích nâng cao hiệu quả kinh tế của mọi đơn vị, là nguồn vốn để tái sản xuất và phát triển

### 2. Cách xác định lợi nhuận từ các loại hoạt động sản xuất kinh doanh

Theo quy định của Nhà nước thì lợi nhuận là khoản chênh lệch giữa doanh thu của hoạt động SXKD (tiền bán SP - chiết khấu thanh toán- giảm giá và hàng bán bị trả lại) trừ đi giá thành toàn bộ SP (giá thành công xưởng + chi phí bán hàng + chi phí quản lý) và các khoản thuế (thuế VAT + thuế XNK) theo luật định

#### Các nguồn hình thành lợi nhuận:

- Lợi nhuận thu được từ hoạt động tiêu thụ sản phẩm hàng hóa, lao vụ, dịch vụ
- Lợi nhuận thu được từ hoạt động tài chính (góp vốn liên doanh, đầu tư chứng khoán, cho thuê tài sản...)
- Lợi nhuận thu được từ hoạt động bất thường (thanh lý TSCĐ, nợ không có chủ, nhượng bán TSCĐ, phạt vi phạm hợp đồng...)
- Lợi nhuận thu được từ tất cả các hoạt động kinh doanh

Khi phân tích chung các loại lợi nhuận này là dùng phương pháp so sánh để xem xét mức biến động của từng lợi nhuận giữa thực tế với KH và thực tế năm trước.

#### Các nguyên nhân ảnh hưởng đến lợi nhuận là:

- Khối lượng tiêu thụ
- Giá bán
- Giá thành SP
- Chi phí bán
- Chi phí quản lý
- Thuế suất
- Kết cấu mặt hàng thông qua tỷ suất lợi nhuận từng loại hàng.

### 3. Phân phối lợi nhuận

Tổng lợi tức sau thuế của DN (gồm thuế TNDN và thuế TNDN bổ sung nếu có) được phân phối theo thứ tự sau:

- 1) Nộp tiền thu về sử dụng vốn ngân sách nhà nước nếu có
- 2) Trả tiền phạt (nợ quá hạn, vi phạm hành chính, trễ hợp đồng...)
- 3) Chia lãi cho các cổ đông, đối tác góp vốn theo hợp đồng hợp tác kinh doanh
- 4) Phần lợi tức còn lại trích lập các quỹ
  - Quỹ đầu tư phát triển (trích từ 50% trở lên không hạn chế mức tối đa)
  - Quỹ dự phòng tài chính (trích 10% số dư của quỹ này không vượt quá 25% vốn điều lệ DN)
  - Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc (trích 5% số dư của quỹ và không vượt quá 6 tháng lương thực hiện của DN.
  - Quỹ khen thưởng và phúc lợi (số dư còn lại sau khi trích lập các quỹ nói trên nhưng không quá 3 tháng lương thực hiện )

Tỷ lệ trích các quỹ do Hội đồng quản trị hoặc Giám đốc DN quyết định. Trong trường hợp các quỹ trên đã lập đạt mức khống chế mà vẫn còn dư thì chuyển số dư vào quỹ đầu tư. DN chỉ được trích lập các quỹ sau khi đã hoàn tất báo cáo tài chính hàng năm và đã được Phòng Kinh tế, Sở Kế hoạch Đầu tư hoặc Sở Tài chính duyệt.

### 4. Phân tích lợi nhuận do tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ

Vận dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình lợi nhuận.

Ký hiệu:  $q_i$  là khối lượng tiêu thụ - nhân tố số lượng

$Z_i$  là giá thành đơn vị SP



$t_i$  là mức thuế phải nộp cho 1 đv SP (thuế VAT, XNK)

$g_i$  là giá bán đơn vị

$Z_{bh}$  là chi phí bán hàng

$Z_{ql}$  là chi phí quản lý

$$\text{Thì } L_{SXKD} = \sum(q_i g_i - q_i Z_i - q_i g_i t_i) - Z_{bh} - Z_{ql}$$

Như vậy 5 nhóm nhân tố  $q_i Z_i$ ,  $q_i g_i t_i$ ,  $q_i g_i$ ,  $Z_{bh}$ ,  $Z_{ql}$  có quan hệ hiệu số nên thay thế nhân tố nào trước hoặc sau thì kết quả ảnh hưởng đến lợi nhuận không thay đổi

Nếu DN chỉ sản xuất tiêu thụ 1 mặt hàng thì :

$$L_{SXKD} = KLSPTT \times (\text{ĐGB} - \text{BPĐV}) - (\text{TĐP})$$

## 5. Phân tích tỷ suất lợi nhuận

a) Chỉ tiêu:

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu còn gọi là ROS

Tỷ suất lợi nhuận trên giá thành (ROC)

Tỷ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư (ROI)

Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA)

b) Đánh giá chung: dùng phương pháp so sánh : tính các tỷ suất trên ở kỳ KH và kỳ TH rồi so sánh. Nếu các biến động này lớn hơn 0 thì chứng tỏ DN hoạt động có hiệu quả cao.

Các tỷ suất trên càng lớn và càng tăng thì là xu hướng tích cực.

c) Phân tích sự ảnh hưởng của các nhân tố đến tỷ suất lợi nhuận: phương pháp số chênh lệch

□ Nhân tố lợi nhuận:

$(LN_{TH} - LN_{KH}) / \text{Tổng số vốn hoạt động}$

□ Nhân tố tổng số vốn hoạt động:

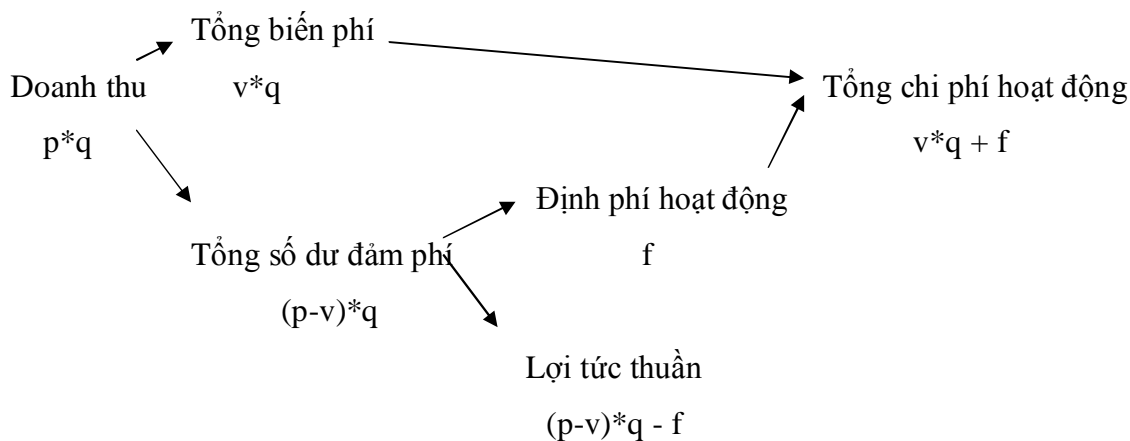
$LN \text{ thực tế } (1/ \text{Tổng số vốn TH} - 1/ \text{Tổng số vốn KH})$

#### IV. PHÂN TÍCH TIÊU THỤ THEO HÒA VỐN VÀ DỰ ĐOÁN LỢI NHUẬN TRONG KỲ

##### 1. Phân loại chi phí theo cách ứng xử của kết quả tiêu thụ

Nghĩa là các chi phí sẽ thay đổi thế nào khi kết quả SX thay đổi.

Nghiên cứu mối quan hệ giữa doanh thu và chi phí ứng xử qua sơ đồ sau:



Hình 6: Mối quan hệ ứng xử của chi phí

+ Biến phí là chi phí thay đổi khi kết quả tiêu thụ thay đổi, nhưng khi tính cho 1 đơn vị SP thì nó không đổi.

+ Định phí là những chi phí không đổi khi kết quả tiêu thụ thay đổi, nhưng khi tính trên 1 đơn vị SP thì nó lại thay đổi.

+ Chi phí hỗn hợp  $Y = f + q*v$

f: định phí hoạt động

v: biến phí đơn vị sản phẩm

q: mức sản lượng sản xuất

+ Số dư đảm phí là số tiền còn lại của doanh thu sau khi trừ đi các biến phí của doanh thu đó. Số dư đảm phí phải bù đắp cho định phí hoạt động, phần còn lại là lợi tức. Số dư đảm phí xác định bằng số tuyệt đối gọi là mức số dư đảm phí, hoặc bằng số tương đối gọi là tỷ lệ số dư đảm phí. Mức số dư đảm phí đơn vị  $M_{sddp}$  và tỷ lệ số dư đảm phí đơn vị  $T_{sddp}$  được tính theo công thức sau:

$$M_{sddp} = p - v \quad \text{và} \quad T_{sddp} = (p - v) / p$$

<b>Định phí</b>	<b>Biến phí</b>
Tiền lương lãnh đạo, nhân viên quản lý, hành chánh, nghiệp vụ	Tiền lương công nhân trực tiếp sản xuất
Chi phí điện, nước, điện thoại văn phòng	Chi phí nguyên vật liệu, nhiên liệu trực tiếp
Chi phí thuê mướn nhà xưởng	Khấu hao TSCĐ sản xuất
Chi phí bảo hiểm tài sản	Chi phí điện, nước sản xuất
Thuế tài nguyên, môn bài	Thuế VAT, thuế TNDN, XNK
Khấu hao TSCĐ khối văn phòng	Chi phí vật tư, lương nhân viên ở khâu bán hàng

## 2. Phân tích điểm hòa vốn trong tiêu thụ và lợi nhuận

### a) Khái niệm điểm hòa vốn

Điểm hòa vốn là điểm mà tại đó với khối lượng mà DN tiêu thụ được trên thị trường thì DN đạt doanh thu đủ bù đắp toàn bộ chi phí cho SXKD với giá cả thị trường xác định hay dự kiến.

### b) Phương pháp xác định điểm hòa vốn

$$\begin{array}{l}
 Y_{dt} = p \cdot q \qquad Y_c = f + v \cdot x \\
 \text{Tại điểm hòa vốn} \quad Y_{dt} = Y_c \\
 \text{Thì} \quad p \cdot q_{hv} = f + v \cdot q_{hv} \quad \text{do đó} \quad q_{hv} = f / (p - v)
 \end{array}$$

Trong đó  $f$  là tổng định phí,  $v$  là biến phí đơn vị,  $q_{hv}$  là khối lượng tiêu thụ hòa vốn

$$\begin{array}{l}
 \text{Doanh thu hòa vốn} = \text{Tổng định phí} / \text{Tỷ lệ số dư đảm phí} \\
 D_{hv} = q_{hv} * p
 \end{array}$$

### c) Đồ thị hòa vốn

- Dạng tổng quát biểu hiện khái quát mối quan hệ của chi phí - doanh thu - lợi tức trên đồ thị (gồm định phí, biến phí, chi phí hỗn hợp, doanh thu, điểm hòa vốn và lợi nhuận).
- Đồ thị hòa vốn xác định lãi - lỗ: khi đường doanh thu nằm trên đường tổng chi phí ta có vùng lời ở giữa. Ngược lại ta có vùng lỗ. Giao điểm của 2 đường là điểm hòa vốn

- Hạn chế của phân tích hòa vốn là biến động của chi phí và doanh thu phải tuyến tính và phải xác định chính xác biến phí và định phí, các yếu tố giá, kết cấu mặt hàng, tồn kho không đổi.

### 3. Các chỉ tiêu dự đoán lợi nhuận

Giả sử DN muốn biết trước sản lượng (doanh thu) tiêu thụ theo yêu cầu để tạo ra tổng sddp bằng với tổng định phí và lợi nhuận mong muốn, ta có:

$$\boxed{(\text{Sản lượng tiêu thụ đạt lợi tức mong muốn} \times \text{sddp đv}) - \text{Định phí} = \text{Lợi tức mong muốn}}$$

Ngược lại từ công thức trên ta có thể xác định được sản lượng tiêu thụ (doanh thu) để đạt được mức lợi nhuận mong muốn.

$$\text{Doanh thu cần thiết để đạt được ROS dự kiến} = \text{Định phí} / (\text{Tỷ lệ sddp} - \text{ROS})$$

## Chương 8

### PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

#### XUẤT NHẬP KHẨU

---oOo---

Trong lĩnh vực ngoại thương, có nhiều DN chủ yếu là hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa (không có sản xuất). Đối với những DN này, kết quả kinh doanh cũng chính là doanh thu XNX (quá trình mua đi bán lại). Tuy nhiên, phần lớn các doanh nghiệp đều có sản xuất, tiêu thụ trong nước và nước ngoài, đồng thời thực hiện XNK, thực hiện các dịch vụ ngoại thương. Trong chương này, ta đi sâu vào phân tích riêng cho hoạt động XNK ở DN.

### I. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU (XNK)

#### 1. Lưu chuyển hàng hóa XNK (LCHHXNK)

a) *Khái niệm*: LCHHXNK là sự chuyển giao hàng hóa từ nơi sản xuất (NK) đến tiêu dùng (XK) thông qua mua-bán, gồm 3 khâu liên quan của ngoại thương là Mua (Tiền - Hàng)- Dự trữ-Bán (Hàng - Tiền') thông qua tỉ giá hối đoái.

b) *LCHHXNK phân loại theo*

- Góc độ sản xuất – tiêu dùng (trực tiếp, gián tiếp)

- Thành phần (LCHHXK và LCHHNK)
- Hình thức trao đổi (LCHH bán buôn và LCHH bán lẻ)

c) *Doanh thu của đơn vị XNK gồm:*

- Doanh thu bán hàng ra nước ngoài
- Doanh thu bán hàng NK trong nước
- Doanh thu hoa hồng XNK ủy thác
- Doanh thu chênh lệch tỷ giá do chênh lệch tái XK
- Doanh thu từ dịch vụ lắp đặt, sửa chữa, giao nhận
- Doanh thu từ hoạt động đầu tư ngoài DN
- Doanh thu từ bán cổ phiếu, tín phiếu
- Doanh thu từ lãi tiền gửi, cho vay
- Doanh thu cho thuê kho bãi, cửa hàng, máy móc thiết bị
- Doanh thu phạt vi phạm hợp đồng, thu nợ khó đòi.

*Chú ý Doanh thu được xác định ngay khi người mua chấp nhận thanh toán. Hàng hóa biểu tặng hoặc tiêu dùng nội bộ cũng phải tính vào doanh thu Tuy nhiên việc xuất kho ra cửa hàng Cty không tính vào Doanh thu.*

## **2. Những nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu của DN XNK và tốc độ LCHHXNK**

a) *Nhân tố thị trường trong và ngoài nước:*

- Tình hình quan hệ kinh tế-chính trị của Việt Nam và các nước (ASEAN, AFTA, APEC, CEPT, WTO, GSP, NTR...)
- Phụ thuộc nhu cầu có khả năng thanh toán của thị trường
- Khả năng tiếp thị, uy tín của Công ty kinh doanh XNK

b) *Nhân tố chất lượng hàng hóa*

Chú ý phương châm: hàng tốt dễ bán và bán với giá cao, hàng xấu chẳng những khó bán mà còn làm giảm uy tín của Công ty. Trước kia XK sang khối SEV bây giờ phải chuyển hướng nên nhiều DN gặp khó khăn.

c) *Nhân tố vốn và cơ sở vật chất của Công ty*

d) *Nhân tố giá cả hàng hóa XNK*

Về mặt khách quan: giá mua, giá bán hàng XNK trên thế giới, cạnh tranh, cung cầu trong và ngoài nước, lạm phát, thời điểm và mặt hàng XNK.

Về mặt chủ quan: Cty phải giảm chi phí lưu thông XNK, mức độ chế biến hàng thô hay hàng có hàm lượng chất xám cao.

e) *Nhân tố khác:*

Chính sách của nhà nước hỗ trợ phát triển XNK như tín dụng, thuế, quản lý ngoại hối, quản lý hàng NK bằng L/C trả chậm. Do sự ảnh hưởng rất lớn của nhân tố này nên DN phải luôn nắm bắt thông tin về cơ chế XNK và luật pháp về XNK trong và ngoài nước.

### 3. Dự trữ hàng hóa XNK

a) *Khái niệm:* Dự trữ là sự tích tụ sản phẩm xã hội hàng hóa XNK trong quá trình vận động của mình từ sản xuất (NK) đến tiêu dùng (XK).

b) *Cách xác định:*

Dự trữ hàng hóa XK, gồm:

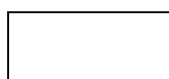
- Hàng hóa trong kho công ty chờ đủ lô để xuất.
- Hàng thu mua chờ XK
- Hàng nằm tại cảng, ga, sân bay chờ thủ tục xuất
- hàng trên đường vận chuyển về kho ngoại thương
- hàng đã giao lên tàu, có hóa đơn nhưng chưa được người mua chấp nhận thanh toán

Dự trữ hàng hóa NK, gồm;

- Hàng trên đường về nước theo FOB
- hàng nhập đã làm xong thủ tục thanh toán
- Hàng chờ làm thủ tục nhập tại cảng
- Hàng trên đường về kho của Công ty XNK
- hàng trên đường đến nơi sử dụng nhưng chưa bên mua được thanh toán)

c) *Phương pháp tính dự trữ hàng XNK*

Dự trữ thường xuyên:



$$D = P \times t$$

P là mức XK hàng hóa trong 1 ngày đêm

t là thời gian bình quân thực hiện 1 hợp đồng xuất

□ Dự trữ bình quân:

$$D = \frac{d_{1/2} + d_2 + \dots + d_{n/2}}{n - 1}$$

d là mức dự trữ ở thời điểm quan sát

n là số thời điểm thống kê dự trữ (thường là đầu năm 1/1, ngày đầu các quý 2, 3, 4 và cuối năm 31/12, n = 5)

- Dự trữ bảo hiểm
- Dự trữ chuẩn bị nhờ kinh nghiệm
- Dự trữ tối đa, tùy thuộc vào điều kiện và mặt hàng kinh doanh
- Dự trữ tối thiểu

#### 4. Phân tích lưu chuyển hàng hóa của DN XNK

##### a) Tài liệu sử dụng:

- KH lưu chuyển hàng hóa năm báo cáo
- KH mua - bán và thanh toán hàng XNK
- KH mua - bán và thu tiền hàng XNK
- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

##### b) Nội dung phân tích tình hình mua và bán hàng trong Công ty XNK

###### Phân tích tình hình xuất khẩu:

- Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch bán hàng XK, đánh giá kim ngạch XK và tốc độ tăng giảm qua các năm

- Phân tích tình hình thực hiện hợp đồng XK đã ký
- Phân tích tình hình XK theo phương thức kinh doanh như: tư doanh, gia công, nhận XK ủy thác, chuyển khẩu, tạm nhập tái xuất
- Phân tích tình XK theo cơ cấu ngành hàng
- Phân tích tình hình XK theo thị trường
- Phân tích tình hình XK theo hình thức thanh toán

#### Phân tích tình hình nhập khẩu

- Phân tích tình NK theo thị trường
- Phân tích tình NK theo mặt hàng
- Phân tích tình NK theo hợp đồng
- Phân tích tình hình tiêu thụ hàng NK trong nội địa

*Lưu ý: cần phải thu thập số liệu theo số thực tế kỳ trước, số ký kết và số thực hiện kỳ phân tích. Sau đó chi tiết chỉ tiêu phân tích. Tính toán trị giá, tỷ trọng từng khoản mục rồi dùng phương pháp so sánh để đánh giá sự biến động kim ngạch XNK.*

#### c) **Phân tích tình hình dự trữ hàng ở Cty XNK**

Hiện nay DN Việt Nam còn buôn chuyến, sau khi hội nhập phải biết dự trữ thì mới cạnh tranh và giữ chữ tín với khách hàng. Cần phải tránh tình trạng “tàu vô mới đi chợ” sẽ bị động không đủ hàng và chi phí lưu thông cao.

Nội dung phân tích ở đây là:

- Phân tích dự trữ hàng XNK theo địa điểm thu mua
- Phân tích trạng thái (chất lượng) dự trữ
- Phân tích kết cấu hàng XNK dự trữ
- phân tích tốc độ chu chuyển hàng XNK

## **II. PHÂN TÍCH CHI PHÍ KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU**

Doanh nghiệp XNK cũng như các DN SXTM khác có chi phí kinh doanh gồm 5 khoản mục và 3 loại chỉ tiêu chi phí. Tuy nhiên vì DN XNK nằm trong lĩnh vực lưu thông hàng hóa, nên ngoài giá vốn hàng hóa thì chi phí của nó thực chất là chi phí lưu thông, được thể hiện qua 2 khoản mục chủ yếu là chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.



## 1. Khái niệm và phân loại chi phí lưu thông hàng hóa XNK

- a) Chi phí lưu thông là chi phí phát sinh trong quá trình lưu chuyển hàng hóa (LCHHXNK) như: chi phí thu mua, vận chuyển, bảo quản, phân loại, đóng gói, chi phí làm thủ tục XNK, chi phí mua bảo hiểm hàng hóa.
- b) Thông thường, chi phí lưu thông được phân theo phạm vi chi phí, chia làm 2 loại:
- *Phí lưu thông trong nước*: là các khoản chi phí phục vụ cho lưu chuyển hàng hóa XNK trong nội địa Việt Nam
    - Đối với hàng XK: chi phí trong nước là lệ phí nhận hạn ngạch XK, v xin giấy phép XK (Bộ Thương mại quản lý), chi phí giám định về chất lượng và số lượng hàng XK, chi phí kiểm định động thực vật, chi phí lập bộ chứng từ thanh toán, chi phí tu chỉnh L/C, chi phí chiết khấu bộ chứng từ, lãi suất ngân hàng, chi phí thủ tục hải quan...
    - Đối với hàng NK: chi phí giao nhận từ cảng, biên giới nước ta cho đến khi thu tiền bán hàng NK.
  - *Phí lưu thông ngoài nước* (chủ yếu trả bằng ngoại tệ)
    - Đối với hàng XK: chi phí vận tải, bốc dỡ, bảo hiểm (nhóm C & D)
    - Đối với hàng NK: chi phí đưa hàng NK từ nơi nhận quyền sở hữu hàng hóa của nước ngoài về đến cảng hoặc biên giới nước ta (nhóm E & F)

## 2. Những nhân tố ảnh hưởng tới chi phí lưu thông hàng hóa XNK

- a) *Nhóm nhân tố mức luân chuyển và kết cấu hàng hóa XNK*
- Thông thường mức lưu chuyển HHXNK tăng thì mức chi phí tuyệt đối cũng tăng theo do chi phí lưu thông khả biến tăng theo như chi phí vận tải trong & ngoài nước, chi phí bảo quản, đóng gói...nhưng tốc độ tăng của chi phí tuyệt đối thấp hơn tốc độ tăng mức LCHH.
  - Kết cấu hàng hóa XNK thay đổi cũng làm thay đổi chi phí lưu thông hàng hóa XNK, ví dụ tỷ suất phí XK hàng rau quả trên 22% trong khi của hàng mây tre lá khoảng 4%
- b) *Nhân tố giá cả: thông qua giá cả HHXNK, giá cả chi phí và tỉ giá hối đoái,*
- Giá cả hàng hóa tăng làm doanh số tiêu thụ tăng và tỉ suất phí lưu thông giảm đi. Suy

ra, khi mà giá cả hàng hóa XNK tăng lên thì DN nên đẩy mạnh khâu tiêu thụ sẽ làm tỉ suất phí lưu thông giảm.

- Giá cả chi phí gồm giá cước phí vận chuyển, giá thuê bốc dỡ hàng hóa, giá thuê nhà kho, công cụ bốc dỡ hàng, giá thuê nhân công...
- Tỉ giá hối đoái và kinh doanh XNK là mua bán hàng hóa phải trả bằng ngoại tệ lẫn tiền VN và chi phí lưu thông cũng vậy. Nên cần quy về chung gốc để phân tích.

c) *Nhóm công tác quản lý* như trình độ nghiệp vụ và kinh nghiệm nhân viên XNK tốt hay yếu làm tăng hay giảm chi phí sai sót, phí phạt, lãi suất vay...

d) *Nhóm nhân tố cơ chế quản lý nhà nước về XNK:*

Bãi bỏ giấy phép chuyển, cải cách thủ tục hải quan, XNK, cho phép hoặc tạm ngưng XNK sẽ ảnh hưởng đến tồn kho, chi phí giao tiếp, di chuyển xin phép... làm chi phí lưu thông tăng hay giảm.

### 3. Lưu ý khi phân tích chi phí kinh doanh XNK

a) *Lưu ý kết cấu chi phí*

Khi phân tích cần xác định:

- Số tiền, tỷ suất và tỷ trọng của từng loại chi phí trong tổng số qua các kỳ
- Đánh giá sự biến động của từng loại chi phí theo các chỉ tiêu trên
- Tìm nguyên nhân của sự biến động và biện pháp để giảm chi phí
- Lưu ý các tiểu khoản mục

b) *Lưu ý đến giá cả hàng hóa và giá chi phí XNK* vì nó phụ thuộc vào tỉ giá hối đoái giữa nội tệ và ngoại tệ khi thanh toán gồm cả 2 phần trên.

## III. PHÂN TÍCH THU NHẬP DN TỪ CÁC THƯƠNG VỤ XNK

### 1. Khái niệm

Lợi nhuận trong kinh doanh XNK thực chất là phần dôi ra trong hoạt động kinh doanh sau khi đã trừ đi toàn bộ chi phí. Vì quá trình XNK nằm trong khâu lưu thông phân phối hàng hóa nên chịu sự điều tiết của thị trường. Phần dôi ra bắt nguồn từ việc chuyển một phần giá trị sản phẩm (thặng dư) từ khâu sản xuất sang khâu lưu thông và toàn bộ giá trị

thặng dư do lao động có tính chất sản xuất trong khâu lưu thông tạo ra.

## 2. Những nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận kinh doanh XNK:

- Mức lưu chuyển hàng hóa XNK: tăng qui mô và tốc độ lưu chuyển hàng hoá XNK sẽ giúp tăng kim ngạch và doanh số XNK và tăng lợi nhuận.
- Cơ cấu hàng hóa XNK: nếu thay đổi cơ cấu hàng hóa XNK theo hướng tăng tỷ trọng của mặt hàng có suất lợi nhuận cao hơn, giảm mặt hàng có suất sinh lợi thấp.
- Giá cả hàng hóa: mua hàng tận gốc, so sánh giá cả, lựa chọn nhà cung cấp ổn định, định giá bán hợp lý theo thị trường...
- Giá cả chi phí lưu thông: giảm các loại chi phí lưu thông như phí lưu kho bãi, phí hải quan, phí lập bộ chứng từ XNK, phí vận chuyển... sẽ giúp tăng lợi nhuận ngoại thương
- Tỉ giá hối đoái: Khi xuất khẩu hàng hóa, nếu tỉ giá hối đoái trong nước tăng thì chuyển ngoại tệ về nước sẽ có lợi, và khi tỉ giá hạ sẽ tìm cách mua hàng nhập khẩu sẽ có lợi hơn là chuyển tiền về.

## 3. Tính toán lợi nhuận của một thương vụ kinh doanh XNK dựa trên cách tính chi phí kinh doanh cho một đồng ngoại tệ thực hiện (USD)

### 3.1 Đối với thương vụ xuất khẩu:

$$\frac{\text{Chi phí cho 1 USD Tổng chi chí bằng nội tệ (VNĐ)} \\ \text{làm hàng XK}}{\text{Tổng kim ngạch hàng XK (USD)}}$$

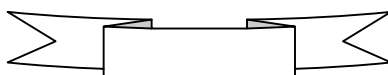
Chỉ thực hiện thương vụ khi chi phí kinh doanh cho 1 USD thấp hơn tỉ giá hối đoái của ngân hàng ở thời điểm thanh toán, có tính yếu tố trượt giá.

$$\text{Lợi nhuận từ thương vụ XK} = (\text{Tỉ giá hối đoái} - \text{chi phí kinh doanh cho 1 USD thực hiện}) \\ \times \text{Lượng hàng XK.}$$

### 3.2 Đối với thương vụ nhập khẩu

Doanh thu có khi bỏ ra 1 USD để kinh doanh hàng NK	=	$\frac{\text{Tổng doanh thu bán hàng nhập khẩu (bằng VNĐ)}}{\text{Tổng chi phí kinh doanh hàng nhập khẩu (qui ra USD)}}$
--	---	--

Chỉ thực hiện thương vụ nếu doanh thu có được khi bỏ ra 1 USD để kinh doanh NK cao hơn tỉ giá hối đoái ngoại tệ của ngân hàng ở thời điểm thanh toán.



**CHƯƠNG 8**  
**KIỂM TRA VÀ PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH**  
**TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP**  
 ---oOo---

## I. Ý NGHĨA, NHIỆM VỤ, PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH

1. **Khái niệm:** Phân tích báo cáo tài chính là quá trình tìm hiểu các kết quả của sự quản lý và điều hành tài chính ở DN được phản ánh trên các báo cáo tài chính đó.

2. **Ý nghĩa:**

Nhu cầu sử dụng thông tin trên các báo cáo tài chính của những người sử dụng chúng khác nhau, phụ thuộc vào chức năng hoạt động của họ. Nội dung này được khái quát trên sơ đồ:

<b>Đối tượng sử dụng thông tin</b>	<b>Các quyết định cho các mục tiêu</b>	<b>Yếu tố cần dự đoán cho tương lai</b>	<b>Câu trả lời nhận được từ các thông tin có dạng câu hỏi</b>
Nhà quản trị DN	Điều hành hoạt động SXKD	- Lập KH cho tương lai, đầu tư dài hạn, chiến lược SP và thị trường	- Chọn phương án nào hiệu quả nhất. - Nên huy động nguồn đầu tư nào?
Nhà đầu tư	Có nên đầu tư vào DN này hay không	- Giá trị đầu tư nào sẽ thu được trong tương lai - Các lợi ích khác có thể thu được	- Năng lực của DN trong điều hành KD và huy động vốn đầu tư như thế nào?
Nhà cho vay	Có nên cho DN này vay vốn không	- DN có khả năng trả nợ theo đúng hợp đồng vay hay không? - Các lợi ích khác đối với nhà cho vay	- Tình hình công nợ của DN - Lợi tức có được chủ yếu từ hoạt động nào? - Tình hình và khả năng tăng trưởng của DN
Cơ quan nhà nước và người	Các khoản đóng góp cho nhà nước	- Hoạt động của DN có thích hợp	- Có thể có biến động gì về vốn và thu nhập

làm công		và hợp pháp không? - DN có thể tăng thu nhập cho nhân viên không	trong tương lai?
----------	--	--	------------------

### 3. Nhiệm vụ

- Đánh giá tình hình sử dụng vốn và, nguồn vốn như xem xét việc phân bổ, đảm bảo vốn cho SXKD có hợp lý không?
- Đánh giá tình hình và khả năng thanh toán của DN
- Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn
- Phát hiện khả năng tiềm tàng, đề ra các biện pháp khai thác khả năng nâng cao hiệu quả tài chính của DN.

### 4. Tài liệu dùng phân tích:

- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả hoạt động SXKD (lãi lỗ và tình hình thực hiện nghĩa vụ)
- Kế hoạch tài chính và các báo biểu kế toán khác..

## II. KIỂM TRA BÁO CÁO TÀI CHÍNH

### 1. Bảng cân đối kế toán – BCĐKT (Khái niệm, ý nghĩa và kết cấu)

BCĐKT (hay Bảng tổng kết tài sản) là 1 báo cáo tài chính phản ánh tổng quát tình hình tài sản của doanh nghiệp tại 1 thời điểm nhất định dưới hình thái tiền tệ theo giá trị tài sản và nguồn hình thành nó.

Kết cấu của BCĐKT gồm 2 phần:

A. Tài sản: phản ánh giá trị tài sản, thường nằm bên trái bảng

B. Nguồn vốn hay vốn chủ sở hữu và công nợ: phản ánh nguồn hình thành tài sản.

Về mặt kinh tế thì “Tài sản” cho phép đánh giá tổng quát năng lực và trình độ sử dụng tài sản; phần “Nguồn vốn” cho phép người sử dụng thấy được thực trạng tài chính của mình.

Về mặt pháp lý thì “Tài sản” thể hiện tiềm lực mà doanh nghiệp có quyền quản lý và sử dụng vì lợi ích lâu dài; “Nguồn vốn” làm cho người sử dụng thấy trách nhiệm mình với số vốn đăng ký cũng như trách nhiệm với vốn vay và các khoản nợ phải thanh toán khác

*Nguồn số liệu để lập bảng là:*

- Bảng tổng kết tài sản ngày 31/12 năm trước
- Sổ cái các tài khoản tổng hợp và phân tích
- Bảng cân đối tài khoản

*Phương pháp lập:*

- Số đầu kỳ: căn cứ vào cột “số cuối kỳ” bảng cân đối kế toán 31/12 năm trước
- Số cuối kỳ = Số đầu kỳ +/- Số phát sinh

*Nội dung kết cấu của BCDKT được thể hiện như sau:*

Tài sản	Số đầu kỳ	Số cuối kỳ	Nguồn vốn	Số đầu kỳ	Số cuối kỳ
<b>A Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn</b> 1. Tiền 2. Hàng tồn kho 3. Các khoản phải thu 4. Chứng khoán 5. Ký cược, ký gửi			<b>A. Nợ phải trả</b> 1. Nợ ngắn hạn 2. Nợ dài hạn 3. Phải trả khách hàng 4. Phải trả khác		
<b>B Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</b> 1. TSCĐ hữu hình 2. TSCĐ vô hình 3. CPXDCBDD 4. Mua sắm TSCĐ			<b>B. Nguồn vốn kinh doanh</b> 1. Vốn chủ sở hữu 2. Vốn huy động 3. Lãi chưa phân phối 4. Quỹ		

Tổng TS			Tổng NV		
---------	--	--	---------	--	--

## 2 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (BCKQKD)

BCKQKD là 1 báo cáo tài chính phản ánh tóm lược các khoản doanh thu, chi phí và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cho 1 thời kỳ nhất định. Báo cáo gồm 2 phần:

Phần I: Lãi, lỗ

Phần II: Tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước

Nội dung kết cấu của BCKQKD được biểu hiện như sau:

## 3. Bản thuyết minh bổ sung báo cáo tài chính

Bảng thuyết minh bổ sung là báo cáo nhằm thuyết minh và giải trình bằng lời và bằng số liệu một số chỉ tiêu kinh tế-tài chính chưa được thể hiện trên báo cáo nói trên, cung cấp thông tin để đánh giá kết quả hoạt động của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo.

Lập và đọc Bản thuyết minh:

- a) Dựa vào các sổ kế toán kỳ báo cáo, bảng cân đối kế toán kỳ báo cáo, báo cáo kết quả kinh doanh kỳ báo cáo và bản thuyết minh kỳ trước.
- b) Một số chỉ tiêu chủ yếu của Bản thuyết minh:
  - Chi phí SXKD theo yếu tố (nguyên vật liệu, nhân công, khấu hao TSCĐ, dịch vụ mua ngoài, chi phí khác...)
  - Tình hình tăng giảm TSCĐ
  - Tình hình thu nhập của công nhân viên
  - Tình hình tăng giảm vốn chủ sở hữu
  - Tình hình tăng giảm các khoản đầu tư vào đơn vị khác
  - Các khoản phải thu - phải trả
- c) Một số chỉ tiêu phân tích
  - Bố trí cơ cấu vốn
  - Tỷ suất lợi nhuận
  - Tỷ lệ nợ phải trả so với toàn bộ vốn
  - Khả năng thanh toán

## 4. Kiểm tra báo cáo tài chính



a) *Mục đích và phương pháp:*

□ Kiểm tra số liệu trên báo cáo kế toán tài chính nhằm phát hiện sai sót, vi phạm pháp luật cũng như các chế độ, chính sách về quản lý kinh tế- tài chính, bảo đảm sự chính xác và trung thực của số liệu. Như thế, kết quả phân tích tài chính mới phản ánh đúng thực trạng kinh doanh của DN.

□ Phương pháp: có 2 cách.

+ Phương pháp kiểm tra từ tổng hợp đến chi tiết: kiểm tra tính logic của số liệu trong từng báo cáo và tính khớp đúng giữa các báo cáo với nhau. Trên cơ sở đó sẽ đi sâu vào kiểm tra sổ sách kế toán và chứng từ có liên quan

+ Phương pháp so sánh đối chiếu: giữa các báo cáo có các quan hệ chặt chẽ với nhau. Có thể so sánh, đối chiếu giữa chúng về những chỉ tiêu có liên quan, đối chiếu với số liệu ở sổ kế toán, đối chiếu giữa kế toán tổng hợp với kế toán chi tiết.

b) *Kiểm tra tính logic của số liệu như sau:*

□ Quan hệ giữa chỉ tiêu tổng hợp (loại, mục) và chỉ tiêu chi tiết trên cùng một báo cáo: các chỉ tiêu tổng hợp bao giờ cũng bằng tổng cộng của các chỉ tiêu chi tiết

□ Quan hệ giữa các chỉ tiêu trên các báo cáo tài chính với nhau:

+ Một chỉ tiêu phản ánh ở các báo cáo khác nhau tại cùng một thời điểm (đầu kỳ, cuối kỳ) hay trong một khoảng thời gian (tăng giảm trong kỳ) phải có số liệu như sau.

+ Số liệu cuối kỳ trước phải bằng số liệu đầu kỳ nay trên cùng một chỉ tiêu

+ Trong cùng một chỉ tiêu, số cuối kỳ bao giờ cũng bằng số đầu kỳ cộng với số tăng trong kỳ và trừ số giảm trong kỳ.

+ Tại một thời điểm hay trong cùng một thời kỳ, trị số của cùng một chỉ tiêu phải thống nhất cho dù chỉ tiêu đó xác định theo các phương pháp khác nhau.

+ Tùy theo mục đích và tình trạng kiểm tra, cần đi sâu kiểm tra số liệu về thu-chi, lợi tức, vốn thông qua hóa đơn chứng từ gốc....

### **III. PHÂN TÍCH CHUNG TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DN**

#### **1. Phân tích tính cân đối giữa tài sản và nguồn vốn**

+ Theo quan điểm luân chuyển vốn thì nguồn vốn chủ sở hữu đủ đảm bảo trang trải các loại tài sản cho hoạt động SXKD, hoạt động đầu tư mà không cần đi vay và chiếm dụng. Ta có:

Cân đối 1:

$$B \text{ nguồn vốn} = (I+II+IV+(2,3)V+VI)A \text{ tài sản} + (I+II+III)B \text{ tài sản}$$

+ Để đánh giá xem số vốn đi chiếm dụng có hợp lý không, vốn vay có quá hạn không, ta có:

Cân đối 2:

$$[(1,2)I+II]A \text{ nguồn vốn} + B \text{ nguồn vốn} = (I+II+IV+(2,3)V+VI)A \text{ tài sản} + (I+II+III)B \text{ tài sản}$$

**Phương trình kế toán: (A+B) Tài sản = (A+B) Nguồn vốn**

## 2. Đánh giá xu hướng và triển vọng của DN:

- Thiết kế các báo cáo tài chính dạng so sánh là trình bày số liệu tài chính của 2 hay nhiều kỳ để cung cấp thông tin về xu thế và mối quan hệ trong nhiều năm. Trong đó có các cột số liệu cho từng kỳ, lượng tăng giảm, tỷ lệ % thay đổi, tốc độ phát triển liên hoàn hoặc định gốc.
- Phân tích xu hướng*: nhằm nhấn mạnh những thay đổi đã xảy ra từ kỳ này qua kỳ khác để so sánh.
  - Chọn một năm làm gốc so sánh và các mức độ của năm làm gốc được phân bổ tỷ lệ 100%.
  - So sánh các mức độ của những năm kế tiếp với mức độ của năm gốc bằng cách lấy mức độ của những năm kế tiếp chia cho mức độ của năm gốc.
  - So sánh những khoản mục có quan hệ với nhau.
- Đánh giá mối quan hệ kết cấu và biến động kết cấu*

Cần thiết kế báo cáo so sánh quy mô chung (tbao quát gồm chỉ các khoản mục chính). Từng khoản mục trên báo cáo được thể hiện bằng một số tỷ lệ kết cấu so với một khoản mục được chọn làm gốc có tỷ lệ là 100%. Cách đánh giá này rất có ích trong việc so sánh tình hình tài chính giữa các DN với nhau để rút ra kết luận cho riêng mình.

## IV. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI SẢN

### 1. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn

- Vốn bằng tiền
- Đầu tư tài chính ngắn hạn

- c) Các khoản phải thu
- d) Hàng tồn kho

## 2. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn

Tính toán chỉ tiêu tỷ suất đầu tư = B tài sản x 100% / Tổng tài sản

- a) Tài sản cố định
- b) Đầu tư tài chính ngắn hạn
- c) Chi phí xây dựng cơ bản
- d) Ký quỹ, ký cược dài hạn

## V. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH NGUỒN VỐN

1. **Nợ phải trả:** nếu nợ này giảm về số tuyệt đối lẫn tỷ trọng khi tổng số nguồn vốn tăng lên được đánh giá tích cực thể hiện sự tử chủ của DN về tài chính.
  - a) Nguồn vốn tín dụng bao gồm khoản nợ vay ngắn hạn, nợ dài hạn đến hạn trả, nợ dài hạn.
  - b) Các khoản vốn đi chiếm dụng
2. **Nguồn vốn chủ sở hữu**

Tính tỷ suất tài trợ = B nguồn vốn x 100% / Tổng nguồn vốn

Nguồn vốn chủ sở hữu tăng lên về số tuyệt đối lẫn tỷ trọng được đánh giá tích cực vì nó biểu hiện hiệu quả hoạt động tăng do tăng tích lũy nội bộ từ quỹ phát triển SXKD và mở rộng liên doanh liên kết.

## VI. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN

### 1. Phân tích tình hình thanh toán

- a) Ý nghĩa: Tình hình thanh toán thể hiện tình hình chấp hành kỷ luật tài chính, tín dụng, thể hiện nghệ thuật kinh doanh trong nền kinh tế thị trường
- b) *Phân tích các khoản phải thu: nợ phải thu, tạm ứng, ký quỹ, ký cược dài hạn, ngắn hạn*

+ Chỉ tiêu:

Tỷ lệ giữa tổng giá trị các khoản phải thu và tổng nguồn vốn tính bằng %.

+ So sánh chỉ tiêu này giữa cuối năm và đầu năm

- c) *Phân tích các khoản nợ phải trả:*

+ Chỉ tiêu:

Tỷ số nợ = Tổng số nợ phải trả / Tổng tài sản (%)

+ So sánh tổng nợ và từng khoản nợ phải trả giữa đầu kỳ so với cuối kỳ

## 2. Các tỷ số phản ánh mức độ đảm bảo nợ

+ Chỉ tiêu:

Tỷ số đảm bảo nợ dài hạn = Giá trị TSCĐ và đầu tư dài hạn / Nợ dài hạn (%)

trong đó giá trị TSCĐ là giá trị còn lại của TSCĐ ở kỳ tính toán

## 3. Phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

### a) *Vốn luân chuyển*

Vốn luân chuyển là phần chênh lệch giữa TSLĐ và đầu tư ngắn hạn với nợ ngắn hạn, vốn luân chuyển càng lớn phản ánh khả năng chi trả càng cao đối với nợ đến hạn

### b) *Khả năng thanh toán hiện hành*

Hệ số khả năng thanh toán hiện hành = (TSLĐ và ĐTNH) / Nợ ngắn hạn

Hệ số này bằng 2 là tốt nhất. Tuy nhiên hệ số này chưa đánh giá đúng hàng tồn kho.

### c) *Hệ số khả năng thanh toán nhanh*

Hệ số khả năng thanh toán nhanh = (TSLĐ và ĐTNH – tồn kho) / Nợ ngắn hạn

Hệ số này phản ánh nếu không bán hết hàng (tồn kho nhiều) thì khả năng thanh toán của DN sẽ giảm sút. Hệ số này = 1 là hợp lý nhất.

### d) *Khả năng thanh toán bằng tiền*

Hệ số khả năng thanh toán bằng tiền = (Tiền và ĐTNH – tồn kho – khoản phải thu) / Nợ ngắn hạn

e) *Tính toán số vòng quay là do vốn luân chuyển chưa đánh giá được hàng tồn kho quá mức, khoản phải thu luân chuyển chậm.*

- Số vòng quay hàng tồn kho = Giá vốn hàng bán / Trị giá hàng tồn kho bình quân
- Số ngày bình quân của một vòng quay hàng tồn kho = 360 / Hệ số quay vòng hàng tồn
- Số vòng quay các khoản phải thu = Doanh thu hàng bán chịu / Nợ phải thu bình quân
- Kỳ thu bình quân của doanh thu bán chịu = 360 / Số vòng quay các khoản phải thu

□ Số vòng quay nguyên vật liệu = Trị giá NVL sử dụng trong kỳ / NVL tồn kho bình quân

#### 4. Phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn

- a) Hệ số khả năng trả lãi tiền vay = (Lãi trước thuế + Lãi nợ vay) / Nợ vay dài hạn  
nếu hệ số này > 2 là thích hợp.
- b) Tỷ lệ giữa nợ phải trả và vốn chủ sở hữu = Nợ phải trả / nguồn vốn chủ sở hữu (%)  
Nhà cho vay thích tỷ lệ này thấp còn chủ DN lại thích nó cao.

### VII. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN

#### 1. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng số vốn

+ Số vòng quay toàn bộ vốn = Doanh thu / Tổng vốn bình quân

+ Tỷ lệ hoàn vốn = Lợi nhuận BQ / Tổng vốn bình quân (%)

#### 2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định

+ Số vòng quay vốn cố định = Doanh thu / Vốn cố định BQ

+ Tỷ lệ sinh lợi của vốn cố định = Lợi nhuận / Vốn cố định BQ

#### 3. Phân tích hiệu quả vốn cổ phần

+ Tỷ lệ sinh lợi vốn cổ đông = Lãi sau thuế / Vốn cổ đông bình quân (%)

+ Thu nhập cổ phiếu thường = (Lãi sau thuế - Cổ tức cổ phiếu ưu đãi) / Số lượng cổ phiếu thường bình quân

+ Tỷ lệ giá thị trường trên thu nhập mỗi cổ phiếu = Giá thị trường mỗi cổ phiếu thường / Thu nhập mỗi cổ phiếu thường (%)

+ Tỷ lệ chi trả lãi cổ tức = Cổ tức mỗi cổ phiếu thường / Thu nhập mỗi cổ phiếu thường (%)

+ Tỷ lệ sinh lãi cổ phần = Cổ tức mỗi cổ phiếu thường / Giá thị trường mỗi cổ phiếu thường (%)

*Chú ý: Khi phân tích chỉ số, tỷ suất hay hệ số trên, ta cần so sánh giữa kỳ TH so với KH và so với chỉ tiêu ngành của DN mới đánh giá đúng tình hình.*

#### 4. Phân tích tốc độ luân chuyển vốn lưu động

a) **Chỉ tiêu**

+ Số vòng quay của vốn lưu động trong kỳ = Tổng mức luân chuyển / Số vốn lưu động bình quân Trong đó: Tổng mức luân chuyển = Doanh thu - thuế VAT

$$\text{Vốn lưu động bình quân} = \frac{V_1 + V_2 + \dots + V_{12}}{12} = \frac{V_0/2 + V_1 + \dots + V_{12}/2}{12}$$

$V_0, V_1, \dots, V_{12}$  là số vốn lưu động tháng 12 năm trước và tháng 1 ....tháng 12 năm nay.

+ Số ngày của 1 vòng quay vốn = Thời gian kỳ hoạt động / Số vòng quay vốn trong kỳ

Đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn là tăng số vòng quay của vốn trong kỳ, giảm số ngày 1 vòng quay giúp cho tiết kiệm vốn một cách tương đối hoặc tuyệt đối. Và tăng khối lượng sản phẩm tiêu thụ.

b) **Phân tích những nguyên nhân ảnh hưởng đến số ngày của 1 vòng luân chuyển vốn.**

Đối tượng phân tích là so sánh giữa tốc độ luân chuyển vốn thực tế với kế hoạch. Dùng phương pháp số chênh lệch để đánh giá mức ảnh hưởng từng nhân tố như:

- Nhân tố số vốn lưu động bình quân:
- Nhân tố tổng mức luân chuyển

Xác định số vốn tiết kiệm (hoặc lãng phí) do đẩy nhanh (hoặc giảm) tốc độ luân chuyển vốn = (Tổng mức luân chuyển thực tế/Thời gian kỳ hoạt động) - Chênh lệch giữa số ngày của 1 vòng quay thực tế so với kế hoạch

c) **Biện pháp làm tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động là:**

- Giảm lượng vốn và thời gian vốn nằm ở các khâu, các giai đoạn của quá trình
- Lựa chọn đơn vị cung cấp tốt, chất lượng.
- Rút ngắn chu kỳ SX
- Tăng cường công tác tiêu thụ, vận chuyển

5. **Phân tích hiệu quả hoạt động SXKD**

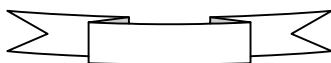
- Tỷ lệ lãi gộp (%) = Lãi gộp / Doanh thu thuần
- Tỷ lệ số dư đảm phí (%) = Tổng số dư đảm phí / Doanh thu thuần = Phần đóng góp của 1 sản phẩm / Đơn giá bán

### 6. Hệ số đòn bẩy kinh doanh = Tổng số dư đảm phí / Lãi thuần (lần)

Hệ số này phản ánh mức độ sử dụng tổng định phí làm công cụ để đạt tỷ lệ lợi nhuận tăng cao với một tỷ lệ tăng nhỏ hơn về doanh thu. Khi DN vượt qua điểm hòa vốn thì lợi nhuận sẽ tăng theo một tỷ lệ bằng tích của tỷ lệ tăng DT với hệ số đòn bẩy này.

Đòn cân kinh doanh:

$$\frac{\text{Tỷ lệ tăng (giảm) lãi KD} \quad (\text{Lãi kỳ phân tích} - \text{Lãi kỳ gốc})/\text{Lãi gốc}}{\text{Tỷ lệ tăng (giảm) DT} \quad (\text{DT kỳ phân tích} - \text{DT kỳ gốc})/\text{DT kỳ gốc}}$$



## CHƯƠNG 9

### ỨNG DỤNG PHÂN TÍCH KINH TẾ VÀO QUẢN LÝ DOANH NGHIỆP

---oOo---

## I. PHÂN TÍCH CÁC PHƯƠNG ÁN KINH DOANH NGẮN HẠN

### 1.1 Đặc điểm của phương án kinh doanh ngắn hạn:

- Thời gian thực hiện < 1 năm
- Đề cập việc sử dụng nguồn vật chất hiện có sao cho hiệu quả cao nhất.

Quá trình phân tích trải qua 2 giai đoạn:

- Tập hợp thông tin kế toán thành dạng thích hợp.
- Xác định ảnh hưởng của các nhân tố số lượng và chất lượng.

### 1.2 Thông tin thích hợp đối với quá trình phân tích ra quyết định kinh doanh

Thông tin thích hợp được quan tâm để phân tích khi quyết định kinh doanh chủ yếu là các khoản thu/chi dự kiến trong tương lai giữa các phương án. Trong đó, các khoản thu/chi thích hợp chịu sự tác động trực tiếp của các quyết định, đó là:

- a) **Các khoản thu/chi gia tăng** (hay sai biệt): là những khoản thu/chi của từng phương án cá biệt mà sai biệt với các khoản thu/chi căn bản phát sinh ở tất cả các phương án.

Ví dụ DN may mặc Hồng Hà tồn 1000 áo pull do màu sắc không phù hợp thị hiếu. DN có 2 phương án xử lý số áo ày như sau:

PA 1: Đem về tính bán hạ giá sẽ thu được 5 triệu đồng. Nhưng phải chi 1 triệu tiền hoa hồng bán hàng.

PA 2: Chi thêm 2 triệu để nhuộm lại màu và sẽ bán được số áo trên với doanh số 10 triệu.

Mục	PA 1	PA 2	Các khoản thu / chi gia tăng
Chi thêm	1	2	+1
Thu được	5	10	+5
Chênh lệch thu - chi	4	8	+4

- b) **Các khoản chi phí cơ hội**: khi quyết định thực hiện 1 phương án kinh doanh nào đó thì sẽ bỏ qua những phương án khác. Lợi tức của phương án kinh doanh bị từ bỏ là chi phí cơ hội của phương án kinh doanh được chọn. Giá trị thực sự của chi phí cơ hội rất khó xác định nhưng nó là thông tin thích hợp khi phân tích và ra quyết định kinh doanh

Ví dụ anh Tú đang có lợi tức thu được từ cửa hàng đang có là 5 triệu/tháng. Nhưng anh Tú được một Công ty khác mời làm giám đốc long 4 triệu/tháng. Nếu đi làm thuê anh Tú sẽ bán cửa hàng được 170 triệu để gửi ngân hàng lãi suất 0,65% tháng.

Chi phí cơ hội của việc anh Tú nhận lời mời là: Lương 4 triệu + lãi  $170 \times 0,65\% = 5,105$  triệu/tháng > 5 triệu tháng đang có. Anh Tú có thể nhận đi làm thuê bên ngoài nếu thấy việc buôn bán chưa có triển vọng.

## II. PHÂN TÍCH CÁC PHƯƠNG ÁN KINH DOANH NGẮN HẠN TRONG ĐIỀU KIỆN HIỆN CÓ CỦA DN



## 2.1 Trường hợp các phương án kinh doanh có tính chất loại trừ nhau

Các phương án kinh doanh có tính loại trừ nhau là các phương án mà khi ta chọn p<sub>a</sub> này thì phải loại bỏ phương án kia. Vì vậy trước khi quyết định lựa chọn cần cân nhắc thật kỹ và tính toán thật đầy đủ các khoản thu/chi để phương án được chọn sẽ thỏa mãn cả về mặt lượng lẫn mặt chất. Trình tự phân tích gồm 2 bước:

Bước 1: Phân tích tuần tự từng phương án cả về mặt lượng và mặt chất, trong đó xác định đầy đủ chi phí cơ hội của từng phương án.

Bước 2: So sánh các kết quả đã phân tích để rút ra phương án tối ưu.

## 2.2 Trường hợp phương án kinh doanh không có tính chất loại trừ nhau

Các phương án kinh doanh không có tính chất loại trừ nhau là những phương án mà việc lựa chọn phương án nào để hành động cũng không gây ảnh hưởng gì đến phương án khác. Chúng có tính chất độc lập nhau nên việc phân tích chủ yếu dựa vào các khoản thu/chi sai biệt. Áp dụng phương pháp so sánh các thông tin thích hợp của các phương án với nhau.

# III. PHÂN TÍCH CÁC PHƯƠNG ÁN KINH DOANH NGẮN HẠN KHI CÓ CÁC YẾU TỐ GIỚI HẠN

## 3.1 Trường hợp chỉ có một nguồn lực sản xuất giới hạn

Mục đích phân tích là xếp thứ tự ưu tiên cho việc sử dụng nguồn lực sản xuất giữa các SP sao cho tổng lợi nhuận tạo ra cao nhất. Chỉ tiêu dùng để làm căn cứ phân tích là số suất đảm phí tính theo đơn vị yếu tố giới hạn. Nguồn lực SX bị giới hạn có thể là: lao động, nguyên liệu, số giờ máy, mặt bằng SX, tiền mặt.... hoặc 1 yếu tố nào khác.

## 3.2 Trường hợp có nhiều nguồn lực sản xuất giới hạn

Phương pháp phân tích trong lúc này là vừa hạn chế số lượng tính toán vừa có xét đến cách sử dụng phối hợp tốt nhất các nguồn lực giới hạn của các SP khác nhau. Đó là phương pháp quy hoạch tuyến tính trong toán kinh tế.

*Bài toán quy hoạch tuyến tính tổng quát có dạng:*

Hàm mục tiêu:

$$C = C_j X_j \rightarrow \min (\max) \quad (1)$$

Với các ràng buộc (do yếu tố giới hạn):

$$a_{ij} x_j \{ \leq; =; \geq \} b_i \text{ với } i = 1, 2, \dots, m \quad (2)$$

$$x_j \{ \geq; \leq \} 0 \text{ với } j = 1, 2, \dots, n \quad (3)$$

Một tập hợp  $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$  là một phương án kinh doanh nếu nó thỏa mãn hệ ràng buộc của bài toán

Một phương án có tập hợp  $x' = (x'_1, x'_2, \dots, x'_n)$  là p á kinh doanh tối ưu nếu giá trị hàm mục tiêu của nó đáp ứng tốt nhất điều kiện của hàm mục tiêu so với các phương án kinh doanh khác.

#### **IV PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH TẾ CỦA MỘT DỰ ÁN ĐẦU TƯ HOẶC CHIẾN LƯỢC SXKD**

Dự án đầu tư (chiến lược dài hạn) là tổng thể các giải pháp nhằm sử dụng các nguồn lực hiện có như lao động, vật tư, tiền vốn, đất đai, tài nguyên... nhằm tạo ra lợi ích thiết thực cho nhà đầu tư, DN, nhà nước và xã hội.

Nguyên tắc cơ bản trong phân tích là các dòng tiền phát sinh trong từng thời kỳ pt có thể chuyển về năm gốc (thời gian đầu kỳ pt) hoặc chuyển về mặt bằng ở cuối kỳ phân tích và được gọi là chuyển về giá trị hiện tại (Present value) hay chuyển về giá trị tương lai (Future Value)

##### **4.1. Xác định giá trị theo thời gian của tiền**

a) Lãi tức đơn:

b) Lãi tức kép: lãi được nhập vào vốn để tiếp tục tính lãi

$$F_v = P_v(1+r)^t$$

$$P_v = F_v/(1+r)^t$$

Trong đó  $P_v$  là số tiền gốc ban đầu (giá trị hiện tại),  $F_v$  là số tiền (gốc+lãi tức) thu được trong tương lai (giá trị tương lai),  $t$  số kỳ tính lãi và  $r$  là tỷ lệ lãi suất.

Như vậy, lãi tức sẽ tính bằng  $F_v - P_v$

##### **4.2. Phân tích hiệu quả kinh tế - tài chính của dự án**

a) Xây dựng hệ thống chỉ tiêu

- Tổng lãi ròng cả đời dự án  $P_f = P_i / (1+r)^I$  Trong đó  $P_i$  là lãi ròng hàng năm.

Như vậy lãi ròng bình quân năm của cả đời dự án là

$$P_f = P_i / t$$

- Thời gian hoàn vốn:  $T = V_o / P_f = \{V_i / (1+r)^{(i-1)}\} / \{P_i / (1+r)^i\}$

$$\text{Trong đó } V_o = \{V_i / (1+r)^{(i-1)}\}$$

- Hệ số sinh lời của dự án (RR)

$$RR = \frac{P_i / (1+r)^i}{V_o}$$

IRR là chỉ tiêu phản ánh suất sinh lời của dự án, dùng để chuyển các khoản thu/chi của dự án về thời hiện tại mà tại đó tổng thu = tổng chi

Cách xác định nhanh IRR như sau: chọn  $r_2 > r_1$  sao cho NPV1 > 0 và tiền gần 0); NPV2 < 0 và tiền gần 0) với  $(r_2 - r_1) \leq 5\%$

- Hiện giá thuần thu nhập  $NPV = N_o - V_o$ , trong đó  $N_o$  là tổng hiện giá của lợi nhuận ròng và khấu hao cộng với lãi phải trả tiền vay vốn.

$N_o = N_i / (1+r)^I$  với  $N_i$  là thu nhập năm thứ I

- Hệ số hoàn vốn nội bộ:

$$IRR = r_1 + \frac{NPV1}{NPV1 + NPV2} (r_2 - r_1)$$

- Tỷ số lợi ích so với chi phí

$$B/C = \frac{N_i / (1+r)^i}{C_i / (1+r)^{(i-1)}}$$

trong đó  $C_i$  là chi phí năm i

- Số lãi (lỗ) của dự án = Tổng thu nhập tương lai - Tổng vốn tương lai ( $NFV = N_F - V_F$ )

Trong đó  $NF = N_i(1+r_1)^{(i-1)}$

$$VF = V_i(1+r_2)^i$$

Thông thường  $r_1$  là lãi suất tiền gửi còn  $r_2$  là lãi suất tiền vay

- Tỷ suất chiết khấu có điều chỉnh theo độ rủi ro

$$r_{d/c} = \frac{r_{d/m}(100+S)}{100-r_K} \cdot 100$$

$r_K$  là xác suất rủi ro, S là tốc độ lạm phát.

### b) Phương pháp phân tích:

So sánh các phương án, giữa các dự án, so sánh độ rủi ro cho dự án...

- Thời gian hoàn vốn
- Số thu nhập của dự án
- Hệ số sinh lời càng cao càng tốt
- $NPV > 0$  và càng lớn càng tốt
- Hệ số hoàn vốn nội bộ càng cao càng tốt
- Tỷ suất B/C càng lớn càng tốt...

## V QUYẾT ĐỊNH LỰA CHỌN PHƯƠNG ÁN KINH DOANH TỐI ƯU TRÊN CƠ SỞ THÔNG TIN DO PHÂN TÍCH CUNG CẤP

### 5.1 Phân tích và lựa chọn chiến lược kinh doanh

#### 1) Những nguyên tắc thẩm định và đánh giá CLKD

- CLKD phải đảm bảo mục tiêu bao trùm của DN
- CLKD phải có tính khả thi.
- CLKD phải đảm bảo mối quan hệ biện chứng giữa DN với thị trường về mặt lợi ích.

### 5.2 Phương pháp lựa chọn và quyết định CLKD

Người ta cho điểm theo các tiêu chuẩn đề ra. CLKD được lựa chọn là chiến lược có tổng số điểm cao nhất. Nếu có 2 trở lên CLKD có tổng điểm bằng nhau thì chọn CLKD nào có điểm đánh giá tiêu chuẩn đều nhau. Tuy nhiên, nếu các CLKD đều không đạt điểm trung bình thì đầu cho CLKD nào có tổng điểm cao nhất cũng không được chọn.

Ví dụ cho thang điểm đánh giá như sau: 5 – cao; 4 – khá; 3 – trung bình; 2 – yếu; 1 – kém.  
Giả sử có điểm đánh giá từng tiêu chuẩn cho 4 CLKD như sau:

CLKD chuẩn	Tiêu	Lợi nhuận	Thị phần	An toàn	Công
CLKD A		3	2	3	8
CLKD B		2	3	3	8
CLKD C		4	1	2	7
CLKD D		4	2	2	8

Trước tiên loại CLKD C. Sau đó trong 3 CLKD còn lại có tổng điểm bằng nhau, nếu DN ưu tiên CLKD có điểm đánh giá đồng đều thì CLKD A được chọn.

### 5.3 Xây dựng kế hoạch dự trữ, cung cấp nguyên vật liệu dài hạn

Giảm chi phí nguyên vật liệu (cả định mức và đơn giá) sẽ tác động đáng kể đến giá thành. On định nguồn cung cấp nguyên vật liệu góp phần làm giảm giá mua, cước phí vận chuyển, bốc dỡ, giảm các chi phí bảo quản nguyên vật liệu giúp giải phóng một số vốn lưu động để mở rộng SXKD. Để xây dựng kế hoạch dự trữ, cung cấp nguyên vật liệu dài hạn, cần tiến hành theo các bước sau:

**Bước 1:** Xây dựng chiến lược kinh doanh, chiến lược sản phẩm trên cơ sở nhu cầu thị trường. Trong thành phần chiến lược phải đề cập đến ba bộ phận: bản thân công ty, khách hàng và đối thủ cạnh tranh hình thành tam giác chiến lược. Trên cơ sở chiến lược, các nhà phân tích sẽ phân định sản phẩm của DN theo khả năng tiêu thụ thành 3 nhóm: nhóm sản phẩm trong tương lai có cầu chắc chắn tăng, nhóm sản phẩm trong tương lai có cầu ổn định và nhóm sản phẩm trong tương lai có cầu giảm xuống. Xác định nhu cầu nguyên vật liệu cho từng nhóm sản phẩm trên cơ sở định mức tiêu hao, dự trữ.

**Bước 2:** Xác định khả năng ổn định nguồn nguyên vật liệu để sản xuất những sản phẩm có cầu tăng và ổn định.

### 5.4 Phân tích điểm hòa vốn với các quyết định kinh doanh

Trong kinh doanh không phải ở mức sản lượng sản xuất và bán ra nào cũng có lãi mà doanh nghiệp chỉ có lãi thực sự khi sản xuất và tiêu thụ vượt quá sản lượng (hoặc doanh

thu) hòa vốn. Điều này giải thích vì sao nhiều doanh nghiệp có tiếng là làm ăn có lãi nhưng vốn liếng mất dần và nguy cơ phá sản, vì sản phẩm tiêu thụ và doanh thu chưa vượt mức hòa vốn, chưa đủ bù đắp chi phí tức là doanh nghiệp đang lỗ thực sự (lãi giả-lỗ thật), nó khác xa với những con số mà kế toán phản ánh trên sổ sách. Trình tự phân tích để ra quyết định đúng đắn như sau:

Bước 1: Xác định điểm hòa vốn, sản lượng và doanh số hòa vốn

Bước 2 là phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến điểm hòa vốn như giá bán, nhân tố biến phí, định phí.

Bước 3: xác định sản lượng sản xuất và tiêu thụ cần thiết ( $\Delta Q$ ) để đạt mức lãi mong muốn (DP)

$$\Delta Q = \frac{\text{Mức lãi mong muốn} \quad DP}{\text{Lãi góp 1 đơn vị sản phẩm} \quad PR - PVC}$$

$$Q = Q_H + \Delta Q$$

## 5.5 Phân tích quan hệ giữa chi phí tới hạn, điểm hòa vốn với việc ra quyết định kinh doanh

### a) *Khái niệm*

Chi phí tới hạn (chi phí tăng thêm) là chi phí bỏ ra để sản xuất thêm sản phẩm mà DN đã dự kiến SX từ trước. Trong chi phí này không có phần định phí đã được trang trải bằng số SP đã sản xuất theo kế hoạch, chỉ có biến phí của sản phẩm tăng thêm và phần định phí tăng thêm do tăng mức đầu tư. Do đó, chi phí tới hạn của một đơn vị sản phẩm thường sẽ thấp hơn chi phí thông thường trong giới hạn định phí không đổi (qui mô sản xuất ổn định). Tuy nhiên, trong trường hợp DN đầu tư mở rộng qui mô sản xuất, đầu tư thêm TSCĐ thì định phí cũng tăng thêm. Khi đó, chi phí tới hạn của 1 sản phẩm sẽ tăng và cao hơn thông thường, nhưng sau đó lại giảm xuống nhanh.

Sản lượng tới hạn là sản lượng nằm trên mức hòa vốn và chúng chỉ cần trang trải các biến phí là đủ, phần dôi ra  $p - v$  chính là lợi nhuận đơn vị sản phẩm.

Phân tích chi phí tới hạn qua số liệu tại 1 DN như sau (biết đơn giá bán SP A là 45.000 đồng)

Sản lượng	Tổng định phí	Tổng biến phí	Tổng chi phí	Giá thành đơn vị bq	Tổng chi phí tới hạn	Giá thành đv tới hạn	Doanh thu
2000	30.000	50.000	80.000	40	-	-	90.000
3000	30.000	75.000	105.000	35	25.000	25	135.000
3500	40.000	87.500	127.500	36,4	22.500	45	157.500
4000	40.000	100.000	140.000	35	12.500	25	180.000
4500	50.000	112.500	162.500	36,1	22.500	45	202.500

Ta có:

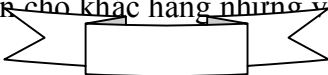
- Tổng chi phí = Tổng định phí + tổng biến phí
- Giá thành đơn vị bq = Tổng chi phí / sản lượng
- Tổng chi phí tới hạn = Định phí tăng thêm + Biến phí tăng thêm (Khi tăng sản lượng)
- Giá thành đơn vị SP tới hạn = Tổng CP tới hạn / sản lượng
- Biến phí đơn vị = Tổng biến phí / sản lượng

**b) Phân tích hiệu quả của chi phí tới hạn và việc ra quyết định của nhà quản trị**

Việc phân tích chi phí này có thể kết hợp với phân tích hòa vốn, vì chắc chắn rằng, sản lượng tới hạn là sản lượng nằm trên mức hòa vốn và chúng chỉ cần trang trải các biến phí là đủ, phần dôi ra do giá bán lớn hơn biến phí chính là lợi nhuận.

Trình tự phân tích được tiến hành theo các mức sản lượng và định phí khác nhau, còn biến phí tính trên 1 đơn vị không đổi. Khi phân tích sẽ tiến hành so sánh giữa giá thành đơn vị bình quân với giá phí đơn vị sản phẩm tới hạn. Đồng thời, tính tỷ suất lãi so với doanh thu của sản phẩm thông thường và sản phẩm tới hạn.

Trong nhiều trường hợp, để đạt được sản lượng tới hạn cho dù hiệu quả bước đầu không cao song DN vẫn quyết định tiến hành đầu tư thêm phương tiện kinh doanh. Tuy nhiên, xét trong giới hạn định phí không đổi DN có thể nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá bán sản phẩm, cung cách phục vụ tốt hơn cho khách hàng nhưng vẫn bảo đảm lợi nhuận cao.



## GIÁO TRÌNH & TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp (có bài tập). TS Huỳnh Đức Lộng (ĐH Kinh tế TP.HCM), 2000 ( ngành DN).
2. Kinh tế và phân tích hoạt động doanh nghiệp. GS-TS Võ Thanh Thu, GVC. Nguyễn Thị My, 2001 (Ngành NT)
3. Phân tích hoạt động kinh doanh. PGS.TS Phạm Văn Dược, CN. Đặng Kim Cương (Bộ môn Kế toán-Kiểm toán), 2004. (Ngành TC-KT)
4. Phân tích báo cáo tài chính và hoạt động kinh doanh (sách chuyên khảo). Nguyễn Văn Công..., 1995.
5. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của DN. TS Nguyễn Năng Phúc (DH Kinh tế Quốc dân), NXBTK,1998.
6. Phân tích hoạt động kinh doanh. Lập & phân tích báo cáo tài chính. Th.S Nguyễn Tấn Bình (ĐH Mở Bán công), tháng 6 - 2000.
7. Hướng dẫn phân tích hoạt động kinh doanh bằng Excel.



8. Analyse economique et gestion de l'entreprise (France). Dominique Roux.
  
9. Các văn bản pháp quy của Chính phủ, các Bộ về quản lý kinh tế doanh nghiệp. Các số liệu thống kê về kinh tế doanh nghiệp trên web sites [www.vnn.vn](http://www.vnn.vn), [www.tbktsg.com.vn](http://www.tbktsg.com.vn), [www.vneconomy.com.vn](http://www.vneconomy.com.vn), [www.luatvietnam.com.vn](http://www.luatvietnam.com.vn),