



Các chỉ tiêu phân tích kinh doanh

....., Tháng năm

LỜI MỞ ĐẦU

Trong điều kiện hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường, muốn tồn tại và phát triển, đòi hỏi các doanh nghiệp phải hoạt động kinh doanh có lãi. Muốn vậy, yêu cầu doanh nghiệp phải được thường xuyên tiến hành phân tích hoạt động kinh doanh, nhằm đánh giá đúng đắn mọi hoạt động kinh doanh trong trạng thái thực của chúng. Trên cơ sở đó có những biện pháp hữu hiệu và lựa chọn đưa ra quyết định tối ưu phương án hoạt động kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh là một môn học không thể thiếu trong chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh. Để đáp ứng yêu cầu nghiên cứu, giảng dạy và học tập của giáo viên và sinh viên, chúng tôi tổ chức biên soạn giáo trình “**Phân tích hoạt động kinh doanh**” phù hợp với nền kinh tế thị trường. Với kinh nghiệm giảng dạy được tích lũy qua nhiều năm, cộng với sự nỗ lực nghiên cứu từ các nguồn tài liệu khác nhau, cuốn giáo trình có nhiều thay đổi và bổ sung để đáp ứng yêu cầu do thực tiễn đặt ra. Giáo trình “**Phân tích hoạt động kinh doanh**” là tài liệu chính thức sử dụng giảng dạy và học tập cho sinh viên hệ đào tạo đại học ngành Quản trị kinh doanh; đồng thời cũng là tài liệu tham khảo cho những ai quan tâm đến lĩnh vực này. Nội dung cuốn sách gồm 7 chương đề cập đến toàn bộ những kiến thức về phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trong đó có một chương khái quát những vấn đề mang tính lý luận về phân tích hoạt động kinh doanh. Các chương còn lại trình bày cách thức phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong lần biên soạn này, tác giả có kế thừa một số nội dung cơ bản của cuốn sách “Phân tích hoạt động kinh doanh doanh nghiệp Bưu chính Viễn thông” do nhà xuất bản Giao thông vận tải xuất bản năm 1999 mà tác giả là chủ biên; sách “Phân tích hoạt động kinh doanh” do nhà xuất bản Thống kê xuất bản năm 2004 của tác giả và có những sửa đổi, bổ sung quan trọng hướng tới yêu cầu bảo đảm tính Việt Nam, cơ bản và hiện đại.

Tác giả chân thành cảm ơn các đồng nghiệp đã giúp đỡ trong quá trình biên soạn giáo trình này. Tác giả mong muốn nhận được góp ý của các đồng nghiệp, anh chị em sinh viên và bạn đọc để tiếp tục hoàn thiện nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng giáo trình.

Hà Nội tháng 11 năm 2008

Tác giả

CHƯƠNG 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHUNG VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.1. KHÁI NIỆM VÀ NỘI DUNG PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.1.1. Khái niệm phân tích hoạt động kinh doanh:

Trong xã hội tồn tại nhiều hoạt động như hoạt động chính trị, văn hoá, kinh tế, quân sự...Hoạt động kinh tế là hoạt động chủ yếu, nó có vai trò quyết định sự tồn tại và phát triển của các hoạt động khác. Tiêu thức để phân biệt các hoạt động là căn cứ vào công dụng sản phẩm dịch vụ tạo ra và theo tính chất mục đích của hoạt động đó.

Hoạt động kinh tế là những hoạt động có ý thức nhằm tạo ra những sản phẩm dịch vụ đem lại lợi ích kinh tế nhất định.

Hoạt động kinh doanh là hoạt động kinh tế, khi việc tổ chức thực hiện hoạt động đó nhằm mục đích tìm kiếm lợi nhuận.

Trong hoạt động kinh doanh, con người luôn hướng tới mục tiêu đạt được kết quả và hiệu quả cao nhất. Muốn vậy, phải nhận thức đúng đắn, đầy đủ và toàn diện các hiện tượng, các quá trình và yếu tố xảy ra trong hoạt động. Để làm được những vấn đề đó không thể không sử dụng công cụ phân tích.

Phân tích hiểu theo nghĩa chung nhất là sự chia nhỏ sự vật, hiện tượng trong mối quan hệ hữu cơ giữa các bộ phận cấu thành của sự vật hiện tượng đó. Trong lĩnh vực tự nhiên, việc chia nhỏ này được tiến hành với những vật thể bằng các phương tiện cụ thể. Ví dụ: phân tích các chất hoá học bằng những phản ứng hoá học, phân tích các loại vi sinh vật bằng kính hiển vi... Trái lại, trong lĩnh vực kinh tế - xã hội, các hiện tượng cần phân tích chỉ tồn tại bằng những khái niệm trừu tượng. Do đó, việc phân tích phải thực hiện bằng những phương pháp trừu tượng. Các Mác đã chỉ ra rằng "Khi phân tích các hình thái kinh tế - xã hội thì không thể sử dụng hoặc kính hiển vi, hoặc những phản ứng hoá học. Lực lượng của trừu tượng phải thay thế bằng cái này hoặc cái kia"

Phân tích hoạt động kinh doanh là *việc phân chia các hiện tượng, các quá trình và các kết quả hoạt động kinh doanh thành nhiều bộ phận cấu thành, trên cơ sở đó, dùng các phương pháp liên hệ, so sánh, đối chiếu và tổng hợp lại nhằm rút ra tính quy luật và xu hướng phát triển của các hiện tượng nghiên cứu*. Phân tích hoạt động kinh doanh luôn gắn liền với mọi hoạt động kinh doanh của của doanh nghiệp như những hoạt động tự giác và có ý thức cao của con người. Tuy nhiên trong điều kiện kinh doanh với quy mô và trình độ khác nhau, công việc phân tích cũng tiến hành khác nhau.

Phân tích hoạt động kinh doanh có đồng thời với các hoạt động kinh doanh của con người. Nhưng lúc ban đầu nó chỉ là những phép cộng trừ đơn giản và được tiến hành ngay trong công tác hạch toán. Khi hoạt động kinh doanh phát triển, yêu cầu quản lý kinh doanh ngày càng cao và phức tạp thì phân tích hoạt động kinh doanh cũng ngày càng phát triển để đáp ứng yêu cầu đó. Từ chỗ đơn giản chỉ là phân tích lỗ lãi của từng thương vụ, sau phát triển phân tích các yếu tố hoạt động kinh doanh và lỗ lãi của từng đơn vị, bộ phận hoạt động kinh doanh, đến nay việc phân tích hoạt động kinh doanh còn được thực hiện không chỉ phạm vi doanh nghiệp, mà đã mở rộng đến vùng kinh tế, toàn bộ nền kinh tế..

Như vậy phân tích hoạt động kinh doanh đã hình thành như một hoạt động độc lập với hệ thống lý luận độc lập và trở thành một môn khoa học độc lập. Hoạt động kinh doanh luôn được tiến hành thường xuyên liên tục rất phong phú và phức tạp. Muốn thấy được một cách đầy đủ sự phát triển của các hiện tượng, quá trình kinh doanh, từ đó thấy được thực chất hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, phải đi sâu nghiên cứu kết quả và mối quan hệ qua lại của các số liệu, tài liệu bằng những phương pháp khoa học. Đó là những phương pháp nhận biết các hoạt động thực tế, các hiện tượng, các quá trình trong mối liên hệ trực tiếp với nhận thức và sự tiếp nhận chủ động của con người, trên cơ sở đó đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh, tìm nguyên nhân, đề ra những giải pháp và biện pháp khai thác có hiệu quả mọi năng lực hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.2. Đối tượng phân tích hoạt động kinh doanh:

Trong điều kiện kinh doanh chưa phát triển, thông tin cho quản lý chưa nhiều, chưa phức tạp nên công tác phân tích được tiến hành chỉ là các phép tính cộng trừ đơn giản. Nền kinh tế ngày càng phát triển, những đòi hỏi về quản lý kinh tế quốc dân không ngừng tăng lên. Để đáp ứng nhu cầu của quản lý kinh doanh ngày càng cao, phức tạp, phân tích hoạt động kinh doanh được hình thành và ngày càng phát triển với hệ thống lý luận độc lập.

Phân tích hoạt động kinh doanh là kết quả của quá trình hoạt động kinh doanh được biểu hiện bằng các chỉ tiêu kinh tế cụ thể, với sự tác động của các nhân tố ảnh hưởng.

Kết quả hoạt động kinh doanh thuộc đối tượng phân tích có thể là kết quả riêng biệt của từng khâu, từng giai đoạn của quá trình hoạt động kinh doanh như: Kết quả của khâu chuẩn bị các yếu tố đầu vào, kết quả của việc tổ chức sản xuất, kết quả của khâu tiêu thụ sản phẩm,... hoặc có thể là kết quả tổng hợp của cả một quá trình kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh có mối liên hệ mật thiết với các môn khoa học kinh tế khác như: Các môn kinh tế ngành, thống kê, kế toán, tài chính, kế hoạch, định mức kinh tế - kỹ thuật... Khi tiến hành phân tích phải có sự liên hệ với các môn khoa học khác để nghiên cứu, phân tích được sâu sắc và toàn diện hơn. Nhiều vấn đề khi phân tích không thể tách rời với sự tác động qua lại của các môn khoa học khác.

1.1.3. Nội dung phân tích hoạt động kinh doanh

Hoạt động kinh doanh là một phạm trù rất rộng có liên quan đến mọi lĩnh vực trong đời sống xã hội. Hoạt động này của các doanh nghiệp nước ta hiện nay thực hiện theo cơ chế hạch toán kinh doanh. Đây là một phạm trù kinh tế khách quan, thể hiện mối quan hệ giữa Nhà nước với các tổ chức kinh tế, giữa các tổ chức kinh tế với nhau cũng như giữa các bộ phận trong tổ chức kinh tế. Do vậy, hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp có mối quan hệ với các tổ chức kinh tế khác nhau và với toàn bộ nền kinh tế quốc dân, nó được tiến hành trong sự độc lập tương đối và sự ràng buộc phụ thuộc hữu với môi trường xung quanh. Mặt khác, hạch toán kinh doanh là một phương pháp quản lý kinh tế mà yêu cầu cơ bản là các doanh nghiệp được quyền tự chủ trong hoạt động kinh doanh, tự trang trải chi phí và đảm bảo có lợi nhuận. Để thực hiện được điều này, phân tích hoạt động kinh doanh phải thường xuyên kiểm tra đánh giá mọi diễn biến và kết quả quá trình hoạt động kinh doanh, tìm kiếm pháp khai thác tiềm năng của doanh nghiệp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Như vậy nội dung chủ yếu của phân tích hoạt động kinh doanh là các hiện tượng, các quá trình kinh doanh đã hoặc sẽ xảy ra trong các đơn vị, bộ phận và doanh nghiệp dưới sự tác động của các nhân tố chủ quan và khách quan. Các hiện tượng, các quá trình kinh doanh được thể hiện bằng một kết quả hoạt động kinh doanh cụ thể được biểu hiện bằng các chỉ tiêu.

Kết quả hoạt động kinh doanh có thể là kết quả của từng khâu riêng biệt, cũng có thể là kết quả tổng hợp của quá trình hoạt động kinh doanh. Khi phân tích kết quả hoạt động kinh doanh phải hướng vào kết quả thực hiện các định hướng, mục tiêu và phương án đặt ra.

Trong phân tích, kết quả hoạt động kinh doanh được biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu hiện vật, hiện vật quy ước và chỉ tiêu giá trị. Đó là sự xác định về nội dung và phạm vi của kết quả hoạt động kinh doanh. Nội dung chủ yếu của phân tích kết quả hoạt động kinh doanh là phân tích sản lượng, doanh thu hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên việc phân tích này phải luôn luôn đặt trong mối quan hệ với các yếu tố của quá trình hoạt động kinh doanh như lao động, vật tư, tiền vốn...

Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ dừng lại ở việc đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh thông qua các chỉ tiêu kết quả, mà còn phải đi sâu phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh. Thông qua việc phân tích đánh giá được kết quả đạt được, điều kiện hoạt động kinh doanh và hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và từng bộ phận, từng khía cạnh, từng đơn vị nói riêng.

Để thực hiện được các nội dung trên, phân tích hoạt động kinh doanh cần phải xác định các đặc trưng về mặt lượng của các giai đoạn, các quá trình kinh doanh (số lượng, kết cấu, mối quan hệ, tỷ lệ...) nhằm xác định xu hướng và nhịp độ phát triển, xác định những nguyên nhân ảnh hưởng đến sự biến động của quá trình kinh doanh, tính chất và trình độ chặt chẽ của mối liên hệ giữa kết quả kinh doanh với các điều kiện (yếu tố) kinh doanh.

1.1.4 Vai trò và yêu cầu của phân tích hoạt động kinh doanh

1. Vai trò của phân tích hoạt động kinh doanh

Phân tích hoạt động kinh doanh là một công cụ quản lý kinh tế có hiệu quả các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Hiện nay các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong điều kiện nền kinh tế thị trường, vấn đề đặt lên hàng đầu là phải hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Hoạt động kinh doanh có hiệu quả mới có thể đứng vững trên thị trường, đủ sức cạnh tranh vừa có điều kiện tích lũy và mở rộng hoạt động kinh doanh, vừa đảm bảo đời sống cho người lao động và làm tròn nghĩa vụ đối với Nhà nước. Để làm được điều đó, doanh nghiệp phải thường xuyên kiểm tra, đánh giá đầy đủ chính xác mọi diễn biến và kết quả hoạt động kinh doanh, những mặt mạnh, mặt yếu của doanh nghiệp trong mối quan hệ với môi trường kinh doanh và tìm mọi biện pháp để không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Việc tiến hành phân tích một cách toàn diện mọi mặt hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là hết sức cần thiết và có vị trí hết sức quan trọng.

Phân tích hoạt động kinh doanh có vai trò trong việc đánh giá, xem xét việc thực hiện các chỉ tiêu phản ánh hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Xem xét việc thực hiện các mục tiêu hoạt động kinh doanh, những tồn tại, nguyên nhân khách quan, chủ quan và đề ra biện pháp khắc phục nhằm tận dụng một cách triệt để thế mạnh của doanh nghiệp. Kết quả phân tích hoạt động kinh doanh là những căn cứ quan trọng để doanh nghiệp có thể hoạch định chiến lược phát triển và phương án hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả

Phân tích hoạt động kinh doanh gắn liền với quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nó có vai trò và tác dụng đối với doanh nghiệp trong chỉ đạo mọi hoạt động kinh doanh của mình. Thông qua việc phân tích từng hiện tượng, từng khía cạnh của quá trình hoạt động kinh doanh, phân tích giúp doanh nghiệp điều hành từng mặt hoạt động cụ thể với sự tham gia cụ thể của từng bộ phận chức năng của doanh nghiệp. Phân tích cũng là công cụ quan trọng để liên kết mọi hoạt động của các bộ phận cho hoạt động chung của doanh nghiệp được nhịp nhàng và đạt hiệu quả cao.

Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ được thực hiện trong mỗi kỳ kinh doanh, mà nó còn được thực hiện trước khi tiến hành hoạt động kinh doanh. Vì vậy phân tích hoạt động kinh doanh sẽ giúp các nhà đầu tư quyết định hướng đầu tư và các dự án đầu tư. Các nhà đầu tư thường quan tâm đến việc điều hành hoạt động và tính hiệu quả của công tác quản lý cũng như khả năng thực hiện hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích hoạt động kinh doanh sẽ đáp ứng những đòi hỏi này của các nhà đầu tư.

Tóm lại phân tích hoạt động kinh doanh là điều hết sức cần thiết và có vai trò quan trọng đối với mọi doanh nghiệp. Nó gắn liền với hoạt động kinh doanh, là cơ sở của nhiều quyết định quan trọng và chỉ ra phương hướng phát triển của các doanh nghiệp.

2. Yêu cầu của phân tích hoạt động kinh doanh

Muốn công tác phân tích hoạt động kinh doanh mang ý nghĩa thiết thực, làm cơ sở tham mưu cho các nhà quản lý đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình, thì công tác phân tích hoạt động kinh doanh phải đáp ứng các yêu cầu sau đây:

- *Tính đầy đủ*: Nội dung và kết quả phân tích phụ thuộc rất nhiều vào sự đầy đủ nguồn tài liệu phục vụ cho công tác phân tích. Tính đầy đủ còn thể hiện phải tính toán tất cả các chỉ tiêu cần thiết thì mới đánh giá đúng đối tượng cần phân tích.

- *Tính chính xác*: Chất lượng của công tác phân tích phụ thuộc rất nhiều vào tính chính xác về nguồn số liệu khai thác; phụ thuộc vào sự chính xác lựa chọn phương pháp phân tích, chỉ tiêu dùng để phân tích.

- *Tính kịp thời*: Sau mỗi chu kỳ hoạt động kinh doanh phải kịp thời tổ chức phân tích đánh giá tình hình hoạt động, kết quả và hiệu quả đạt được, để nắm bắt những mặt mạnh, những tồn tại trong hoạt động kinh doanh, thông qua đó đề xuất những giải pháp cho thời kỳ hoạt động kinh doanh tiếp theo có kết quả và hiệu quả cao hơn.

Để đạt được các yêu cầu trên đây, cần tổ chức tốt công tác phân tích hoạt động kinh doanh phù hợp với loại hình, điều kiện, quy mô hoạt động kinh doanh và trình độ quản lý của doanh nghiệp. Tổ chức công tác phân tích phải thực hiện tốt các khâu:

- + Chuẩn bị cho quá trình phân tích
- + Tiến hành phân tích
- + Tổng hợp, đánh giá công tác phân tích

Các khâu này có những nội dung, vị trí riêng nhưng có mối quan hệ mật thiết với nhau, do đó cần tổ chức tốt từng bước để không ảnh hưởng đến quá trình phân tích chung

1.2. LOẠI HÌNH PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

- Theo thời điểm phân tích:

+ *Phân tích trước kinh doanh*: là phân tích khi chưa tiến hành kinh doanh như phân tích dự án, phân tích kế hoạch... Tài liệu sử dụng phân tích là các bản luận chứng, bản thuyết trình về hiệu quả dự án, các bản kế hoạch. Mục đích của phân tích này nhằm dự báo, dự đoán cho các mục tiêu có thể đạt được trong tương lai, để cung cấp thông tin cho công tác xây dựng kế hoạch.

+ *Phân tích hiện hành*: là phân tích đồng thời với quá trình kinh doanh nhằm xác minh tính đúng đắn của phương án kinh doanh, của dự án đầu tư, của công tác kế hoạch, đồng thời điều chỉnh kịp thời những bất hợp lý trong phương án kinh doanh, trong dự án đầu tư và trong kế hoạch của doanh nghiệp .

+ *Phân tích sau kinh doanh*: là phân tích kết quả hoạt động kinh doanh nhằm đánh giá hiệu quả của phương án kinh doanh, dự án đầu tư, của việc hoàn thành kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp, xác định những nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh.

- Theo thời hạn phân tích:

+ *Phân tích nghiệp vụ (hàng ngày)*: nhằm đánh giá sơ bộ kết quả kinh doanh theo tiến độ thực hiện, phục vụ kịp thời cho lãnh đạo nghiệp vụ kinh doanh .

+ *Phân tích định kỳ (quyết toán)*: là phân tích theo thời hạn ấn định trước không phụ thuộc vào thời hạn và tiến độ kinh doanh nhằm đánh giá chất lượng kinh doanh trong từng thời gian cụ thể.

- Theo nội dung phân tích gồm :

+ *Phân tích chuyên đề*: là phân tích vào một bộ phận hay một khía cạnh nào đó của kết quả kinh doanh như phân tích sử dụng lao động, vốn, tài sản, hiệu quả kinh doanh, hiệu quả của công tác quản lý . . .nhằm làm rõ tiềm năng, thực chất của hoạt động kinh doanh để cải tiến và hoàn thiện từng bộ phận, từng khía cạnh đó.

+ *Phân tích toàn bộ quá trình hoạt động kinh doanh*: là phân tích, đánh giá tất cả mọi mặt của kết quả trong mối liên hệ nhân quả giữa chúng, xem xét mối quan hệ và tác động ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

- Theo phạm vi phân tích có :

+ *Phân tích điển hình*: là phân tích chỉ giới hạn phạm vi ở những bộ phận đặc trưng như bộ phận tiên tiến, bộ phận lạc hậu, bộ phận trọng yếu, ...

+ *Phân tích tổng thể*: là phân tích kết quả kinh doanh trên phạm vi toàn bộ, bao gồm các bộ phận tiên tiến, bộ phận lạc hậu trong mối quan hệ với các bộ phận còn lại.

- Theo lĩnh vực và cấp quản lý:

+ *Phân tích bên ngoài*: là phân tích nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý cấp trên hoặc các ngành chuyên môn có liên quan như ngân hàng, tài chính, kế hoạch,...

+ *Phân tích bên trong*: là phân tích chi tiết theo yêu cầu của quản lý kinh doanh doanh nghiệp.

1.3 CƠ SỞ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Là duy vật biện chứng, duy vật lịch sử của chủ nghĩa Mác-Lê Nin và kinh tế chính trị Mác-Lê Nin. Những đặc điểm chủ yếu về cơ sở lý luận của phân tích hoạt động kinh doanh là:

1) Nghiên cứu phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh được đặt trong mối quan hệ qua lại chặt chẽ của các hiện tượng, các quá trình kinh tế. Chủ nghĩa duy vật biện chứng của Mác đã chỉ rõ mọi hiện tượng trong xã hội đều có liên quan chặt chẽ với nhau. Trong phân tích tất cả các chỉ tiêu phải được nghiên cứu trong mối quan hệ qua lại, tác động lẫn nhau, không được tách rời nhau. Mọi chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh đều chịu ảnh hưởng của những nhân tố xã hội, tự nhiên, kỹ thuật, tổ chức, quản lý... Vì vậy khi phân tích cần xem xét, nghiên cứu kỹ những ảnh hưởng của các nhân tố trên. Phân tích hoạt động kinh

doanh không chỉ quan tâm chú trọng về mặt kinh tế, mà còn phải chú trọng tới kinh tế - kỹ thuật, vì các nhân tố kỹ thuật có ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả kinh doanh, ảnh hưởng rất nhiều tới việc tổ chức sản xuất, ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới lao động.

2) Nghiên cứu phân tích hoạt động kinh doanh của đơn vị phải chú ý xem xét mâu thuẫn nội tại, có các biện pháp giải quyết những mâu thuẫn đó.

Khi phân tích cần phát hiện những mâu thuẫn nội tại trong các hiện tượng, các quá trình kinh doanh. Trên cơ sở đó đề ra các biện pháp giải quyết các mâu thuẫn đó. Có như vậy mới có thể cải tiến được công tác tổ chức quản lý kinh doanh .

Với đặc điểm thứ hai về cơ sở lý luận phân tích hoạt động kinh doanh là phải nghiên cứu những tình huống mâu thuẫn nội tại của các hiện tượng, quá trình kinh tế, kịp thời khắc phục, giải quyết mâu thuẫn đó để thúc đẩy sự phát triển của các hiện tượng, quá trình kinh tế của doanh nghiệp.

Việc giải quyết các mâu thuẫn sẽ cải tiến công tác quản lý kinh doanh nhằm đáp ứng tình hình phát triển kinh doanh của doanh nghiệp nói riêng và của nền kinh tế quốc dân nói chung.

3) Nghiên cứu phân tích hoạt động kinh doanh phải được tiến hành trong quá trình phát triển tất yếu của các hiện tượng, các quá trình kinh tế. Khi nghiên cứu quá trình tăng trưởng, phát triển của doanh nghiệp "Doanh thu, lợi nhuận, sản lượng dịch vụ . . ." cho thấy sự phát triển đó cũng như sự phát triển của nền kinh tế quốc dân không phải chỉ tăng đơn thuần về số lượng, tốc độ tăng trưởng mà còn tái sản xuất mở rộng từ thấp đến cao. Sự phát triển không ngừng này không chỉ ở một ngành nào đó mà là trong toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Sự phát triển này diễn ra như một quy luật của sự phát triển xã hội trên cơ sở các quy luật kinh tế cơ bản như quy luật giá trị, quy luật cung – cầu và quy luật cạnh tranh...

Phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là phải nghiên cứu các quy luật kinh tế cơ bản trong chiến lược phát triển kinh tế nói chung và trong doanh nghiệp nói riêng của Đảng và Nhà nước. Trong phân tích phải tính đến yêu cầu của quy luật giá trị. Phân tích hoạt động kinh doanh đánh giá cao tình hình tiết kiệm lao phí lao động sống và lao động quá khứ để hạ giá thành sản phẩm dịch vụ, tăng sản lượng sản phẩm, tăng doanh thu, lợi nhuận, tăng mức tích lũy vốn. Bên cạnh đó phân tích kinh doanh còn phải tính đến yêu cầu của quy luật này phù hợp với mức độ phát triển của nền sản xuất xã hội.

Chẳng hạn phân tích sử dụng lao động phải xem xét, nghiên cứu mối quan hệ giữa tốc độ tăng năng suất lao động và tốc độ tăng tiền lương. Thường thì tốc độ tăng tiền lương phải chậm hơn tốc độ tăng năng suất lao động.

Với đặc điểm thứ ba của cơ sở lý luận phân tích là nghiên cứu các hiện tượng, quá trình kinh doanh trong sự phát triển tất yếu của những hiện tượng đó, đồng thời có tính đến yêu cầu

của các quy luật kinh tế cơ bản mới bảo đảm tính khách quan khoa học của phân tích hoạt động kinh doanh.

1 4. NHIỆM VỤ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Để trở thành một công cụ của công tác quản lý hoạt động kinh doanh, là cơ sở cho việc ra quyết định kinh doanh đúng đắn, phân tích hoạt động kinh doanh có những nhiệm vụ sau:

1.4.1: Kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh thông qua các chỉ tiêu kinh tế:

Nhiệm vụ trước tiên của phân tích là đánh giá và kiểm tra khái quát giữa kết quả kinh doanh đạt được so với mục tiêu kế hoạch, dự toán, định mức. . . đã đặt ra để khẳng định tính đúng đắn và khoa học của chỉ tiêu đã xây dựng trên một số mặt chủ yếu của quá trình hoạt động kinh doanh

Ngoài quá trình đánh giá trên, phân tích cần xem xét đánh giá tình hình chấp hành các quy định, thể lệ thanh toán, trên cơ sở pháp lý, luật pháp trong nước và quốc tế.

Thông qua quá trình kiểm tra, đánh giá, ta có được cơ sở định hướng để nghiên cứu sâu hơn ở các bước tiếp theo, làm rõ các vấn đề cần quan tâm.

1.4.2. Xác định các nhân tố ảnh hưởng của các chỉ tiêu và tìm các nguyên nhân gây nên ảnh hưởng của các nhân tố đó:

Biến động của các chỉ tiêu là do ảnh hưởng trực tiếp của các nhân tố tác động tới chỉ tiêu gây nên. Cho nên phải xác định, lượng hoá được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố tới chỉ tiêu và những nguyên nhân tác động vào nhân tố đó. Chẳng hạn khi nghiên cứu chỉ tiêu doanh thu kinh doanh, các nhân tố làm cho doanh thu thay đổi như: sản lượng dịch vụ, chính sách giá thay đổi. Vậy các nguyên nhân ảnh hưởng tới sản lượng dịch vụ có thể là nhu cầu của khách hàng tăng, có thể là do số lượng dịch vụ tăng lên, có thể là việc đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng do công nghệ phát triển, có thể do doanh nghiệp đầu tư thêm trang thiết bị để mở rộng sản xuất... Còn nhân tố giá thay đổi, có thể là do chính sách của nhà nước, sự lựa chọn mức cước phí của ngành trong khung nhà nước quy định thay đổi...

1.4.3: Đề xuất giải pháp nhằm khai thác triệt để tiềm năng và khắc phục những tồn tại của quá trình hoạt động kinh doanh:

Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ đánh giá kết quả không chỉ dừng lại ở việc xác định các nhân tố ảnh hưởng và các nguyên nhân mà trên cơ sở đó phát hiện ra các tiềm năng cần phải khai thác và những khâu còn yếu kém tồn tại, nhằm đề ra các giải pháp, biện pháp phát huy hết thế mạnh, khắc phục những tồn tại của doanh nghiệp.

1 4.4. Xây dựng phương án kinh doanh căn cứ vào mục tiêu đã định:

Quá trình kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh giúp doanh nghiệp biết được tiến độ thực hiện, những nguyên nhân sai lệch xảy ra, ngoài ra còn giúp cho doanh

ngành phát hiện những thay đổi có thể xảy ra tiếp theo. Nếu kiểm tra và đánh giá đúng đắn sẽ giúp cho doanh nghiệp điều chỉnh kế hoạch cho phù hợp và đề ra các giải pháp tiến hành trong tương lai.

Định kỳ doanh nghiệp phải tiến hành kiểm tra và đánh giá hoạt động kinh doanh trên tất cả các góc độ, đồng thời căn cứ vào điều kiện tác động của môi trường bên ngoài hiện tại và tương lai để xác định vị trí của doanh nghiệp trên thị trường để định hướng, để xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp. Nhiệm vụ của phân tích nhằm xem xét, dự báo, dự đoán sự phát triển của doanh nghiệp trong tương lai, hoạch định các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

1.5. CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH

1.5.1 Khái niệm chỉ tiêu phân tích

Trong quá trình kinh doanh của các doanh nghiệp dựa vào kết quả các loại hạch toán, có thể rút ra những chỉ tiêu cần thiết để phân tích các mặt hoạt động kinh doanh. Các chỉ tiêu phân tích đó biểu thị đặc tính về mức độ hoàn thành nhiệm vụ, về động thái của quá trình kinh doanh của các bộ phận, các mặt cá biệt hợp thành các quá trình kinh doanh đó. Chỉ tiêu phân tích có thể biểu thị mối liên hệ qua lại của các mặt hoạt động của doanh nghiệp, cũng có thể xác định nguyên nhân đem lại những kết quả kinh tế nhất định.

Chỉ tiêu phân tích là những khái niệm nhất định phản ánh cả số lượng, mức độ, nội dung và hiệu quả kinh tế của một hiện tượng kinh tế, một quá trình kinh tế toàn bộ hay từng mặt cá biệt hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nội dung của chỉ tiêu biểu hiện bản chất kinh tế của các hiện tượng, các quá trình kinh tế, do đó nó luôn luôn ổn định; còn giá trị về con số của chỉ tiêu biểu thị mức độ đo lường cụ thể, do đó nó luôn biến đổi theo thời gian và không gian cụ thể.

1.5.2 Hệ thống chỉ tiêu phân tích

- *Căn cứ vào nội dung kinh tế:* phân chỉ tiêu phân tích thành chỉ tiêu số lượng và chỉ tiêu chất lượng.

Chỉ tiêu số lượng phản ánh quy mô của kết quả hay điều kiện của quá trình kinh doanh như doanh thu, lượng vốn,...

Chỉ tiêu chất lượng phản ánh những đặc điểm về bản chất của quá trình đó. Có chỉ tiêu chất lượng phản ánh hiệu quả toàn bộ hoạt động kinh tế của doanh nghiệp, có chỉ tiêu chất lượng phản ánh hiệu quả một khía cạnh nào đó của quá trình kinh doanh

Chỉ tiêu số lượng và chỉ tiêu chất lượng có mối quan hệ mật thiết với nhau, chính vì vậy, không nên phân tích một cách cô lập mà phải đặt trong mối liên hệ chặt chẽ với nhau mới thu được kết quả toàn diện và sâu sắc. Ngoài ra cũng cần nghiên cứu phân tích các chỉ tiêu này trong thể thống nhất trong mối liên hệ giữa chỉ tiêu số lượng và chỉ tiêu chất lượng

- Theo cách tính toán: Chỉ tiêu phân tích bao gồm chỉ tiêu tổng lượng, chỉ tiêu tương đối và chỉ tiêu bình quân.

Chỉ tiêu tổng lượng hay chỉ tiêu tuyệt đối biểu thị bằng số tuyệt đối, được sử dụng để đánh giá quy mô kết quả hay điều kiện kinh doanh tại một thời gian và không gian cụ thể như doanh thu, lượng vốn, số lao động.

Chỉ tiêu tương đối là những chỉ tiêu phản ánh quan hệ so sánh bằng số tương đối giữa hai chỉ tiêu tổng lượng. Chỉ tiêu này có thể tính bằng tỷ lệ hoặc phần trăm (%). Nó được sử dụng để phân tích quan hệ kinh tế giữa các bộ phận.

Chỉ tiêu bình quân phản ánh mức độ chung bằng số bình quân hay nói một cách khác, chỉ tiêu bình quân phản ánh mức độ điển hình của một tổng thể nào đó. Nó được sử dụng để so sánh tổng thể theo các loại tiêu thức số lượng để nghiên cứu sự thay đổi về mặt thời gian, mức độ điển hình các loại tiêu thức số lượng của tổng thể; nghiên cứu quá trình và xu hướng phát triển của tổng thể

- Chỉ tiêu phân tích còn được phân ra chỉ tiêu tổng hợp và chỉ tiêu cá biệt.

Chỉ tiêu tổng hợp phản ánh một tổng hoà nhất định của quá trình kinh doanh, tổng hoà này biểu thị sự tổng hợp của các quá trình kinh doanh, biểu thị kết cấu và chất lượng của những quá trình đó.

Chỉ tiêu cá biệt không có ảnh hưởng số lượng của quá trình kinh doanh nói trên. Sử dụng các chỉ tiêu trong phân tích là để nêu ra những đặc điểm của quá trình kinh doanh, đồng thời xác định các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả hoạt động mà doanh nghiệp đạt được trong một chu kỳ kinh doanh nhất định, khi biểu thị đặc tính của hiện tượng kinh doanh, quá trình kinh doanh, có thể thấy kết cấu của chỉ tiêu phân tích. Các chỉ tiêu phân tích nói rõ doanh nghiệp đã hoàn thành nhiệm vụ như thế nào? đạt đến mức độ nào? quá trình kinh doanh xảy ra như thế nào?...v.v...

Cũng như các chỉ tiêu kinh tế khác, chỉ tiêu phân tích đều có đơn vị tính. Đơn vị tính có thể là hiện vật như đơn vị tự nhiên (con, cái); đơn vị đo lường (mét, kilôgam, tạ, tấn); đơn vị thời gian (ngày, giờ). Cấu thành của đơn vị được dùng để tính chỉ tiêu phân tích cũng gồm có đơn vị đơn và đơn vị kép. Đơn vị đơn như mét, kilôgam,...; còn đơn vị kép như Kw/h điện, máy điện thoại/100 dân...v.v... Trong các đơn vị trên, chỉ có đơn vị giá trị và đơn vị lao động là có tác dụng tổng hợp, còn các đơn vị khác không có tác dụng tổng hợp.

Hệ thống chỉ tiêu phân tích có nhiều loại, việc sử dụng loại chỉ tiêu nào là do nội dung, yêu cầu và nhiệm vụ của công tác phân tích cụ thể quyết định.

1.5.3 Chỉ tiết hoá chỉ tiêu phân tích

Để phân tích hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp được sâu sắc và kết quả, nếu chỉ dựa vào các chỉ tiêu tổng hợp thì chưa đủ, cần phải có những chỉ tiêu cụ thể chi tiết. Cần

phải chi tiết các chỉ tiêu phân tích nhằm phản ánh các mặt tốt, xấu, phản ánh kết quả đạt được theo thời gian, địa điểm và bộ phận cá biệt hợp thành chỉ tiêu đó.

Thông thường chỉ tiêu phân tích được chi tiết hoá theo thời gian thực hiện, theo địa điểm và theo bộ phận cá biệt hợp thành các chỉ tiêu đó.

1. Chi tiết hoá chỉ tiêu theo thời gian: tức là các chỉ tiêu năm được chi tiết thành chỉ tiêu quý hoặc chỉ tiêu tháng .

Chi tiết chỉ tiêu phân tích theo thời gian có tác dụng tìm ra những chỉ tiêu lớn nhất, có thể xác định được xu hướng của quá trình hoạt động của bộ phận kinh doanh này hoặc bộ phận kinh doanh khác, có thể tìm thời gian tốt nhất theo kết quả đạt được khi doanh nghiệp sử dụng khả năng của mình. Nó cũng cho phép tìm ra sự không đều đặn của tình hình tiến triển trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Ngoài ra chi tiết hoá chỉ tiêu phân tích theo thời gian còn có tác dụng trong việc nghiên cứu sử dụng thời gian trong ngày làm việc. Bằng cách chụp ảnh bấm giờ ngày làm việc cũng như bằng những cách điều tra khác có thể xác định thời gian người lao động sử dụng để sản xuất và những hao phí không sản xuất, từ đó có thể xác định được hiệu quả công tác ở những khoảng thời gian khác nhau trong ngày làm việc của người lao động.

2. Chi tiết hoá chỉ tiêu phân tích theo địa điểm :

Mỗi doanh nghiệp đều bao gồm một số khâu, một số đơn vị sản xuất nhất định. Chính vì vậy chỉ tiêu tổng hợp về công tác của doanh nghiệp được hình thành từ các chỉ tiêu cá biệt về công tác của tất cả các khâu, các đơn vị sản xuất đó.

Chi tiết chỉ tiêu phân tích theo địa điểm có tác dụng đối với việc nêu rõ những bộ phận, những đơn vị sản xuất nào tiên tiến, những lao động nào tiên tiến. Đồng thời cũng nêu ra những khâu, những đơn vị chậm tiến. Nhiều doanh nghiệp, chất lượng sản phẩm không đảm bảo, ảnh hưởng đến doanh thu. Nhờ chi tiết chỉ tiêu phân tích theo địa điểm có thể xác định được các khâu, các đơn vị có ít hoặc nhiều sản phẩm không đảm bảo chất lượng, trên cơ sở đó tìm nguyên nhân và biện pháp khắc phục.

Chi tiết chỉ tiêu phân tích theo địa điểm sẽ bổ sung cho chi tiết theo thời gian. Một chỉ tiêu nếu được chi tiết cả thời gian và địa điểm khi phân tích sẽ cho kết quả đầy đủ và sâu sắc hơn.

3. Chi tiết chỉ tiêu phân tích theo bộ phận cá biệt hợp thành:

Được sử dụng để tìm kết cấu của quá trình kinh tế và xác lập vai trò của các bộ phận cá biệt hợp thành chỉ tiêu tổng hợp. Chi tiết theo bộ phận cá biệt có tác dụng đối với việc tìm các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh mà doanh nghiệp đã đạt được. Nó cũng có tác dụng vạch rõ mức độ hoàn thành hiện tượng kinh tế hoặc quá trình kinh tế.

Trong thực tế không ít doanh nghiệp hoàn thành được nhiệm vụ chung, nhưng lại không hoàn thành nhiệm vụ cá biệt. Ngoài ra nó còn giúp cho người làm công tác phân tích tập trung khả năng sao cho đạt được kết quả tốt hơn. Tác dụng này rất quan trọng khi chi tiết quá trình lao động theo những hao phí lao động nhiều nhất nhằm tổ chức cơ giới hoá, tăng năng suất lao động...v.v... Chi tiết hoá chỉ tiêu phân tích theo bộ phận cá biệt hợp thành còn có thể xác định được mối quan hệ qua lại của những chỉ tiêu khác nhau. Xác định được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố khác nhau đến hiện tượng và quá trình kinh tế.

Tóm lại, chi tiết chỉ tiêu phân tích theo thời gian, theo địa điểm và theo bộ phận cá biệt hợp thành có sự bổ sung mật thiết cho nhau. Nhờ đó có thể đi sâu nghiên cứu toàn bộ quá trình kinh doanh, tìm ra những mối liên hệ qua lại và những mặt khác nhau của các chỉ tiêu phân tích. Chi tiết hoá chỉ tiêu phân tích có thể tiến hành một cách liên tục, tức là sau khi chi tiết lần đầu các chỉ tiêu phân tích theo chỉ tiêu cá biệt này lại có thể được chi tiết thêm nữa theo những chỉ tiêu cá biệt khác. Chẳng hạn, chỉ tiêu giá thành sản phẩm dịch vụ, sau khi được chi tiết hoá theo bộ phận có thể chi tiết theo yếu tố chi phí tiền lương, bảo hiểm xã hội, vật liệu, dịch vụ mua ngoài, chi khác...v.v...

Cũng cần chú ý là không phải khi nào cũng cần và có khả năng chi tiết một cách liên tục chỉ tiêu phân tích theo bộ phận cá biệt. Một số chỉ tiêu phân tích chỉ có thể chi tiết được đến một mức độ nào đó mà thôi. Nói chung, chi tiết chỉ tiêu phân tích theo bộ phận cá biệt hợp thành quyết định bởi nhiệm vụ, nội dung và yêu cầu của công tác phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp .

1.5.4 Mối liên hệ giữa các chỉ tiêu phân tích

Trong phân tích hoạt động kinh doanh, mỗi chỉ tiêu đều biểu thị một khía cạnh nào đó của hiện tượng và quá trình kinh tế nghiên cứu. Các khía cạnh đó liên quan mật thiết với nhau, cho nên khi nghiên cứu một hiện tượng nào đó phải xem xét tất cả các chỉ tiêu, mối liên hệ giữa các chỉ tiêu đó.

Mối liên hệ giữa các chỉ tiêu thường bao gồm : liên hệ hàm số, liên hệ tương quan, liên hệ thuận hoặc nghịch, liên hệ một hay nhiều nhân tố...

Mối liên hệ khi mà một giá trị nhất định của nhân tố ứng với một giá trị nhất định của chỉ tiêu phân tích (chỉ tiêu kết quả) gọi là liên hệ hàm số.

Mối liên hệ khi mà một giá trị nhất định của chỉ tiêu kết quả ứng với nhiều giá trị của nhân tố gọi là liên hệ tương quan.

Cả liên hệ hàm số và tương quan đều có thể là liên hệ thuận hay liên hệ nghịch. Liên hệ thuận là mối liên hệ khi tăng hoặc giảm chỉ tiêu nhân tố sẽ làm tăng hoặc giảm chỉ tiêu kết quả. Còn liên hệ nghịch thì ngược lại tức là khi tăng hoặc giảm chỉ tiêu nhân tố sẽ làm giảm hoặc tăng chỉ tiêu kết quả.

Mối liên hệ giữa các chỉ tiêu thường được biểu diễn dưới dạng sơ đồ hoặc công thức toán học. Trong sơ đồ mối liên hệ giữa các chỉ tiêu biểu thị nguyên nhân, kết quả giữa các khía cạnh của hiện tượng nghiên cứu. Chính vì vậy mỗi chỉ tiêu giữ một vai trò nhất định. Khi biểu thị mối liên hệ giữa các chỉ tiêu dưới dạng công thức cần bảo đảm các yêu cầu sau:

- Các chỉ tiêu nhân tố trong công thức phân tích phải xác định nguyên nhân của chỉ tiêu kết quả (chỉ tiêu phân tích).

- Giữa các chỉ tiêu nhân tố xác định chỉ tiêu kết quả (chỉ tiêu phân tích) phải không có sự liên hệ chặt chẽ với nhau. Nếu có sự liên hệ chặt chẽ sẽ không đánh giá đúng nguyên nhân thay đổi chỉ tiêu kết quả. Trong trường hợp như vậy phải nghiên cứu một cách tỷ mỉ lựa chọn phương pháp luận phân tích thích hợp.

1.6. NHÂN TỐ TRONG PHÂN TÍCH

1.6.1 Khái niệm nhân tố

Trong phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, khái niệm nhân tố được thường xuyên sử dụng để chỉ điều kiện tất yếu làm cho quá trình kinh tế nào đó có thể thực hiện được. Nhân tố có nghĩa là nguyên nhân gây ảnh hưởng đến kết quả nhất định cho hiện tượng và quá trình kinh tế.

Trong phân tích, nguyên nhân và kết quả không phải là cố định bởi vì nghiên cứu một hiện tượng kinh doanh, một quá trình kinh doanh nào đó thì cái này có thể là nguyên nhân nhưng khi nghiên cứu một quá trình kinh doanh khác thì nguyên nhân đó lại trở thành kết quả. Có khi nguyên nhân và kết quả hợp với nhau làm cho nguyên nhân biểu hiện thành kết quả và ngược lại.

1.6.2 Phân loại nhân tố

Trong quá trình phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, có rất nhiều nhân tố. Việc xác định nhân tố nào là tùy thuộc vào đặc điểm của hiện tượng, quá trình kinh doanh. Tuy vậy vẫn có thể phân các nhân tố như sau :

1. Theo nội dung kinh tế bao gồm:

- Nhân tố thuộc điều kiện kinh doanh (lao động, vật tư, tiền vốn); các nhân tố này ảnh hưởng trực tiếp đến quy mô kinh doanh.

- Nhân tố thuộc về kết quả kinh doanh, các nhân tố này thường ảnh hưởng dây chuyền từ khâu cung ứng đến sản xuất tiêu thụ từ đó ảnh hưởng đến tài chính.

2. Theo tính tất yếu của nhân tố bao gồm:

- Nhân tố chủ quan là những nhân tố tác động đến hoạt động kinh doanh tùy thuộc vào sự nỗ lực chủ quan của chủ thể tiến hành hoạt động kinh doanh. Những nhân tố này như

trình độ sử dụng lao động, vật tư, tiền vốn, trình độ khai thác các nhân tố khách quan của doanh nghiệp (giá thành sản phẩm, mức hao phí, thời gian lao động).

- Nhân tố khách quan là những nhân tố phát sinh và tác động như một yêu cầu tất yếu ngoài sự chi phối của chủ thể tiến hành hoạt động kinh doanh (thuế, giá cả, lương bình quân).

Việc phân tích kết quả hoạt động kinh doanh theo sự tác động của các nhân tố chủ quan và khách quan, giúp doanh nghiệp đánh giá đúng những nỗ lực của bản thân và tìm hướng tăng nhanh hiệu quả hoạt động kinh doanh.

3. Theo tính chất của nhân tố bao gồm:

- Nhân tố số lượng là những nhân tố phản ánh quy mô, điều kiện hoạt động kinh doanh, như số lượng lao động, vật tư, tiền vốn, sản lượng doanh thu..

- Nhân tố chất lượng là những nhân tố phản ánh hiệu suất hoạt động kinh doanh.

Việc phân tích hoạt động kinh doanh theo chỉ tiêu số lượng và chỉ tiêu chất lượng giúp cho việc đánh giá phương hướng, đánh giá chất lượng và giúp cho việc xác định trình tự đánh giá các nhân tố khi sử dụng phương pháp loại trừ trong phân tích hoạt động kinh doanh.

4. Theo xu hướng tác động của các nhân tố phân ra:

- Nhân tố tích cực là những nhân tố có tác động tốt hay làm tăng độ lớn của kết quả và hiệu quả hoạt động kinh doanh.

- Nhân tố tiêu cực là những nhân tố có tác động xấu hay làm giảm quy mô của kết quả hoạt động kinh doanh.

Trong phân tích cần xác định xu hướng và sự bù trừ về độ lớn của các loại nhân tố tích cực và tiêu cực để xác định ảnh hưởng tổng hợp của tất cả các loại nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh theo hướng tác động của các nhân tố tích cực và tiêu cực giúp cho doanh nghiệp chủ động thực hiện các biện pháp để phát huy những nhân tố tích cực, tăng nhanh kết quả hoạt động kinh doanh. Đồng thời cũng hạn chế tới mức tối đa những nhân tố tiêu cực, có tác động xấu đến quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhân tố có nhiều loại như đã nêu ở trên, nhưng cần chú rằng khi phân loại phải tùy thuộc vào mối quan hệ cụ thể của nhân tố với chỉ tiêu phân tích. Chẳng hạn, có những nhân tố trong mối quan hệ với chỉ tiêu này là loại nhân tố này, nhưng trong mối quan hệ với chỉ tiêu khác trở thành nhân tố khác. Chẳng hạn doanh thu là chỉ tiêu phân tích khi đánh giá, phân tích kết quả hoạt động kinh doanh, nhưng lại là chỉ tiêu nhân tố khi phân tích chỉ tiêu lợi nhuận hoạt động kinh doanh.

1.7. QUY TRÌNH TIẾN HÀNH CÔNG TÁC PHÂN TÍCH

Tổ chức công tác phân tích là một công việc hết sức quan trọng, nó sẽ quyết định chất lượng và kết quả công tác phân tích. Thông thường việc phân tích được tiến hành theo quy trình (trình tự) sau đây:

1.7.1 Lập kế hoạch phân tích là xác định trước về nội dung, phạm vi, thời gian và cách tổ chức phân tích:

Về nội dung phân tích cần xác định rõ các vấn đề cần phân tích. Có thể là toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, có thể là một khía cạnh nào đó của quá trình kinh doanh. Đây là cơ sở để xây dựng đề cương cụ thể để tiến hành phân tích.

Về phạm vi phân tích có thể toàn doanh nghiệp hoặc một vài đơn vị bộ phận được chọn làm điểm để phân tích. Tùy theo yêu cầu và thực tiễn quản lý kinh doanh mà xác định nội dung và phạm vi phân tích cho thích hợp.

Về thời gian ấn định trong kế hoạch phân tích bao gồm thời gian chuẩn bị và thời gian tiến hành phân tích.

Trong kế hoạch phân tích còn phân công trách nhiệm các bộ phận trực tiếp và phục vụ công tác phân tích cùng các hình thức hội nghị phân tích nhằm thu thập nhiều ý kiến, đánh giá đúng thực trạng và phát hiện đầy đủ tiềm năng cho việc phấn đấu đạt kết quả cao trong kinh doanh.

1.7.2. Thu thập, kiểm tra và xử lý số liệu:

Tài liệu sử dụng để làm căn cứ phân tích bao gồm văn kiện của các cấp bộ Đảng có liên quan đến hoạt động kinh doanh. Các nghị quyết, chỉ thị của chính quyền các cấp và cơ quan quản lý cấp trên có liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp; các tài liệu kế hoạch, dự toán, định mức,...v.v..

Sau khi thu thập tài liệu cần tiến hành kiểm tra tính hợp pháp của tài liệu bao gồm tính pháp lý của tài liệu (trình tự lập, ban hành, cấp thẩm quyền ký duyệt..), nội dung và phương pháp tính và ghi các con số; cách đánh giá đối với chỉ tiêu giá trị. Phạm vi kiểm tra không chỉ giới hạn các tài liệu trực tiếp làm căn cứ phân tích mà còn cả các tài liệu khác có liên quan, đặc biệt là các tài liệu gốc.

1.7.3. Xây dựng hệ thống chỉ tiêu và phương pháp phân tích:

Tùy theo nội dung, nguồn tài liệu thu thập được và loại hình phân tích để xác định hệ thống chỉ tiêu và phương pháp phân tích cho thích hợp .

Tùy theo phương tiện phân tích và trình độ sử dụng tài liệu phân tích, hệ thống chỉ tiêu được thể hiện khác nhau: có thể bằng sơ đồ khối thường dùng trong chương trình cho máy vi tính hay bảng phân tích hoặc biểu đồ.

1.7. 4. Viết báo cáo phân tích và tổ chức hội nghị phân tích:

Báo cáo phân tích, thực chất là bản tổng hợp những đánh giá cơ bản cùng những tài liệu chọn lọc để minh họa rút ra từ quá trình phân tích. Khi đánh giá cần nêu rõ cả thực trạng và tiềm năng cần khai thác. Cũng phải nêu phương hướng và biện pháp cho kỳ hoạt động kinh doanh tiếp theo.

Báo cáo phân tích cần được trình bày trong hội nghị phân tích để thu thập các ý kiến đóng góp và thảo luận cách thức thực hiện các phương hướng và biện pháp trong kỳ kinh doanh tiếp theo.

1.8. TỔ CHỨC CÔNG TÁC PHÂN TÍCH

Công tác tổ chức phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh thường phụ thuộc vào công tác sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp. Công tác tổ chức sản xuất kinh doanh lại phụ thuộc vào loại hình sản xuất kinh doanh. Đặc điểm và điều kiện kinh doanh ở mỗi doanh nghiệp không giống nhau, do đó công tác tổ chức phân tích hoạt động kinh doanh cũng phải đặt ra như thế nào để phù hợp với hình thức tổ chức sản xuất kinh doanh.

* Công tác phân tích hoạt động kinh doanh có thể nằm ở một bộ phận riêng biệt kiểm soát trực tiếp của Ban giám đốc và làm tham mưu cho giám đốc. Theo hình thức này thì quá trình phân tích được thực hiện toàn bộ nội dung của hoạt động sản xuất kinh doanh. Kết quả phân tích sẽ cung cấp thông tin thường xuyên cho lãnh đạo cấp cao. Trên cơ sở này các thông tin qua phân tích được truyền đạt từ trên xuống dưới theo các kênh căn cứ theo chức năng quản lý và quá trình đánh giá, kiểm tra, kiểm soát, điều chỉnh, chấn chỉnh đối với từng bộ phận của doanh nghiệp cũng được kèm theo từ ban giám đốc doanh nghiệp tới các phòng ban.

* Công tác phân tích hoạt động kinh doanh được thực hiện ở nhiều bộ phận riêng biệt căn cứ theo các chức năng của quản lý, nhằm cung cấp và thoả mãn thông tin cho các bộ phận của quản lý được phân quyền, trách nhiệm trong lĩnh vực kiểm tra, kiểm soát và ra quyết định đối với chi phí, doanh thu trong phạm vi được giao quyền đó. Cụ thể:

+ Đối với bộ phận được quyền kiểm soát và ra quyết định về chi phí sẽ tổ chức thực hiện phân tích về tình hình biến động giữa thực hiện so với định mức (hoặc kế hoạch) nhằm phát hiện chênh lệch của từng yếu tố chi phí, giá cả về mặt biến động lượng và giá, trên cơ sở đó tìm ra nguyên nhân và đề ra các giải pháp.

+ Đối với các bộ phận được phân quyền kiểm soát và ra quyết định về doanh thu thường gọi là trung tâm kinh doanh, trung tâm này là các bộ phận kinh doanh riêng biệt theo khu vực địa điểm hay một số sản phẩm, nhóm hàng nhất định, do đó họ có quyền với các bộ phận cấp dưới là trung tâm chi phí. Ứng với trung tâm này thường là trưởng bộ phận kinh doanh hoặc giám đốc kinh doanh ở từng doanh nghiệp trực thuộc tổng công ty. Trung tâm này sẽ tiến hành phân tích báo cáo thu nhập, đi xem xét và đánh giá mối quan hệ chi phí – khối lượng - lợi nhuận là cơ sở để đánh giá hoà vốn trong kinh doanh và việc phân tích báo cáo bộ phận.

+ Đối với trung tâm đầu tư, các nhà quản trị cấp cao nhất có quyền phụ trách toàn bộ doanh nghiệp, họ chủ yếu quan tâm đến hiệu quả của vốn đầu tư, ngắn hạn và dài hạn. Để đáp ứng việc cung cấp và thoả mãn thông tin thì quá trình phân tích sẽ tiến hành phân tích các báo cáo kế toán - tài chính, phân tích để ra quyết định dài hạn và ngắn hạn.

Như vậy quá trình tổ chức công tác phân tích được tiến hành tùy theo từng loại hình tổ chức sản xuất kinh doanh ở các doanh nghiệp. Nhằm đáp ứng thoả mãn thông tin cung cấp cho quy trình lập kế hoạch, kiểm tra và ra quyết định, công tác tổ chức phân tích phải làm sao thoả mãn được cao nhất nhu cầu của từng cấp chức năng quản lý.

1.9 PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH

1.9.1. Phương pháp so sánh đối chiếu

Phương pháp so sánh đối chiếu được sử dụng rộng rãi và là một trong những phương pháp chủ yếu dùng để phân tích hoạt động kinh doanh các doanh nghiệp. Thật ra phương pháp này được sử dụng trong tất cả các ngành khoa học và trong cuộc sống hàng ngày. Có thể nói phương pháp so sánh đối chiếu không thuộc quyền sở hữu của một ngành khoa học nào. Nhưng phương pháp đối chiếu đã được phát triển và đúc kết thành lý luận một cách có hệ thống trong môn phân tích hoạt động kinh doanh các doanh nghiệp.

Nội dung của phương pháp này là tiến hành so sánh đối chiếu các chỉ tiêu phản ánh hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp (chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh; chỉ tiêu phản ánh điều kiện hoạt động kinh doanh và chỉ tiêu hiệu quả hoạt động kinh doanh). Tùy theo yêu cầu, mục đích, tùy theo nguồn số liệu và tài liệu phân tích mà sử dụng số liệu chỉ tiêu phân tích khác nhau.

Về hình thức phân tích: để thuận tiện cho công tác phân tích, phương pháp so sánh đối chiếu chủ yếu thực hiện theo hình thức bảng phân tích

Bảng 1.1 Phân tích hoạt động kinh doanh bằng phương pháp so sánh

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện kỳ trước	Kỳ phân tích		So sánh	
			Kế hoạch	Thực hiện	Với kỳ trước	Với kế hoạch
I. Kết quả kinh doanh						
1. Hiện vật						
2. Giá trị						
II. Điều kiện kinh doanh						
1. Lao động						
2. Tiền vốn						

3. Chi phí						
III. Hiệu quả kinh doanh						
1. Tổng hợp						
2. Chi tiết						

Tác dụng của phương pháp đối chiếu là có thể đánh giá được các chỉ tiêu số lượng và các chỉ tiêu chất lượng phản ánh trong hệ thống các báo biểu và trong những tài liệu hạch toán.

Khi sử dụng phương pháp so sánh đối chiếu cần giải quyết những vấn đề cơ bản như:

- Xác định số gốc để so sánh
- Xác định điều kiện so sánh
- Xác định mục tiêu so sánh.

Về số gốc để so sánh khi xác định phụ thuộc vào mục đích cụ thể của phân tích. Nếu như phân tích để nghiên cứu nhịp độ biến động tốc độ tăng trưởng các chỉ tiêu thì số gốc để so sánh là trị số của chỉ tiêu kỳ trước hoặc nếu nghiên cứu thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng khoảng thời gian thường so sánh với cùng kỳ năm trước.

Về điều kiện so sánh khi xác định sẽ khác nhau theo thời gian và không gian. Như khi so sánh theo thời gian cần đảm bảo tính thống nhất về nội dung kinh tế của chỉ tiêu. Thông thường nội dung kinh tế của chỉ tiêu ổn định và quy định thống nhất. Cũng cần đảm bảo tính thống nhất về phương pháp tính các chỉ tiêu. Trong hoạt động kinh doanh các chỉ tiêu có thể được tính theo các phương pháp khác nhau. Vì vậy khi so sánh cần lựa chọn hoặc tính lại các trị số chỉ tiêu theo phương pháp thống nhất. Ngoài ra cần đảm bảo tính thống nhất về đơn vị tính các chỉ tiêu cả về số lượng, thời gian và giá trị.

Về mục tiêu so sánh khi xác định cần phân biệt xác định mức độ biến động tuyệt đối hay mức độ biến động tương đối của chỉ tiêu phân tích.

Mức độ biến động tuyệt đối, xác định bằng cách so sánh trị số của chỉ tiêu giữa 2 kỳ (kỳ phân tích và kỳ lấy làm gốc)

Mức độ biến động tương đối là kết quả so sánh giữa kỳ phân tích với kỳ gốc đã được điều chỉnh theo hệ số của chỉ tiêu liên quan.

Phương pháp so sánh đối chiếu trong phân tích hoạt động kinh doanh bao gồm nhiều phương thức khác nhau. Sử dụng công thức nào là tùy thuộc vào mục đích và yêu cầu của công tác phân tích quyết định. Nói chung có những phương thức so sánh đối chiếu sau:

a) So sánh chỉ tiêu thực hiện với chỉ tiêu nhiệm vụ đặt ra trong phân tích

Trong điều kiện kinh doanh theo cơ chế thị trường, mọi vận động kinh tế đều phải được xây dựng và hoàn thành theo nhiệm vụ, mục tiêu đề ra. Vì vậy muốn biết trong kỳ phân tích đã thực hiện nhiệm vụ và mục tiêu đề ra như thế nào, cần phải so sánh chỉ tiêu thực hiện với chỉ tiêu nhiệm vụ đề ra để tìm số chênh lệch bằng số tuyệt đối hoặc số tương đối. Sau khi so sánh đối chiếu như thế có thể nêu ra phương hướng để đi sâu phân tích tức là có thể sử dụng các phương pháp khác của phân tích để xác định cụ thể hơn, chi tiết hơn các nhân tố và mức độ ảnh hưởng của chúng đến quá trình kinh doanh của doanh nghiệp .

b) So sánh chỉ tiêu thực hiện kỳ phân tích với chỉ tiêu thực hiện kỳ trước hoặc với những chỉ tiêu thực hiện của những kỳ trước:

Trong hoạt động kinh doanh không phải tất cả các chỉ tiêu đều đặt ra nhiệm vụ thực hiện, một số chỉ tiêu không thể đặt ra như số sản phẩm dịch vụ vi phạm chất lượng,...Tuy vậy trong kỳ phân tích vẫn phát sinh những số thực tế. Như vậy, không thể so sánh chỉ tiêu thực tế với chỉ tiêu nhiệm vụ đề ra. Do đó tiến hành so sánh chỉ tiêu thực tế kỳ phân tích với chỉ tiêu thực hiện kỳ trước để đánh giá và phân tích.

Ngoài ra các chỉ tiêu tuy đã so sánh số thực hiện với nhiệm vụ đề ra nhưng vẫn chưa đủ, cần tiến hành so sánh thực hiện của kỳ phân tích với thực hiện kỳ trước để đánh giá đầy đủ và sâu sắc. Việc so sánh đó nhằm đánh giá tình hình phát triển kinh doanh.

So sánh chỉ tiêu thực hiện kỳ phân tích với chỉ tiêu thực hiện kỳ trước không chỉ hạn chế ở một kỳ trước mà có thể là hàng loạt thời kỳ tiếp nhau một cách liên tục. Phương thức này tạo khả năng thu được những tài liệu chính xác hơn vì có thể loại trừ những tình hình khác nhau hoặc những yếu tố ngẫu nhiên có ảnh hưởng đến chỉ tiêu dùng cho một thời kỳ nào đó. Tuy nhiên, việc so sánh này chỉ được sử dụng khi các thời kỳ so sánh có điều kiện hoạt động tương tự nhau.

c) So sánh các chỉ tiêu giữa các đơn vị tương tự nội bộ và ngoài doanh nghiệp

Phương thức này thường so sánh những chỉ tiêu trong kỳ phân tích giữa các bộ phận, khu vực kinh doanh hoặc giữa các doanh nghiệp của một ngành sản xuất

1.9.2 Phương pháp loại trừ

1. Nguyên tắc sử dụng:

Khi phân tích một quá trình kinh doanh thường có nhiều nhân tố ảnh hưởng và dẫn đến những kết quả nhất định. Cần phải biết cũng như cần phải xác định được mối liên hệ lẫn nhau giữa các nhân tố. Để giúp cho người làm công tác phân tích biết được nhân tố nào là quan trọng nhất, có tác động lớn nhất đến chỉ tiêu phân tích cần phải xác định chính xác mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố.

Khi xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố, thường thấy những nhân tố cá biệt có ảnh hưởng ở những chiều hướng đối lập nhau, không cùng một chiều. Một số nhân tố có

ảnh hưởng tích cực, có tác dụng thúc đẩy kinh doanh. Trái lại, một số nhân tố có ảnh hưởng tiêu cực, kìm hãm sự phát triển kinh doanh. Cần phải xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố cả khi kinh doanh tốt và không tốt. Bởi vì qua việc xác định này có thể thấy rõ mức độ ảnh hưởng của một nhân tố tích cực nào đó không những có thể bù lại mức độ ảnh hưởng của một nhân tố tiêu cực khác mà có khi còn vượt cả mức độ ảnh hưởng tiêu cực của nhân tố đó để làm cho hoạt động kinh doanh đạt được kết quả nhất định. Như thế, rõ ràng tác động của các nhân tố tích cực cũng không giống nhau.

Để sử dụng phương pháp loại trừ cần biết nguyên tắc sử dụng của nó.

Nếu giữa các chỉ tiêu nhân tố với chỉ tiêu kết quả có mối quan hệ hàm số thuận

$$Z = x + y + v$$

Giả sử một trong các nhân tố thay đổi còn các nhân tố khác cố định ta có:

$$\Delta Z_{(x)} = x_1 - x_0$$

$$\Delta Z_{(y)} = y_1 - y_0$$

$$\Delta Z_{(v)} = v_1 - v_0$$

$$\Delta Z = Z_1 - Z_0 = \Delta Z_{(x)} + \Delta Z_{(y)} + \Delta Z_{(v)}$$

Trong đó:

Z - Chỉ tiêu kết quả (phân tích) .

x, y, v - Chỉ tiêu nhân tố

Z₁, x₁, y₁, v₁ - chỉ tiêu kỳ phân tích ứng với chỉ tiêu kết quả và các nhân tố.

Z₀, x₀, y₀, v₀ - chỉ tiêu kỳ gốc ứng với chỉ tiêu kết quả và các nhân tố.

$\Delta Z_{(i)}$ – Mức độ ảnh hưởng của nhân tố i đến chỉ tiêu kết quả (phân tích) (i = x, y, v)

Đối với trường hợp này trình tự đánh giá ảnh hưởng của các nhân tố không làm thay đổi kết quả tính toán.

Nếu giữa các chỉ tiêu nhân tố với chỉ tiêu kết quả có mối liên hệ tích số:

$$Z = x y$$

Để xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố đến chỉ tiêu kết quả có 2 phương án.

Phương án 1: Xét ảnh hưởng của nhân tố x trước y sau:

$$\Delta Z_{(x)} = x_1 y_0 - x_0 y_0 = \Delta x y_0$$

$$\Delta Z_{(y)} = x_1 y_1 - x_1 y_0 = x_1 \Delta y$$

Phương án 2: Xét ảnh hưởng của nhân tố y trước x sau:

$$\Delta Z_{(y)} = x_0 y_1 - x_0 y_0 = x_0 \Delta y$$

$$\Delta Z_{(x)} = x_1 y_1 - x_0 y_1 = \Delta x y_1$$

Kết quả tính toán theo 2 phương án khác nhau và như vậy rõ ràng nó phụ thuộc vào thứ tự đánh giá các nhân tố. Cho nên cần phải thống nhất thứ tự đánh giá dựa trên nguyên tắc nhất định. Thứ tự đánh giá ảnh hưởng các nhân tố được xác định trên cơ sở phương pháp chỉ số. Khi xây dựng chỉ số chỉ tiêu số lượng, các nhân tố chất lượng lấy giá trị kỳ gốc còn khi xây chỉ số chỉ tiêu chất lượng, các nhân tố số lượng lấy giá trị kỳ phân tích (báo cáo). Thứ tự xây dựng chỉ số như vậy ứng với nguyên tắc đánh giá ảnh hưởng các nhân tố đến chỉ tiêu kết quả. Có thể khái quát nguyên tắc xác định thứ tự đánh giá ảnh hưởng các nhân tố đến chỉ tiêu kết quả như sau:

Nếu chỉ tiêu kết quả bị ảnh hưởng bởi hai nhân tố, một trong số đó là nhân tố số lượng, một là nhân tố chất lượng thì đầu tiên đánh giá nhân tố số lượng, sau đó là nhân tố chất lượng.

Nếu chỉ tiêu kết quả bị ảnh hưởng bởi nhiều tố thì phải xác định thứ tự đánh giá bằng cách khai triển chỉ tiêu kết quả theo các nhân tố hoặc nhóm các nhân tố. Trong đó cần chú ý:

- Nếu trong công thức mối liên quan các chỉ tiêu có một vài nhân tố số lượng thì trước hết đánh giá ảnh hưởng nhân tố biểu diễn điều kiện sản xuất, sau đó đánh giá ảnh hưởng nhân tố thay đổi cơ cấu và cuối cùng là các nhân tố chất lượng.

- Công thức trung gian dùng để triển khai nhân tố cần phải có nội dung kinh tế thực sự.

2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Phương pháp thay thế liên hoàn được sử dụng để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố cá biệt đến một hiện tượng, một quá trình hoạt động kinh doanh.

Để đánh giá (xác định) mức độ ảnh hưởng của bất kỳ một nhân tố nào đến chỉ tiêu kết quả (phân tích) cần phải tính 2 đại lượng giả định của chỉ tiêu phân tích đó (phép thế). Trong phép thế thứ nhất nhân tố nào mà xem xét ảnh hưởng của nó thì lấy số liệu kỳ phân tích (thực hiện). Trong phép thế thứ hai lấy số liệu kỳ gốc (kế hoạch). Mức độ của các nhân tố còn lại trong 2 phép thế phụ thuộc vào thứ tự đánh giá ảnh hưởng của chúng đến chỉ tiêu phân tích. Những nhân tố mà ảnh hưởng của chúng xác định trước nhân tố nghiên cứu thì lấy số liệu kỳ phân tích (thực hiện). Còn các nhân tố mà ảnh hưởng của chúng xác định sau nhân tố nghiên cứu thì lấy số liệu kỳ gốc (kế hoạch).

Hiệu của phép thế thứ nhất với phép thế thứ hai là mức độ ảnh hưởng của nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

Ví dụ: $Z = x^{(1)} y^{(2)}$

Để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố thứ nhất x ta tính 2 phép thế

Phép thế 1

$$Z^1 = x_1 y_0$$

Phép thế 2

$$Z^{II} = x_0 y_0$$

Ảnh hưởng của nhân tố x

$$\Delta Z_{(x)} = Z^I - Z^{II} = x_1 y_0 - x_0 y_0$$

Để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố thứ hai y đến chỉ tiêu phân tích Z ta cũng tính 2 phép thế

$$\text{Phép thế 1: } Z^{III} = x_1 y_1$$

$$\text{Phép thế 2: } Z^{IV} = x_1 y_0$$

Ảnh hưởng của nhân tố y

$$\Delta Z_{(y)} = Z^{III} - Z^{IV} = x_1 y_1 - x_1 y_0$$

Khi sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn, phải xác định chính xác thứ tự thay thế các nhân tố ảnh hưởng. Nếu thứ tự thay thế các nhân tố bị thay đổi tùy tiện thì kết quả tính toán không đúng, mặc dù tổng mức ảnh hưởng của các nhân tố không đổi. Muốn xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố một cách đúng đắn thì phải nghiên cứu nội dung kinh tế của quá trình kinh doanh tức là phải xác định mối liên hệ thực tế của hiện tượng được phản ánh trong trình tự thay thế liên hoàn.

Nói chung, khi có hai nhân tố ảnh hưởng có 2 lần thay thế, có ba nhân tố thì có 3 lần thay thế.v.v... tổng quát có n nhân tố thì có n lần thay thế và phải tính (n-1) phép thế.

3. Phương pháp số chênh lệch

Phương pháp số chênh lệch là một trong những phương pháp loại trừ và thường được sử dụng trong phân tích kinh doanh. Thông thường khi có hai nhân tố cá biệt ảnh hưởng đến một quá trình kinh doanh thì sử dụng phương pháp số chênh lệch vì nó đơn giản hơn phương pháp thay thế liên hoàn.

Muốn xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố cá biệt phải tìm số chênh lệch giữa chỉ tiêu kỳ phân tích (quyết toán) với chỉ tiêu kỳ gốc (kế hoạch). Nhân số chênh lệch của mỗi một nhân tố với số tuyệt đối của nhân tố khác cũng tức là chỉ tiêu cá biệt. Khi xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố chất lượng thì nhân số chênh lệch của chỉ tiêu đó với kỳ phân tích (quyết toán) của nhân tố số lượng. Nói một cách khác là lấy số chênh lệch của nhân tố thứ nhất (nhân tố số lượng) nhân với kỳ gốc của nhân tố thứ hai (nhân tố chất lượng) thì có mức độ ảnh hưởng của nhân tố thứ nhất - nhân tố số lượng. Lấy số chênh lệch của nhân tố thứ hai (nhân tố chất lượng) nhân với số kỳ phân tích của nhân tố thứ nhất (nhân tố số lượng) sẽ được mức độ ảnh hưởng của nhân tố thứ hai.

Khi có ba nhân tố ảnh hưởng với một quá trình kinh doanh vẫn có thể sử dụng phương pháp số chênh lệch. .

Để hiểu rõ nội dung của phương pháp, hãy xét 2 trường hợp sau:

+ Có 2 nhân tố: Z - Chỉ tiêu phân tích

x, y - Chỉ tiêu nhân tố

Z_0, Z_1 - Chỉ tiêu phân tích kỳ gốc và kỳ phân tích

x_0, y_0, x_1, y_1 - Chỉ tiêu nhân tố kỳ gốc và kỳ phân tích

$\Delta_{(i)}$ - Chênh lệch của chỉ tiêu i

$$Z = x^{(1)} y^{(2)}$$

$$\Delta Z = Z_1 - Z_0 = x_1 y_1 - x_0 y_0$$

Cùng thêm và bớt một đại lượng giả sử $x_1 y_0$

$$\Delta Z = x_1 y_1 - x_0 y_0 + x_1 y_0 - x_1 y_0$$

$$= (x_1 - x_0) y_0 + x_1 (y_1 - y_0)$$

$$= \Delta x y_0 - x_1 \Delta y$$

+ Có 3 nhân tố

$$Z = x^{(1)} y^{(2)} v^{(3)}$$

$$\Delta Z = Z_1 - Z_0 = x_1 y_1 v_1 - x_0 y_0 v_0$$

Cùng thêm và bớt một đại lượng giả sử $x_1 y_0 v_0$

$$\Delta Z = x_1 y_1 v_1 - x_0 y_0 v_0 + x_1 y_0 v_0 - x_1 y_0 v_0$$

$$= (x_1 - x_0) y_0 v_0 + x_1 [(y_1 - y_0) v_0 + y_1 (v_1 - v_0)]$$

$$= \Delta x y_0 v_0 - x_1 \Delta y v_0 + x_1 y_1 \Delta v$$

Tổng quát:

- Có bao nhân tố thì có bấy nhiêu nhóm tích số
- Mỗi nhóm tích số có một số chênh lệch của một nhân tố nhất định
- Trước số chênh lệch của nhân tố là số kỳ phân tích, sau số chênh lệch là số kỳ gốc
- Tổng giá trị các tích số bằng giá trị số chênh lệch của chỉ tiêu phân tích

Phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch chỉ khác nhau về mặt tính toán, còn kết quả tính vẫn như nhau. Có thể nói phương pháp số chênh lệch là một hình thức đơn giản của phương pháp thay thế liên hoàn.

4 Phương pháp số gia tương đối

Mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố cá biệt không chỉ xác định bằng số tuyệt đối khi sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn hoặc phương pháp số chênh lệch mà còn có thể xác định

bằng các phương pháp tính theo số tương đối. Nói một cách khác, có thể xác định bằng số phần trăm (%) giữa số kỳ phân tích với số kỳ gốc.

Sử dụng phương pháp số gia tương đối có thể đơn giản được công tác tính toán, vì khi dùng phương pháp này không cần tính chỉ tiêu tỷ trọng chỉ cần trực tiếp tính toán bằng chỉ tiêu xuất phát. Nội dung của phương pháp số gia tương đối như sau:

- Muốn xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố thứ nhất đến chỉ tiêu phân tích thì lấy tỷ lệ phần trăm (%) thực hiện (kỳ phân tích) so với kế hoạch (kỳ gốc) của nhân tố đó trừ đi 100, nếu tính toán chỉ tiêu tương đối cho dưới dạng hệ số thì lấy hệ số thực hiện (kỳ phân tích) so với kế hoạch (kỳ gốc) trừ đi 1.

- Muốn xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố thứ hai đến chỉ tiêu phân tích ta so sánh phần trăm (%) hay hệ số thực hiện (kỳ phân tích) so sánh với kế hoạch (kỳ gốc) chỉ tiêu phân tích với nhân tố được đánh giá đầu tiên.

- Muốn xác định giá trị ảnh hưởng của các nhân tố bằng số tuyệt đối ta nhân ảnh hưởng tương đối của các nhân tố với giá trị kế hoạch (kỳ gốc) của chỉ tiêu phân tích.

Ví dụ: $Z = x^{(1)} y^{(2)}$

Trong đó: Z- Chỉ tiêu phân tích

x, y- Nhân tố

Khi đó:

$$\Delta Z_{(x)} \% = I_x \% - 100$$

$$\Delta Z_{(y)} \% = I_z \% - I_x \% = I_x \% (I_y \% - 100)$$

$$\Delta Z_{(x)} = \Delta Z_{(x)} \% \cdot Z_0$$

$$\Delta Z_{(y)} = \Delta Z_{(y)} \% \cdot Z_0$$

Với;

x_1

$$I_x \% = \frac{x_1}{x_0} \cdot 100$$

x_0

y_1

$$I_y \% = \frac{y_1}{y_0} \cdot 100$$

y_0

Z_1

$$I_z \% = \frac{Z_1}{Z_0} \cdot 100$$

$$Z_0$$

Tính chất cơ bản của phương pháp số gia tương đối.

1- Nếu biết rằng nhân tố thứ nhất K trong công thức mối liên quan ($M = Kn$) là một chỉ tiêu tổng hợp tức là $K = f(a, b, \dots)$ và nếu biết đại lượng của nó biến đổi do tác động của nhân tố a là $x\%$, nhân tố b là $y\%$... thì đại lượng chỉ tiêu phân tích bị ảnh hưởng bởi các nhân tố có thể viết dưới dạng:

$$\Delta M_{(a)}\% = \Delta K_{(a)}\%$$

$$\Delta M_{(b)}\% = \Delta K_{(b)}\%$$

2- Nếu nhân tố thứ hai n trong công thức mối liên quan ($M = Kn$) là một hàm số của các nhân tố khác $n = \varphi(g, e, \dots)$ và biết đại lượng tương đối do tác động của các nhân tố g, e là $\Delta n_{(g)}\%$; $\Delta n_{(e)}\%$ thì nhân sự thay đổi này với hệ số thực hiện kế hoạch của nhân tố thứ nhất (I_K) sẽ được ảnh hưởng của các nhân tố g, e đến chỉ tiêu phân tích.

$$\Delta M_{(g)}\% = \Delta n_{(g)}\% \cdot I_K$$

$$\Delta M_{(e)}\% = \Delta n_{(e)}\% \cdot I_K$$

$$K_1$$

$$I_K = \frac{\quad}{\quad}$$

$$K_0$$

5. Phương pháp điều chỉnh

Muốn xác định mức độ ảnh hưởng của bất kỳ nhân tố nào đến chỉ tiêu phân tích cần tính hiệu của 2 phép thế. Để tính mỗi phép thế lấy đại lượng kỳ gốc chỉ tiêu phân tích nhân với hệ số điều chỉnh.

Hệ số điều chỉnh là tỷ số giữa số thực hiện (kỳ phân tích) với số kế hoạch (kỳ gốc) của nhân tố đó. Việc chọn nhân tố để xác định hệ số điều chỉnh phụ thuộc vào thứ tự đánh giá của nhân tố phân tích. Nếu xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố thứ i thì phép thứ nhất hệ số điều chỉnh trong công thức phân tích tính cho i các nhân tố đầu, còn trong phép thứ hai cho (i - 1) các nhân tố.

$$\text{Ví dụ: } Z = x^{(1)} y^{(2)}$$

Để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố x (thứ tự thứ nhất) ta tính 2 phép thế. Trong đó phép thứ nhất: $Z^I = Z_0 \cdot I_x$. Phép thế thứ 2: $Z^{II} = Z_0$

$$\Delta Z_{(x)} = Z^I - Z^{II} = Z_0(I_x - 1)$$

Để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố y (thứ tự thứ hai) ta tính 2 phép thế. Trong đó phép thế thứ nhất $Z^{III} = Z_0$. $I_x I_y = Z_0$. $I_z Z^I = Z_1$, phép thế thứ 2: $Z^{IV} = Z_0$. I_x

$$\Delta Z_{(y)} = Z^{III} - Z^{IV} = Z_1 - Z_0 \cdot I_x = Z_1 \left\{ 1 - \frac{I_x}{I_z} \right\}$$

6. Phương pháp đánh giá ảnh hưởng thay đổi kết cấu.

Phương pháp này được sử dụng để phân tích chỉ tiêu phụ thuộc vào cơ cấu của hiện tượng nghiên cứu.

Để xác định sự thay đổi chỉ tiêu kết quả cần phải tính đại lượng giả định (phép thế) của nó. Trong phép thế cơ cấu lấy số thực hiện (kỳ phân tích) còn yếu tố thành phần lấy số kế hoạch (kỳ gốc).

Mức độ ảnh hưởng sự thay đổi cơ cấu đến chỉ tiêu kết quả được xác định bằng hiệu số của đại lượng giả định đó với đại lượng chỉ tiêu kết quả kỳ kế hoạch (kỳ gốc). Còn mức độ ảnh hưởng của nhân tố thành phần được xác định bằng hiệu của đại lượng chỉ tiêu kết quả thực hiện (kỳ phân tích) với đại lượng giả định đó.

Ví dụ: có 2 loại vật tư a và b tỷ trọng (cơ cấu) là γ , yếu tố thành phần là r

$$r = \gamma_a r_a + \gamma_b r_b$$

Tính đại lượng giả định (phép thế)

$$r^* = \gamma_a^1 r_a^0 + \gamma_b^1 r_b^0$$

Mức độ ảnh hưởng của cơ cấu:

$$\begin{aligned} \Delta r_{(\gamma)} &= r^* - r^0 = (\gamma_a^1 r_a^0 + \gamma_b^1 r_b^0) - (\gamma_a^0 r_a^0 + \gamma_b^0 r_b^0) \\ &= (\gamma_a^1 - \gamma_a^0) r_a^0 + (\gamma_b^1 - \gamma_b^0) r_b^0 \end{aligned}$$

Mức độ ảnh hưởng của yếu tố thành phần:

$$\begin{aligned} \Delta r_{(r)} &= r^1 - r^* = (\gamma_a^1 r_a^1 + \gamma_b^1 r_b^1) - (\gamma_a^1 r_a^0 + \gamma_b^1 r_b^0) \\ &= \gamma_a^1 (r_a^1 - r_a^0) - \gamma_b^1 (r_b^1 - r_b^0) \end{aligned}$$

Muốn xác định ảnh hưởng của từng hệ số cơ cấu, lấy thay đổi cơ cấu đó nhân với hiệu số giữa đại lượng kỳ gốc (kế hoạch) của nhân tố thành phần với đại lượng kỳ gốc (kế hoạch) chỉ tiêu kết quả.

$$\Delta r_{(\gamma_a)} = (\gamma_a^1 - \gamma_a^0) (r_a^0 - r^0)$$

$$\Delta r_{(\gamma_b)} = (\gamma_b^1 - \gamma_b^0) (r_b^0 - r^0)$$

Muốn xác định ảnh hưởng của từng nhân tố thành phần, lấy thay đổi nhân tố thành phần nhân với hệ số cơ cấu kỳ quyết toán (thực hiện) nhân tố đó.

$$\Delta r_{(a)} = \gamma_a^{-1} (r_a^1 - r_a^0)$$

$$\Delta r_{(b)} = \gamma_b^{-1} (r_b^1 - r_b^0)$$

7. Phương pháp hệ số tỷ lệ

Phương pháp này thường sử dụng khi chỉ tiêu tổng hợp là hàm của một chỉ tiêu tổng hợp trung gian đã có kết quả phân tích ảnh hưởng của nó tương ứng với từng chỉ tiêu nhân tố đã được biết:

$$Z = \frac{x^{(1)}}{y^{(2)}}, \text{ trong đó } y = a + b + c$$

Để xác định ảnh hưởng của nhân tố a, b, c đến chỉ 1 tiêu tổng hợp Z ($Z_{(a)}, Z_{(b)}, Z_{(c)}$) Cần phải tiến hành các bước sau:

- Xác định hệ số tỷ lệ K tức là tỷ số sự thay đổi chỉ tiêu phân tích do ảnh hưởng chỉ tiêu tổng hợp y ($\Delta Z_{(y)}$) với sự thay đổi của chỉ tiêu y (Δy):

$$K = \frac{\Delta Z_{(y)}}{\Delta y}$$

Vì $Z = \frac{x}{y}$ do đó $\Delta Z_{(y)} = \left\{ \frac{1}{y_1} - \frac{1}{y_0} \right\} x_1$

Hệ số tỷ lệ cho biết sự thay đổi của chỉ tiêu phân tích Z bao nhiêu nếu như nhân tố y tăng hoặc giảm một đơn vị.

- Xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu tổng hợp trung gian

$$\Delta Z_{(a)} = \Delta y_{(a)} \cdot K$$

$$\Delta Z_{(b)} = \Delta y_{(b)} \cdot K$$

$$\Delta Z_{(c)} = \Delta y_{(c)} \cdot K$$

Phương pháp này có nhược điểm là không sử dụng được khi sự thay đổi của các nhân tố a, b và c theo các chiều hướng khác nhau và tác động của chúng đồng thời đến y bằng hoặc gần bằng 0. Để khắc phục nhược điểm đó biến đổi như sau:

$$\Delta Z_{(y)} = \left\{ \frac{1}{y_1} - \frac{1}{y_0} \right\} x_1 = \left\{ \frac{y_0 - y_1}{y_0 y_1} \right\} x_1$$

Đặt $\frac{x_1}{y_0} = Z^*$ Ta có $\Delta Z_{(y)} = Z^* \frac{-\Delta y}{y_1}$

Khi đó ta có thể xác định ảnh hưởng của các nhân tố a, b, c, đến chỉ tiêu kết quả.

$$\Delta Z_{(a)} = Z^* \frac{-\Delta y_{(a)}}{y_1}$$

$$\Delta Z_{(b)} = Z^* \frac{-\Delta y_{(b)}}{y_1}$$

$$\Delta Z_{(c)} = Z^* \frac{-\Delta y_{(c)}}{y_1}$$

Phương pháp phân tích này chỉ thích ứng khi phân tích tỷ suất lợi nhuận và trích lập quỹ khuyến khích vật chất.

8. Phương pháp chỉ số

Phương pháp này nhằm xác định chỉ tiêu tương đối biểu thị quan hệ so sánh giữa các mức độ của hiện tượng kinh tế nhất định.

Ví dụ: $Z = x^{(1)} y^{(2)}$

- Tính chỉ số chỉ tiêu kết quả và các nhân tố

$$I_Z = \frac{Z_1}{Z_0} = \frac{x_1 y_1}{x_0 y_0}$$

$$I_x = \frac{x_1 y_0}{x_0 y_0} \quad I_y = \frac{x_1 y_1}{x_1 y_0}$$

- Xác định ảnh hưởng các nhân tố

$$\Delta Z = \Delta Z_{(x)} + \Delta Z_{(y)}$$

$$\Delta Z_{(x)} = (x_1 y_0 - x_0 y_0)$$

$$\Delta Z_{(y)} = (x_1 y_1 - x_1 y_0)$$

$$\Delta Z = Z_1 - Z_0 = (x_1 y_1 - x_0 y_0)$$

Trường hợp phân tích biến động chỉ tiêu bình quân ta tiến hành như sau:

- Trước hết tính chỉ tiêu bình quân

$$\bar{x} = \frac{\sum x_i f_i}{\sum f_i} \text{ hay } \bar{x} = \frac{\sum x_i f_i}{\sum f_i} \quad \text{với } f_i = \frac{f_i}{\sum f_i}$$

Trong đó: x_i - Các số bình quân tổ

f_i - Tần số

Chỉ tiêu bình quân kỳ gốc

$$\bar{x}_0 = \frac{\sum x_0 f_0}{\sum f_0}$$

Chỉ tiêu bình quân kỳ giả định

$$\bar{x}_{01} = \frac{\sum x_0 f_1}{\sum f_1}$$

Chỉ tiêu bình quân kỳ báo cáo

$$\bar{x}_1 = \frac{\sum x_1 f_1}{\sum f_1}$$

- Tính các chỉ số:

Chỉ số cấu thành khả biến

$$I_{cn} = \frac{\bar{x}_1}{\bar{x}_0} = \frac{\frac{\sum x_1 f_1}{\sum f_1}}{\frac{\sum x_0 f_0}{\sum f_0}}$$

Chỉ số cố định kết cấu

$$I_c = \frac{\bar{x}_1}{\bar{x}_{01}} = \frac{\frac{\sum x_1 f_1}{\sum f_1}}{\frac{\sum x_0 f_1}{\sum f_1}}$$

Chỉ số ảnh hưởng kết cấu

$$I_n = \frac{\bar{x}_{01}}{\bar{x}_0} = \frac{\frac{\sum x_0 f_1}{\sum f_1}}{\frac{\sum x_0 f_0}{\sum f_0}}$$

- Xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố

Ảnh hưởng kết cấu

$$(\bar{x}_{01} - \bar{x}_0) = \frac{\sum x_0 f_1}{\sum f_1} - \frac{\sum x_0 f_0}{\sum f_0}$$

Ảnh hưởng nhân tố thành phần

$$\bar{x}_1 - \bar{x}_{01} = \frac{\sum x_1 f_1}{\sum f_1} - \frac{\sum x_0 f_1}{\sum f_1}$$

$$(x_1 - x_{01}) = \frac{\quad}{\Sigma f_1} - \frac{\quad}{\Sigma f_1}$$

Tổng ảnh hưởng

$$(x_1 - x_0) = \frac{\Sigma x_1 f_1}{\Sigma f_1} - \frac{\Sigma x_0 f_0}{\Sigma f_0}$$

1.9.3 Phương pháp liên hệ

Mọi kết quả kinh doanh đều có mối liên hệ với nhau giữa các mặt, các bộ phận... Để lượng hoá các mối quan hệ đó, trong phân tích kinh doanh sử dụng các cách liên hệ phổ biến như liên hệ cân đối, liên hệ trực tuyến và liên hệ phi tuyến.

Liên hệ cân đối có cơ sở là sự cân bằng về lượng giữa 2 mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh: Giữa tổng số vốn và tổng số nguồn vốn; giữa nhu cầu và khả năng thanh toán; giữa thu với chi và kết quả kinh doanh... Mối liên hệ cân đối vốn có về lượng của các yếu tố... dẫn đến sự cân bằng cả về mức biến động (chênh lệch) về lượng giữa các mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh.

Liên hệ trực tuyến: là mối liên hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích. Chẳng hạn, lợi nhuận có quan hệ cùng chiều với sản lượng sản phẩm dịch vụ tiêu thụ, giá bán có quan hệ ngược chiều với giá thành... Trong mối liên hệ trực tuyến này, theo mức phụ thuộc giữa các chỉ tiêu có thể phân thành 2 loại quan hệ chủ yếu:

- Liên hệ trực tiếp giữa các chỉ tiêu như giữa lợi nhuận với giá bán, giá thành... Trong những trường hợp này các mối liên hệ không qua một chỉ tiêu liên quan nào: giá bán tăng (hoặc giá thành giảm) sẽ làm lợi nhuận tăng...
- Liên hệ gián tiếp là quan hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức độ phụ thuộc giữa chúng được xác định bằng một hệ số riêng

Liên hệ phi tuyến: là mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức độ liên hệ không được xác định theo tỷ lệ và chiều hướng liên hệ luôn luôn biến đổi. Trong trường hợp này, mối liên hệ giữa chỉ tiêu phân tích (hàm số) với các nhân tố (biến số) thường có dạng hàm lũy thừa. Để quy về hàm tuyến tính sử dụng các thuật toán như phép Loga, bảng tương quan và chương trình chuẩn tắc... Cũng có thể dùng vi phân hàm số của giải tích toán học để xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến mức biến động của chỉ tiêu phân tích.

1.9.4 Phương pháp tương quan hồi quy

1. Phương pháp tương quan đơn

Mối liên hệ giữa chỉ tiêu nhân tố với chỉ tiêu phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thường có quan hệ tỷ lệ thuận hoặc quan hệ tỷ lệ nghịch.

* Trường hợp tồn tại mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa chỉ tiêu nhân tố với chỉ tiêu phân tích

Đây là mối quan hệ theo một hướng xác định giữa chỉ tiêu nhân tố với chỉ tiêu phân tích.

Trường hợp này sử dụng hàm hồi quy dạng $Y_x = a + b.x$

Trong đó: Y_x - Chỉ tiêu phân tích

x - Chỉ tiêu nhân tố

a, b - Các tham số

Kết hợp với n lần quan sát, ta có: $S = \sum (Y - Y_x)^2 \rightarrow \min$

Lấy đạo hàm riêng theo a và b ta có hệ phương trình chuẩn tắc xác định các tham số a, b .

$$na + b \sum x = \sum y$$

$$a \sum x + b \sum x^2 = \sum xy$$

Sau khi xác định được các tham số a, b đưa về công thức phân tích $Y_i = a + b x_i$

Trong đó Y_i - chỉ tiêu phân tích

x_i - Chỉ tiêu nhân tố

Ví dụ: Một đơn vị xây dựng công thức phân tích chi phí hoạt động kinh doanh theo 2 yếu tố định phí (chi phí cố định) và biến phí (chi phí biến đổi). Đơn vị đã thu thập n lần quan sát thực nghiệm với x - sản lượng sản phẩm dịch vụ; y - tổng chi phí hoạt động kinh doanh tương ứng. Tổng chi phí định phí của đơn vị đáp ứng trong phạm vi phù hợp từ 60.000 đến 100.000 sản phẩm dịch vụ mỗi năm. Sau khi tính toán, xác định các tham số a, b ta có công thức phân tích:

$$Y = 900.000 + 20 x$$

Căn cứ vào công thức phân tích, kết hợp với phạm vi phù hợp sản lượng sản phẩm dịch vụ sản xuất cung cấp, có thể xây dựng kế hoạch linh hoạt phân tích chi phí hoạt động kinh doanh tương ứng với từng mức độ hoạt động

Bảng 1.2 Bảng phân tích bằng phương pháp tương quan đơn

Sản lượng sản phẩm dịch vụ	Tổng định phí (a) 10 ³ đồng	Tổng biến phí (bx) 10 ³ đồng	Tổng chi phí kinh doanh (Y) 10 ³ đồng
60.000	900.000	1.200.000	2.100.000
70.000	900.000	1.400.000	2.300.000

80.000	900.000	1.600.000	2.500.000
90.000	900.000	1.800.000	2.700.000
100.000	900.000	2.000.000	2.900.000

Qua bảng phân tích cho thấy:

- Sản lượng sản phẩm dịch vụ tăng hoặc giảm thì tổng chi phí kinh doanh cũng tăng hoặc giảm theo cùng một tỷ lệ nhất định

- Nếu đơn vị cần sản xuất cung cấp sản lượng sản phẩm dịch vụ bao nhiêu thì lúc đó có thể xác định tổng chi phí kinh doanh tương ứng. Giả sử đơn vị dự kiến sản xuất cung cấp 85.000 sản phẩm dịch vụ, khi đó tổng chi phí cho hoạt động kinh doanh sẽ là $Y = 900.000 + 20 \times 85.000 = 2.600.000$ ngàn đồng

* Trường hợp tồn tại quan hệ nghịch giữa chỉ tiêu phân tích với chỉ tiêu nhân tố: có nghĩa là chỉ tiêu nhân tố có quan hệ thuận với đại lượng nghịch đảo của chỉ tiêu phân tích. Trong trường hợp này có thể sử dụng hàm tương quan hồi quy có dạng $Y_x = a + b/x$

Kết hợp với n lần quan sát, ta có: $S = \sum (Y - Y_x)^2 \rightarrow \min$

Lấy đạo hàm riêng theo a và b ta có hệ phương trình chuẩn tắc xác định các tham số a, b.

$$na + b \sum 1/x = \sum y$$

$$a \sum x + b \sum 1/x^2 = \sum y/x$$

Sau khi xác định được các tham số a, b đưa về công thức phân tích $Y_i = a + b/x_i$

Trong đó Y_i - chỉ tiêu phân tích

x_i - Chỉ tiêu nhân tố

2. Phương pháp tương quan bội

Phương pháp tương quan bội được tiến hành theo trình tự sau

- Xác định các chỉ tiêu nhân tố (x_1, x_2, \dots, x_n)

- Tính các chỉ tiêu cần thiết cho phân tích

+ Số bình quân: Chỉ tiêu phân tích - \bar{Y}

Các chỉ tiêu nhân tố - \bar{x}_i

+ Phương sai: Chỉ tiêu phân tích - δ_y^2

Các chỉ tiêu nhân tố - $\delta_{x_i}^2$

+ Độ lệch chuẩn: Chỉ tiêu phân tích - δ_y

Các chỉ tiêu nhân tố - δ_{xi}

+ Hệ số biến thiên: Chỉ tiêu phân tích – V_y

Các chỉ tiêu nhân tố - V_i

Kết quả tính toán lập thành bảng

Bảng 1.3 Bảng tính các chỉ tiêu cần thiết cho phân tích bằng phương pháp tương quan bội

Chỉ tiêu	Số bình quân	Phương sai	Độ lệch chuẩn	Hệ số biến thiên
Y	\bar{Y}	δ_y^2	δ_y	V_y
x_1	\bar{x}_1	δ_{x1}^2	δ_{x1}	V_{x1}
x_2	\bar{x}_2	δ_{x2}^2	δ_{x2}	V_{x2}
.....
.....
x_k	\bar{x}_n	δ_{xk}^2	δ_{xk}	V_{xk}

Qua bảng kết quả tính toán cho thấy nếu nhân tố nào biến động lớn nhất sẽ tác động mạnh mẽ nhất đến chỉ tiêu phân tích.

- Tính hệ số tương quan cặp:

$$r_{xixj} = \frac{\overline{x_i x_j} - \bar{x}_i \bar{x}_j}{\delta_{xi} \delta_{xj}}$$

- Lập ma trận hệ số tương quan cặp

Bảng 1.4 Bảng ma trận hệ số tương quan cặp cho phân tích bằng phương pháp tương quan bội

	Y	x_1	x_2	x_i	x_k
Y	1						
x_1	r_{x1y}	1					

Hệ số tương quan bội phản ánh mức độ ảnh hưởng tổng hợp của các nhân tố từ x_1 đến x_k đến chỉ tiêu phân tích Y

- Tính các hệ số xác định riêng phần và xác định chung

Hệ số xác định riêng phần:

$$k_i = \frac{a_i(\overline{y_{x_i}} - \bar{y}_{x_i})}{\delta_y^2} \quad (i = 1, 2, \dots, k)$$

Hệ số xác định chung: $K_i = \sum k_i \quad (i = 1, 2, \dots, k)$

- Tính các hệ số co giãn

$$E_i = a_i \frac{\overline{x_i}}{Y}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ biến động của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích nếu có 1 % tăng lên.

Để hiểu rõ bản chất của phương pháp này, tác giả xin đưa ra một ví dụ cụ thể về phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến năng suất lao động theo số liệu giả định.

Bảng 1.5 Năng suất lao động và các nhân tố ảnh hưởng

	Y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
Đơn vị Năm	Triệu đồng	Triệu đồng	%	10^3 /giờ máy	Triệu đồng	%
1995	3,81	2,74	21,4	8,57	7,46	41,6
1996	3,36	2,73	21,7	8,31	7,57	33,1
1997	3,66	2,95	23,0	8,08	7,98	33,1
1998	4,12	2,82	23,3	7,98	8,15	37,7
1999	4,07	2,74	23,2	8,85	8,45	35,0
2000	3,86	4,34	20,3	8,85	7,26	36,4
2001	3,65	5,88	25,1	7,29	7,04	37,3
2002	3,45	6,41	25,1	6,97	7,18	33,1

2003	3,86	8,08	26,9	6,97	7,82	27,9
2004	4,45	8,00	28,0	8,03	7,75	31,2
2005	4,47	7,00	22,3	9,97	7,51	33,1
2006	4,44	7,08	24,1	9,18	7,95	40,4
2007	5,02	6,13	27,4	9,22	8,65	37,8

Trong đó: Y – Chỉ tiêu phân tích (Năng suất lao động)

x_1 - Chỉ tiêu nhân tố (Mức trang bị thiết bị cho một lao động)

x_2 - Chỉ tiêu nhân tố (Hệ số đảm nhiệm thiết bị của lao động)

x_3 - Chỉ tiêu nhân tố (Năng suất thiết bị sản xuất)

x_4 - Chỉ tiêu nhân tố (Tiền lương bình quân của một lao động)

x_5 - Chỉ tiêu nhân tố (Tỷ lệ vốn lưu động so với vốn kinh doanh)

Để tiến hành phân tích cần thực hiện theo trình tự sau:

1/ Tính các chỉ tiêu phân tích: Kết quả tính đưa vào bảng

Bảng 1.6 Kết quả tính các chỉ tiêu phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến năng suất lao động

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Số bình quân	Phương sai	Độ lệch chuẩn	Hệ số biến thiên
Y	Tr. đồng	4,01692	0,20695	0,4549	11,32
x_1	Tr. đồng	5,14615	4,25797	2,0635	40,09
x_2	%	24,01538	5,35669	2,3144	9,63
x_3	10^3 đ/G.máy	8,32846	0,76605	0,8752	10,50
x_4	Tr. đồng	7,75153	0,20830	0,4564	5,88
x_5	%	36,05384	20,44677	4,5218	12,54

2/ Tính các hệ số tương quan cặp và lập ma trận hệ số tương quan cặp: Kết quả tính đưa vào bảng

Bảng 1.7 Bảng ma trận hệ số tương quan cặp

	Y	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
Y	1					

X ₁	0,4151	1				
X ₂	0,4361	0,7071	1			
X ₃	0,6201	-0,4411	-0,3553	1		
X ₄	0,6191	-0,1483	-0,3035	0,3539	1	
X ₅	0,1924	-0,5236	-0,3978	0,4751	0,2971	1

Từ kết quả trên cho thấy:

- Mỗi liên hệ giữa NSLĐ và năng suất thiết bị khá chặt chẽ $r = 0,6201$
- Mỗi liên hệ giữa NSLĐ và tỷ lệ vốn lưu động so với vốn kinh doanh lỏng lẻo nhất $r = 0,1924$

3/ Lập hệ phương trình chuẩn và giải hệ phương trình này, tính được các hệ số hồi quy

$$a_0 = 0,084454$$

$$a_1 = 0,039271$$

$$a_2 = 0,109307$$

$$a_3 = 0,383272$$

$$a_4 = 0,188809$$

$$a_5 = 0,008837$$

Phương trình hồi quy thực nghiệm về năng suất lao động

$$Y = 0,084454 + 0,039271a_1 + 0,109307a_2 + 0,383272a_3 + 0,188809a_4 + 0,008837a_5$$

Trong đó:

a_0 - Mức độ ảnh hưởng của các nhân tố khác, ngoài các nhân tố đã phân tích

a_1 - Mức độ ảnh hưởng thực tế của trang thiết bị sản xuất cho một lao động đến năng suất lao động. Cứ một triệu đồng tăng lên của việc trang thiết bị sản xuất cho một lao động thì năng suất lao động tăng lên 39.271 đồng

a_2 - Mức độ ảnh hưởng thực tế của hệ số đảm nhiệm thiết bị của lao động đến năng suất lao động. Nếu tăng lên 1% về hệ số đảm nhiệm thiết bị của lao động thì năng suất lao động tăng lên 10.931 đồng

a_3 - Mức độ ảnh hưởng thực tế của năng suất thiết bị đến năng suất lao động. Nếu năng suất thiết bị tăng được 1000 đồng cho một giờ máy thì năng suất lao động tăng lên 383.272 đồng

a_4 - Mức độ ảnh hưởng thực tế của tiền lương bình quân đến năng suất lao động. Nếu tiền lương bình quân tăng lên 1000 đồng thì năng suất lao động tăng lên 188.000 đồng

a_5 - Mức độ ảnh hưởng thực tế của tỷ trọng vốn lưu động so với vốn kinh doanh đến năng suất lao động. Nếu tăng lên 1% tỷ trọng vốn lưu động so với vốn kinh doanh, làm cho năng suất lao động tăng lên 8.837 đồng.

4/ Tính hệ số tương quan bội: $R = 0,9030$

Như vậy, hệ số ảnh hưởng tổng hợp của cả 5 nhân tố trên đến năng suất lao động bằng 0,9030

5/ Tính các chỉ tiêu phân tích

- Các hệ số riêng phần và hệ số xác định chung

$$K_1 = 0,0733$$

$$K_2 = 0,2417$$

$$K_3 = 0,4552$$

$$K_4 = 0,1162$$

$$K_5 = 0,0152$$

$$K = 0,9016$$

Mô hình trên cho thấy, phân tích 5 nhân tố ảnh hưởng đến năng suất lao động chiếm 90,16%, còn 9,84% là do ảnh hưởng của các nhân tố khác mà ta không nghiên cứu, phân tích ở đây. Trong đó, năng suất thiết bị ảnh hưởng rất lớn đến năng suất lao động.

- Tính các hệ số co giãn

$$E_1 = 0,0499$$

$$E_2 = 0,6516$$

$$E_3 = 0,7339$$

$$E_4 = 0,3627$$

$$E_5 = 0,0718$$

Các hệ số trên phản ánh mức độ biến động của từng nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động năng suất lao động:

+ Nếu trang thiết bị sản xuất cho một lao động tăng lên 1% thì sẽ làm cho năng suất lao động tăng lên 0,0499%

+ Nếu hệ số đảm nhiệm thiết bị của lao động tăng lên 1% sẽ làm cho năng suất lao động tăng lên 0,6516%.

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

2.1. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ YÊU CẦU PHÂN TÍCH

Trong từng thời kỳ hoạt động kinh doanh, kết quả kinh doanh là mục tiêu mọi hoạt động của doanh nghiệp. Đây là điều kiện tồn tại và phát triển doanh nghiệp. Chính vì vậy cần phải phân tích, đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh để tìm ra nguyên nhân tác động đến kết quả kinh doanh (tác động trực tiếp và tác động gián tiếp).

Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp được biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu (chỉ tiêu hiện vật và chỉ tiêu giá trị). Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh giúp cho doanh nghiệp có được các thông tin cần thiết để ra những quyết định điều chỉnh kịp thời những bất hợp lý nhằm đạt được mục tiêu hoạt động kinh doanh trong quá trình điều hành quá trình kinh doanh.

Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh bao gồm phân tích về sản lượng, chất lượng sản phẩm dịch vụ; doanh thu kinh doanh. Đây là một giai đoạn hết sức quan trọng bởi vì thông qua việc phân tích kết quả hoạt động kinh doanh kết hợp với phân tích điều kiện hoạt động kinh doanh sẽ đánh giá được hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh cần phải đáp ứng các yêu cầu sau đây:

- Phải phân tích được tình hình hoàn thành lần lượt các chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh.

- Phải phân tích được nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến việc hoàn thành các chỉ tiêu kết quả hoạt động kinh doanh.

Cụ thể:

* Với chỉ tiêu hiện vật (hiện vật quy ước) phải phân tích được:

+ Tình hình thực hiện sản lượng, chất lượng sản phẩm dịch vụ nói chung và từng sản phẩm dịch vụ nói riêng.

+ Mức độ đảm bảo thỏa mãn nhu cầu của nền kinh tế và của nhân dân về truyền đưa tin tức.

+ Thay đổi về sản lượng sản phẩm dịch vụ có ảnh hưởng gì và ảnh hưởng như thế nào đến hoạt động kinh doanh.

+ Nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả hoạt động kinh doanh.

* Với chỉ tiêu giá trị phải phân tích, đánh giá được:

- + Tình hình thực hiện doanh thu kinh doanh
- + Nhân tố và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến doanh thu kinh doanh.
- + Đề xuất được biện pháp nhằm tăng doanh thu hoạt động kinh doanh.

2.2 PHÂN TÍCH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

2.2.1 Phân tích khái quát kết quả hoạt động kinh doanh

1. Phân tích tình hình thực hiện nhiệm vụ hoạt động kinh doanh

Bằng phương pháp so sánh đối chiếu, tiến hành so sánh các chỉ tiêu kỳ phân tích với các chỉ tiêu nhiệm vụ kinh doanh. Tùy theo mục đích yêu cầu có thể sử dụng các chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh khác nhau. Chẳng hạn đối với doanh nghiệp Bưu chính viễn thông có thể sử dụng các chỉ tiêu như doanh thu phát sinh, thuê bao phát triển, tổng số máy trên mạng lưới, mật độ máy/100 dân, thuê bao Internet, mật độ thuê bao Internet/ 100 dân, nộp ngân sách...

Để thuận tiện, việc so sánh đối chiếu được thực hiện bằng hình thức bảng

Bảng 2.1 Bảng phân tích tình hình thực hiện nhiệm vụ kế hoạch kinh doanh

T/T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch	Thực hiện	So sánh	
					+(-)	%
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
.						
.						

2. Phân tích quy mô kết quả hoạt động kinh doanh

Quy mô kết quả hoạt động kinh doanh cũng được đánh giá bằng phương pháp so sánh đối chiếu với các chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh. Để thuận tiện, việc so sánh đối chiếu được thực hiện bằng hình thức bảng

Bảng 2.2 Bảng phân tích quy mô hoạt động kinh doanh

			Thực	Kỳ phân tích	So sánh

T/T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	hiện kỳ trước	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
.							
.							

3. Phân tích tốc độ tăng trưởng kết quả hoạt động kinh doanh

Trong hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp không chỉ quan tâm đến sự tồn tại trong từng thời kỳ, mà điều cốt yếu là sự tăng trưởng. Vì vậy, mức độ tăng trưởng quyết định sự tồn tại lâu dài của doanh nghiệp trên thị trường. Để đánh giá cần sử dụng các chỉ tiêu phản ánh tốc độ phát triển hoạt động kinh doanh. Có 2 loại chỉ tiêu

- *Tốc độ phát triển định gốc*: Là tốc độ phát triển tính theo một kỳ gốc ổn định, thường là thời kỳ đánh dấu sự ra đời hay bước ngoặt kinh doanh của doanh nghiệp gắn với chiến lược phát triển kinh doanh của doanh nghiệp.

- *Tốc độ phát triển liên hoàn*: Là tốc độ phát triển hàng năm (kỳ), kỳ này so với kỳ trước liền đó.

Khi phân tích trong cả thời kỳ tương đối dài, tốc độ phát triển định gốc và tốc độ phát triển liên hoàn thường được phân tích kết hợp trong mối quan hệ với chiến lược phát triển kinh doanh của doanh nghiệp cũng như diễn biến thực tế trong chu kỳ sống của sản phẩm dịch vụ. Để thuận tiện, việc phân tích được thực hiện bằng hình thức bảng

Bảng 2.3 Bảng phân tích tốc độ tăng trưởng hoạt động kinh doanh

T/T	Chỉ tiêu	2004	2005	2006
I	Tốc độ tăng trưởng định gốc			
1			
2			
3			

.				
.				
II	Tốc độ tăng trưởng liên hoàn			
1				
2				
3				
.				
.				

2.2.2 Phân tích sản lượng sản phẩm dịch vụ

Được thực hiện theo trình tự sau:

- So sánh sản lượng sản phẩm dịch vụ thực tế thực hiện với sản lượng sản phẩm dịch vụ kế hoạch (kỳ trước) theo từng loại sản phẩm dịch vụ chủ yếu. Việc so sánh đối chiếu được tiến hành cả số tuyệt đối và số tương đối.

Với số tuyệt đối: $\Delta q_i = q_{i1} - q_{i0}$

Với số tương đối:

$$i_q = \frac{q_{i1}}{q_{i0}}$$

Khi so sánh, nếu sản phẩm dịch vụ chủ yếu đạt hoặc vượt kế hoạch thì được đánh giá hoàn thành kế hoạch. Nếu có một loại sản phẩm dịch vụ chủ yếu nào đó không hoàn thành thì đơn vị, doanh nghiệp được đánh giá không hoàn thành kế hoạch, không được lấy sản phẩm dịch vụ hoàn thành kế hoạch để bù trừ.

Tùy theo đặc điểm, loại hình đơn vị, doanh nghiệp mà có những sản phẩm dịch vụ chủ yếu khác nhau.

- Tìm nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến sản lượng sản phẩm dịch vụ thực hiện. Trong thực tế có thể có các nguyên nhân như công tác xây dựng kế hoạch (chưa phù hợp với yêu cầu của khách hàng, chưa sát với thực tế.); có thể do giá thay đổi (giá thay đổi làm cho nhu cầu thay đổi. Thông thường giá giảm thì nhu cầu tăng); do mở rộng quy mô kinh doanh (thể hiện về số lượng lao động, thiết bị mạng lưới, giá trị tài sản...); cũng có thể do sự cố gắng nỗ lực của doanh nghiệp, đơn vị...

- Đề xuất các biện pháp nhằm điều chỉnh kế hoạch, tăng cường công tác quản lý kế hoạch..

Để thuận tiện, việc phân tích cũng được thực hiện bằng hình thức bảng.

2.2.3 Phân tích doanh thu hoạt động kinh doanh

1. Doanh thu hoạt động kinh doanh

Theo chế độ kế toán mới và theo thông tư về hướng dẫn chế độ quản lý doanh thu quy định doanh thu các doanh nghiệp Nhà nước bao gồm: Doanh thu từ hoạt động kinh doanh và doanh thu từ hoạt động khác.

Ngày 25/10/2000 theo quyết định số 167/2000/QĐ-BTC đã sửa đổi bổ sung các thông tư trước đây và thông tư 89/2002/TT-BTC ngày 09/12/2002 của Bộ Tài chính thì báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh thể hiện theo mẫu và bao gồm:

*** Doanh thu từ hoạt động kinh doanh**

Doanh thu từ hoạt động kinh doanh là toàn bộ số tiền bán sản phẩm, hàng hoá, cung ứng, dịch vụ sau khi trừ các khoản thuế thanh toán, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại (nếu có chứng từ hợp lệ) và được khách hàng chấp nhận thanh toán (không phân biệt đã thu hay chưa thu tiền).

Doanh thu từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp còn bao gồm:

- + Các khoản trợ giá, phụ thu theo quy định Nhà nước để sử dụng cho doanh nghiệp đối với hàng hoá, dịch vụ của doanh nghiệp tiêu thụ trong kỳ được Nhà nước cho phép
- + Giá trị các sản phẩm, hàng hoá đem biếu, tặng hoặc tiêu dùng trong nội bộ doanh nghiệp.

Doanh thu từ hoạt động kinh doanh đối với doanh nghiệp Bru chính viễn thông bao gồm

- *Doanh thu từ hoạt động kinh doanh và phục vụ*: doanh thu về cung cấp dịch vụ, tiền bán sản phẩm, hàng hoá, cung ứng, hoạt động của Công ty tài chính, của các đơn vị sự nghiệp có thu và cung cấp các dịch vụ khác sau khi trừ (-) các khoản giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại; thu từ trợ cấp, trợ giá của Nhà nước khi thực hiện các nhiệm vụ cung cấp hàng hoá, dịch vụ theo yêu cầu của Nhà nước và phụ thu do Nhà nước quy định.

- *Doanh thu kinh doanh khác*: là doanh thu của các đơn vị được thành lập để thực hiện các hoạt động kinh doanh khác, được hạch toán riêng, chẳng hạn như doanh nghiệp Bru chính viễn thông là các hoạt động kinh doanh khác ngoài dịch vụ Bru chính Viễn thông như tư vấn, thiết kế, xây lắp các công trình XD CB; Kinh doanh phát triển phần mềm tin học; Bán hàng hoá và các các hoạt động kinh doanh khác ngoài dịch vụ BCVT được cơ quan có thẩm quyền của Nhà nước và Tập đoàn BCVT Việt nam cho phép.

- *Doanh thu hoạt động tài chính*: Doanh thu từ các hoạt động đầu tư tài chính bao gồm các khoản thu:

- + Từ các hoạt động liên doanh liên kết; góp vốn cổ phần; lãi tiền gửi, tiền cho vay (trừ tiền lãi phát sinh từ nguồn vốn vay đầu tư xây dựng cơ bản); tiền lãi trả chậm của việc bán

hàng trả góp; tiền hỗ trợ lãi suất tiền vay của Nhà nước trong kinh doanh (nếu có); thu từ hoạt động mua bán chứng khoán (trái phiếu, tín phiếu, cổ phiếu)...

+ Từ hoạt động nhượng bán ngoại tệ hoặc thu nhập về chênh lệch tỷ giá nghiệp vụ ngoại tệ theo quy định của Bộ Tài chính;

+ Hoàn nhập số dư dự phòng giảm giá chứng khoán;

+ Tiền cho thuê tài sản đối với đơn vị cho thuê tài sản không phải là hoạt động kinh doanh thường xuyên.

* Thu nhập từ các hoạt động khác: là nguồn thu từ các hoạt động bán vật tư, hàng hoá, tài sản dôi thừa; bán công cụ, dụng cụ đã phân bổ hết giá trị, bị hư hỏng hoặc không cần sử dụng; các khoản phải trả nhưng không trả được vì nguyên nhân từ phía chủ nợ; thu chuyển nhượng, thanh lý tài sản, nợ khó đòi đã xoá nay thu hồi được; hoàn nhập các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi đã trích vào chi phí của năm trước nhưng không sử dụng hết; hoàn nhập số dư chi phí trích trước về bảo hành hàng hoá, sản phẩm, công trình và hạng mục công trình khi hết thời hạn bảo hành; các chi phí trích trước (nếu có) lớn hơn số thực chi (trừ chi phí trích trước về sửa chữa tài sản của 4 loại tài sản cố định đặc thù); thu từ cho thuê hoặc chuyển quyền sở hữu trí tuệ; thu từ tiền phạt vi phạm Hợp đồng kinh tế; thu về chiết khấu thanh toán; các khoản thuế phải nộp (trừ thuế thu nhập doanh nghiệp) được Nhà nước giảm và các khoản thu bất thường khác.

2. Phân tích doanh thu hoạt động kinh doanh

* Phân tích chung về doanh thu

Khi phân tích sử dụng phương pháp so sánh đối chiếu (so sánh trực tiếp và so sánh liên hệ).

- So sánh trực tiếp (so sánh gián đơn) nhằm cho thấy mức độ thực hiện nhiệm vụ về doanh thu và tốc độ tăng trưởng. Tuy nhiên cách so sánh này không cho biết mức độ thực hiện doanh thu có hợp lý và phù hợp hay không.

$$= \frac{D_{t1}}{D_{t0}} \times 100$$

- So sánh liên hệ: cách so sánh này cho thấy mức độ thực hiện doanh thu có hợp lý và phù hợp với chi phí bỏ ra hay không.

$$= \frac{D_{t1}}{D_{t0} \cdot I_c} \times 100$$

Trong đó I_c – Tỷ lệ thực hiện về chi phí kinh doanh; $I_c = \frac{C_{p1}}{C_{p0}}$

C_{p1} ; C_{p0} – Chi phí hoạt động kinh doanh kỳ phân tích (thực hiện) và kỳ gốc (kế hoạch)

Với đơn vị thành viên, cách thức phân tích cũng tương tự, nghĩa là cũng sử dụng phương pháp so sánh đôi chiều (so sánh trực tiếp và so sánh liên hệ) để phân tích.

*** Phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến doanh thu**

Khi phân tích sử dụng phương pháp loại trừ để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến doanh thu. Chẳng hạn với doanh nghiệp BCVT khi phân tích ảnh hưởng các nhân tố đến doanh thu kinh doanh dịch vụ BCVT, cần xem xét cách thức thu cước để phân tích. Nếu thu cước theo dịch vụ riêng lẻ thì căn cứ vào công thức xác định doanh thu cước để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

$$D_{tc} = \sum q_i p_{ib/q}$$

Trong đó: q_i – Sản lượng sản phẩm dịch vụ i

$p_{ib/q}$ – Mức cước bình quân của sản phẩm dịch vụ i , $p_{ib/q} = \sum \gamma_i p_i$

Bằng các phương pháp loại trừ có thể xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến doanh thu cước. (trong trường hợp này sử dụng phương pháp số chênh lệch).

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sản lượng và kết cấu sản phẩm dịch vụ (q_i, γ_i)

$$\Delta D_{tc} (\gamma_i, q_i) = \sum \Delta q_i p_{ib/q0}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố mức cước bình quân (p_i)

$$\Delta D_{tc} (p_{ib/q}) = \sum q_{i1} \Delta p_{ib/q}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm dịch vụ i (γ_i)

$$\Delta D_{tc} (\gamma_i) = \sum q_{i1} \Delta p_{ib/q(\gamma_i)}$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố mức cước sản phẩm dịch vụ p_i

$$\Delta D_{tc} (p_i) = \sum q_{i1} \Delta p_{ib/q(p_i)}$$

Nếu thu cước dưới dạng thuê bao thì công thức doanh thu như sau: $D_{tc} = N_{tb} \cdot p_{tb}$. Bằng các phương pháp loại trừ, có thể xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố số thuê bao và mức cước thuê bao đến doanh thu cước.

Với các loại doanh thu khác khi phân tích cũng căn cứ vào công thức xác định để tiến hành xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố.

Để hiểu rõ bản chất vấn đề, chúng tôi xin đưa ra ví dụ sau

Hãy phân tích tình hình thực hiện kế hoạch về doanh thu và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến doanh thu của một đơn vị theo số liệu sau (số liệu giả định)

Bảng 2.4 Tình hình thực hiện kế hoạch doanh thu

Loại dịch vụ	Sản lượng (1000 sản phẩm)		Giá bán (đ/sản phẩm)		Doanh thu (Triệu đồng)	
	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện
1. Sản phẩm A	200	173	15.700	15400	3.140	2664,2
2. Sản phẩm B	5500	5750	1.300	1200	7.150	6900
3. Sản phẩm C	500	528	3.200	3000	1.600	1584

I. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch về doanh thu

1. Tính tổng doanh thu

- Kỳ kế hoạch: $3.140 + 7.150 + 1.600 = 11.890$ triệu đồng

- Kỳ thực hiện: $2.664,2 + 6.900 + 1584 = 11.148,2$ triệu đồng

2. So sánh:

- Bảng số tuyệt đối: $11.148,2 - 11.890 = - 741,8$ triệu đồng, tức là so với kế hoạch đề ra đơn vị thực hiện thấp hơn 741,8 triệu đồng (không hoàn thành kế hoạch doanh thu đề ra)

- Bảng số tương đối:

$$\frac{11.148,2}{11.890} \cdot 100 = 93,76\%$$

tức là so với kế hoạch đề ra đơn vị chỉ thực hiện đạt 93,76% (không hoàn thành 6,24%)

II. Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến doanh thu (sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn)

1. Nhân tố sản lượng

- Phép thế 1: $= (173 \times 15700) \cdot 10^3 + (5750 \times 1300) \cdot 10^3 + (528 \times 3200) \cdot 10^3 = 11880,7$ triệu đồng

- Phép thế 2: $= 11890$ triệu đồng

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sản lượng đến doanh thu của đơn vị :

$= 11880,7 - 11890 = -9,3$ triệu đồng, tức là do sản lượng thực hiện giảm so với kế hoạch đề ra nên làm giảm doanh thu đơn vị 9,3 triệu đồng

2. Nhân tố giá bán

- Phép thế 1: $= 11148,2$ triệu đồng

- Phép thế 2: $= 11880,7$ triệu đồng

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá bán đến doanh thu của đơn vị:

$= 11148,2 - 11880,7 = -732,5$ triệu đồng, tức là do giá bán giảm so với kế hoạch đã làm doanh thu của đơn vị giảm 732,5 triệu đồng

3. Tổng ảnh hưởng của 2 nhân tố:

$-9,3 - 732,5 = -741,8$ triệu đồng, tức là do không hoàn thành sản lượng theo kế hoạch đề ra và do giá bán không như kế hoạch đã làm cho doanh thu của đơn vị giảm 741,8 triệu đồng.

2.3 PHÂN TÍCH CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM DỊCH VỤ

2.3.1 Mục đích và chỉ tiêu phân tích

Hoạt động kinh doanh trong điều kiện nền kinh tế thị trường, nâng cao chất lượng nói chung, nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ nói riêng là một yêu cầu hết sức quan trọng. Chính vì vậy, các doanh nghiệp, các đơn vị phải thường xuyên tiến hành phân tích, đánh giá tình hình chất lượng sản phẩm dịch vụ.

Mục đích chủ yếu của phân tích chất lượng sản phẩm dịch vụ là tìm nguyên nhân và đưa ra các biện pháp nhằm không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ. Khi phân tích cần chú ý đặc thù của hoạt động kinh doanh, những đặc thù này ảnh hưởng đến chất lượng của sản phẩm dịch vụ, đó là tính vô hình của sản phẩm dịch vụ, quá trình kinh doanh mang tính dây chuyền, gắn liền giữa sản xuất và tiêu thụ sản phẩm dịch vụ, tải trọng dao động không đều theo thời gian và không gian.

Tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm dịch vụ được quy định riêng cho từng loại, tùy thuộc là sản phẩm dịch vụ nào. Chẳng hạn như với sản phẩm dịch vụ bưu chính chỉ tiêu chất lượng có thể là an toàn, thời gian (tốc độ), tuân theo quy trình khai thác, khiếu nại của khách hàng... Với dịch vụ điện thoại (điện thoại trên mạng viễn thông cố định mặt đất, mạng viễn thông di động mặt đất; dịch vụ điện thoại VoIP); dịch vụ truy nhập Internet (truy nhập gián tiếp qua mạng viễn thông cố định mặt đất, kết nối và ADSL) cũng có các chỉ tiêu chất lượng khác

nhau. Bạn đọc có thể tham khảo các chỉ tiêu chất lượng dịch vụ Bru chính, Viễn thông trong môn học Thống kê doanh nghiệp.

2.3.2 Phân tích chất lượng sản phẩm dịch vụ theo chỉ tiêu hiện vật

Để tiến hành phân tích cần phải tính các chỉ tiêu:

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ sản phẩm} \\ \text{dịch vụ vi phạm} \\ \text{chất lượng} \end{array} = \frac{\text{Số lượng sản phẩm dịch vụ vi phạm chất lượng}}{\text{Tổng số sản phẩm dịch vụ}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ sản phẩm} \\ \text{dịch vụ đảm bảo} \\ \text{chất lượng} \end{array} = \frac{\text{Số lượng sản phẩm dịch vụ đảm bảo chất lượng}}{\text{Tổng số sản phẩm dịch vụ}}$$

Hai chỉ tiêu này phải tính cho từng loại sản phẩm dịch vụ và tính riêng cho từng tiêu chuẩn chất lượng (thời gian, độ chính xác, độ ổn định và an toàn). Dựa vào kết quả tính toán, tiến hành phân tích, đánh giá tình hình thực hiện chất lượng sản phẩm dịch vụ, tìm nguyên nhân và đề xuất các biện pháp khắc phục nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ. Để phân tích, đánh giá có thể sử dụng:

- Sử dụng phương pháp chỉ số (bao gồm chỉ số định gốc và chỉ số liên hoàn) để phân tích chất lượng sản phẩm dịch vụ theo thời gian.
- Lập bảng phân tích biến động chất lượng sản phẩm dịch vụ theo thời gian.
- Phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố ngẫu nhiên đến xu thế biến động chất lượng sản phẩm dịch vụ. Căn cứ vào dãy số thời gian về chất lượng sản phẩm dịch vụ, tìm quy luật biến động bằng cách mở rộng khoảng cách thời gian, tính số bình quân di động, hàm hồi quy theo thời gian)
- Sử dụng biểu đồ mô tả biến động chất lượng sản phẩm dịch vụ.

2.3.3 Phân tích chất lượng sản phẩm dịch vụ theo chỉ tiêu giá trị

Sản phẩm dịch vụ thuộc chủng loại không phân cấp được và phải thực hiện đúng các tiêu chuẩn chất lượng, nếu không coi là vi phạm. Chính vì vậy, để phân tích cần phải tính tỷ lệ vi phạm chất lượng theo giá trị

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí đối với sản phẩm} \\ \text{dịch vụ không khắc} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí khắc phục} \\ \text{đối với sản phẩm dịch} \end{array}$$

$$\frac{\text{Tỷ lệ sản phẩm dịch vụ vi phạm chất lượng}}{\text{phục được vụ có thể khắc phục}} = \frac{\text{vụ có thể khắc phục}}{\text{Tổng số chi phí}}$$

Trường hợp doanh nghiệp, đơn vị thực hiện một loại sản phẩm dịch vụ: để đánh giá chất lượng, phải tính tỷ lệ vi phạm chất lượng kỳ phân tích và kỳ gốc:

- Nếu tỷ lệ vi phạm kỳ phân tích nhỏ hơn tỷ lệ vi phạm kỳ gốc thì chất lượng sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp, đơn vị có sự tiến bộ.
- Nếu tỷ lệ vi phạm kỳ phân tích bằng tỷ lệ vi phạm kỳ gốc thì chất lượng sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp, đơn vị vừa đạt yêu cầu.
- Nếu tỷ lệ vi phạm kỳ phân tích lớn hơn tỷ lệ vi phạm kỳ gốc thì chất lượng sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp, đơn vị có sự giảm sút.

Trường hợp doanh nghiệp, đơn vị thực hiện nhiều loại sản phẩm dịch vụ: để đánh giá chất lượng theo từng loại sản phẩm dịch vụ, tiến hành như trên. Để đánh giá chung, cần phải tính tỷ lệ vi phạm chất lượng bình quân của các sản phẩm dịch vụ

$$\frac{\text{Tỷ lệ sản phẩm dịch vụ vi phạm chất lượng}}{\text{khắc phục được}} = \frac{\text{Tổng chi phí đối với các sản phẩm dịch vụ không khắc phục được} + \text{Tổng chi phí khắc phục đối với các sản phẩm dịch vụ có thể khắc phục}}{\text{Tổng số chi phí}}$$

Nếu kết cấu các sản phẩm dịch vụ không thay đổi, khi đó tính tỷ lệ vi phạm bình quân kỳ phân tích và kỳ gốc, rồi so sánh với nhau

- Nếu tỷ lệ vi phạm bình quân kỳ phân tích nhỏ hơn tỷ lệ vi phạm bình quân kỳ gốc thì chất lượng sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp, đơn vị có sự tiến bộ.
- Nếu tỷ lệ vi phạm bình quân kỳ phân tích bằng tỷ lệ vi phạm bình quân kỳ gốc thì chất lượng sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp, đơn vị vừa đạt yêu cầu.
- Nếu tỷ lệ vi phạm bình quân kỳ phân tích lớn hơn tỷ lệ vi phạm bình quân kỳ gốc thì chất lượng sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp, đơn vị có sự giảm sút.

Nếu kết cấu sản phẩm dịch vụ thay đổi, cần phải áp dụng phương pháp thích hợp để loại trừ ảnh hưởng thay đổi kết cấu, sau đó mới tiến hành so sánh đối chiếu.

CHƯƠNG 3

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SỬ DỤNG CÁC YẾU TỐ SẢN XUẤT KINH DOANH

3.1. PHÂN TÍCH SỬ DỤNG LAO ĐỘNG VÀO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

3.1.1 Nội dung và nhiệm vụ phân tích

Sử dụng lao động tốt xấu là một yếu tố vô cùng quan trọng làm tăng sản lượng và chất lượng sản phẩm dịch vụ, làm giảm chi phí, hạ giá thành và tăng lợi nhuận. Sử dụng lao động được thể hiện trên các mặt lượng và chất lượng lao động (số lượng, kết cấu lao động, thời gian lao động và năng suất lao động).

Nội dung phân tích tình hình sử dụng lao động bao gồm:

- Phân tích số lượng và kết cấu lao động. Về số lượng lao động xem xét có đảm bảo và tương xứng với nhiệm vụ kinh doanh hay không. Về kết cấu lao động xem có hợp lý và phù hợp không
- Phân tích chất lượng lao động, tiến hành phân tích trình độ lao động, thời gian lao động và năng suất lao động.

Nhiệm vụ phân tích tình hình sử dụng lao động

- Đánh giá tình hình sử dụng lao động (theo đơn vị, bộ phận và toàn bộ doanh nghiệp).
- Đề xuất biện pháp để sử dụng có hiệu quả lao động, khai thác và động viên mọi khả năng tiềm tàng về lao động để tăng số lượng và chất lượng lao động.

3.1.2 Phân tích tình hình sử dụng số lượng lao động

Số lượng cùng với chất lượng lao động là một trong những yếu tố cơ bản quyết định quy mô kết quả kinh doanh. Bởi vậy, việc phân tích tình hình sử dụng số lượng lao động cần xác định mức tiết kiệm hay lãng phí. Trên cơ sở đó, tìm mọi biện pháp tổ chức sử dụng lao động tốt nhất. Sử dụng phương pháp so sánh đối chiếu, xác định mức biến động tuyệt đối và mức biến động tương đối về kế hoạch sử dụng số lượng lao động.

- Mức biến động tuyệt đối:

$$\frac{\text{Tỷ lệ \% thực hiện}}{\text{kế hoạch sử dụng}} = \frac{T_1}{T_{kh}} \cdot 100$$

số lượng lao động

Mức chênh lệch tuyệt đối

$$\Delta T = T_1 - T_{kh}$$

Trong đó: T_1 , T_{kh} – Số lượng lao động kỳ phân tích và kỳ kế hoạch (người).

Chỉ tiêu này được sử dụng để biểu thị tình hình đảm bảo về số lượng lao động và chấp hành kỷ luật về biên chế. Kết quả phân tích phản ánh tình hình sử dụng lao động thực tế so với kế hoạch tăng lên hay giảm đi, chưa nêu được doanh nghiệp sử dụng số lượng lao động tiết kiệm hay lãng phí, có phù hợp với kết quả hoạt động kinh doanh hay không.

- Mức biến động tương đối:

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ \% thực hiện} \\ \text{kế hoạch sử dụng} \\ \text{số lượng lao động} \end{array} = \frac{T_1}{T_{kh} \cdot I_{Dt}} \cdot 100$$

Mức chênh lệch tuyệt đối

$$\Delta T = T_1 - T_{kh} \cdot I_{Dt}$$

D_{tl}

Trong đó: I_{Dt} – Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch doanh thu; $I_{Dt} = \frac{D_{tl}}{D_{tkh}}$

D_{tkh}

Chỉ tiêu này được sử dụng để biểu thị kết quả sự thay đổi lao động có hợp lý không, vì sự thay đổi lao động có gắn với kết quả kinh doanh là doanh thu.

Trong hoạt động kinh doanh, để thuận tiện khi tiến hành phân tích thường lập bảng phân tích theo dạng sau

Bảng 3.1 Bảng phân tích tình hình sử dụng lao động

Loại lao động	Thực hiện kỳ trước	Kỳ phân tích		So sánh	
		Kế hoạch	Thực hiện	Kỳ trước	Kế hoạch
1. Lao động công nghệ					
- Lao động khai thác					
.....					
- Lao động kỹ thuật					

.....					
2. Lao động bổ trợ					
3. Lao động quản lý					
- Viên chức lãnh đạo					
- Viên chức chuyên môn nghiệp vụ					
- Viên chức thừa hành phục vụ					
4. Lao động bổ sung					

3.1.3 Phân tích sử dụng lao động theo kết cấu

Kết cấu lao động được thể hiện bằng tỷ trọng lao động loại j so với tổng số lao động của đơn vị, doanh nghiệp. Cơ sở để phân tích kết cấu lao động dựa vào phân loại lao động.

$$\gamma_j = \frac{T_j}{\sum_{i=1}^n T_j}$$

Trong đó: T_j – Số lao động loại j

γ_j – Tỷ trọng lao động loại j

ΣT_j – Tổng số lao động của đơn vị, doanh nghiệp

Khi phân tích kết cấu lao động có thể phân theo các loại sau:

- Theo chức năng có

+ Lao động trực tiếp: là những lao động trực tiếp tham gia vào quá trình hoạt động kinh doanh (lao động công nghệ, lao động bổ trợ)

+ Lao động gián tiếp: là những lao động thuộc cán bộ quản lý, chuyên môn nghiệp vụ và thừa hành phục vụ.

- Theo giới tính nhằm đánh giá năng lực xét từ nguồn nhân lực để phục vụ cho việc đào tạo và bố trí lao động phù hợp với đặc điểm của từng giới.

- Theo độ tuổi: để đánh giá năng lực sản xuất xét từ nguồn nhân lực phục vụ cho đào tạo. Trong thực tế thường kết hợp phân theo giới tính và độ tuổi.

- Theo dân tộc nhằm mục đích nghiên cứu đánh giá việc thực hiện các chính sách dân tộc của Đảng và Nhà nước.

- Theo trình độ văn hoá (thể hiện ở trình độ biết chữ, học thức) nhằm nghiên cứu năng lực sản xuất kinh doanh.

- Theo trình độ chuyên môn nhằm nghiên cứu chất lượng lao động, nghiên cứu ảnh hưởng của chuyên môn đến chất lượng sản phẩm dịch vụ. Đây cũng là cơ sở để lập kế hoạch đào tạo và nâng cao trình độ cho người lao động.

- Theo thâm niên công tác hoặc thâm niên nghề nghiệp cho phép đánh giá độ ổn định của lao động, đánh giá ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh.

Khi phân tích thường sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá biến động kết cấu qua các thời kỳ và tìm nguyên nhân của sự biến động đó. Trong phân tích cũng cần lưu ý đến kết cấu lao động có phù hợp với điều kiện của doanh nghiệp hay không để có giải pháp khắc phục. Phân tích kết cấu lao động được tiến hành như sau:

- Kết cấu lao động theo trực tiếp và gián tiếp: Đây là kết cấu quan trọng bởi vì chỉ có lao động trực tiếp mới liên quan đến kết quả kinh doanh. Thông thường tỷ lệ lao động trực tiếp phải tăng, còn tỷ lệ lao động gián tiếp càng giảm càng tốt.

- Kết cấu theo nghề nghiệp: Quá trình sản xuất cung cấp các dịch vụ có nhiều ngành nghề tham gia với trình độ nghề nghiệp khác nhau, chính vì vậy khi phân tích cần phải xem xét hệ số cấp bậc bình quân của từng nghề nghiệp.

$$k_i = \frac{\sum T_i k_i}{\sum T_i}$$

Trong đó: T_i – Số lao động bậc i

k_i – Hệ số cấp bậc i

Hệ số cấp bậc bình quân của doanh nghiệp, đơn vị

$$K_i = \frac{\sum T_s k_i}{\sum T_s}$$

Trong đó: T_s – Số lao động nghề nghiệp s

Phương pháp phân tích sử dụng chủ yếu là so sánh để đánh giá biến động qua các thời kỳ và nguyên nhân của sự biến động đó. Khi phân tích kết cấu lao động cũng cần lưu ý xem kết cấu đó có phù hợp với điều kiện cụ thể của doanh nghiệp không để có biện pháp khắc phục.

3.1.4 Phân tích tình hình phân bổ lao động

Khi phân tích về lao động cũng cần phân tích tình hình phân bổ lao động tức là xem xét đánh giá việc phân bổ lao động vào các công việc, các bộ phận, các phòng ban.. có hợp lý không nhằm nâng cao năng suất lao động. Tùy theo đặc điểm và tình hình cụ thể của từng doanh nghiệp mà việc phân tích tình hình phân bổ lao động có thể tiến hành theo các nội dung khác nhau.

- Phân tích phân bổ lao động vào các đơn vị sản xuất kinh doanh: Nếu là đơn vị sản xuất thì lao động được phân bổ vào lĩnh vực sản xuất sẽ chiếm tỷ trọng cao, lao động phân bổ ngoài lĩnh vực sản xuất (kinh doanh) sẽ chiếm tỷ trọng thấp. Nếu là đơn vị thương mại dịch vụ thì chỉ có lao động trong lĩnh vực kinh doanh, hoặc nếu có trong sản xuất thì không đáng kể.

- Phân tích tình hình phân bổ lao động vào lĩnh vực sản xuất:

+ Bố trí lao động vào trong sản xuất được coi là hợp lý khi số lao động sản xuất chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng lên về tỷ trọng và số nhân viên sản xuất chiếm tỷ trọng thấp, có xu hướng giảm.

+ Việc phân bổ lao động vào các đối tượng sản xuất được coi là hợp lý khi lao động phân bổ vào chuyên môn chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng lên; còn hỗ trợ chiếm tỷ trọng nhỏ, có xu hướng giảm.

Cần phân tích phân bổ lao động vào các bộ phận xem có hợp lý hay không, nhằm tránh một quy mô quá lớn hoặc quá nhỏ, phải phù hợp với nhiệm vụ được giao. Cũng cần chú ý tính chất thời vụ nhằm sử dụng lao động một cách hiệu quả nhất. Khi phân tích phân bổ lao động cần chú ý sự cân đối giữa các loại lao động có trình độ, tay nghề, chuyên môn nhằm có sự kết hợp hài hòa cùng nhau thực hiện tốt nhiệm vụ được giao.

- Phân tích tình hình phân bổ lao động vào lĩnh vực kinh doanh: lao động ở các bộ phận ngoài sản xuất chủ yếu là lao động làm công tác quản lý ở các phòng ban và thường có trình độ tương đối cao.

Khi phân tích phân bổ lao động cần đề xuất những giải pháp cụ thể trong việc quản trị nguồn nhân lực của mình. Đó là

+ Xây dựng chiến lược nguồn nhân lực của doanh nghiệp một cách hoàn thiện để phục vụ tốt yêu cầu thực hiện chiến lược kinh doanh tại doanh nghiệp.

+ Cải tiến, hoàn thiện khâu tuyển dụng lao động nhằm đáp ứng yêu cầu của chiến lược quản trị nguồn nhân lực như phân tích kỹ công việc trước khi tuyển dụng, tìm nguồn tuyển dụng dồi dào, tổ chức quy trình tuyển dụng hợp lý... để có nguồn nhân lực phù hợp phân bổ cho các bộ phận trong sản xuất kinh doanh.

+ Có chính sách bồi dưỡng, đào tạo, nâng cao tay nghề một cách thường xuyên cho người lao động để đáp ứng được công việc đang thực hiện hoặc hoàn thành nhiệm vụ có yêu cầu cao hơn.

+ Có chính sách tiền lương, tiền thưởng phù hợp, nhằm khuyến khích người lao động tích cực làm việc, có ý thức nâng cao kết quả và hiệu quả công việc được giao.

+ Tổ chức công tác thi đua khen thưởng, quản lý tốt thời gian lao động.

Khi phân tích phân bổ lao động, sau khi đánh giá chung cần đưa ra các giải pháp nhằm phân bổ lao động hợp lý, nâng cao năng suất lao động và hiệu quả công việc cho doanh nghiệp. Tùy theo điều kiện cụ thể của từng doanh nghiệp. Tuy nhiên thông thường có thể có những giải pháp sau:

- Xây dựng chiến lược nguồn nhân lực của doanh nghiệp một cách hoàn thiện để phục vụ tốt yêu cầu thực hiện chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

- Cải tiến hoàn thiện khâu tuyển dụng lao động nhằm đáp ứng yêu cầu của chiến lược nguồn nhân lực. Để tuyển dụng lao động phù hợp cho các bộ phận, phải phân tích công việc thật kỹ, tìm nguồn tuyển dụng, tổ chức quy trình tuyển dụng hợp lý.

- Có chính sách bồi dưỡng, đào tạo, nâng cao tay nghề cho người lao động để đáp ứng được công việc đang thực hiện hoặc hoàn thành nhiệm vụ có yêu cầu cao hơn.

- Có chính sách tiền lương, tiền thưởng phù hợp, nhằm khuyến khích người lao động hăng say làm việc, có ý thức nâng cao kết quả và hiệu quả công việc được giao.

- Tổ chức tốt công tác thi đua khen thưởng, quản lý tốt ngày công, giờ công.

3.1.5 Phân tích sử dụng thời gian lao động

Để phân tích cần phải tính một số chỉ tiêu sau:

- Số ngày làm việc có hiệu quả:

$$H_{\text{ngày}} = H_{\text{cdộ}} - H_{\text{ngày vắng}} - H_{\text{ngày ngừng}}$$

$$H_{\text{cdộ}} = H_{\text{lịch}} - H_{\text{nghỉ c. độ}}$$

$$H_{\text{lịch}} = 365 - (\text{Thứ bảy} + \text{Chủ nhật} + \text{Quốc lễ})$$

- Số giờ làm việc có hiệu quả:

$$H_{\text{giờ}} = H_{\text{ngày}} t_{\text{giờ}} - H_{\text{giờ vắng}} - H_{\text{giờ ngừng}}$$

Trong đó:

$H_{\text{ngày}}$ - Số ngày làm việc có hiệu quả

$H_{\text{cdộ}}$ - Số ngày chế độ

$H_{\text{ngày vắng}}$ - Số ngày vắng mặt trọn ngày

$H_{\text{ngày ngừng}}$ - Số ngày ngừng việc trọn ngày

$H_{\text{giờ}}$ - Số giờ công có hiệu quả

$t_{\text{giờ}}$ - Thời gian làm việc một ngày

$H_{\text{giờ vắng}}$ - Số giờ vắng mặt không trọn ngày

$H_{\text{giờ ngừng}}$ - Số giờ ngừng việc không trọn ngày

Căn cứ vào kết quả tính toán, tiến hành phân tích bằng cách so sánh ngày công có hiệu quả, giờ công có hiệu quả giữa kỳ phân tích với kỳ gốc; tính tỷ lệ thực hiện. Trên cơ sở đó tìm nguyên nhân và xác định mức độ ảnh hưởng của thời gian lao động đến kết quả hoạt động kinh doanh bằng cách lấy kết quả hoạt động kinh doanh tính bình quân cho một đơn vị thời gian nhân với thời gian bị thiệt hại.

Ví dụ: Hãy phân tích tình hình biến động lao động và tình hình sử dụng thời gian lao động của một đơn vị theo số liệu thống kê sau:

Bảng 3.2 Tình hình sử dụng lao động và thời gian lao động

Chỉ tiêu	Kỳ gốc	Kỳ phân tích
1. Doanh thu thuần (Triệu đồng)	7600	7000
2. Số lao động	2041	2000
Trong đó: - Trực tiếp	1838	1800
- Gián tiếp	203	200
3. Ngày công có hiệu quả	342.500	376.960
4. Giờ công có hiệu quả	2.671.500	2.977.984

I. Phân tích tình hình biến động lao động

1. Phân tích giản đơn (không xét đến kết quả kinh doanh – doanh thu)

- Tổng số lao động:

$$+ \text{Số tuyệt đối } \Delta T = T_1 - T_0 = 2000 - 2041 = -41 \text{ người}$$

+ Số tương đối:

$$I_T = \frac{2000}{2041} \cdot 100 = 97,99\%$$

tức là so với kỳ gốc, kỳ phân tích giảm 41 người hay 2,01%

- Lao động trực tiếp:

$$+ \text{Số tuyệt đối: } = 1800 - 1838 = - 38 \text{ người}$$

+ Số tương đối:

$$I_T = \frac{1800}{1838} \cdot 100 = 97,93\%$$

tức là giảm 38 người hay 2,07%

- Lao động gián tiếp:

$$+ \text{Số tuyệt đối: } = 200 - 208 = - 3 \text{ người}$$

+ Số tương đối:

$$I_T = \frac{200}{203} \cdot 100 = 98,52\%$$

tức là giảm 3 người hay 1,48%

Như vậy, nếu không xét đến kết quả kinh doanh mang lại (doanh thu) thì đơn vị giảm lao động, tuy nhiên lao động trực tiếp lại giảm nhiều hơn lao động gián tiếp. Đáng lẽ ra phải giảm lao động gián tiếp nhiều hơn tỷ lệ giảm lao động trực tiếp.

2. Phân tích có xét đến kết quả kinh doanh – doanh thu

- Tổng số lao động:

$$+ \text{Số tuyệt đối } \Delta T = T_1 - T_0 = 2000 - 2041 \times \frac{7000}{7600} = 120 \text{ người}$$

+ Số tương đối:

$$2000$$

$$I_T = \frac{\quad}{2041 \times 0,921} \cdot 100 = 106,39\%$$

tức là so với kỳ gốc, kỳ phân tích tăng 120 người hay 6,39%

- Lao động trực tiếp:

$$+ \text{Số tuyệt đối: } = 1800 - 1838 \times 0,921 = 107 \text{ người}$$

+ Số tương đối:

$$I_T = \frac{1800}{1838 \times 0,921} \cdot 100 = 106,3\%$$

tức là tăng 107 người hay 6,3%

II. Phân tích tình hình sử dụng thời gian lao động

1. Tính toán các chỉ tiêu phân tích:

- Số ngày công làm việc bình quân một lao động trong 1 năm:

$$+ \text{Kỳ gốc: } 342500 : 1370 = 250 \text{ ngày}$$

$$+ \text{Kỳ phân tích: } 376960 : 1520 = 248 \text{ ngày}$$

- Số giờ công làm việc bình quân một ngày

$$+ \text{Kỳ gốc: } 2671500 : 342500 = 7,8 \text{ giờ}$$

$$+ \text{Kỳ phân tích: } 2977984 : 376960 = 7,9 \text{ giờ}$$

2. Phân tích sử dụng thời gian lao động của đơn vị

- Về ngày công: Kỳ phân tích làm việc ít hơn kỳ gốc $248 - 250 = -2$ ngày, chỉ bằng 99,20%.

- Về giờ công: Kỳ phân tích làm việc nhiều hơn kỳ gốc $7,9 - 7,8 = 0,1$ giờ nhiều hơn 1,28%

3.1.6 Phân tích năng suất lao động

Để phân tích, trước hết cần phải tính một số chỉ tiêu sau:

- Năng suất lao động giờ

$$W_{\text{giờ}} = \frac{D_t}{T \cdot t_{\text{giờ}}} = \frac{\sum q_i p_i}{T \cdot t_{\text{giờ}}}$$

Năng suất lao động giờ bao giờ cũng cao nhất, bởi vì không bao hàm giờ nghỉ trong một ca, 1 ngày làm việc. Sử dụng chỉ tiêu này chủ yếu để phân tích về nhân tố kỹ thuật lao động.

- Năng suất lao động ngày

$$W_{\text{ngày}} = \frac{D_t}{T.365} = \frac{\Sigma q_i p_i}{T.365}$$

Sử dụng chỉ tiêu này chủ yếu phân tích, đánh giá tác động của nhân tố tổ chức lao động và tổ chức sản xuất.

- Năng suất lao động năm

$$W_{\text{năm}} = \frac{D_t}{T} = \frac{\Sigma q_i p_i}{T}$$

Chỉ tiêu này phản ánh bình quân trong một năm một lao động làm ra bao nhiêu doanh thu.

Phương pháp phân tích năng suất lao động

- Xác định xu hướng và mức độ biến động của năng suất lao động: Có thể bằng 2 phương pháp

+ Phương pháp dãy số thời gian: Phương pháp này cho phép biểu hiện tính quy luật biến động năng suất lao động, có thể sử dụng phương pháp số bình quân trượt, hàm xu thế, mức độ biến động (sử dụng chỉ tiêu lượng tăng giảm tuyệt đối liên hoàn, định gốc và bình quân; tốc độ phát triển liên hoàn, định gốc và bình quân; tốc độ tăng giảm liên hoàn, định gốc và bình quân)

+ Phương pháp chỉ số: Phương pháp này cho phép xác định mức độ biến động năng suất lao động theo thời gian và không gian.

- Phân tích ảnh hưởng các nhân tố đến năng suất lao động.

+ Phương pháp phân tổ liên hệ: Để nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến năng suất lao động, căn cứ vào tiêu thức nguyên nhân để phân tổ tổng thể nghiên cứu thành các tổ khác nhau, sau đó tính năng suất lao động bình quân từng tổ. Quan sát sự biến thiên của tiêu thức nguyên nhân và tiêu thức kết quả để rút ra kết luận về mối liên hệ và tính toán quy ước sự thay đổi của năng suất lao động khi tiêu thức nguyên nhân thay đổi.

+ Phương pháp hồi quy tương quan: Phương pháp này được thực hiện bằng cách xác định dạng tổng quát mối liên hệ; xác định ảnh hưởng của các nhân tố nghiên cứu đến năng suất lao động (tính hệ số hồi quy), xác định ảnh hưởng tương đối (tính hệ số co giãn); xác định vai trò của nhân tố (tính hệ số tương quan hoặc tỷ số tương quan)

+ Phương pháp loại trừ: Từ công thức xác định năng suất lao động, xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

Nhân tố doanh thu:

$$\Delta W_{(Dt)} = \frac{\Delta D_t}{T_0}$$

Nhân tố số lượng lao động

$$\Delta W_{(T)} = \frac{D_{t1}}{T_1} - \frac{D_{t1}}{T_0}$$

Trong thực tế không phải tất cả lao động đều có tác động ảnh hưởng đến năng suất lao động, do đó số lao động phải được phân ra lao động có liên quan và lao động không có liên quan. Khi đó để xác định mức độ tác động ảnh hưởng của các nhân tố đến năng suất lao động cần phải tính năng suất lao động giả định

$$W^* = \frac{D_{t1}}{T_{0lq}I_{Dt} + T_{0lq}}$$

Xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố đến năng suất lao động

Nhân tố doanh thu

$$\Delta W_{(Dt)} = W^* - W^0$$

Nhân tố lao động

$$\Delta W_{(T)} = W^1 - W^*$$

Trong quá trình phân tích năng suất lao động, phải tìm ra được những nguyên nhân và đề xuất các biện pháp nhằm nâng cao năng suất lao động. Có thể có các biện pháp sau:

- Phân bổ hợp lý lao động vào các bộ phận và kết hợp chặt chẽ trong quá trình sản xuất kinh doanh.
- Nâng cao trình độ và tay nghề cho người lao động
- Tổ chức tốt các hoạt động phục vụ nơi làm việc

- Xây dựng các định mức tiên tiến trong lao động
- Tạo các điều kiện thuận lợi và trang bị các thiết bị tiên tiến cho người lao động.

3.2 PHÂN TÍCH SỬ DỤNG TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÀO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

3.2.1 Tài sản cố định và yêu cầu phân tích

TSCĐ là cơ sở vật chất kỹ thuật của các đơn vị, doanh nghiệp, nó phản ánh năng lực hiện có về truyền đưa tin tức đáp ứng nhu cầu thông tin liên lạc của nền kinh tế và của nhân dân. Nó cũng thể hiện trình độ tiến bộ khoa học công nghệ của doanh nghiệp, đồng thời đây cũng là điều kiện quan trọng và cần thiết để hoàn thành nhiệm vụ hoạt động kinh doanh, tăng năng suất lao động, giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm dịch vụ..

Khi phân tích sử dụng TSCĐ cần chú ý tính đặc thù vốn cố, đó là

- TSCĐ chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số giá trị tài sản của các đơn vị và doanh nghiệp.
- Khấu hao TSCĐ nhanh hơn so với các ngành khác
- TSCĐ đa dạng về chủng loại và do nhiều nước chế tạo.

Yêu cầu phân tích

- Đánh giá được tình hình biến động TSCĐ về quy mô, kết cấu và tình trạng kỹ thuật.
- Phân tích tình hình trang bị TSCĐ tức là đánh giá được mức độ đảm bảo TSCĐ. Trên cơ sở đó đề ra kế hoạch trang bị thêm TSCĐ nhằm tăng năng suất lao động, tăng sản lượng sản phẩm dịch vụ, giảm chi phí và hạ giá thành sản phẩm dịch vụ.
- Đánh giá hiệu quả sử dụng TSCĐ, các nhân tố và mức độ ảnh hưởng đến hiệu quả. Trên cơ sở đó đề xuất các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ cho các đơn vị, doanh nghiệp.

3.2.2 Phân tích biến động tài sản cố định

TSCĐ của các đơn vị, doanh nghiệp bao gồm nhiều loại, mỗi loại lại có vai trò và vị trí khác nhau đối với quá trình hoạt động kinh doanh. Các TSCĐ thường xuyên biến động về quy mô, kết cấu và tình trạng kỹ thuật.

1. Phân tích biến động về quy mô TSCĐ

Để phân tích tình hình tăng, giảm và đổi mới TSCĐ, cần phải tính và phân tích các chỉ tiêu:

- Hệ số tăng TSCĐ:

$$\text{Hệ số tăng TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ tăng trong kỳ}}{\text{Giá trị TSCĐ đầu kỳ}}$$

Giá trị TSCĐ có bình quân trong kỳ

Giá trị TSCĐ tăng trong kỳ bao gồm cả những TSCĐ cũ thuộc nơi khác điều chuyển đến.

- Hệ số giảm TSCĐ

$$\text{Hệ số giảm TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ giảm trong kỳ}}{\text{Giá trị TSCĐ có bình quân trong kỳ}}$$

Giá trị TSCĐ giảm trong kỳ bao gồm những TSCĐ hết thời hạn sử dụng đã thanh lý hoặc chưa hết hạn sử dụng được điều chuyển đi nơi khác không bao gồm phần khấu hao.

- Hệ số đổi mới TSCĐ

$$\text{Hệ số đổi mới TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ mới tăng trong kỳ}}{\text{Giá trị TSCĐ có bình quân trong kỳ}}$$

- Hệ số loại bỏ TSCĐ

$$\text{Hệ số loại bỏ TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ lạc hậu, cũ giảm trong kỳ}}{\text{Giá trị TSCĐ có bình quân trong kỳ}}$$

Hai hệ số tăng và giảm TSCĐ phản ánh chung mức độ tăng, giảm thuần túy về quy mô TSCĐ. Còn hai hệ số đổi mới và loại bỏ TSCĐ, ngoài việc phản ánh tăng, giảm thuần túy về TSCĐ, còn phản ánh trình độ tiến bộ kỹ thuật, tình hình đổi mới trang thiết bị, máy móc của đơn vị, doanh nghiệp. Khi phân tích, có thể so sánh các hệ số trên giữa cuối kỳ và đầu kỳ, hoặc giữa thực tế và kế hoạch để thấy được phương hướng đầu tư, đổi mới TSCĐ của đơn vị, doanh nghiệp.

2. Phân tích biến động về kết cấu TSCĐ

Kết cấu TSCĐ là tỷ trọng của từng loại, từng bộ phận TSCĐ chiếm trong toàn bộ TSCĐ xét về mặt giá trị. Phân tích kết cấu TSCĐ là xem xét, đánh giá tính hợp lý về sự biến động tỷ trọng của từng loại, từng bộ phận TSCĐ. Trên cơ sở đó, xây dựng đầu tư TSCĐ theo một cơ cấu hợp lý, nhằm phát huy tối đa hiệu quả sử dụng của chúng. Cơ cấu TSCĐ phụ thuộc vào đặc điểm về kinh tế kỹ thuật của từng đơn vị, doanh nghiệp.

3. Phân tích hiện trạng TSCĐ

Trong quá trình sử dụng, TSCĐ bị hao mòn dần và đến một lúc nào đó sẽ không còn sử dụng được nữa. Ngoài ra quá trình hao mòn diễn ra đồng thời với quá trình hoạt động kinh doanh. Nghĩa là hoạt động kinh doanh càng khẩn trương thì trình độ hao mòn càng nhanh. Phân tích hiện trạng TSCĐ nhằm đánh giá đúng mức TSCĐ của đơn vị, doanh nghiệp đang sử dụng còn mới hay cũ hoặc mới, cũ ở mức nào, trên cơ sở đó có biện pháp đúng đắn để tái sản xuất TSCĐ.

Chỉ tiêu phân tích:

$$\text{Hệ số hao mòn TSCĐ} = \frac{\text{Tổng mức khấu hao TSCĐ}}{\text{Nguyên giá TSCĐ}}$$

Nếu chỉ tiêu này càng gần tới 1, chứng tỏ TSCĐ càng cũ và đơn vị phải chú trọng đến việc đổi mới và hiện đại hoá TSCĐ.

Nếu chỉ tiêu này càng nhỏ hơn 1 bao nhiêu, chứng tỏ TSCĐ càng được đổi mới.

3.2.3 Phân tích tình hình trang bị TSCĐ

Phân tích tình hình trang bị TSCĐ là đánh giá mức độ đảm bảo TSCĐ, đặc biệt là máy móc thiết bị sản xuất cho một lao động, trên cơ sở đó có kế hoạch trang bị thêm TSCĐ, nhằm tăng năng suất lao động, tăng sản lượng sản phẩm dịch vụ, giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm dịch vụ.

Chỉ tiêu phân tích:

- Nguyên giá TSCĐ bình quân tính cho một lao động

$$= \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ}}{\text{Số lao động}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh chung trình độ trang bị TSCĐ cho một người lao động. Chỉ tiêu này càng tăng, chứng tỏ trình độ cơ giới hoá của đơn vị, doanh nghiệp càng cao.

- Nguyên giá máy móc thiết bị bình quân tính cho một lao động

$$= \frac{\text{Nguyên giá máy móc, thiết bị}}{\text{Số lao động}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh trình độ trang bị kỹ thuật cho một lao động. Chỉ tiêu này càng tăng, chứng tỏ trình độ trang bị kỹ thuật càng cao. Xu hướng chung là nguyên giá máy móc,

thiết bị bình quân cho một lao động tăng với tốc độ tăng nhanh hơn nguyên giá TSCĐ bình quân cho một lao động. Có như vậy, mới tăng nhanh quy mô năng lực kinh doanh, tăng năng suất lao động.

3.2.4 Phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ

Hiệu quả sử dụng TSCĐ là mục đích của việc trang bị TSCĐ trong các đơn vị, doanh nghiệp. Nâng cao hiệu quả sử dụng TSCĐ chính là kết quả của việc cải tiến tổ chức lao động và tổ chức sản xuất, hoàn chỉnh kết cấu TSCĐ. Đây cũng là biện pháp sử dụng vốn tốt nhất, tiết kiệm và có hiệu quả.

Chỉ tiêu phân tích:

$$H_{qTSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu thuần (D}_t\text{)}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ tham gia vào quá trình hoạt động kinh doanh thì tạo ra cho đơn vị, doanh nghiệp bao nhiêu doanh thu thuần. Chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ việc quản lý và sử dụng TSCĐ càng tốt. Để phân tích, từ công thức trên suy ra

$$D_t = \text{Nguyên giá bình quân TSCĐ} \times H_{qTSCĐ}$$

Sử dụng phương pháp loại trừ, có thể xác định mức độ ảnh hưởng của hiệu quả sử dụng TSCĐ đến doanh thu thuần

$$\Delta D_{t(HqTSCĐ)} = \text{Nguyên giá bình quân TSCĐ kỳ phân tích} \times \Delta H_{qTSCĐ}$$

Từ công thức trên cho thấy doanh thu thuần biến động do ảnh hưởng của hai nhân tố. Đó là, nguyên giá bình quân của tài sản cố định và hiệu quả sử dụng tài sản cố định. Trong hai nhân tố này thì nhân tố hiệu quả sử dụng TSCĐ là nhân tố phát triển kinh doanh theo chiều sâu, do đó có thể tăng lên vô hạn.

3.3 PHÂN TÍCH CUNG ỨNG, DỰ TRỮ VÀ SỬ DỤNG VẬT TƯ CHO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Muốn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành được đều đặn, liên tục, phải thường xuyên đảm bảo cho nó các loại vật tư đủ về số lượng, kịp về thời gian, đúng về quy cách phẩm chất. Đây là một vấn đề bắt buộc mà nếu thiếu thì không thể có quá trình kinh doanh được.

Doanh nghiệp muốn hoạt động kinh doanh cần phải có vật tư. Vì vậy, đảm bảo vật tư cho hoạt động kinh doanh là một tất yếu khách quan, một điều kiện chung của mọi hoạt động kinh doanh. Đảm bảo cung ứng, dự trữ, sử dụng tiết kiệm các loại vật tư có tác dụng mạnh mẽ đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- Cung ứng, dự trữ đồng bộ, kịp thời và chính xác vật tư là điều kiện có tính chất tiền đề cho sự liên tục của quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.
- Đảm bảo cung ứng vật tư có chất lượng tốt còn là điều kiện nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, góp phần sử dụng tiết kiệm vật tư, tăng năng suất lao động.
- Đảm bảo cung ứng, sử dụng tiết kiệm, dự trữ đầy đủ vật tư còn ảnh hưởng tích cực đến tình hình tài chính của doanh nghiệp, ảnh hưởng đến việc giảm giá thành sản phẩm dịch vụ, tăng lợi nhuận, tăng tích lũy cho doanh nghiệp.

Chính vì vậy, phải thường xuyên và định kỳ phân tích tình hình cung ứng, sử dụng, dự trữ vật tư để kịp thời nêu lên những ưu, nhược điểm trong công tác quản lý vật tư tại doanh nghiệp. Việc cung ứng vật tư phải quán triệt các yêu cầu:

- + Đảm bảo hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành được liên tục, đều đặn theo đúng kế hoạch.
- + Thúc đẩy quá trình luân chuyển nhanh vật tư, sử dụng vốn hợp lý, có hiệu quả và tiết kiệm.

Để đáp ứng được yêu cầu trên, nhiệm vụ của phân tích tình hình cung ứng, sử dụng, dự trữ vật tư bao gồm:

- + Kiểm tra tình hình thực hiện cung ứng vật tư, đối chiếu với tình hình hoạt động kinh doanh và tình hình kho tàng để kịp thời báo cáo nhằm khắc phục tình trạng thiếu kho tàng.
- + Phân tích tình hình dự trữ những loại vật tư chủ yếu của doanh nghiệp.
- + Phân tích thường xuyên và định kỳ tình hình sử dụng các loại vật tư để có biện pháp sử dụng tiết kiệm vật tư.

3.3.1 Phân tích cung ứng vật tư cho hoạt động kinh doanh

1. Phân tích cung ứng vật tư theo số lượng:

Vật tư cho hoạt động kinh doanh bao gồm vật tư cho sản xuất sản phẩm và khai thác nghiệp vụ; vật tư cho sửa chữa tài sản và nhiên liệu. Yêu cầu đầu tiên đối với việc cung ứng vật tư là phải đảm bảo số lượng. Nghĩa là, nếu cung ứng với số lượng quá lớn, dư thừa sẽ gây ra ứ đọng vốn và do đó, sẽ dẫn đến việc sử dụng vốn kém hiệu quả. Nhưng ngược lại nếu cung ứng không đầy đủ về số lượng sẽ ảnh hưởng đến tính liên tục của quá trình kinh doanh.

Về phương pháp phân tích cung ứng vật tư về mặt số lượng, cần tính tỷ lệ % thực hiện kế hoạch cung ứng của từng loại vật tư:

$$\text{Tỷ lệ \% thực hiện cung ứng về số lượng} = \frac{\text{Số lượng vật tư loại } i \text{ thực tế nhập kho trong kỳ}}{\text{Số lượng vật tư loại } i \text{ kế hoạch}} \times 100\%$$

vật tư loại i

Số lượng vật tư loại i cần mua theo kế hoạch trong kỳ

Số lượng vật tư cần mua theo kế hoạch trong kỳ được xác định bằng nhiều cách. Song cách thông dụng nhất là tính lượng vật tư cần dùng theo số lượng sản phẩm dịch vụ sẽ sản xuất cung cấp trong kỳ và định mức tiêu hao vật tư tính cho một đơn vị.

$$M_i = q \cdot m_i$$

Trong đó: M_i - Nhu cầu về số lượng loại vật tư i trong kỳ

q - Số sản phẩm dịch vụ sản xuất cung cấp trong kỳ

m_i - Định mức tiêu hao vật tư i cho một đơn vị sản phẩm dịch vụ.

Khi phân tích cần phải tìm nguyên nhân. Trong thực tế có thể do các nguyên nhân sau:

- Đơn vị, doanh nghiệp giảm sản xuất cung cấp loại sản phẩm dịch vụ nào đó, do vậy giảm số lượng vật tư cần cung ứng.
- Đơn vị, doanh nghiệp giảm do tiết kiệm được tiêu hao vật tư.
- Đơn vị, doanh nghiệp có thể gặp khó khăn về tài chính, khó khăn về phương tiện vận tải hoặc dùng vật tư thay thế.

2. Phân tích cung ứng vật tư theo chủng loại:

Một trong những nguyên tắc Khi phân tích cung ứng vật tư, phải phân tích theo từng loại vật tư chủ yếu. Ở đây cũng cần phân biệt vật tư có thể thay thế được và vật tư không thể thay thế được.

- Vật tư có thể thay thế được là loại vật tư có giá trị sử dụng tương đương, khi sử dụng không làm thay đổi lớn đến chất lượng sản phẩm dịch vụ. Khi phân tích loại vật tư này, ngoài các chỉ tiêu về số lượng, chất lượng cần chú ý đến chỉ tiêu chi phí.
- Vật tư không thể thay thế được là loại vật tư mà trong thực tế không có vật tư khác thay thế hoặc nếu thay thế sẽ làm thay đổi, ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm dịch vụ.

3. Phân tích cung ứng về mặt đồng bộ:

Trong hoạt động kinh doanh, để sản xuất cung cấp một loại sản phẩm dịch vụ, cần nhiều loại vật tư khác nhau theo một tỷ lệ nhất định. Các vật tư này không thể thay thế bằng các loại vật tư khác được. Chính vì vậy, việc cung ứng vật tư phải đảm bảo tính chất đồng bộ, mới tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh của đơn vị, doanh nghiệp hoàn thành chỉ tiêu đặt ra.

Để phân tích tính chất đồng bộ của việc cung ứng vật tư, căn cứ vào số lượng cần cung ứng và số lượng thực tế cung ứng, tính tỷ lệ hoàn thành cung ứng vật tư. Chọn loại vật tư có

tỷ lệ cung ứng thấp nhất, lấy tỷ lệ cung ứng đó nhân với số lượng cần cung ứng sẽ có số sử dụng được.

Ví dụ: Phân tích tính chất đồng bộ của việc cung ứng vật tư theo tài liệu sau:

Bảng 3.3 Tình hình cung ứng vật tư

Tên vật tư	Số cần nhập	Số thực nhập	Tỷ lệ % hoàn thành cung ứng	Số sử dụng được	
				Số lượng	%
A	300	270	90	240	80
B	120	144	120	96	80
C	50	40	80	40	80

Qua tài liệu trên cho thấy, số lượng vật tư thực nhập so với số lượng cần nhập của từng loại đạt với tỷ lệ khác nhau. Trong đó, đạt tỷ lệ cao nhất là loại vật tư B bằng 120%, thấp nhất là loại vật tư C bằng 80%. Nhưng số vật tư sử dụng được sẽ phụ thuộc vào nhóm hoặc loại vật tư đạt tỷ lệ % thấp nhất (vật tư C). Do vậy, khả năng kỳ tới, doanh nghiệp chỉ có thể hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh cao nhất 80%. Con số 80% trong ví dụ được gọi là hệ số sử dụng đồng bộ.

4. Phân tích cung ứng vật tư về chất lượng:

Trong hoạt động kinh doanh, sử dụng vật tư đảm bảo chất lượng là một yêu cầu cần thiết. Vật tư tốt hay xấu sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm dịch vụ, đến năng suất lao động và ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm dịch vụ. Vì vậy khi cung ứng vật tư phải đối chiếu với các tiêu chuẩn quy định để đánh giá vật tư đã đáp ứng tiêu chuẩn chất lượng hay không.

Để phân tích chất lượng vật tư cung ứng, có thể dùng chỉ tiêu:

- Chỉ số chất lượng vật tư là tỷ số giữa giá bán buôn bình quân của vật tư thực tế với giá bán buôn bình quân cung ứng theo kế hoạch.

$$I_{c.lượng} = \frac{\sum M_{i1} S_{ikh}}{\sum M_{i1}} : \frac{\sum M_{ik} S_{ikh}}{\sum M_{ik}}$$

Trong đó: M_{i1} , M_{ik} - Khối lượng vật tư từng loại theo cấp bậc chất lượng loại i thực tế và kế hoạch

S_{ikh} - Đơn giá vật tư từng loại theo cấp bậc chất lượng loại i kỳ kế hoạch

$I_{c.lượng}$ càng lớn hơn 1, chứng tỏ chất lượng vật tư thực tế càng cao.

- Hệ số loại là tỷ số giữa tổng giá trị vật tư theo cấp bậc chất lượng với tổng giá trị vật tư cung ứng theo giá loại cấp bậc chất lượng cao nhất.

Ví dụ: Phân tích tình hình thực hiện cung ứng vật tư theo chất lượng theo số liệu sau:

Bảng 3.4 Tình hình thực hiện cung ứng vật tư

Vật tư A	Giá mua bình quân 1 tấn (10 ³ đ)	Số cần cung ứng		Số thực nhập	
		Số lượng (tấn)	Thành tiền (10 ³ đ)	Số lượng (tấn)	Thành tiền (10 ³ đ)
Loại I	100	50	5000	80	8000
Loại II	90	30	2700	20	1800
Loại III	80	20	1600	20	1600
Cộng		100	9300	120	11400

Từ tài liệu trên, phân tích tình hình cung ứng vật tư A theo chất lượng bằng 2 loại chỉ tiêu:

$$I_{cl} = \frac{11400}{120} : \frac{9300}{100} = 1,0215 \text{ hay } 102,15\%$$

Hệ số loại:

$$\text{Theo kế hoạch: } \frac{9300}{100 \times 100} = 0,93$$

$$\text{Theo thực tế: } \frac{11400}{100 \times 120} = 0,95$$

Như vậy, chất lượng cung ứng vật tư A thực tế tốt hơn so với kế hoạch.

5. Phân tích tính chất kịp thời của việc cung ứng vật tư:

Cung ứng vật tư kịp thời cho hoạt động kinh doanh là cung ứng đúng thời gian yêu cầu của đơn vị, doanh nghiệp. Thông thường thời gian cung ứng vật tư xuất phát từ nhiệm vụ kinh doanh, tình hình dự trữ cần cung ứng trong kỳ.

Điều kiện quan trọng để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh được tốt là phải cung ứng những loại vật tư cần thiết một cách kịp thời trong cả một thời gian dài (tháng, quý, năm).

Trong nhiều trường hợp, nếu xét về mặt số lượng cung ứng một loại vật tư nào đó trong một kỳ kinh doanh thì doanh nghiệp vẫn bảo đảm, nhưng do việc cung ứng không kịp thời đã dẫn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bị ngừng trệ do phải chờ đợi vật tư.

Ví dụ: Phân tích tình hình cung ứng vật tư trong tháng 6 của một đơn vị như sau:

Bảng 3.5 Tình hình cung ứng vật tư

Nguồn vật tư	Ngày nhập	Số lượng (tấn)	Đảm bảo nhu cầu trong tháng		Còn lại không cần dùng trong tháng
			Số lượng	Số ngày	
Tồn đầu tháng	1/6	60	60	12	-
Nhập lần 1	15/6	40	40	8	-
Nhập lần 2	29/6	110	10	2	100
Tổng cộng		210	110	22	100

Quan ví dụ trên cho thấy, nếu sử dụng cho hoạt động kinh doanh bình quân trong một ngày đêm là 5 tấn thì nhu cầu về vật tư A trong tháng là 150 tấn. Vậy, số tồn đầu tháng là 60 tấn có thể đảm bảo cho hoạt động kinh doanh trong 12 ngày, nhưng vì đến ngày 15/6 mới nhập được vật tư, nên 2 ngày (13 và 14/6) không có vật tư để hoạt động kinh doanh. Nhập lần thứ 2 vào ngày 29/6, nhưng đến ngày 28/6 không có vật tư để sản xuất kinh doanh (6 ngày). Vậy do nhập vật tư không kịp thời theo yêu cầu, nên trong tháng 6 số ngày đảm bảo vật tư chỉ có 22 ngày, còn 8 ngày đơn vị phải ngừng sản xuất kinh doanh. Trong đó, số lượng vật tư hiện có của đơn vị tính cả trong tháng 6 là 210 tấn. Vượt nhu cầu là 60 tấn. Điều này cho thấy, khi phân tích tình hình cung ứng vật tư không phải chỉ thông qua các chỉ tiêu về số lượng, chủng loại, chất lượng vật tư, mà còn phải xem xét một số các chỉ tiêu khác nữa.

3.3.2 Phân tích dự trữ vật tư

Dự trữ vật tư cho hoạt động kinh doanh là một yêu cầu tất yếu khách quan. Đại lượng dự trữ vật tư phụ thuộc vào rất nhiều các nhân tố khác nhau, mà chủ yếu là:

- Lượng vật tư sử dụng bình quân một ngày đêm. Số lượng này phụ thuộc vào quy mô kinh doanh, mức độ chuyên môn hoá của đơn vị, doanh nghiệp và phụ thuộc vào mức tiêu hao vật tư cho một đơn vị sản phẩm dịch vụ.
- Tình hình tài chính của đơn vị, doanh nghiệp.
- Tính chất thời vụ của hoạt động kinh doanh
- Thuộc tính tự nhiên của các loại vật tư.

Khi phân tích dự trữ vật tư, cần phân biệt rõ các loại dự trữ, vì mỗi loại dự trữ có nội dung và ý nghĩa kinh tế khác nhau, do đó yêu cầu phân tích cũng khác nhau.

Với dự trữ thường xuyên: dùng để đảm bảo vật tư cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành được liên tục với điều kiện là lượng vật tư thực tế nhập và xuất ra hàng này trùng với kế hoạch.

Với dự trữ bảo hiểm: Dự trữ này biểu hiện trong các trường hợp

- Mức sử dụng vật tư bình quân trong một ngày đêm thực tế cao hơn so với kế hoạch. Điều này thường xảy ra khi có sự thay đổi kế hoạch kinh doanh theo chiều sâu hoặc kế hoạch kinh doanh không thay đổi, nhưng mức tiêu hao vật tư tăng lên.
- Lượng vật tư nhập giữa hai kỳ cung ứng nối tiếp nhau thực tế ít hơn so với kế hoạch.
- Chu kỳ cung ứng giữa hai kỳ cung ứng nối tiếp nhau thực tế dài hơn so với kế hoạch.

Trên thực tế sự hình thành dự trữ bảo hiểm chủ yếu là do nguyên nhân cung ứng vật tư không ổn định. Chính vì vậy, các doanh nghiệp phải tổ chức tốt khâu cung ứng để đảm bảo đến mức tối đa dự trữ bảo hiểm, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động. Nhưng không thể không có dự trữ bảo hiểm.

Với dự trữ theo thời vụ: Để đảm bảo quá trình hoạt động kinh doanh được tiến hành liên tục, đặc biệt đối với các thời gian “giáp hạt” về vật tư. Các đơn vị, doanh nghiệp hoạt động kinh doanh theo thời vụ cần xác định, tính toán khối lượng vật tư để dự trữ bảo đảm cho kế hoạch kinh doanh cả năm.

Đại lượng dự trữ vật tư được tính theo 3 chỉ tiêu:

- Dự trữ tuyệt đối: là khối lượng của từng loại vật tư chủ yếu, biểu hiện bằng các đơn vị hiện vật. Đại lượng dự trữ vật tư tuyệt đối rất cần thiết, giúp cho doanh nghiệp tổ chức, xây dựng và hoàn thiện hệ thống kho tàng.
- Dự trữ tương đối: được tính bằng số ngày dự trữ. đại lượng này chỉ cho thấy số lượng vật tư dự trữ đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành được liên tục trong khoảng thời gian bao nhiêu ngày. Dự trữ vật tư tương đối rất cần thiết, giúp cho việc phân tích tình hình dự trữ các loại vật tư chủ yếu trong doanh nghiệp.

Dự trữ tuyệt đối và dự trữ tương đối có quan hệ mật thiết với nhau, thông qua chỉ tiêu mức tiêu hao hoặc cung ứng vật tư bình quân cho một ngày đêm.

Nếu ký hiệu M – Dự trữ tuyệt đối

t – Dự trữ tương đối

m – Mức tiêu hao vật tư cho hoạt động kinh doanh trong một ngày đêm

Thì $M = t.m$ hoặc $t = M : m$

- Dự trữ biểu hiện bằng tiền: là khối lượng vật tư dự trữ biểu hiện bằng giá trị, bằng tích số giữa đại lượng dự trữ vật tư dự trữ tuyệt đối với đơn giá mua các loại vật tư. Chỉ tiêu dự trữ biểu hiện bằng tiền rất cần thiết cho việc xác định nhu cầu về vốn lưu động và tình hình cung ứng vật tư.

Phương pháp phân tích: So sánh số lượng vật tư thực tế đang dự trữ theo từng loại với số lượng vật tư cần dự trữ. Cao quá hoặc thấp quá đều không tốt. Nếu dự trữ cao quá sẽ gây ứ đọng vốn. Thực chất dự trữ là vốn chết trong suốt thời gian nằm chờ để đưa vào hoạt động kinh doanh. Do vậy cần phải có biện pháp giảm mức dự trữ tới mức cần thiết. Nhưng nếu dự trữ quá thấp, không đảm bảo cho quá trình hoạt động kinh doanh được liên tục. Do vậy, mục tiêu của dự trữ vật tư phải luôn kết hợp hài hoà vừa đảm bảo hoạt động kinh doanh được thường xuyên, đều đặn, vừa đảm bảo sử dụng tiết kiệm vốn.

3.3.3 Phân tích sử dụng vật tư

Sử dụng tiết kiệm vật tư là một trong những mục tiêu cơ bản để giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm dịch vụ, tăng mức lợi nhuận cho doanh nghiệp. Bởi vậy, việc phân tích tình hình sử dụng vật tư cho hoạt động kinh doanh phải được tiến hành thường xuyên, định kỳ trên các mặt khối lượng vật tư, định mức tiêu hao vật tư.

1. Phân tích khối lượng vật tư:

Để phân tích, cần xác định chỉ tiêu lượng vật tư dùng cho sản xuất cung cấp sản phẩm dịch vụ.

Lượng vật tư dùng	Lượng vật tư cho	Lượng vật tư còn
sản xuất cung cấp	sản xuất cung cấp	lại chưa hoặc không
sản phẩm dịch vụ	sản phẩm dịch vụ	dùng đến

Lượng vật tư còn lại chưa dùng đến, cuối kỳ kiểm kê thường có sự chênh lệch không đáng kể. Nếu lượng vật tư còn lại chưa hoặc không dùng đến bằng 0, thì

Lượng vật tư dùng	Lượng vật tư cho
sản xuất cung cấp	sản xuất cung cấp

sản phẩm dịch vụ sản phẩm dịch vụ

Để phân tích mức độ đảm bảo khối lượng vật tư cho sản xuất cung cấp sản phẩm dịch vụ, cần phải tính hệ số:

$$\text{Hệ số đảm bảo vật tư cho hoạt động kinh doanh} = \frac{\text{Lượng vật tư dự trữ đầu kỳ} + \text{Lượng vật tư nhập trong kỳ}}{\text{Lượng vật tư cần dùng trong kỳ}}$$

Các chỉ tiêu trên cần tính và phân tích cho từng loại vật tư. Đặc biệt đối với các loại vật tư không thay thế được.

Để phân tích tình hình sử dụng khối lượng vật tư vào hoạt động kinh doanh, cần phải xác định mức biến động tuyệt đối và mức biến động tương đối.

- Mức biến động tuyệt đối

+ Số tương đối:

$$\frac{M_1}{M_{kh}} \times 100$$

+ Số tuyệt đối: $\Delta M = M_1 - M_{kh}$

Kết quả tính toán cho thấy khối lượng vật tư thực tế sử dụng so với kế hoạch tăng hay giảm, việc tổ chức cung ứng vật tư tốt hay xấu.

- Mức biến động tương đối

+ Số tương đối:

$$\frac{M_1}{M_{kh} \times I_{Dt}} \times 100$$

+ Số tuyệt đối: $\Delta M = M_1 - M_{kh} \times I_{Dt}$

Kết quả tính toán trên phản ánh mức sử dụng vật tư vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp tiết kiệm hay lãng phí.

2. Phân tích biến động tổng mức chi phí vật tư cho hoạt động kinh doanh

Để sản xuất cung cấp sản phẩm dịch vụ, các doanh nghiệp phải sử dụng nhiều loại vật tư. Do vậy, tổng mức chi phí vật tư cho hoạt động kinh doanh phụ thuộc vào các nhân tố:

- Sản lượng sản phẩm dịch vụ hoàn thành (q_i)
- Kết cấu về sản lượng sản phẩm dịch vụ
- Định mức tiêu hao vật tư cho một đơn vị sản phẩm dịch vụ (m_i)
- Đơn giá vật tư (s_i)

Mối quan hệ giữa chỉ tiêu phân tích (Tổng mức chi phí vật tư) với các nhân tố có thể biểu thị như sau:

$$M = \sum q_i m_i s_i$$

Sử dụng các phương pháp phân tích loại trừ, có thể xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố đến chỉ tiêu tổng mức chi phí vật tư:

- Do ảnh hưởng của nhân tố sản lượng sản phẩm dịch vụ và kết cấu sản lượng sản phẩm dịch vụ:

$$\Delta M_{(q)} = \sum q_{i1} m_{ikh} s_{ikh} - \sum q_{ikh} m_{ikh} s_{ikh}$$

- Do ảnh hưởng của nhân tố định mức tiêu hao vật tư cho sản xuất cung cấp sản phẩm dịch vụ:

$$\Delta M_{(m)} = \sum q_{i1} m_{i1} s_{ikh} - \sum q_{i1} m_{ikh} s_{ikh}$$

- Do ảnh hưởng của nhân tố đơn giá vật tư cho sản xuất cung cấp sản phẩm dịch vụ:

$$\Delta M_{(s)} = \sum q_{i1} m_{i1} s_{i1} - \sum q_{i1} m_{i1} s_{ikh}$$

Tổng hợp ảnh hưởng của tất cả các nhân tố

$$\Delta M = \Delta M_{(q)} + \Delta M_{(m)} + \Delta M_{(s)}$$

Ví dụ: Phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch tổng mức chi phí vật tư cho sản xuất sản phẩm dịch vụ theo tài liệu sau:

Bảng 3.6 Tình hình thực hiện kế hoạch tổng mức chi phí vật tư

Tên sản phẩm	Khối lượng sản phẩm hoàn thành		Loại vật tư	Đơn giá vật tư (10 ³ đ)		Mức tiêu dùng vật tư cho đvSP		Chi phí vật tư cho sản xuất sản phẩm (10 ³ đ)	
	KH	TH		KH	TH	KH	TH	KH	TH
A	20	25	a	20	22	10	8	4000	4400
			b	30	28	15	12	9000	8400

B	50	50	a	20	22	18	20	18000	22000
			b	30	28	15	14	22500	19600

Đối tượng phân tích:

$$\Delta M = \sum q_{i1} m_{i1} s_{i1} - \sum q_{ikh} m_{ikh} s_{ikh} = 900 \text{ (ng. đồng)}$$

Tổng mức chi phí vật tư cho sản xuất sản phẩm thực tế so với kế hoạch tăng lên 900.000 đồng. Đó là do:

- Khối lượng sản phẩm tăng lên, làm cho tổng mức chi phí vật tư thực tế so với kế hoạch tăng lên 3250 (ng.đồng)

- Do mức tiêu dùng vật tư để sản xuất đơn vị sản phẩm giảm làm cho tổng mức chi phí vật tư cho sản xuất sản phẩm kỳ thực tế so với kế hoạch giảm đi 2400 (ng. đồng)

- Do đơn giá vật tư xuất kho tăng lên, làm cho tổng mức chi phí vật tư cho sản xuất sản phẩm thực tế so với kế hoạch tăng lên 50 (ng. đồng).

Kết quả phân tích trên đã xác định được sự ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu tổng mức chi phí vật tư cho sản xuất sản phẩm.

CHƯƠNG 4

PHÂN TÍCH CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM DỊCH VỤ

4.1. CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, GIÁ THÀNH SẢN PHẨM DỊCH VỤ VÀ YÊU CẦU PHÂN TÍCH

Chi phí hoạt động kinh doanh của các đơn vị, doanh nghiệp được thống kê tính toán riêng cho từng loại dịch vụ. Mỗi loại lại được phân theo yếu tố chi phí.

- Chi phí nhân công (Tiền lương, Kinh phí công đoàn, BHXH, Bảo hiểm y tế)
- Chi phí vật liệu (Vật liệu cho sản xuất sản phẩm, khai thác nghiệp vụ; vật liệu cho sử chữa tài sản và nhiên liệu)
- Chi phí dụng cụ sản xuất
- Chi phí khấu hao TSCĐ
- Chi phí dịch vụ mua ngoài (điện nước, sửa chữa TSCĐ thuê ngoài, vận chuyển bốc dỡ thuê ngoài..)
- Chi phí bằng tiền khác (bảo hộ lao động, tuyên truyền quảng cáo, hao hồng đại lý, bổ túc đào tạo..)

Để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, trong cơ chế thị trường các đơn vị, doanh nghiệp hàng quý, năm cần tiến hành phân tích chi phí kinh doanh và giá thành sản phẩm dịch vụ, từ đó tìm ra các biện pháp nhằm sử dụng hợp lý chi phí và giảm giá thành. Đồng thời thông qua việc phân tích chi phí kinh doanh sẽ có những quyết định quản lý tối ưu hơn.

Yêu cầu phân tích chi phí kinh doanh và giá thành sản phẩm dịch vụ:

- Đánh giá được tình hình thực hiện chi phí kinh doanh và giá thành sản phẩm dịch vụ có hợp lý và tương xứng với kết quả kinh doanh đã đạt được hay không?
- Xác định các nhân tố và mức độ ảnh hưởng của chúng đến chi phí kinh doanh và giá thành sản phẩm dịch vụ.
- Đề xuất biện pháp nhằm giảm chi phí kinh doanh, hạ giá thành sản phẩm dịch vụ (biện pháp về kỹ thuật công nghệ, biện pháp về tổ chức và biện pháp về kinh tế)

4.2 PHÂN TÍCH CHUNG TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHI PHÍ KINH DOANH VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM DỊCH VỤ

4.2.1 Phân tích khái quát

Đánh giá khái quát tình hình thực hiện chi phí kinh doanh và giá thành sản phẩm dịch vụ nhằm cung cấp những thông tin khái quát về tình hình chi phí kinh doanh và giá thành sản phẩm dịch vụ.

Để đánh giá chung, cần phải tính chỉ tiêu:

- Tỷ lệ thực hiện kế hoạch chi phí kinh doanh

$$= \frac{C_1}{C_{kh}} \times 100 = \frac{\sum q_{i1}z_{i1}}{\sum q_{ikh}z_{ikh}}$$

Trong đó: C_1 , C_{kh} - Chi phí kinh doanh kỳ phân tích (thực hiện) và kỳ kế hoạch

q_{i1} , q_{ikh} - Sản lượng dịch vụ i kỳ thực hiện và kỳ kế hoạch

z_{i1} , z_{ikh} - Giá thành sản phẩm dịch vụ i kỳ thực hiện và kỳ kế hoạch

Nếu tỷ lệ này nhỏ hơn 100% thì đơn vị, doanh nghiệp giảm chi phí kinh doanh so với kế hoạch. Khi đó chênh lệch chi phí ($C_1 - C_{kh}$) hoặc ($\sum q_{i1}z_{i1} - \sum q_{ikh}z_{ikh}$) mang dấu âm, phản ánh mức tiết kiệm chi phí kinh doanh.

Nếu tỷ lệ này lớn hơn 100% thì đơn vị, doanh nghiệp thực hiện chi phí kinh doanh lớn hơn kế hoạch đặt ra. Khi đó chênh lệch mang dấu dương, phản ánh vượt chi.

- Tỷ lệ thực hiện kế hoạch giá thành sản phẩm dịch vụ

$$= \frac{\sum q_{i1}z_{i1}}{\sum q_{ikh}z_{ikh}} \times 100$$

Nếu tỷ lệ này nhỏ hơn 100% thì đơn vị, doanh nghiệp giảm được giá thành thực tế so với kế hoạch đặt ra. Khi đó chênh lệch giá thành theo số tuyệt đối mang dấu âm, phản ánh mức chi phí tiết kiệm được nhờ giảm giá thành.

Nếu tỷ lệ này lớn hơn 100%, thì đơn vị, doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch giá thành sản phẩm dịch vụ. Khi đó chênh lệch giá thành theo số tuyệt đối mang dấu dương, phản ánh vượt chi.

- Mức và tỷ lệ giảm giá thành sản phẩm dịch vụ kỳ thực hiện

+ Mức giảm giá thành sản phẩm dịch vụ

$$M_{z1} = \sum q_{i1} (z_{i1} - z_{i0})$$

+ Tỷ lệ giảm giá thành sản phẩm dịch vụ

$$\%_{z1} = \frac{\sum q_{i1} (z_{i1} - z_{i0})}{\sum q_{i1} z_{i0}} \times 100$$

- Mức và tỷ lệ giảm giá thành sản phẩm dịch vụ kỳ kế hoạch

+ Mức giảm giá thành sản phẩm dịch vụ

$$M_{zkh} = \sum q_{ikh} (z_{ikh} - z_{i0})$$

+ Tỷ lệ giảm giá thành sản phẩm dịch vụ

$$\%_{zkh} = \frac{\sum q_{ikh} (z_{ikh} - z_{i0})}{\sum q_{ikh} z_{i0}} \times 100$$

4.2.2 Phân tích các nhân tố ảnh hưởng

1. Sản lượng sản phẩm dịch vụ:

Trước hết cần xác định mức biến động giá thành do sản lượng sản phẩm dịch vụ

$$M_{zkh} = \sum q_{ikh} (z_{ikh} - z_{i0}) \times \text{Tỷ lệ \% thực hiện kế hoạch sản lượng}$$

Sau đó xác định ảnh hưởng của sản lượng sản phẩm dịch vụ đến mức tăng giảm giá thành

$$\Delta M_{z(q)} = M_{z(q)} - M_{zkh}$$

2. Nhân tố kết cấu sản phẩm dịch vụ: Do mỗi loại sản phẩm dịch vụ khác nhau có giá thành đơn vị khác nhau, cho nên khi kết cấu thay đổi sẽ ảnh hưởng đến sự biến động giá thành. Để xác định trước hết cần phải xác định mức biến động giá thành do ảnh hưởng của cả nhân tố sản lượng và kết cấu sản lượng

$$M_{z(q,k/c)} = \sum q_{i1} z_{ikh} - \sum q_{i1} z_{i0}$$

Sau đó xác định mức biến động giá thành do ảnh hưởng của nhân tố kết cấu bằng cách lấy tổng ảnh hưởng của cả sản lượng và kết cấu trừ đi ảnh hưởng của sản lượng.

$$\Delta M_{z(k/c)} = M_{z(q,k/c)} - M_{z(q)}$$

3. Nhân tố giá thành đơn vị sản phẩm dịch vụ

$$\Delta M_{z(z)} = M_{z1} - M_{z(q,k/c)}$$

4. Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố

$$\Delta M_z = \Delta M_{z(q)} + \Delta M_{z(k/c)} + \Delta M_{z(z)}$$

Trên cơ sở xác định ảnh hưởng và mức độ của từng nhân tố, kiến nghị các biện pháp nhằm giảm chi phí kinh doanh, hạ giá thành sản phẩm dịch vụ, nâng cao mức lợi nhuận.

4.3 PHÂN TÍCH CHỈ TIÊU CHI PHÍ TÍNH CHO 1000 ĐỒNG DOANH THU

Các đơn vị, doanh nghiệp thường sản xuất cung cấp nhiều loại sản phẩm dịch vụ. Để đánh giá đúng tình hình biến động cũng như phân tích tình hình thực hiện kế hoạch giá thành toàn bộ sản phẩm dịch vụ, cần phải tính và phân tích chỉ tiêu chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu. Chỉ tiêu này phản ánh mức chi phí cần bỏ ra để có được 1000 đồng doanh thu. Nó được xác định như sau

$$F = \frac{\sum q_i z_i}{\sum q_i p_i} \times 1000$$

Trong đó: $\sum q_i z_i$ - Chi phí kinh doanh

$\sum q_i p_i$ - Doanh thu kinh doanh

Chỉ tiêu chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu càng thấp chứng tỏ hiệu quả hoạt động kinh doanh càng lớn. Phân tích chỉ tiêu này được tiến hành bằng việc phân tích chung (sử dụng phương pháp so sánh đối chiếu)

So sánh bằng số tuyệt đối: $\Delta F = F_1 - F_{kh}$

So sánh bằng số tương đối:

$$I_F = \frac{F_1}{F_{kh}} \cdot 100$$

Sau khi phân tích chung, tiến hành phân tích các nhân tố ảnh hưởng. Có ba nhân tố tác động ảnh hưởng đến chỉ tiêu này, đó là sản lượng và kết cấu sản lượng; giá thành đơn vị sản phẩm dịch vụ; mức cước tính cho một đơn vị sản phẩm dịch vụ.

Để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố này đến chỉ tiêu chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu, cần sử dụng phương pháp loại trừ.

- Ảnh hưởng của nhân tố sản lượng và kết cấu sản lượng:

$$\Delta F_{(q,k/c)} = \left(\frac{\sum q_{i1} z_{ikh}}{\sum q_{i1} p_{ikh}} - \frac{\sum q_{ikh} z_{ikh}}{\sum q_{ikh} p_{ikh}} \right) \times 1000$$

- Ảnh hưởng của nhân tố giá thành đơn vị sản phẩm dịch vụ

$$\Delta F_{(z)} = \left(\frac{\sum q_{i1} z_{i1}}{\sum q_{i1} p_{ikh}} - \frac{\sum q_{i1} z_{ikh}}{\sum q_{ikh} p_{ikh}} \right) \times 1000$$

- Ảnh hưởng của nhân tố cước sản phẩm dịch vụ

$$\Delta F_{(p)} = \left(\frac{\sum q_{i1} z_{i1}}{\sum q_{i1} p_{i1}} - \frac{\sum q_{i1} z_{i1}}{\sum q_{ikh} p_{ikh}} \right) \times 1000$$

Tổng ảnh hưởng của các nhân tố

$$\begin{aligned} \Delta F &= F_1 - F_{kh} \\ &= \left(\frac{\sum q_{i1} z_{i1}}{\sum q_{i1} p_{i1}} - \frac{\sum q_{ikh} z_{ikh}}{\sum q_{ikh} p_{ikh}} \right) \times 1000 \end{aligned}$$

Ví dụ: Hãy phân tích chỉ tiêu chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu của một đơn vị theo số liệu sau:

Bảng 4.1 Tình hình thực hiện hoạt động kinh doanh của một đơn vị

Dịch vụ	Sản lượng sản phẩm (1000 đồng)		Đơn giá (1000 đ/sản phẩm)		Giá thành đơn vị (1000 đ/sản phẩm)	
	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện
Sản phẩm A	210	200	5,5	5,0	2,0	2,0
Sản phẩm B	900	800	3,5	3,0	1,5	1,5

I. Tính chỉ tiêu chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu

1. Kỳ kế hoạch:

$$\sum q_{ikh} z_{ikh}$$

$$F_{kh} = \frac{\sum q_{ikh} p_{ikh}}{\sum q_{ikh} p_{ikh}} \times 1000 = 411 \text{ đồng}$$

2. Kỳ thực hiện

$$F_1 = \frac{\sum q_{i1} z_{i1}}{\sum q_{i1} p_{i1}} \times 1000 = 470 \text{ đồng}$$

II. Phân tích chỉ tiêu chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu

1. Phân tích chung:

- So sánh bằng số tuyệt đối: $\Delta F = F_1 - F_{kh} = 470 - 411 = 59 \text{ đồng}$

- So sánh bằng số tương đối:

$$I_F = \frac{F_1}{F_{kh}} \cdot 100 = \frac{470}{411} \cdot 100 = 114,35\%$$

Như vậy kỳ thực hiện chỉ tiêu chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu tăng 59 đồng so với kế hoạch hay tăng 14,35%

2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng:

- Ảnh hưởng của nhân tố sản lượng và kết cấu sản lượng:

$$\Delta F_{(q,k/c)} = \left(\frac{\sum q_{i1} z_{ikh}}{\sum q_{i1} p_{ikh}} - \frac{\sum q_{ikh} z_{ikh}}{\sum q_{ikh} p_{ikh}} \right) \times 1000 = -1 \text{ đồng}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố giá thành đơn vị sản phẩm dịch vụ

$$\Delta F_{(z)} = \left(\frac{\sum q_{i1} z_{i1}}{\sum q_{i1} p_{ikh}} - \frac{\sum q_{i1} z_{ikh}}{\sum q_{ikh} p_{ikh}} \right) \times 1000 = 0$$

- Ảnh hưởng của nhân tố cước sản phẩm dịch vụ

$$\Delta F_{(p)} = \left(\frac{\sum q_{i1} z_{i1}}{\sum q_{i1} p_{i1}} - \frac{\sum q_{i1} z_{i1}}{\sum q_{ikh} p_{ikh}} \right) \times 1000 = 60 \text{ đồng}$$

Tổng ảnh hưởng của 3 nhân tố = - 1 + 60 = 59 đồng.

4.4 PHÂN TÍCH BIẾN ĐỘNG GIÁ THÀNH THEO KHOẢN MỤC CHI PHÍ

4.4.1 Phân tích khoản mục chi phí nhân công trực tiếp

Chi phí nhân công trực tiếp là các khoản tiền lương và các khoản trích theo tỷ lệ tiền lương cho các loại quỹ BHXH, BHYT và kinh phí công đoàn. Khi phân tích có thể sử dụng nhiều phương pháp khác nhau.

- Đánh giá chung

+ Mức biến động tuyệt đối

$$\Delta TL = TL_1 - TL_0$$

$$\text{Tỷ lệ \% thực hiện TL} = \frac{TL_1}{TL_0} \times 100$$

+ Mức biến động tương đối

$$\Delta TL = TL_1 - TL_0 I_{Dt}$$

$$\text{Tỷ lệ \% thực hiện TL} = \frac{TL_1}{TL_0 I_{Dt}} \times 100$$

- Xác định ảnh hưởng của các nhân tố

+ Số lượng lao động:

$$\Delta TL_{(T)} = (T_1 - T_0) \times L_0$$

+ Mức lương bình quân

$$\Delta TL_{(L)} = T_1 (\bar{L}_1 - \bar{L}_0)$$

Mức lương bình quân chịu ảnh hưởng của các nhân tố nhu kết cấu lao động của từng bộ phận hoặc từng loại lao động trong bộ phận và mức lương bình quân của lao động từng bộ phận hoặc từng loại. Mối quan hệ đó có thể biểu diễn như sau

$$\bar{L} = \sum \gamma_i \bar{L}_i$$

Bằng các phương pháp loại trừ có thể xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến mức lương bình quân và chi phí tiền lương của đơn vị, doanh nghiệp

+ Nhân tố kết cấu lao động

$$\Delta L_{(\gamma_i)} = \sum \Delta \gamma_i \bar{L}_{i0}$$

$$\Delta TL_{(\gamma_i)} = T_1 \Delta \bar{L}_{(\gamma_i)} = T_1 \sum \Delta \gamma_i \bar{L}_{i0}$$

+ Nhân tố mức lương bình quân của lao động loại i

$$\Delta L_{(L_i)} = \sum \gamma_{i1} \Delta \bar{L}_i$$

$$\Delta TL_{(L_i)} = T_1 \Delta L_{(L_i)} = T_1 \sum \gamma_{i1} \Delta \bar{L}_i$$

4.4.2 Phân tích khoản mục chi phí vật tư

Chi phí vật tư của các đơn vị, doanh nghiệp bao gồm vật tư cho sản xuất, khai thác nghiệp vụ; vật tư cho sửa chữa tài sản và nhiên liệu. Mặc dù tỷ trọng của khoản mục chi phí này không lớn nhưng vẫn phải phân tích. Việc phân tích khoản mục chi phí vật tư được tiến hành riêng cho vật tư cho sản xuất, khai thác nghiệp vụ; vật tư cho sửa chữa tài sản và nhiên liệu. Cách thức phân tích yếu tố này được thực hiện:

- Phân tích chung (sử dụng phương pháp so sánh đối chiếu)

$$\text{So sánh bằng số tuyệt đối: } C_{vt} = C_{vt1} - C_{vt0}$$

$$C_{vt1}$$

$$\text{So sánh bằng số tương đối: } I_{cvt} = \frac{\quad}{C_{vt0}} \cdot 100$$

$$C_{vt0}$$

- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng (sử dụng phương pháp loại trừ)

+ Ảnh hưởng của nhân tố sản lượng và kết cấu sản lượng sản phẩm dịch vụ:

$$\Delta C_{vt(q)} = \sum q_{i1} m_{ikh} s_{ikh} - \sum q_{ikh} m_{ikh} s_{ikh}$$

+ Ảnh hưởng nhân tố định mức tiêu hao vật tư cho sản xuất cung cấp sản phẩm dịch vụ:

$$\Delta C_{vt(m)} = \sum q_{i1} m_{i1} s_{ikh} - \sum q_{i1} m_{ikh} s_{ikh}$$

+ Ảnh hưởng của nhân tố đơn giá vật tư cho sản xuất cung cấp sản phẩm dịch vụ:

$$\Delta C_{vt(s)} = \sum q_{i1} m_{i1} s_{i1} - \sum q_{i1} m_{i1} s_{ikh}$$

Tổng hợp ảnh hưởng của tất cả các nhân tố

$$\Delta C_{vt} = \Delta C_{vt(q)} + \Delta C_{vt(m)} + \Delta C_{vt(s)}$$

4.4.3 Phân tích khoản mục chi phí khấu hao TSCĐ

Khoản mục chi phí khấu hao TSCĐ phản ánh toàn bộ số tiền trích khấu hao TSCĐ. Mỗi liên hệ giữa khoản mục chi phí này với các nhân tố được thể hiện trong công thức sau

$$C_{kh} = Ng \cdot k_{khh/q}$$

Trong đó: C_{kh} - Chi phí khấu hao TSCĐ

Ng - Nguyên giá TSCĐ phải trích khấu hao

$k_{khh/q}$ - Tỷ lệ khấu hao bình quân

Khi phân tích cần chú ý nhân tố nguyên giá TSCĐ thường xuyên biến động do đánh giá lại, do đổi mới máy móc, trang thiết bị... Còn nhân tố tỷ lệ khấu hao bình quân thường ổn định. Nếu có thay đổi thì coi đây là nhân tố khách quan.

Sử dụng các phương pháp loại trừ có thể xác định được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chi phí khấu hao TSCĐ.

- Nhân tố nguyên giá TSCĐ

$$\Delta C_{kh(Ng)} = \Delta Ng \cdot k_{khh/q0}$$

- Nhân tố tỷ lệ khấu hao bình quân

$$\Delta C_{kh(kkhhq)} = Ng_1 \cdot \Delta k_{khh/q}$$

Nhân tố tỷ lệ khấu hao bình quân lại phụ thuộc vào kết cấu loại tài sản cố định i và tỷ lệ khấu hao loại TSCĐ i . Tức là $k_{khhq} = \sum \gamma_i k_{khi}$. Bằng các phương pháp loại trừ có thể xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu loại TSCĐ và tỷ lệ khấu hao TSCĐ đến tỷ lệ khấu hao bình quân và chi phí khấu hao.

+ Nhân tố kết cấu TSCĐ

$$k_{khhq(\gamma_i)} = \sum \Delta \gamma_i k_{khi0}$$

$$\Delta C_{kh(\gamma_i)} = Ng_1 \cdot \Delta k_{khh/q(\gamma_i)} = Ng_1 \cdot \sum \Delta \gamma_i k_{khi0}$$

+ Nhân tố tỷ lệ khấu hao TSCĐ

$$k_{khhq(kkh)} = \sum \gamma_{i1} \Delta k_{khi}$$

$$\Delta C_{kh(kkh)} = Ng_1 \cdot \Delta k_{khh/q(kkh)} = Ng_1 \cdot \sum \gamma_{i1} \Delta k_{khi}$$

Ví dụ: Có tài liệu tại một đơn vị như sau (Số liệu giả định)

Bảng 4.2 Tình hình sử dụng TSCĐ của một đơn vị

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện
1. Nguyên giá TSCĐ đầu năm	60.000	60.240
2. TSCĐ tăng trong năm (Mua sắm mới)		
- Nguyên giá	640	580
- Thời gian mua sắm	Tháng 4	Tháng 6
3. TSCĐ giảm trong năm		
* Do thanh lý		
- Nguyên giá	340	292
- Thời gian thanh lý	Tháng 6	Tháng 8
* Do nhượng bán		
- Nguyên giá		340
- Thời gian nhượng bán		Tháng 6
4. Tỷ lệ khấu hao (%)		
- Từ tháng 1 đến tháng 6	10	10
- Từ tháng 7 đến tháng 12	10	12

Yêu cầu: 1. Tính tổng mức khấu hao trong năm kế hoạch và năm thực hiện

2. Sử dụng phương pháp thích hợp, hãy phân tích tình hình thực hiện yếu tố chi phí khấu hao TSCĐ và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chi phí khấu hao theo tài liệu trên.

I. Tính tổng mức khấu hao

1. Giá trị TSCĐ bình quân phải tính khấu hao

- Kỳ kế hoạch

+ Nguyên giá TSCĐ cuối kỳ

$$60.000 + \frac{54}{12} \times (12 - 4) - \frac{240}{12} (12 - 6) = 60.240 \text{ triệu đồng}$$

+ Nguyên giá TSCĐ bình quân kỳ kế hoạch

$$\frac{60.000 + 60.240}{2} = 60.120 \text{ triệu đồng}$$

- Kỳ phân tích

+ Nguyên giá TSCĐ cuối kỳ

$$60.240 + \frac{480}{12} \times (12 - 6) - \frac{192}{12} \times (12 - 8) - \frac{240}{12} \times (12 - 6) = 61.989 \text{ tr. đồng}$$

+ Nguyên giá TSCĐ bình quân kỳ phân tích

$$\frac{60.240 + 61.989}{2} = 61.114,5 \text{ triệu đồng}$$

2. Tổng mức khấu hao

- Tỷ lệ tính khấu hao bình quân

+ Kỳ kế hoạch

$$\frac{(10 \times 6) + (10 \times 6)}{12} = 10 \%$$

+ Kỳ phân tích

$$(10 \times 6) + (12 \times 6)$$

$$\frac{\quad}{12} = 11\%$$

12

- Tổng mức khấu hao

$$+ \text{Kỳ kế hoạch: } 60.120 \times 10\% = 6012 \text{ triệu đồng}$$

$$+ \text{Kỳ phân tích: } 61.144,5 \times 11\% = 6725,895 \text{ triệu đồng}$$

II. Phân tích chi phí khấu hao TSCĐ

1. Phân tích chung (sử dụng phương pháp so sánh đối chiếu)

- Bảng số tuyệt đối:

$$6725,895 - 6012 = 713,895 \text{ triệu đồng}$$

- Bảng số tương đối:

$$\frac{6725,895}{6012} \times 100 = 111,87\%$$

Như vậy chi phí khấu hao kỳ phân tích tăng so với kế hoạch 713,895 triệu đồng hay 11,87%.

2. Phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chi phí khấu hao:

- Nhân tố giá trị TSCĐ phải tính khấu hao:

$$= (61.144,5 - 60.120) \times 10\% = 102,45 \text{ triệu đồng}$$

- Nhân tố tỷ lệ khấu hao bình quân:

$$= (11 - 10) \times 61.144,5 = 611,445 \text{ triệu đồng}$$

Như vậy chi phí khấu hao thực tế thực hiện tăng so với kế hoạch 713,895 triệu đồng. Trong đó do nguyên giá TSCĐ bình quân thực hiện tăng đã làm cho chi phí khấu hao tăng 102,45 triệu đồng, còn do tỷ lệ khấu hao bình quân tăng 1% làm cho chi phí khấu hao tăng 611,445 triệu đồng.

4.4.4 Các khoản mục chi phí còn lại (dịch vụ mua ngoài, chi phí sản xuất chung, chi phí quản lý...) được phân tích bằng cách so sánh thực tế thực hiện kỳ phân tích với thực hiện kỳ trước cả về số tuyệt đối và số tương đối. Khi phân tích có thể thực hiện chung cho các khoản mục chi phí này. Với cách phân tích này nhằm đánh giá sự biến động về tổng số các khoản mục này cũng như kết cấu của từng loại chi phí trong khoản mục. Cũng có thể phân tích cụ thể một số tiểu khoản mục chi phí.

CHƯƠNG 5

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

5.1. Ý NGHĨA, MỤC ĐÍCH, NỘI DUNG VÀ TÀI LIỆU PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

5.1.1. Khái niệm phân tích tình hình tài chính

Phân tích tài chính là một tập hợp các khái niệm, phương pháp và công cụ cho phép thu nhập và xử lý các thông tin kế toán và các thông tin khác trong quản lý doanh nghiệp nhằm đánh giá tình hình tài chính, khả năng và tiềm lực của doanh nghiệp, giúp cho các nhà quản lý đưa ra các quyết định tài chính và quyết định quản lý phù hợp.

Hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, các doanh nghiệp thuộc các loại hình sở hữu khác nhau đều bình đẳng trước pháp luật trong việc lựa chọn sản phẩm ngành nghề kinh doanh. Do vậy có nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên các góc độ khác nhau như: Ban Giám đốc, các nhà đầu tư, các cổ đông, các chủ nợ, các nhà cho vay tín dụng, các nhân viên ngân hàng, các nhà quản lý, các nhà bảo hiểm... kể cả cơ quan Chính phủ và người lao động. Mỗi một nhóm người này có những nhu cầu thông tin khác nhau và do vậy, mỗi nhóm có xu hướng tập trung vào những khía cạnh riêng trong bức tranh tài chính của một doanh nghiệp. Mặc dù mục đích của họ có thể khác nhau nhưng thường liên quan đến nhau, do vậy các công cụ và kỹ thuật phân tích cơ bản mà họ sử dụng để phân tích tình hình tài chính lại giống nhau.

Đối với các chủ doanh nghiệp và các nhà quản trị doanh nghiệp, mỗi quan tâm hàng đầu của họ là tìm kiếm lợi nhuận và khả năng trả nợ. Ngoài ra các nhà quản trị doanh nghiệp còn quan tâm nhiều đến mục tiêu khác nhau, tạo công ăn việc làm, nâng cao chất lượng sản phẩm, hàng hoá và dịch vụ với chi phí thấp, đóng góp phúc lợi xã hội, bảo vệ môi trường... Tuy nhiên một doanh nghiệp chỉ có thể thực hiện được các mục tiêu này nếu đáp ứng được hai thử thách sống còn và hai mục tiêu cơ bản: kinh doanh có lãi và thanh toán được nợ. Một doanh nghiệp bị lỗ liên tục, rút cuộc sẽ bị cạn kiệt các nguồn lực và phải đóng cửa. Mặt khác, nếu doanh nghiệp không có khả năng thanh toán nợ đến hạn cũng bị buộc phải ngừng hoạt động và đóng cửa.

Đối với các chủ ngân hàng và các nhà cho vay tín dụng, mỗi quan tâm của họ hướng chủ yếu vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Vì vậy, họ đặc biệt chú ý đến số lượng tiền và các tài sản khác có thể chuyển đổi nhanh thành tiền, từ đó so sánh với số nợ ngắn hạn để biết được khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các chủ ngân hàng và các nhà cho vay tín dụng cũng rất quan tâm tới số lượng vốn của chủ sở hữu, bởi vì số vốn chủ sở hữu này là khoản bảo hiểm cho họ trong trường hợp doanh nghiệp gặp rủi ro. Không mấy ai

sẵn sàng cho vay nếu các thông tin cho thấy người vay không bảo đảm chắc chắn rằng khoản vay đó có thể và sẽ được thanh toán ngay khi đến hạn.

Đối với các nhà cung cấp vật tư, hàng hoá, dịch vụ... họ phải quyết định xem có cho phép khách hàng sắp tới được mua chịu hàng hoá hay không. Nhóm người này cũng giống như chủ ngân hàng, họ cần phải biết khả năng thanh toán của khách hàng hiện tại và thời gian sắp tới.

Đối với các nhà đầu tư, mối quan tâm của họ hướng vào các yếu tố như rủi ro, thời gian hoà vốn, mức sinh lãi, khả năng thanh toán vốn... Vì vậy, họ cần những thông tin về điều kiện tài chính, tình hình hoạt động, về kết quả kinh doanh và các tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp. Đồng thời các nhà đầu tư cũng rất quan tâm tới việc điều hành công việc và tính hiệu quả của công tác quản lý. Những điều đó nhằm đảm bảo sự an toàn về tính hiệu quả cho các nhà đầu tư.

Bên cạnh các chủ doanh nghiệp (chủ sở hữu), các nhà quản lý, đầu tư, các chủ ngân hàng, nhà cung cấp còn nhiều nhóm người khác quan tâm đến thông tin tài chính của doanh nghiệp. Đó là các cơ quan tài chính, những người lao động... Những người này có nhu cầu thông tin về cơ bản giống như các chủ ngân hàng, các nhà đầu tư, các chủ doanh nghiệp... Bởi vì nó liên quan đến quyền lợi và trách nhiệm đến khách hàng hiện tại và tương lai của họ.

Phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp mà trọng tâm là phân tích các báo cáo tài chính và các chỉ tiêu đặc trưng tài chính thông qua một hệ thống các phương pháp, công cụ và kỹ thuật phân tích giúp cho việc đánh giá toàn diện, tổng hợp khái quát và xem xét một cách chi tiết hoạt động tài chính doanh nghiệp. Trên cơ sở đó nhận biết, phán đoán, dự báo và đưa ra các quyết định tài chính, quyết định tài trợ cũng như đầu tư phù hợp.

5.1.2. Mục đích phân tích tình hình tài chính

Mục đích tối cao và quan trọng nhất của phân tích tình hình tài chính là giúp những người ra quyết định lựa chọn phương án kinh doanh tối ưu và đánh giá chính xác thực trạng tiềm năng của doanh nghiệp. Do vậy, phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp phải đạt được các mục tiêu cơ bản sau:

- Cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư, các chủ nợ khác để họ có thể ra quyết định đầu tư, tín dụng. Các thông tin phải dễ hiểu đối với những người có một trình độ tương đối về sản xuất kinh doanh và các hoạt động kinh tế mà muốn nghiên cứu các thông tin này.

- Cung cấp thông tin để giúp các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của những khoản thu bằng tiền.

- Cung cấp thông tin về các nguồn lực kinh tế của doanh nghiệp, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với các nguồn lực này và các tác động của những nghiệp vụ kinh tế, những sự kiện và những tình huống làm thay đổi các nguồn lực cũng như các nghĩa vụ đối với các nguồn lực đó.

5.1.3. Sự cần thiết phân tích tình hình tài chính

1. Vị trí của phân tích tình hình tài chính

Trong cơ chế quản lý kinh tế mới, phân tích các hoạt động kinh tế được sử dụng để nhận thức các hiện tượng và kết quả kinh tế, để xác định quan hệ cấu thành và quan hệ nhân quả cũng như để phát hiện quy luật tạo thành và phát triển của chúng từ đó mà những căn cứ khoa học cho các quyết định đúng đắn trong tương lai. Điều đó có thể hiểu nếu không dựa trên kết luận được rút ra từ phân tích các hoạt động kinh tế thì những quyết định đưa ra sẽ không đúng căn cứ khoa học và không có tính thực tiễn. Nếu tổ chức thực hiện các quyết định không có tính thực tiễn này sẽ không đạt được kết quả mong muốn và ngược lại có thể mang lại những hậu quả nghiêm trọng cho các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Hơn nữa, để tồn tại và phát triển trong hoạt động kinh doanh thì các hoạt động của doanh nghiệp phải được đặt trên cơ sở của công tác hoạch định cả về mặt chiến lược và chiến thuật.

- Về mặt chiến lược, phải xác định rõ mục tiêu kinh doanh, các hoạt động dài hạn nhằm phát triển doanh nghiệp và chính sách tài chính của doanh nghiệp.

- Về mặt chiến thuật, phải xác định được những công việc trong thời hạn ngắn, những tác nghiệp cụ thể để phục vụ cho kế hoạch chiến lược của doanh nghiệp.

Các quyết định về mặt chiến lược và chiến thuật được lựa chọn chủ yếu dựa trên cơ sở sự phân tích, sự cân nhắc về mặt tài chính.

Bởi vậy, phân tích tình hình tài chính chiếm một vị trí quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Nó cung cấp thông tin về tài chính cho các nhà quản lý để họ đưa ra những quyết định tài chính đúng đắn và tổ chức thực hiện các quyết định ấy một cách kịp thời và khoa học, giúp doanh nghiệp có thể đứng vững và phát triển.

2. Phân tích tình hình tài chính – công cụ quan trọng trong quản lý kinh tế:

Phân tích tình hình tài chính rất cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp. Nó không những chiếm vị trí quan trọng trong doanh nghiệp mà nó còn là công cụ quan trọng trong quản lý kinh tế. Thật vậy:

• *Đối với doanh nghiệp:* Trên cơ sở phân tích tình hình tài chính, các nhà quản trị doanh nghiệp đánh giá được thực trạng tài chính, thực trạng quản lý tài chính của doanh nghiệp mình, nguồn vốn doanh nghiệp có thể huy động khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh... Đồng thời đưa ra được các quyết định về mặt chiến lược và chiến thuật, tổ chức thực hiện các quyết định đó một cách kịp thời và khoa học, giúp doanh nghiệp tối đa hoá lợi nhuận, tăng giá trị doanh nghiệp và tăng khả năng cạnh tranh từ đó doanh nghiệp có thể đứng vững và phát triển trên thị trường.

• *Đối với các nhà quản lý kinh tế:* Trên cơ sở những thông tin mà phân tích tình hình tài chính cung cấp họ có thể nhận biết được những mặt yếu kém, tồn tại của doanh nghiệp, những hạn chế của các chính sách quản lý kinh tế... Từ đó đưa ra được các chính sách quản lý kinh tế phù hợp với sự phát triển của từng ngành như: chính sách tín dụng, thuế, những chính sách mang tính chất ưu đãi về tài chính đối với từng ngành... Cũng qua những thông tin mà phân tích tình hình tài chính cung cấp, các nhà quản lý kinh tế có được quyết định tuyên bố phá sản doanh nghiệp hay tiếp tục duy trì hoạt động của doanh nghiệp.

• *Đối với các nhà cho vay, người đầu tư, các chủ ngân hàng:* Thông tin mà phân tích tình hình tài chính cung cấp sẽ giúp họ đưa ra các quyết định đúng đắn là có đầu tư hay không?

• *Đối với các cơ quan tài chính, những người lao động...:* Thông tin mà phân tích tình hình tài chính cung cấp sẽ giúp họ xác định được quyền lợi và trách nhiệm của họ đối với doanh nghiệp trong hiện tại và trong tương lai.

Vậy, phân tích tình hình tài chính là một trong những công cụ không thể thiếu được trong quản lý kinh tế và nó thực sự cần thiết cho công tác quản lý ở một doanh nghiệp. Đặc biệt trong điều kiện kinh doanh theo cơ chế thị trường thì nó càng trở nên cần thiết và cấp bách.

5.1.4. Trình tự và các bước phân tích tình hình tài chính

Để tiến hành phân tích tình hình tài chính cần phải thực hiện theo một trình tự nhất định, có như vậy việc phân tích mới thuận lợi, thống nhất và logic.

Thu thập thông tin -> xử lý thông tin -> dự đoán và quyết định.

Doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế chịu sự tác động mạnh mẽ của nhiều yếu tố khác nhau. Các yếu tố bên ngoài bao gồm: Sự tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế, sự phát triển của khoa học kỹ thuật, cạnh tranh, luật pháp... Các yếu tố bên trong doanh nghiệp bao gồm: Cơ cấu tổ chức, quy trình công nghệ, tính chất sản phẩm... Vậy dưới sự tác động của các yếu tố trên, kết quả phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp có được chính xác, đầy đủ, chi tiết, phản ánh đúng thực trạng tài chính thì yêu cầu các nhà phân tích phải tiến hành thu thập các thông tin, sau đó lựa chọn, xử lý những thông tin thích hợp nhất để tiến hành phân tích. Cuối cùng đưa ra những dự đoán và quyết định hợp lý nhất.

1. Thu thập thông tin:

Để đánh giá chính xác thực trạng tài chính của doanh nghiệp, phải sử dụng mọi nguồn thông tin có khả năng lý giải và thuyết minh thực trạng hoạt động tài chính doanh nghiệp và phục vụ cho quá trình dự đoán tài chính. Các nguồn thông tin này chia làm hai loại chính:

- Thông tin phi tài chính: Đây là một luồng các thông tin về kinh tế, tiền tệ với nguồn kinh doanh của doanh nghiệp, hình thức tổ chức của doanh nghiệp, của ngành... Những thông tin này rất quan trọng, không thể thiếu được trong công tác phân tích tài chính doanh nghiệp.

- Thông tin kế toán tài chính: Là những nguồn thông tin đặc biệt quan trọng, nó phản ánh được những nét đặc trưng nhất của hệ thống như: thực trạng tài sản, kết quả kinh doanh, tình hình công nợ... Thực ra thông tin kế toán tài chính phản ánh tập trung trong báo cáo tài chính của doanh nghiệp, trong đó chủ yếu là bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh được soạn thảo vào cuối mỗi kỳ thực hiện, các báo cáo tài chính bao gồm:

- + Bảng cân đối kế toán
- + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- + Báo cáo kết quả kinh doanh
- + Thuyết minh báo cáo tài chính

2. Xử lý thông tin:

Là quá trình sắp xếp thông tin theo những mục tiêu nhất định nhằm tính toán, so sánh, giải thích, đánh giá, xác định nguyên nhân, các kết quả đạt được của doanh nghiệp. Tùy theo các góc độ nghiên cứu, ứng dụng khác nhau của người sử dụng thông tin mà có các phương pháp xử lý thông tin khác nhau phục vụ cho mục tiêu đặt ra.

3. Dự đoán và quyết định:

Thu thập và xử lý thông tin nhằm chuẩn bị những tiền đề và điều kiện cần thiết cho người sử dụng thông tin có được những dự đoán và đưa ra quyết định về tài chính. Có thể nói, mục tiêu của phân tích tình hình tài chính là giúp người ta quyết định lựa chọn phương án kinh doanh tối ưu và đánh giá chính xác thực trạng, tiềm năng của doanh nghiệp. Đối với chủ doanh nghiệp, phân tích tình hình tài chính nhằm đưa ra các quyết định tối đa hoá lợi nhuận, không ngừng làm tăng giá trị doanh nghiệp và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Đối với người cho vay và đầu tư vào doanh nghiệp thì đưa ra các quyết định về tài trợ và đầu tư... Qua đó cho thấy, thu thập và xử lý thông tin rất quan trọng đối với phân tích tình hình tài chính, là điều kiện đưa ra những dự đoán và quyết định chính xác trong mọi lĩnh vực về tài chính.

5.1.5. Tài liệu phục vụ phân tích tình hình tài chính:

Để tiến hành phân tích tình hình tài chính, phải sử dụng rất nhiều tài liệu khác nhau, trong đó chủ yếu là các báo cáo tài chính. Báo cáo tài chính rất hữu ích đối với việc quản trị doanh nghiệp và là nguồn thông tin tài chính chủ yếu đối với những người ngoài doanh nghiệp. Báo cáo tài chính không những cho biết tình hình tài chính của của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo kết quả mà còn cho thấy những kết quả hoạt động mà doanh nghiệp đạt được trong tình hình đó. Hệ thống báo cáo tài chính bao gồm:

1. Bảng cân đối kế toán (Mẫu B01 – DN):

Bảng cân đối kế toán (BCĐKT) là một báo cáo kế toán, chủ yếu phản ánh tổng quát tình hình tài sản của doanh nghiệp theo hai cách phân loại cấu thành vốn và nguồn hình thành vốn hiện có của doanh nghiệp ở một thời điểm nhất định.

Bảng cân đối kế toán có đặc điểm cơ bản là:

- Các chỉ tiêu trên bảng cân đối kế toán được biểu hiện giá trị (tiền) nên có thể tổng hợp được toàn bộ tài sản hiện có của doanh nghiệp đang tồn tại dưới hình thái (cả vật chất và tiền tệ, cả hữu hình và vô hình).

- Bảng cân đối kế toán được chia thành hai phần theo hai cách phản ánh tài sản là cấu thành tài sản và nguồn hình thành tài sản. Do vậy, số tổng cộng của hai phần luôn bằng nhau. Vì lẽ đó có tên gọi là bảng cân đối kế toán.

- Bảng cân đối kế toán phản ánh vốn và nguồn vốn tại một thời điểm. Thời điểm đó thường là ngày cuối cùng của kỳ hạch toán. Tuy vậy, so sánh số liệu giữa hai điểm trên bảng cân đối kế toán cũng có thể thấy được một cách tổng quát sự biến động của vốn và nguồn vốn trong kỳ kinh doanh của doanh nghiệp.

Bảng cân đối kế toán được kết cấu dưới dạng cân đối số dư các tài khoản kế toán và sắp xếp trật tự các chỉ tiêu theo yêu cầu quản lý. Bảng cân đối kế toán chia làm 2 phần (có thể xếp dọc hoặc ngang).

- Phần tài sản: Phản ánh toàn bộ giá trị hiện có của doanh nghiệp đến cuối kỳ hạch toán đang tồn tại dưới các hình thái và trong tất cả các giai đoạn, các khâu của quá trình kinh doanh. Các chỉ tiêu phản ánh của phần tài sản được sắp xếp theo nội dung kinh tế của các loại tài sản của doanh nghiệp trong quá trình tái sản xuất. Xét về mặt kinh tế: số liệu các chỉ tiêu phản ánh bên tài sản thể hiện số vốn và kết cấu các loại vốn của đơn vị hiện có đến thời điểm lập báo cáo đang tồn tại dưới dạng hình thái vật chất (tài sản cố định, vật liệu, hàng hoá, sản phẩm...), tiền tệ (tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng...), các khoản đầu tư tài chính hoặc dưới hình thức nợ phải thu ở tất cả các khâu, các giai đoạn trong quá trình sản xuất, kinh doanh (thu mua, dự trữ, sản xuất, tiêu thụ...). Căn cứ vào nguồn số liệu này trên cơ sở tổng số và kết cấu tài sản có mà đánh giá một cách tổng quát quy mô tài sản, năng lực và trình độ sử dụng vốn của doanh nghiệp.

- Phần nguồn vốn: Phản ánh các nguồn vốn hình thành các loại tài sản, các loại vốn kinh doanh của doanh nghiệp đến cuối kỳ hạch toán. Các chỉ tiêu ở phần nguồn vốn được sắp xếp phân chia theo từng nguồn hình thành và tài sản của đơn vị (nguồn vốn của bản thân doanh nghiệp, nguồn vốn đi vay, nguồn vốn chiếm dụng hợp pháp và bất hợp pháp...) tỷ lệ và kết cấu của từng nguồn vốn trong tổng số nguồn vốn hiện có phản ánh tính chất hoạt động, thực trạng tình hình tài chính của doanh nghiệp. Xét về mặt kinh tế: Số liệu phân nguồn vốn thể hiện quy mô, nội dung và tính chất của doanh nghiệp đối với số tài sản đang quản lý sử

dụng, cụ thể là đối với nhà nước, với cấp trên (về nguồn vốn của Nhà nước), với nhà đầu tư, với cổ đông, vốn liên doanh, với ngân hàng, với các tổ chức tín dụng (về các khoản vốn vay), với khách hàng, với các đơn vị kinh tế khác, với cán bộ công nhân viên (về các nguồn vốn huy động, các khoản nợ phải thanh toán...).

Ở cả 2 phần, ngoài cột chỉ tiêu còn có các cột phản ánh mã số của chỉ tiêu, cột đầu năm và cột cuối kỳ.

Cần chú ý: Cột số đầu năm và cuối kỳ chứ không phải đầu năm, cuối năm hay đầu kỳ, cuối kỳ. Điều đó có nghĩa là số liệu ở cột đầu năm của BCĐKT các quý trong năm đều giống nhau, đều là cột số liệu của thời điểm cuối ngày 31/12 năm trước hoặc đầu ngày 1/1 năm nay. Còn số liệu ở cột cuối kỳ là số liệu ở thời điểm lập báo cáo trong năm (cuối các quý).

2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (Mẫu B02 – DN):

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh cũng như tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước trong một kỳ kế toán.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có những tác dụng sau:

- Thông qua các chỉ tiêu trên báo cáo các hoạt động kinh doanh để kiểm tra, phân tích và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, dự toán chi phí sản xuất, giá vốn, doanh thu sản phẩm vật tư hàng hoá tiêu thụ, tình hình chi phí, thu nhập của hoạt động khác và kết quả của doanh nghiệp sau một kỳ kế toán.

- Thông qua số liệu trên báo cáo kết quả hoạt động điều kiện mà kiểm tra tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước về các khoản thuế và các khoản phải nộp khác.

- Thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, đánh giá xu hướng phát triển của doanh nghiệp qua các kỳ khác nhau.

Báo cáo gồm 3 phần:

Phần I: Lãi, lỗ.

Phần này phản ánh các chỉ tiêu liên quan đến kết quả của toàn bộ doanh thu kinh doanh như: Tổng doanh thu; Doanh thu thuần; Giá vốn hàng bán; Chi phí bán hàng; Chi phí quản lý...

+ Doanh thu: Là số tiền mà doanh nghiệp thu được do cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng đã thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Vì vậy:

Doanh thu = Sản lượng sản phẩm dịch vụ cung cấp * Giá bán

+ Doanh thu thuần: Là doanh thu đã trừ đi các khoản giảm trừ (chiết khấu hàng bán, hàng bán trả lại...).

Doanh thu thuần = Tổng doanh thu – Các khoản giảm trừ

Khi tiến hành phân tích tài chính đây là một chỉ tiêu quan trọng nhất đối với doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Chỉ tiêu này sẽ được xem xét tăng hay giảm bao nhiêu so với kỳ trước, lý do của sự tăng hay giảm đó do sản lượng sản phẩm bán ra hay sự tác động của giá bán, những yếu tố nào làm cho sản phẩm bán ra hay giá bán tăng hay giảm.

+ Giá vốn bán hàng: Là chỉ tiêu phản ánh tổng giá mua hàng hoá hoặc giá thành sản xuất sản phẩm dịch vụ bán ra tương ứng với doanh nghiệp thương mại và doanh nghiệp sản xuất. Trong trường hợp doanh nghiệp gặp vấn đề là ở chỗ làm thế nào để giảm giá vốn, tức là giảm các yếu tố cấu thành lên giá vốn. Tùy theo kết quả phân tích mà doanh nghiệp có thể đưa ra các quyết định phù hợp.

+ Chi phí hoạt động kinh doanh: bao gồm tất cả các khoản mục chi phí liên quan đến khâu lưu thông bán hàng và khâu quản lý doanh nghiệp, thường được chia làm 2 loại tổng quát là chi phí lưu thông và chi phí quản lý:

+ Lãi (lỗ) phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ, được xác định qua các đẳng thức sau.

Lãi (lỗ)	=	Doanh thu thuần	-	Giá vốn hàng bán	-	Chi phí bán hàng	-	Chi phí quản lý doanh nghiệp
----------	---	-----------------	---	------------------	---	------------------	---	------------------------------

Qua phần I người sử dụng cũng biết được kết quả hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính doanh nghiệp và hoạt động bất thường.

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

Phần này phản ánh các khoản thuế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn và các khoản khác mà đơn vị phải nộp (kỳ trước chuyển sang, phải nộp kỳ này và còn phải nộp cuối kỳ) đã nộp trong kỳ báo cáo.

- Phần III: Phản ánh số thuế GTGT được khấu trừ, được hoàn lại, được chuyển khoản.

3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (mẫu B03 – DN):

Là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp. Dựa vào báo cáo lưu chuyển tiền tệ người sử dụng có thể đánh giá được khả năng thanh toán của doanh nghiệp và dự đoán được luồng tiền trong kỳ tiếp theo. Như vậy, báo cáo lưu chuyển tiền tệ được lập ra để trả lời những câu hỏi có liên quan đến luồng thông tin vào và ra của doanh nghiệp cũng như tình hình trả nợ, đầu tư bằng tiền của doanh nghiệp. Chính báo cáo lưu chuyển tiền tệ cung cấp những thông tin về luồng tiền ra, vào của doanh nghiệp, những khoản đầu tư ngắn hạn có tính lưu động cao, có thể nhanh chóng và sẵn sàng chuyển đổi thành một khoản tiền chịu rủi ro một cách nhỏ nhất. Những khoản tiền đó được lưu chuyển từ ba nhóm hoạt động chính sau:

+ Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động sản xuất kinh doanh: phản ánh toàn bộ số tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như tiền bán hàng, tiền thu từ các khoản phải thu, tiền thanh toán cho công nhân viên...

+ Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư: Là toàn bộ số tiền thu vào hay chi ra đều liên quan đến hoạt động đầu tư của doanh nghiệp. Hoạt động đầu tư có thể là đầu tư cơ sở vật chất, kỹ thuật cho bản thân doanh nghiệp hoặc đầu tư dưới hình thức khác như góp vốn liên doanh, đầu tư chứng khoán, cho vay. Từ đó ta thấy dòng tiền lưu chuyển được tính bằng toàn bộ số tiền thu vào và bán ra của doanh nghiệp do việc phải thanh lý tài sản hay mua sắm thiết bị.

+ Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính: Là toàn bộ số tiền thu vào và chi ra liên quan đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Hoạt động tài chính bao gồm các nghiệp vụ làm tăng, làm giảm vốn kinh doanh như chủ doanh nghiệp góp vốn, vay vốn...

Như vậy dòng tiền lưu chuyển bao gồm các khoản thu, chi liên quan như tiền vay, thu được do trả lại cổ phiếu...

4. Thuyết minh báo cáo tài chính (mẫu B09 – DN):

Là báo cáo được trình bày bằng lời văn nhằm giải thích thêm chi tiết của những nội dung thay đổi về tài sản, nguồn vốn mà các dữ liệu bằng số trong các báo cáo tài chính không thể thể hiện được.

Những điều cần diễn giải thường là:

- + Đặc điểm doanh nghiệp: giới thiệu tóm tắt doanh nghiệp.
- + Tình hình khách quan trong kinh doanh đã tác động đến hoạt động doanh nghiệp.
- + Hình thức kế toán đã và đang áp dụng
- + Phương pháp phân bổ chi phí, đặc điểm khấu hao, tỷ giá hối đoái được dùng hạch toán trong kỳ.
- + Sự thay đổi trong đầu tư, tài sản cố định, vốn Chủ sở hữu.
- + Tình hình thu nhập của nhân viên.
- + Tình hình khác.

5.1.6. Nội dung phân tích tình hình tài chính

Muốn tồn tại và phát triển, doanh nghiệp phải có vốn, muốn duy trì được hoạt động kinh doanh bình thường thì lượng vốn đầu tư ban đầu của doanh nghiệp phải được quay vòng liên tục và phải bảo toàn vốn sau mỗi kỳ chu chuyển. Như vậy, vấn đề sử dụng vốn như thế nào để có hiệu quả cao nhất là vấn đề bức xúc đối với mỗi doanh nghiệp tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Hơn nữa, việc sử dụng vốn có hiệu quả sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp

thường xuyên duy trì, phát triển năng lực sản xuất của mình, đứng vững trong điều kiện cạnh tranh và thu được nhiều lợi nhuận.

Để tiến hành phân phối, quản lý và sử dụng vốn hiện có một cách hợp lý, có hiệu quả cao nhất trên cơ sở chấp hành các chế độ, chính sách quản lý kinh tế tài chính và kỷ luật thanh toán của Nhà nước thì doanh nghiệp phải thường xuyên tiến hành phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp. Phân tích tình hình tài chính sẽ giúp người quản lý nắm được thực trạng hoạt động tài chính doanh nghiệp, xác định được nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố, trên cơ sở đó đưa ra các quyết định đúng đắn để nâng cao chất lượng công tác quản lý kinh doanh và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Nội dung chủ yếu phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp bao gồm:

- Phân tích khái quát tình hình tài chính
- Phân tích cơ cấu nguồn vốn và tình hình đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh.
- Phân tích tình hình và khả năng thanh toán
- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn

5.2 PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

5.2.1 Mục đích và phương pháp phân tích

Phân tích khái quát tình hình tài chính là việc xem xét, nhận định về tình hình tài chính của đơn vị, doanh nghiệp. Công việc này sẽ cung cấp cho người sử dụng thông tin biết được tình hình tài chính của đơn vị, doanh nghiệp là khả quan hay không khả quan.

Để phân tích khái quát tình hình tài chính, chủ yếu sử dụng phương pháp so sánh đối chiếu hệ thống chỉ tiêu đánh giá khái quát tình hình tài chính như so sánh giữa cuối kỳ với đầu năm, so sánh kỳ này với kỳ trước, so sánh thực tế với kế hoạch.... Căn cứ vào kết quả so sánh và tình hình biến động các chỉ tiêu phản ánh khái quát tình hình tài chính rút ra những nhận xét khái quát về tình hình tài chính của đơn vị, doanh nghiệp.

5.2.2 Nội dung phân tích khái quát tình hình tài chính

Để phân tích khái quát tình hình tài chính, trước hết cần so sánh tổng số nguồn vốn giữa cuối kỳ với đầu năm. Bằng cách này thấy được quy mô vốn mà đơn vị, doanh nghiệp sử dụng cũng như khả năng huy động vốn. cần lưu ý rằng, chỉ tiêu “Tổng số nguồn vốn” và “Tổng số tài sản” có thể tăng, giảm do nhiều nguyên nhân nên chưa biểu hiện đầy đủ tình hình tài chính được. Vì thế, cần phân tích các mối quan hệ giữa các chỉ tiêu trong bảng cân đối kế toán và các báo cáo tài chính khác có liên quan.

Bên cạnh việc huy động và sử dụng vốn, khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính cũng cho thấy một cách khái quát tình hình tài chính của đơn vị, doanh nghiệp. Vì vậy, cần tính và so sánh chỉ tiêu “Hệ số tài trợ”

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

Chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ mức độ độc lập về mặt tài chính càng cao, bởi vì hầu hết tài sản mà đơn vị, doanh nghiệp hiện có đều được đầu tư bằng số vốn của mình và ngược lại, nếu chỉ tiêu này càng thấp, chứng tỏ mức độ độc lập về mặt tài chính càng thấp, hầu hết tài sản đều được tài trợ bằng số vốn đi chiếm dụng.

Tình hình tài chính của đơn vị, doanh nghiệp lại được thể hiện rõ nét qua khả năng thanh toán. Nếu có khả năng thanh toán cao thì tình hình tài chính sẽ khả quan và ngược lại. Do vậy, khi đánh giá khái quát tình hình tài chính không thể không xem xét khả năng thanh toán, đặc biệt là khả năng thanh toán nợ ngắn hạn. Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn được đo bằng chỉ tiêu “Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn”. Chỉ tiêu này cho biết, với tổng giá trị thuần của tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn hiện có, đơn vị, doanh nghiệp có bảo đảm khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn hay không. Trị số của chỉ tiêu tính ra càng lớn, khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn càng cao và ngược lại.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (hiện thời)} = \frac{\text{Tổng giá trị thuần về TSLĐ và ĐTNH}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Một chỉ tiêu phản ánh khá rõ nét tình hình tài chính của đơn vị, doanh nghiệp, đó là “Hệ số khả năng thanh toán nhanh” (hệ số khả năng thanh toán tức thời). Chỉ tiêu này cho biết, với số vốn bằng tiền (tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển) và các chứng khoán ngắn hạn có thể chuyển đổi nhanh thành tiền mặt hiện có, đơn vị, doanh nghiệp có bảo đảm thanh toán kịp thời các khoản nợ hay không. Trị số của chỉ tiêu này nếu lớn, khả năng thanh toán tương đối khả quan, còn nếu trị số của chỉ tiêu này nhỏ sẽ gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ và do đó phải bán gấp sản phẩm hàng hoá để trả nợ vì không đủ tiền thanh toán. Tuy nhiên nếu chỉ tiêu này quá lớn lại phản ánh một tình hình không tốt vì vốn bằng tiền quá nhiều, vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Chỉ tiêu này được tính như sau:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tổng số vốn bằng tiền và ĐTTCTH}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Để nắm được khả năng thanh toán của đơn vị, doanh nghiệp, cần phải tính và so sánh chỉ tiêu “Hệ số khả năng thanh toán hiện hành”. Chỉ tiêu này cho biết, với toàn bộ giá trị thuần của tài sản hiện có, đơn vị, doanh nghiệp có có bảo đảm khả năng thanh toán các khoản nợ hay không. Trị số của chỉ tiêu tính ra càng lớn, khả năng thanh toán hiện hành càng cao và ngược lại. Khả năng thanh toán hiện hành được tính như sau:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán hiện hành} = \frac{\text{Tổng số tài sản hiện có}}{\text{Tổng số nợ phải trả}}$$

Bên cạnh các chỉ tiêu trên, hệ số nợ cũng là chỉ tiêu phản ánh khá rõ nét tình hình thanh toán. Hệ số nợ cho biết, so với tổng tài sản hoặc so với tổng nguồn vốn hay so với nguồn vốn chủ sở hữu, nợ phải trả chiếm bao nhiêu. Nói cách khác, hệ số nợ phản ánh mức độ đảm bảo đối với chủ nợ, nó cho biết một đồng tài sản hoặc một đồng nguồn vốn hay một đồng vốn chủ sở hữu có bao nhiêu đồng vay nợ. Trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ, mức độ độc lập về mặt tài chính của đơn vị, doanh nghiệp càng cao và ngược lại. Hệ số nợ được tính như sau:

$$\text{Hệ số nợ trên tổng tài sản (hay tổng nguồn vốn)} = \frac{\text{Tổng số nợ phải trả}}{\text{Tổng số tài sản (hay tổng nguồn vốn) hiện có}}$$

$$\text{Hệ số nợ trên nguồn vốn CSH} = \frac{\text{Tổng số nợ phải trả}}{\text{Tổng số nguồn vốn chủ sở hữu}}$$

Khi phân tích khái quát tình hình tài chính, còn phải tính và so sánh các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán của TSLĐ và vốn luân chuyển thuần. Khả năng thanh toán của TSLĐ cho biết khả năng chuyển đổi thành tiền của TSLĐ và được đo bằng chỉ tiêu “Hệ số khả năng thanh toán của TSLĐ”

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán của TSLĐ} = \frac{\text{Tổng số vốn bằng tiền và ĐTTCTNH}}{\text{Tổng giá trị thuần của TSLĐ và ĐTNH}}$$

Vốn luân chuyển thuần hay vốn hoạt động thuần là chỉ tiêu phản ánh chênh lệch giữa tổng giá trị thuần của TSLĐ và ĐTNH với tổng số nợ ngắn hạn. Muốn hoạt động kinh doanh không bị gián đoạn, cần phải duy trì một mức vốn luân chuyển thuần hợp lý để thoả mãn các khoản nợ ngắn hạn. Vốn hoạt động thuần càng lớn thì khả năng thanh toán càng cao. Tuy nhiên, nếu quá cao thì sẽ làm giảm hiệu quả đầu tư vì lượng TSLĐ quá nhiều so với nhu cầu và vì phần dư thêm này không làm tăng thu nhập.

$$\begin{array}{rcl} \text{Vốn hoạt động} & & \text{Tổng giá trị thuần của TSLĐ} & & \text{Tổng số nợ} \\ \text{thuần} & = & \text{và ĐTNH} & - & \text{ngắn hạn} \end{array}$$

5.3 PHÂN TÍCH BIẾN ĐỘNG CÁC KHOẢN MỤC BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Để nắm được một cách đầy đủ thực trạng tài chính cũng như tình hình sử dụng tài sản của đơn vị, doanh nghiệp, cần thiết phải xem xét, nghiên cứu biến động các khoản mục trong Bảng cân đối kế toán.

Theo quan điểm luân chuyển vốn, tài sản của doanh nghiệp bao gồm tài sản cố định và tài sản lưu động. Hai loại tài sản này được hình thành chủ yếu từ nguồn vốn chủ sở hữu. Tức là:

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

Cân đối (1) chỉ là cân đối mang tính lý thuyết, nghĩa là với nguồn vốn chủ sở hữu, doanh nghiệp đủ trang trải các loại tài sản cho các hoạt động chủ yếu mà không phải đi vay hoặc chiếm dụng. Trong thực tế, thường xảy ra một trong hai trường hợp:

- Vé trái > vé phải, trường hợp này doanh nghiệp thừa vốn, không sử dụng hết nên sẽ bị chiếm dụng.
- Vé trái < vé phải. Do thiếu nguồn vốn để trang trải nên doanh nghiệp phải đi vay hoặc chiếm dụng vốn từ bên ngoài.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh khi nguồn vốn chủ sở hữu không đáp ứng đủ nhu cầu thì doanh nghiệp đi vay để bổ sung vốn kinh doanh. Loại trừ các khoản vay quá hạn thì các khoản vay ngắn hạn, dài hạn chưa đến hạn trả, dùng cho mục đích kinh doanh đều được coi là nguồn vốn hợp pháp. Do vậy, về mặt lý thuyết lại có quan hệ cân đối:

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

Cân đối (2) hầu như không xảy ra mà trên thực tế thường xảy ra một trong hai trường hợp:

- Vé trái > vé phải. Số thừa sẽ bị chiếm dụng.
- Vé trái < vé phải. Do thiếu nguồn bù đắp nên doanh nghiệp buộc phải đi chiếm dụng.

Mặt khác do tính chất cân bằng của Bảng cân đối kế toán, tổng tài sản luôn luôn bằng tổng số nguồn vốn nên cân đối (2) có thể được viết lại như sau:

$$[AI(1), II + B] \text{ Nguồn vốn} + [AI(2,3\dots 8), IV] \text{ Nguồn vốn} = \\ [AI, II, IV, V(2,3), VI + BI, II, III] \text{ Tài sản} + [AIII, V(1,4,5) + BIV] \text{ Tài sản} \quad (3)$$

Biến đổi (3) ta có:

$$[AI(1), II + B] \text{ Nguồn vốn} - [AI, II, IV, V(2,3), VI + BI, II, III] \text{ Tài sản} = \\ [AIII, V(1,4,5) + BIV] \text{ Tài sản} - [AI(2,3\dots 8), IV] \text{ Nguồn vốn} \quad (4)$$

Cân đối (4) cho thấy vốn mà doanh nghiệp bị chiếm dụng (hoặc đi chiếm dụng) đúng bằng số chênh lệch giữa số tài sản phải thu và công nợ phải trả.

5.4 PHÂN TÍCH TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN CỦA DOANH NGHIỆP

5.4.1 Phân tích tài sản

1. Mục đích phân tích

Là nhằm đánh giá tổng quát cơ sở vật chất kỹ thuật, tiềm lực kinh tế của doanh nghiệp ở quá khứ, hiện tại và khả năng ở tương lai căn cứ chủ yếu là dựa vào Bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp qua nhiều kỳ kinh doanh. Cụ thể :

- Đánh giá năng lực kinh tế thực sự của tài sản doanh nghiệp hiện tại bằng cách tiến hành thẩm định giá trị kinh tế thực của khối tài sản doanh nghiệp đang nắm giữ và khả năng chuyển đổi của nó. Công tác này được tiến hành cụ thể cho từng loại tài sản của doanh nghiệp.
- Đánh giá tính hợp lý của sự biến động về giá trị và cơ cấu tài sản của doanh nghiệp qua nhiều kỳ, những ảnh hưởng đến quá trình hoạt động kinh doanh, sự biến động đó có phù hợp với chiến lược phát triển hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp không, tìm nguyên nhân để có giải pháp đáp ứng tốt hơn nhu cầu cho hoạt động kinh doanh.

2. Phân tích sự biến động của tài sản

Từ số liệu trên Bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp, lập bảng phân tích cơ cấu tài sản:

Bảng 5.1 Bảng phân tích cơ cấu tài sản của doanh nghiệp

Chỉ tiêu	Đầu năm		Cuối kỳ		So sánh	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng

A. Tài sản Lưu động và đầu tư ngắn hạn

1. Vốn bằng tiền

2. Đầu tư tài chính ngắn hạn

3. Các khoản phải thu
 4. Hàng tồn kho
 5. Tài sản lưu động khác
- B. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn
1. Tài sản cố định
 2. Đầu tư tài chính dài hạn
 3. Chi phí xây dựng cơ bản
 4. Ký quỹ, ký cược dài hạn
- Tổng cộng tài sản

Qua bảng số liệu tiến hành phân tích như sau:

Xem xét tổng số tài sản cuối kỳ so với đầu năm tăng hay giảm (cả số tuyệt đối và số tương đối) để đánh giá quy mô tài sản của doanh nghiệp. Nếu tổng tài sản tăng thì đánh giá quy mô tài sản của doanh nghiệp đã được tăng lên và ngược lại. Với các chỉ tiêu tài sản cố định, chi phí xây dựng cơ bản của doanh nghiệp cũng so sánh tương tự. Để đánh giá tình hình đầu tư theo chiều sâu, đầu tư mua sắm trang thiết bị, cần tính và phân tích chỉ tiêu tỷ suất đầu tư.

$$\text{Tỷ suất đầu tư} = \frac{\text{Loại B Tài sản}}{\text{Tổng số tài sản}} \times 100$$

Chỉ tiêu này phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật, thể hiện năng lực kinh doanh và xu hướng phát triển lâu dài của doanh nghiệp. Khi phân tích tính chỉ tiêu này đầu năm và cuối kỳ sau đó so sánh đối chiếu để có nhận xét. Nếu tỷ suất đầu tư tăng lên sẽ cho thấy năng lực kinh doanh của doanh nghiệp được mở rộng và khi các mặt khác của hoạt động kinh doanh không thay đổi (vẫn phát triển bình thường) thì đây là một hiện tượng khả quan. Ngược lại nếu tỷ suất đầu tư giảm sẽ cho thấy năng lực kinh doanh của doanh nghiệp không được mở rộng và khi các mặt khác của hoạt động kinh doanh không thay đổi (vẫn phát triển bình thường) thì đây là một hiện tượng kém khả quan.

3. Phân tích cơ cấu tài sản doanh nghiệp

Là đánh giá tương quan tỷ lệ giữa các loại tài sản thông qua tỷ trọng của từng loại trong tổng số tài sản. Việc phân tích kết cấu tài sản được thực hiện như sau:

- Phân tích chung kết cấu tài sản doanh nghiệp: Phân tích tương quan tỷ lệ của tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn với tài sản cố định và đầu tư dài hạn. Tương quan này phản ánh tính chất hoạt động của doanh nghiệp.

- Phân tích kết cấu tài sản cố định: Phân tích chi tiết từng mục tạo thành tài sản cố định, trong đó giá trị tài sản cố định (Mục I) chiếm tỷ trọng cao đặc biệt là tài sản cố định hữu hình. Hiện nay các doanh nghiệp do tài sản cố định vô hình và thuê tài chính không đáng kể hoặc không có dẫn đến tài sản cố định hữu hình chiếm tuyệt đại bộ phận.

Đầu tư tài chính dài hạn ngày càng có xu hướng tăng và xuất hiện ở nhiều doanh nghiệp dưới nhiều dạng khác nhau. Nếu loại này chiếm tỷ trọng tương đối cao chứng tỏ sự phong phú đa dạng trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong mục B chi phí xây dựng cơ bản dở dang thường chiếm tỷ trọng thấp hoặc không có. Nếu mục này chiếm tỷ trọng tương đối cao, doanh nghiệp cần kiểm tra, đánh giá các khía cạnh như sự cần thiết phải xây dựng cơ bản, quy mô xây dựng cơ bản, nguồn vốn cho xây dựng cơ bản, hiệu quả sử dụng tài sản khi xây dựng cơ bản xong, quản lý chi phí trong quá trình xây dựng cơ bản. Trên cơ sở đó, đánh giá sự hợp lý của chi phí xây dựng cơ bản dở dang.

Ký cược, ký quỹ dài hạn không đáng kể, ở nhiều doanh nghiệp không có. Nếu xuất hiện cần theo dõi kỹ và có biện pháp thu hồi sớm.

4. Phân tích cơ cấu tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn

Tài sản lưu động của doanh nghiệp tùy theo tính chất hoạt động kinh doanh mà có tỷ lệ nhất định. Khi phân tích kết cấu tài sản lưu động cần phân tích chi tiết các khoản mục cấu thành của nó.

- Vốn bằng tiền: bao gồm tiền mặt tồn quỹ, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển chiếm bình quân khoảng 20%. Nếu chiếm tỷ trọng thấp sẽ không đủ chi tiêu, khả năng thanh toán tiền mặt hạn chế, nếu chiếm tỷ trọng cao khả năng huy động vốn vào luân chuyển bị hạn chế ảnh hưởng đến tốc độ chu chuyển vốn.

- Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn: như đầu tư chứng khoán ngắn hạn, đầu tư ngắn hạn khác, dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn tại các doanh nghiệp thường chiếm tỷ trọng thấp hoặc không có. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường phát triển, mở cửa hội nhập kinh tế quốc tế thì thị trường tài chính sẽ phát triển mạnh và do đó đầu tư tài chính ngắn hạn, dài hạn sẽ có xu hướng phát triển theo.

- Các khoản phải thu: thường chiếm tỷ trọng nhất định tùy theo loại hình doanh nghiệp (sản xuất, thương mại...). Các khoản phải thu chiếm tỷ trọng cao ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn vào hoạt động kinh doanh và tốc độ chu chuyển vốn chậm lại, làm hiệu quả sử dụng đồng vốn thấp. Khi phân tích kết cấu các khoản phải thu cần xác định cụ thể tính chất các loại

nợ, thời gian, quy mô nợ, đối tượng nợ.. để có giải pháp thích hợp cho từng khoản phải thu và từng đối tượng.

- Hàng tồn kho: thường chiếm tỷ trọng tương đối cao tùy theo loại hình doanh nghiệp (sản xuất, thương mại, dịch vụ). Khi phân tích hàng tồn kho cần phân tích kết cấu hàng tồn kho, số lượng, chất lượng và thời gian. Từ tỷ trọng và sự biến động của nó doanh nghiệp đánh giá mức độ hợp lý, tác động tích cực, tiêu cực của hàng tồn kho, nguyên nhân biến động và đưa ra các giải pháp cần thiết để khắc phục sự bất hợp lý.

5.4.2. Phân tích nguồn vốn

1. Phân tích biến động nguồn vốn

Từ số liệu trên Bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp, lập bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn:

Bảng 5.2 Bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp

Chỉ tiêu	Đầu năm		Cuối kỳ		So sánh	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
A. Nợ phải trả						
I. Nợ ngắn hạn						
1. Vay ngắn hạn						
2. Nợ dài hạn đến hạn trả						
3. Phải trả cho người bán						
4. Người mua trả tiền trước						
5. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước						
6. Phải trả công nhân viên						
II. Nợ dài hạn						
III. Nợ khác						
B. Nguồn vốn chủ sở hữu						
I. Nguồn vốn – quỹ						
7. Nguồn vốn kinh doanh						
8. Nguồn vốn đầu tư XDCB						
Tổng cộng nguồn vốn						

- Tổng nguồn vốn của doanh nghiệp phản ánh khả năng đáp ứng nhu cầu vốn cho doanh nghiệp. Nếu tổng nguồn vốn tăng, tài sản của doanh nghiệp được mở rộng và có điều kiện mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh và ngược lại.

- Nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp được hình thành từ khi thành lập doanh nghiệp và được bổ sung trong quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nguồn vốn chủ sở hữu phản ánh sức mạnh về tài chính và sức mạnh chung của doanh nghiệp

- Nợ phải trả của doanh nghiệp phản ánh khả năng tận dụng nguồn vốn từ bên ngoài để phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường cạnh tranh gay gắt, doanh nghiệp cần phải càng mở rộng và phát triển để nâng cao vị thế trên thị trường và nguồn vốn từ bên ngoài càng có ý nghĩa hơn. Điều này cũng chứng tỏ doanh nghiệp có kinh nghiệm, nghệ thuật trong kinh doanh, biết tận dụng các cơ hội để phát triển hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Phân tích cơ cấu nguồn vốn là việc xem xét tỷ trọng từng loại nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn cũng như xu hướng biến động của từng nguồn vốn cụ thể. Qua đó, đánh giá khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính cũng như mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp. Nếu nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao trong tổng số nguồn vốn thì doanh nghiệp có đủ khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính và mức độ độc lập của doanh nghiệp đối với các chủ nợ (ngân hàng, nhà cung cấp ...) là cao. Ngược lại, nếu công nợ phải trả chiếm chủ yếu trong tổng số nguồn vốn (cả về số tuyệt đối và tương đối) thì khả năng bảo đảm về mặt tài chính của doanh nghiệp sẽ thấp.

Khi phân tích cơ cấu nguồn vốn, các nhà phân tích cần tính ra và so sánh tỷ trọng của từng nguồn vốn chiếm trong tổng số giữa cuối kỳ so với đầu năm, giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc và dựa vào xu hướng biến động về tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn để nhận xét về mức độ bảo đảm và độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp. Đồng thời, so sánh sự biến động giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc (cả về số tuyệt đối lẫn số tương đối giản đơn) theo từng nguồn vốn cụ thể để nhận xét.

Cũng qua phân tích cơ cấu nguồn vốn, các nhà phân tích nắm được các chỉ tiêu liên quan đến tình hình tài chính doanh nghiệp như "Tỷ suất tự tài trợ", "Hệ số nợ trên nguồn vốn chủ sở hữu", "Hệ số nợ trên tổng nguồn vốn". Các chỉ tiêu này giúp các nhà phân tích có cơ sở để đánh giá tính hợp lý về cơ cấu nguồn vốn và xu hướng biến động của cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ} = \frac{\text{---}}{\text{Tổng số nguồn vốn}} \times 100$$

Chỉ tiêu này càng cao thể hiện khả năng độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp cao, hay mức độ tự tài trợ càng nhiều.

Như vậy, về thực chất, phương pháp phân tích cơ cấu nguồn vốn chính là phương pháp so sánh. Ở đây, khi phân tích, các nhà phân tích sử dụng kỹ thuật so sánh ngang (còn gọi là phương pháp phân tích ngang) và so sánh dọc (còn gọi là phương pháp phân tích dọc) giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc cả về tỷ trọng (cơ cấu) và mức độ biến động (về số tuyệt đối và số tương đối) của từng nguồn vốn cũng như tổng số nguồn vốn.

3. Phân tích sự phân bổ nguồn vốn cho tài sản của doanh nghiệp

Thông qua bảng cân đối kế toán cho thấy nguồn vốn của doanh nghiệp được phân bổ như thế nào cho tài sản của doanh nghiệp. Sự phân bổ này thể hiện qua các tương quan tỷ lệ giữa nguồn vốn và tài sản được phản ánh qua các cân đối:

- Tài sản A(I,IV) + B(I): Những tài sản thiết yếu của doanh nghiệp có 3 tương quan tỷ lệ với nguồn vốn B: chủ sở hữu của doanh nghiệp: bằng nhau, lớn hoặc nhỏ hơn.

+ Nếu tài sản A(I,IV) + B(I) > nguồn vốn B: phản ánh nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp không đủ trang trải tài sản thiết yếu của doanh nghiệp mà phải sử dụng nguồn vốn của bên ngoài. Doanh nghiệp có thể thiếu vốn và rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

+ Nếu tài sản A(I,IV) + B(I) < nguồn vốn B: phản ánh nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp thừa trang trải tài sản thiết yếu của doanh nghiệp và có thể trang trải các tài sản khác của doanh nghiệp hoặc bị bên ngoài sử dụng.

- Tài sản A(I,II,IV) + B(I,II,III): Những tài sản đang có của doanh nghiệp có 3 tương quan tỷ lệ với nguồn vốn B: chủ sở hữu và nợ dài hạn của doanh nghiệp: bằng nhau, lớn hoặc nhỏ hơn.

+ Nếu tài sản A(I,II,IV) + B(I,II,III) > nguồn vốn B và nợ dài hạn: phản ánh nguồn vốn chủ sở hữu thường xuyên và tương đối ổn định không đủ trang trải tài sản đang có tại doanh nghiệp mà phải sử dụng nguồn vốn không thường xuyên, thiếu ổn định. Doanh nghiệp có thể khó chủ động về vốn tài chính và do đó có nhiều rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

+ Nếu tài sản A(I,II,IV) + B(I,II,III) < nguồn vốn B và nợ dài hạn: phản ánh nguồn vốn chủ sở hữu thường xuyên và tương đối ổn định của doanh nghiệp thừa trang trải tài sản đang có tại doanh nghiệp và có thể bị bên ngoài sử dụng. Trong trường hợp này phải lưu ý quản lý chặt chẽ nguồn vốn.

5.5. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH BẢO ĐẢM NGUỒN VỐN CHO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Để tiến hành hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp cần phải có tài sản, bao gồm tài sản cố định và tài sản lưu động. Các tài sản này được hình thành từ nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn vay - nợ. Việc bảo đảm đầy đủ nhu cầu về nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh là một vấn đề cốt yếu để bảo đảm cho quá trình kinh doanh được tiến hành liên tục và có hiệu quả.

Để bảo đảm có đủ nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp cần phải tập hợp các biện pháp tài chính cần thiết cho việc huy động, hình thành nguồn vốn. Nguồn vốn của doanh nghiệp được hình thành trước hết từ nguồn vốn của bản thân chủ sở hữu (vốn góp ban đầu và bổ sung trong quá trình kinh doanh). Sau nữa được hình thành từ nguồn vốn vay và nợ hợp pháp (vay ngắn hạn, dài hạn, trung hạn ...). Cuối cùng, nguồn vốn được hình thành từ các nguồn bất hợp pháp của người mua, người bán, của người lao động ...). Có thể phân loại nguồn vốn (nguồn tài trợ) tài sản dùng cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thành 2 loại:

- Nguồn tài trợ thường xuyên: Là nguồn vốn mà doanh nghiệp được sử dụng thường xuyên, lâu dài vào hoạt động kinh doanh. Nguồn tài trợ thường xuyên bao gồm nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn vay - nợ dài hạn, trung hạn (trừ vay - nợ quá hạn).

- Nguồn tài trợ tạm thời: Là nguồn vốn mà doanh nghiệp tạm thời sử dụng vào hoạt động kinh doanh trong một khoảng thời gian ngắn. Thuộc nguồn tài trợ tạm thời bao gồm các khoản vay ngắn hạn ; nợ ngắn hạn ; các khoản vay - nợ quá hạn (kể cả vay - nợ dài hạn) ; các khoản chiếm dụng bất hợp pháp của người bán, người mua, của người lao động. Có thể khái quát nguồn vốn bảo đảm cho hoạt động kinh doanh (nguồn tài trợ tài sản) của doanh nghiệp qua sơ đồ sau:

Tổng số tài sản	TSCĐ	- TSCĐ hữu hình - TSCĐ vô hình - TSCĐ thuê mua - Đầu tư dài hạn - v.v...	Vốn chủ sở hữu	Thường xuyên	Nguồn tài trợ
			- Vay dài hạn, trung hạn - Nợ dài hạn, trung hạn		
		- Tiền - Nợ phải thu - Đầu tư ngắn hạn	- Vay ngắn hạn - Nợ ngắn hạn - Chiếm dụng bất	Tạm thời	

	- Hàng tồn kho	hợp pháp		
	- v.v...			

Khi phân tích tình hình bảo đảm nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh, trước hết, các nhà phân tích cần liệt kê tất cả nguồn vốn mà doanh nghiệp sử dụng trong kỳ (kỳ kế hoạch và kỳ báo cáo) rồi từ đó, sử dụng phương pháp so sánh để biết được tình hình biến động của nguồn vốn trên tổng số cũng như từng loại. Thông qua sự biến động của từng loại nguồn vốn, các nhà phân tích sẽ đánh giá được tình hình bảo đảm nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh và đánh giá được tính hợp lý của sự biến động về nguồn vốn. Đối với các khoản chiếm dụng bất hợp pháp, trong bất kỳ trường hợp nào cũng cho thấy, hoạt động tài chính của doanh nghiệp là không bình thường.

Tiếp theo, các nhà phân tích cần so sánh tổng nhu cầu về tài sản (tài sản cố định và tài sản lưu động) với nguồn vốn chủ sở hữu hiện có và nguồn vốn vay - nợ dài hạn, trung hạn. Nếu tổng số nguồn vốn có đủ hoặc lớn hơn tổng số nhu cầu về tài sản thì doanh nghiệp cần sử dụng số thừa này một cách hợp lý (đầu tư vào tài sản lưu động, tài sản cố định, vào hoạt động liên doanh, trả nợ vay ...), tránh bị chiếm dụng vốn. Ngược lại, khi nguồn vốn không đáp ứng đủ nhu cầu về tài sản thì doanh nghiệp cần phải có biện pháp huy động và sử dụng phù hợp (huy động nguồn tài trợ tạm thời hợp pháp hoặc giảm quy mô đầu tư, tránh đi chiếm dụng vốn một cách bất hợp pháp).

5.6 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN

5.6.1. Phân tích tình hình thanh toán

Tình hình thanh toán của doanh nghiệp phản ánh rõ nét chất lượng hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Nếu hoạt động tài chính tốt, doanh nghiệp sẽ ít công nợ, ít bị chiếm dụng vốn cũng như ít đi chiếm dụng vốn. Ngược lại, nếu hoạt động tài chính kém thì sẽ dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau, các khoản công nợ phải thu, phải trả sẽ dây dưa, kéo dài.

Để phân tích tình hình thanh toán, các nhà phân tích thường tính ra và so sánh giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc trên các chỉ tiêu sau:

- Tỷ lệ các khoản nợ phải thu so với các khoản nợ phải trả (%):

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản doanh nghiệp bị chiếm dụng so với các khoản đi chiếm dụng và được tính theo công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ các khoản nợ phải thu so với các khoản phải trả} = \frac{\text{Tổng số nợ phải thu}}{\text{Tổng số nợ phải trả}} \times 100$$

Nếu tỷ lệ các khoản nợ phải thu so với các khoản nợ phải trả lớn hơn 100%, chứng tỏ số vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng lớn hơn số vốn mà doanh nghiệp đi chiếm dụng. Ng-

ược lại, nếu chỉ tiêu này nhỏ hơn 100%, chứng tỏ số vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng nhỏ hơn số vốn đặc biệt đi chiếm dụng. Thực tế cho thấy, số đi chiếm dụng lớn hơn hay nhỏ hơn số bị chiếm dụng đều phản ánh một tình hình tài chính không lành mạnh.

- Tỷ lệ các khoản nợ phải trả so với các khoản nợ phải thu (%):

Chỉ tiêu này phản ánh các khoản doanh nghiệp đi chiếm dụng so với các khoản bị chiếm dụng và được tính theo công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ các khoản nợ phải trả so với các khoản nợ phải thu} = \frac{\text{Tổng số nợ phải trả}}{\text{Tổng số nợ phải thu}} \times 100$$

Nếu tỷ lệ các khoản nợ phải trả so với các khoản nợ phải thu lớn hơn 100%, chứng tỏ số vốn của doanh nghiệp đi chiếm dụng lớn hơn số vốn mà doanh nghiệp bị chiếm dụng. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này nhỏ hơn 100%, chứng tỏ số vốn doanh nghiệp đi chiếm dụng nhỏ hơn số vốn đặc biệt bị chiếm dụng. Về thực chất, chỉ tiêu này chính là nghịch đảo của chỉ tiêu "Tỷ lệ các khoản nợ phải thu so với các khoản nợ phải trả".

- Số vòng luân chuyển các khoản phải thu (vòng).

Số vòng luân chuyển các khoản phải thu là chỉ tiêu phản ánh trong kỳ kinh doanh, các khoản phải thu quay được mấy vòng và được tính theo công thức:

$$\text{Số vòng luân chuyển các khoản phải thu} = \frac{\text{Tổng số tiền hàng bán chịu}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết mức hợp lý của số dư các khoản phải thu và hiệu quả của việc đi thu hồi nợ. Nếu số vòng luân chuyển của các khoản phải thu lớn, chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng kịp thời, ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên, số vòng luân chuyển các khoản phải thu nếu quá cao sẽ không tốt vì có thể ảnh hưởng đến khối lượng hàng tiêu thụ do phương thức thanh toán quá chặt chẽ (chủ yếu là thanh toán ngay trong thời gian ngắn).

Trong công thức trên, số dư bình quân các khoản phải thu được tính như sau:

$$\text{Số dư bình quân các khoản phải thu} = \frac{\text{Tổng số nợ phải thu đầu kỳ và cuối kỳ}}{2} \times 100$$

- Thời gian quay vòng của các khoản phải thu:

Thời gian quay vòng các khoản phải thu là chỉ tiêu phản ánh các khoản phải thu quay được một vòng thì mất mấy ngày.

$$\text{Thời gian quay vòng} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng luân chuyển}} \times 100$$

của các khoản phải thu

Số vòng luân chuyển các

khoản phải thu

Thời gian quay vòng các khoản phải thu càng ngắn, chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng càng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại, thời gian quay vòng các khoản phải thu càng dài, chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng càng chậm, số vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng nhiều.

Khi phân tích, cần tính ra và so sánh với thời gian bán chịu quy định cho khách hàng. Nếu thời gian quay vòng các khoản phải thu lớn hơn thời gian bán chịu quy định cho khách hàng thì việc thu hồi các khoản phải thu là chậm và ngược lại, số ngày quy định bán chịu cho khách hàng lớn hơn thời gian này thì có dấu hiệu chứng tỏ việc thu hồi nợ đạt trước kế hoạch về thời gian.

- Số vòng luân chuyển các khoản phải trả (vòng):

Số vòng luân chuyển các khoản phải trả là chỉ tiêu phản ánh trong kỳ kinh doanh, các khoản phải trả quay được mấy vòng và được tính theo công thức:

$$\text{Số vòng luân chuyển các khoản phải trả} = \frac{\text{Tổng số tiền hàng mua chịu}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải trả}} \times 100$$

Chỉ tiêu này cho biết mức hợp lý của số dư các khoản phải trả và hiệu quả của việc thanh toán nợ. Nếu số vòng luân chuyển của các khoản phải trả lớn, chứng tỏ doanh nghiệp thanh toán tiền hàng kịp thời, ít đi chiếm dụng vốn và có thể được hưởng chiết khấu thanh toán. Tuy nhiên, số vòng luân chuyển các khoản phải trả nếu quá cao sẽ không tốt vì có thể ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh trong kỳ của doanh nghiệp do phải huy động mọi nguồn vốn để trả nợ (kể cả vay, bán rẻ hàng hóa, dịch vụ ...).

Trong công thức trên, số dư bình quân các khoản phải trả được tính nh sau:

$$\text{Số dư bình quân các khoản phải trả} = \frac{\text{Tổng số nợ phải trả đầu kỳ và cuối kỳ}}{2} \times 100$$

- Thời gian quay vòng của các khoản phải trả:

Thời gian quay vòng các khoản phải trả là chỉ tiêu phản ánh các khoản phải trả quy được một vòng thì mất mấy ngày. Chỉ tiêu này được tính như sau:

$$\text{Thời gian quay vòng của các khoản phải trả} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng luân chuyển các khoản phải trả}} \times 100$$

Thời gian quay vòng các khoản phải trả càng ngắn, chứng tỏ tốc độ thanh toán tiền hàng càng nhanh, doanh nghiệp ít đi chiếm dụng vốn. Ngược lại, thời gian quay vòng các khoản phải trả càng dài, tốc độ thanh toán tiền hàng càng chậm, số vốn doanh nghiệp đi chiếm dụng nhiều.

Khi phân tích, cần tính ra và so sánh với thời gian mua chịu được người bán quy định cho doanh nghiệp. Nếu thời gian quay vòng các khoản phải trả lớn hơn thời gian mua chịu được quy định thì việc thanh toán tiền hàng là chậm trễ và ngược lại, số ngày quy định mua chịu lớn thời gian này thì có dấu hiệu chứng tỏ việc thanh toán nợ đạt trước kế hoạch về thời gian.

Ngoài việc tính ra và so sánh các chỉ tiêu trên, để nắm được tình hình thanh toán các khoản nợ phải thu và các khoản nợ phải trả trong kỳ của doanh nghiệp, các nhà phân tích tiến hành so sánh các khoản nợ phải thu, nợ phải trả giữa kỳ cuối với đầu kỳ trên tổng số cũng như trên từng khoản nợ phải thu, nợ phải trả và số tiền nợ quá hạn cả về số lượng tuyệt đối và số tương đối trên từng chỉ tiêu và dựa vào tình hình biến động cụ thể của từng chỉ tiêu để rút ra nhận xét.

Tình hình thanh toán các khoản phải thu và các khoản phải trả là một trong những chỉ tiêu phản ánh khá sát thực chất lượng hoạt động tài chính. Nếu hoạt động tài chính tốt, lành mạnh, doanh nghiệp sẽ thanh toán kịp thời các khoản nợ phải trả cũng như thu kịp thời các khoản nợ phải thu, tránh được tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau cũng như tình trạng công nợ dây dưa kéo dài, tình trạng tranh chấp, mất khả năng thanh toán.

Để có nhận xét, đánh giá đúng đắn về tình hình thanh toán các khoản công nợ phải thu, công nợ phải trả của doanh nghiệp, khi phân tích còn phải sử dụng các tài liệu hạch toán hàng ngày để:

- Xác định tính chất, thời gian và nguyên nhân các khoản phải thu, phải trả;
- Các biện pháp mà đơn vị áp dụng để thu hồi nợ hoặc thanh toán nợ.
- Nguyên nhân dẫn đến các khoản tranh chấp nợ phải thu, phải trả.

Có thể lập bảng phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp theo mẫu sau:

Bảng 5.3 Bảng phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp

Chi tiêu	Tổng số còn phải thu hay phải trả				Số nợ quá hạn			
	Đầu kỳ		Cuối kỳ		Đầu kỳ		Cuối kỳ	
			Cuối kỳ so với đầu năm				Cuối kỳ so với đầu năm	
			+ Tỷ lệ				+ Tỷ lệ	
			-				-	

I. Các khoản phải thu

- Phải thu từ khách hàng
- Trả trước cho người bán
- Cho vay
- Phải thu tạm ứng
- Phải thu nội bộ
- Phải thu khác

II. Các khoản phải trả

2.1 Nợ dài hạn

- Vay dài hạn
- Nợ dài hạn

2.2 Nợ ngắn hạn

- Vay ngắn hạn
- Phải trả cho người bán
- Người mua trả trước
- Doanh thu nhận trước
- Phải trả công nhân viên
- Phải trả thuế
- Các khoản phải nộp NN
- Phải trả nội bộ
- Phải trả khác

Tổng cộng

5.6.2. Phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán

Để có cơ sở đánh giá tình hình thanh toán của doanh nghiệp trước mắt và triển vọng trong thời gian tới, cần đi sâu phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Trước hết, cần tính ra và so sánh giữa cuối kỳ với đầu năm trên các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán như "Hệ số thanh toán hiện hành", "Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn", "Hệ số thanh toán của tài sản lưu động", "Hệ số thanh toán nhanh". Ý nghĩa và cách tính toán các chỉ tiêu này đã được đề cập trong phân tích khái quát tình hình tài chính.

Tiếp theo, dựa vào các tài liệu hạch toán liên quan, tiến hành thu thập số liệu liên quan đến các khoản có thể dùng để thanh toán (khả năng thanh toán) với các khoản phải thanh toán (nhu cầu thanh toán) của doanh nghiệp. Sau đó, sắp xếp các chỉ tiêu này vào một bảng phân tích theo một trình tự nhất định. Với nhu cầu thanh toán, các chỉ tiêu được xếp theo mức độ khẩn trương của việc thanh toán (thanh toán ngay, chưa cần thanh toán ngay). Còn với khả năng thanh toán, các chỉ tiêu lại được xếp theo khả năng huy động (huy động ngay, huy động trong thời gian tới...).

Trên cơ sở bảng phân tích này, nhà quản lý sẽ tiến hành so sánh giữa khả năng thanh toán với nhu cầu thanh toán trong từng giai đoạn (thanh toán ngay, thanh toán trong tháng tới, thanh toán trong quý tới...). Doanh nghiệp bảo đảm được khả năng thanh toán trong từng giai đoạn nếu các khoản có thể dùng để thanh toán lớn hơn các khoản phải thanh toán. Ngược lại, khi các khoản có thể dùng để thanh toán nhỏ hơn các khoản phải thanh toán, doanh nghiệp sẽ không bảo đảm được khả năng thanh toán. Điều này buộc các nhà quản lý phải tìm kế sách để huy động nguồn tài chính bảo đảm cho việc thanh toán nếu không muốn rơi vào tình trạng phá sản. Bảng phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán như sau:

Bảng 5.4 Bảng phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp

Các khoản phải thanh toán	Số tiền	Các khoản có thể dùng để thanh toán	Số tiền
I. Các khoản phải thanh toán ngay		I. Các khoản có thể thanh toán ngay	
<i>1. Các khoản nợ quá hạn</i>		<i>1. Tiền mặt</i>	
- Phải nộp ngân sách		- Tiền Việt Nam	
- Phải trả Ngân hàng		- Vàng bạc, đá quý	
- Phải trả công nhân viên		- Ngoại tệ	
- Phải trả người bán		<i>2. Tiền gửi Ngân hàng</i>	
- Phải trả người mua		- Tiền Việt Nam	
- Phải trả nội bộ		- Vàng bạc, đá quý	
- Phải trả khác		- Ngoại tệ	
<i>2. Các khoản nợ đến hạn</i>		<i>3. Tiền đang chuyển</i>	
- Nợ ngân sách		<i>4. Các khoản tương đương tiền</i>	
- Nợ Ngân hàng		II. Khoản có thể thanh toán trong thời gian tới	

.....

II. Các khoản phải thanh toán trong thời gian tới

1. Tháng tới

- Ngân sách
- Ngân hàng

.....

2. Quý tới

- Ngân sách
- Ngân hàng

.....

1. Tháng tới

- Đầu tư ngắn hạn khác
- Khoản phải thu
- Vay ngắn hạn

.....

2. Quý tới

- Đầu tư ngắn hạn khác
- Khoản phải thu
- Vay ngắn hạn

.....

Cộng

Cộng

Trên cơ sở bảng phân tích, cần tính chỉ tiêu

- Hệ số khả năng thanh toán

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán (H}_k\text{)} = \frac{\text{Khả năng thanh toán}}{\text{Nhu cầu thanh toán}}$$

Chỉ tiêu này có thể tính cho cả thời kỳ hoặc cho từng giai đoạn (hiện hành, tháng tới, quý tới....)

- Nếu $H_k > 1$ chứng tỏ doanh nghiệp bảo đảm khả năng thanh toán và tình hình tài chính bình thường (khả quan).
- Nếu $H_k < 1$ chứng tỏ doanh nghiệp không có khả năng thanh toán. H_k càng nhỏ bao nhiêu thì doanh nghiệp càng mất khả năng thanh toán bấy nhiêu.. Khi $H_k \approx 0$ thì doanh nghiệp bị phá sản, không còn khả năng thanh toán.

- Hệ số thanh toán tức thời

Vốn bằng tiền

$$\text{Hệ số thanh toán tức thời} = \frac{\text{Các khoản nợ ngắn hạn}}{\text{Các khoản nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này tính ra nếu lớn hơn 0,5 thì tình hình tài chính tương đối khả quan, nếu nhỏ hơn 0,5 thì doanh nghiệp gặp khó khăn trong thanh toán. Tuy nhiên nếu chỉ tiêu này quá cao lại phản ánh một tình hình không tốt vì vốn bằng tiền quá nhiều.

- Hệ số thanh toán ngắn hạn

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Các khoản nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy khả năng đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp cao hay thấp. Nếu chỉ tiêu này sắp xỉ bằng 1 thì doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình hình tài chính là bình thường và khả quan.

Tổng tài sản lưu động bao gồm mục A của tài sản, còn tổng nợ ngắn hạn bao gồm I,III của A: nguồn vốn. Hệ số này có các mức độ > 1,5 được đánh giá là tốt; 0,5 → 1 khó khăn; < 0,5 rất khó khăn.

- Tỷ suất thanh toán của vốn lưu động

$$\text{Hệ số thanh toán của vốn lưu động} = \frac{\text{Vốn bằng tiền}}{\text{Tài sản lao động}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy khả năng chuyển đổi thành tiền của TSLĐ. Nếu tính ra mà lớn hơn 0,5 hoặc nhỏ hơn 0,1 đều không tốt vì sẽ gây ứ đọng vốn hoặc thiếu tiền để thanh toán.

CHƯƠNG 6

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

6.1. HIỆU QUẢ KINH DOANH VÀ NHIỆM VỤ PHÂN TÍCH.

Hiệu quả kinh doanh là thước đo chất lượng phản ánh trình độ tổ chức, quản lý kinh doanh. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước, các doanh nghiệp muốn tồn tại trước hết đòi hỏi kinh doanh phải có hiệu quả.

Hiệu quả kinh doanh càng cao, càng có điều kiện mở mang và phát triển sản xuất đầu tư mua sắm tài sản cố định, nâng cao đời sống người lao động, thực hiện tốt nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước.

Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có để đạt kết quả cao nhất trong kinh doanh với chi phí ít nhất. Hiệu quả kinh doanh phải được xem xét một cách toàn diện cả về thời gian và không gian trong mối quan hệ với hiệu quả chung của toàn bộ nền kinh tế quốc dân (hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội)

Về thời gian, hiệu quả kinh doanh đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ không được làm giảm sút hiệu quả các giai đoạn, các thời kỳ kinh doanh tiếp theo, không vì lợi ích trước mắt mà quên đi lợi ích lâu dài. Về không gian, hiệu quả kinh doanh chỉ có thể coi là đạt được một cách toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận, các đơn vị mang lại hiệu quả và không ảnh hưởng đến hiệu quả chung.

Về định lượng, hiệu quả kinh doanh phải được thể hiện ở mối tương quan giữa thu và chi theo hướng tăng thu giảm chi. Có nghĩa là tiết kiệm đến mức tối đa các chi phí kinh doanh (Lao động sống và lao động vật hoá) để tạo ra một đơn vị sản phẩm. Đồng thời với khả năng sẵn sàng có làm ra nhiều sản phẩm.

Về góc độ nền kinh tế quốc dân, hiệu quả kinh doanh của các đơn vị, các bộ phận cũng như toàn bộ các doanh nghiệp đạt được phải gắn chặt với hiệu quả toàn xã hội. Đạt được hiệu quả cao cho các đơn vị, bộ phận của doanh nghiệp chưa đủ, nó còn đòi hỏi phải mang lại hiệu quả cho toàn xã hội, cả kinh tế và xã hội.

Hiệu quả kinh doanh được biểu hiện bằng chỉ tiêu lợi nhuận của doanh nghiệp. Đây là mục tiêu số một, nó chi phối toàn bộ quá trình kinh doanh.

Nhiệm vụ chủ yếu của phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp là đánh giá chung về hiệu quả kinh doanh của từng bộ phận và chung cho toàn doanh nghiệp. Đánh giá hiệu quả sử dụng các nguồn lực kinh doanh, đánh giá hiệu quả cuối cùng của kinh doanh thông qua chỉ tiêu lợi nhuận. Trên cơ sở đó có các biện pháp nhằm tăng hiệu quả kinh doanh.

6.2. PHÂN TÍCH CHUNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Đánh giá, phân tích hiệu kinh doanh là đòi hỏi bức thiết đối với các bộ phận cũng như doanh nghiệp nhằm khai thác tiềm năng, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Trên cơ sở phân tích, đánh giá, tăng cường tích lũy để đầu tư tái kinh doanh cả chiều sâu lẫn chiều rộng góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Để phân tích, đánh giá chính xác và có cơ sở khoa học, cần phải xây dựng hệ thống chỉ tiêu phù hợp bao gồm chỉ tiêu tổng hợp, chỉ tiêu chi tiết và vận dụng phương pháp thích hợp.

Hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp được hiểu là một đại lượng so sánh giữa chi phí bỏ ra và kết quả thu được. Theo nghĩa rộng hơn, nó là đại lượng so sánh giữa chi phí đầu vào và kết quả đầu ra.

Chi phí đầu vào bao gồm lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động và vốn kinh doanh (vốn cố định và vốn lưu động) còn kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như khối lượng sản phẩm (tính bằng hiện vật và giá trị) và lợi nhuận ròng.

Chỉ tiêu tổng hợp để đánh giá hiệu quả kinh doanh các doanh nghiệp có thể được tính theo 2 cách.

- *Tính theo dạng hiệu số:* Với cách này hiệu quả kinh doanh được tính bằng cách lấy kết quả đầu ra trừ đi toàn bộ chi phí đầu vào.

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \text{Kết quả đầu ra} - \text{Chi phí đầu vào}$$

Cách tính này đơn giản, thuận lợi, nhưng không phản ánh hết chất lượng kinh doanh cũng như tiềm năng nâng cao hiệu quả kinh doanh. Ngoài ra nếu theo cách tính này không thể so sánh hiệu quả kinh doanh giữa các bộ phận, đơn vị trong doanh nghiệp, không thấy được tiết kiệm hay lãng phí lao động xã hội.

- *Cách tính theo dạng phân số:*

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

Cách tính này đã khắc phục được những tồn tại khi tính theo dạng hiệu số. Nó đã tạo điều kiện nghiên cứu hiệu quả kinh doanh một cách toàn diện.

Hiệu quả kinh doanh có mối quan hệ với tất cả các yếu tố của quá trình kinh doanh (lao động, tư liệu lao động và đối tượng lao động) vì vậy chỉ có thể đạt hiệu quả cao khi sử dụng các yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh có hiệu quả. Chính vì vậy khi phân tích, đánh giá ngoài chỉ tiêu tổng hợp còn phải sử dụng hệ thống chỉ tiêu chi tiết. Các chỉ tiêu chi tiết bao gồm:

a) *Sức sản xuất các yếu tố cơ bản tức là một lao động (1 đồng chi phí tiền lương), 1 đồng nguyên giá bình quân TSCĐ, 1 đồng chi phí vật tư làm ra bao nhiêu doanh thu (sản lượng sản phẩm)*

$$\text{Sức sản xuất các yếu tố cơ bản} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Các yếu tố cơ bản}}$$

Sức sản xuất các yếu tố cơ bản tăng chứng tỏ hiệu quả kinh doanh được nâng cao.

b) *Suất hao phí các yếu tố cơ bản.*

Để làm ra một đơn vị sản lượng sản phẩm cần bao nhiêu đơn vị các yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh. Chỉ tiêu này là nghịch đảo của sức sản xuất các yếu tố cơ bản. Suất hao phí các yếu tố cơ bản càng giảm thì hoạt động kinh doanh càng có hiệu quả.

$$\text{Suất hao phí các yếu tố cơ bản} = \frac{\text{Các yếu tố cơ bản}}{\text{Doanh thu}}$$

c) *Sức sản xuất các yếu tố cơ bản mới tăng thêm.*

Chỉ tiêu này cho biết 1 lao động (1 đồng chi phí tiền lương); 1 đồng nguyên giá TSCĐ; 1 đồng chi phí vật tư tăng thêm trong kỳ làm ra bao nhiêu sản lượng sản phẩm.

$$\text{Sức sản xuất các yếu tố cơ bản mới tăng thêm} = \frac{\text{Doanh thu tăng thêm}}{\text{Các yếu tố cơ bản mới tăng thêm}}$$

d) *Suất hao phí các yếu tố cơ bản mới tăng thêm.*

Chỉ tiêu này cho biết để có được 1 đơn vị sản lượng sản phẩm tăng thêm thì cần tăng thêm bao nhiêu lao động (chi phí tiền lương) nguyên giá bình quân TSCĐ, chi phí vật tư.

$$\text{Suất hao phí các yếu tố cơ bản mới tăng thêm} = \frac{\text{Các yếu tố cơ bản mới tăng thêm}}{\text{Doanh thu tăng thêm}}$$

$$\text{Suất hao phí các yếu tố cơ bản} = \frac{\text{mới tăng thêm}}{\text{Doanh thu tăng thêm}}$$

e) *Sức sinh lợi các yếu tố cơ bản.*

Chỉ tiêu này phản ánh trong kỳ 1 lao động (1 đồng chi phí tiền lương); 1 đồng nguyên giá TSCĐ; 1 đồng chi phí vật tư làm ra bao nhiêu đồng lợi nhuận

$$\text{Sức sinh lợi các yếu tố cơ bản} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Các yếu tố cơ bản}}$$

g/ *Sức sinh lợi của các yếu tố cơ bản mới tăng thêm*

Chỉ tiêu này cho biết một đơn vị các yếu tố cơ bản tăng thêm mang lại bao nhiêu lợi nhuận.

$$\text{Sức sinh lợi các yếu tố cơ bản} = \frac{\text{Lợi nhuận tăng thêm}}{\text{tăng thêm}} \quad \text{Các yếu tố cơ bản tăng thêm}$$

Ví dụ: Hãy phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh theo số liệu báo cáo kết quả kinh doanh của một doanh nghiệp

Bảng 6.1 Bảng phân tích hiệu quả kinh doanh

Đơn vị: Tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Kỳ gốc	Kỳ phân tích
1	Doanh thu phát sinh	8000	9520
2	Thuế doanh thu	800	952
3	Doanh thu thuần	7200	8568
4	Giá vốn hàng hoá	5600	6470
5	Chi phí bán hàng	520	620
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	280	310
7	Lợi nhuận gộp	800	1168
8	Tổng vốn kinh doanh	2769	2883

9	Tổng vốn cố định	1604	1604
10	Tổng vốn lưu động	1165	1279

Căn cứ vào số liệu trên, tiến hành phân tích các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp giữa hai kỳ.

1. Phân tích chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh tổng hợp

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

$$\text{Kỳ gốc} = \frac{8000}{5600 + 520 + 280} = 1,25$$

$$\text{Kỳ phân tích} = \frac{9520}{6470 + 620 + 310} = 1,286$$

Cứ một đồng chi phí đầu vào kỳ gốc tạo ra được 1,25 đồng doanh thu, kỳ phân tích tạo ra được 1,286 đồng doanh thu. Kỳ phân tích so với kỳ gốc tăng lên 0,036 đồng (1,286 – 1,25). Điều này chứng tỏ hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp kỳ phân tích so với kỳ gốc cao hơn.

2. Phân tích chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

$$\text{Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn kinh doanh}}$$

$$\text{Kỳ gốc} = \frac{8000}{2769} = 2,889$$

$$\text{Kỳ phân tích} = \frac{9520}{2883} = 3,302$$

Cứ một đồng vốn kinh doanh bình quân dùng vào hoạt động kinh doanh trong kỳ gốc tạo được 2,889 đồng doanh thu, kỳ phân tích tạo ra được 3,302 đồng doanh thu. Kỳ phân tích so với kỳ gốc, hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh tăng lên 0,413 đồng (3,302 – 2,889).

3. Phân tích các chỉ tiêu mức lợi nhuận trên vốn kinh doanh của doanh nghiệp

$$\text{Mức lợi nhuận trên vốn kinh doanh} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận}}{\text{Vốn kinh doanh}}$$

$$\text{Kỳ gốc} = \frac{720}{2769} = 0,26$$

$$\text{Kỳ phân tích} = \frac{1052}{2883} = 0,364$$

Cứ một đồng vốn kinh doanh dùng vào hoạt động kinh doanh kỳ gốc tạo ra được 0,26 đồng lợi nhuận, kỳ phân tích tạo ra được 0,364 đồng. Như vậy kỳ phân tích so với kỳ gốc mức lợi nhuận trên vốn kinh doanh tăng lên 0,104 đồng, điều đó phản ánh hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh kỳ phân tích so với kỳ gốc cao hơn.

$$\text{Mức lợi nhuận trên vốn lưu động} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận}}{\text{Vốn lưu động}}$$

$$\text{Kỳ gốc} = \frac{720}{1625} = 0,448$$

$$\text{Kỳ phân tích} = \frac{1052}{1604} = 0,655$$

Mức lợi nhuận trên vốn lưu động kỳ phân tích so với kỳ gốc tăng lên 0,207 đồng (0,655 – 0,448), chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động kỳ phân tích so với kỳ gốc cao hơn.

$$\text{Mức lợi nhuận trên vốn cố định} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận}}{\text{Vốn cố định}}$$

$$\text{Kỳ gốc} = \frac{720}{1165} = 0,618$$

$$\text{Kỳ phân tích} = \frac{1052}{1279} = 0,822$$

Mức lợi nhuận trên vốn cố định kỳ phân tích so với kỳ gốc tăng lên 0,204 đồng (0,822 – 0,618), chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định kỳ phân tích so với kỳ gốc cao hơn.

4. Phân tích tốc độ chu chuyển vốn lưu động của doanh nghiệp

- Số vòng quay của vốn lưu động

$$\text{Kỳ gốc} = \frac{7200}{1604} = 4,488$$

$$\text{Kỳ phân tích} = \frac{8568}{1604} = 5,341$$

Số vòng quay của vốn lưu động kỳ phân tích so với kỳ gốc tăng lên 0,853 vòng.

- Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động

$$\text{Kỳ gốc} = \frac{1}{4,488} = 0,222$$

$$\text{Kỳ phân tích} = \frac{1}{5,341} = 0,187$$

Để tạo ra một đồng doanh thu thuần kỳ gốc chỉ cần dùng vào hoạt động kinh doanh 0,222 đồng vốn lưu động, kỳ phân tích chỉ cần dùng vào hoạt động kinh doanh là 0,187 đồng vốn lưu động. Kỳ phân tích so với kỳ gốc giảm 0,035 đồng vốn lưu động. Điều đó chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động kỳ phân tích tốt hơn kỳ gốc.

- Độ dài bình quân của một vòng quay vốn lưu động

$$\text{Kỳ gốc} = \frac{365}{4,488} = 81,3 \text{ ngày}$$

$$\text{Kỳ phân tích} = \frac{365}{5,341} = 68,3 \text{ ngày}$$

Kết quả cho thấy số ngày một vòng quay vốn lưu động kỳ phân tích so với kỳ gốc giảm đi 13 ngày (81,3 – 68,3).

Từ kết quả phân tích, có thể lập thành bảng

Bảng 6.2 Bảng kết quả phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

TT	Chỉ tiêu	Kỳ gốc	Kỳ phân tích	Chênh lệch
----	----------	--------	--------------	------------

1	Hiệu quả kinh doanh tổng hợp	1,25	1,286	+0,036
2	Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh	2,889	3,302	+0,413
3	Mức lợi nhuận trên vốn kinh doanh	0,26	0,364	+0,104
4		0,448	0,655	+0,207
5	Mức lợi nhuận trên vốn lưu động	0,618	0,822	+0,204
6	Mức lợi nhuận trên vốn cố định	4,488	5,341	+0,853
7	Số vòng quay của vốn lưu động	0,222	0,187	-0,035
8	Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động			
	Độ dài bình quân của một vòng quay vốn lưu động	81,3	68,3	-13

Kết quả phân tích bảng 6.2 cho thấy, tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đang có chiều hướng tốt, hiệu quả sử dụng các loại vốn cao hơn so với kỳ lấy làm gốc. Điều phân tích trên có thể kết luận tình hình tài chính của doanh nghiệp hết sức khả quan. Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đang có xu thế phát triển tốt.

6.3 PHÂN TÍCH CÁC CHỈ TIÊU PHẢN ÁNH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH

Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn là một vấn đề then chốt gắn liền đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp Bru chính Viễn thông nói riêng. Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn có tác dụng đánh giá chất lượng công tác quản lý vốn, chất lượng công tác sản xuất kinh doanh, trên cơ sở đó đề ra biện pháp nhằm nâng cao hơn nữa kết quả sản xuất kinh doanh, hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Như vậy việc nghiên cứu về hiệu quả sử dụng vốn có ý nghĩa là tiền đề lý luận cho các nghiên cứu hiệu quả về sau. Để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn người thường sử dụng các chỉ tiêu sau

- *Sức sản xuất của một đồng vốn*

$$H_{\text{VSX}} = \frac{D_t}{\text{VSX}_{\text{bq}}} \quad \text{hoặc} \quad H_{\text{VSX}} = \frac{Q}{\text{VSX}_{\text{bq}}}$$

H_{VSX} - Sức sản xuất của một đồng vốn

Q - Sản lượng sản phẩm dịch vụ

D_t - Tổng doanh thu thuần

VSX_{bq} - Tổng số vốn sản xuất bình quân.

Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp bỏ ra một đồng vốn đem lại bao nhiêu đồng doanh thu.

- *Suất hao phí vốn sản xuất:*

$$h_{\text{VSX}} = \frac{\text{VSX}_{\text{bq}}}{D_t} \quad \text{hoặc} \quad h_{\text{VSX}} = \frac{\text{VSX}_{\text{bq}}}{Q}$$

Chỉ tiêu này cho biết để đạt được một đồng doanh thu (một đơn vị sản phẩm dịch vụ BCVT) cần bao nhiêu đồng vốn.

- *Sức sinh lời của một đồng vốn:*

$$l_{\text{VSX}} = \frac{L_n}{\text{VSX}_{\text{bq}}} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn sản xuất bình quân}}$$

ý nghĩa của chỉ tiêu này là trong một thời kỳ sản xuất kinh doanh nhất định doanh nghiệp bỏ ra một đồng vốn kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Tuy nhiên, sử dụng đồng vốn như thế nào để đạt hiệu quả kinh tế cao đó là câu hỏi mà các nhà làm công tác quản lý vốn phải trả lời. Trên phương diện lý thuyết chúng ta chỉ phân tích được phần nào các nhân tố ảnh hưởng mà nhà quản lý cần phải xác định sự ảnh hưởng của chúng như: giá cả, cấu thành doanh thu từ các bộ phận. Nhưng đây không phải là việc làm khả quan mà cần thiết, nhất là chúng ta phân loại ra từng loại vốn khác nhau để đánh giá cụ thể. Thông thường người ta phân theo đặc điểm tuần hoàn vốn. Theo cách này vốn kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm: Vốn cố định và vốn lưu động

Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cố định người ta thường sử dụng các chỉ tiêu sau:

- *Doanh thu đạt được từ một đồng vốn cố định (Sức sản xuất của vốn cố định):*

$$h_{\text{VCD}} = \frac{D_t}{V_{\text{CD}}} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

- *Sức sinh lợi của một đồng vốn cố định:*

$$l_{\text{VCD}} = \frac{L_n}{V_{\text{CD}}} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

ý nghĩa của hai chỉ tiêu trên là trong một kỳ kinh doanh nhất định doanh nghiệp bỏ ra một đồng vốn cố định thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận hoặc doanh thu. Chỉ tiêu này phản ánh chính xác hơn hiệu quả sử dụng vốn vì đối với hoạt động kinh doanh, chi phí khấu hao tài sản cố định là những hao phí thực tế tạo ra kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Vốn lưu động: Để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động người ta sử dụng các chỉ tiêu sau:

- *Mức doanh thu đạt được từ một đồng vốn lưu động (Sức sản xuất của vốn lưu động):*

$$h_{VLD} = \frac{D_t}{V_{LDBQ}} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

- *Sức sinh lợi của một đồng vốn lưu động:*

$$I_{VLD} = \frac{L_n}{V_{LDBQ}} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Trong đó: V_{LDBQ} - Số vốn lưu động bình quân sử dụng trong kỳ.

ý nghĩa của hai chỉ tiêu này là doanh nghiệp sử dụng một đồng vốn lưu động bình quân trong kỳ thì có thể mang lại bao nhiêu đồng doanh thu hoặc lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn lưu động càng hiệu quả.

Ngoài ra để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn lưu động còn sử dụng các chỉ tiêu sau:

- *Số vòng quay của vốn lưu động:*

$$\text{Số vòng quay VLD} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi đơn vị vốn lưu động bỏ vào kinh doanh có khả năng mang lại bao nhiêu đồng doanh thu hay thể hiện khả năng số vòng quay của vốn lưu động.

- Thời gian của một vòng chu chuyển:

$$\text{Thời gian 1 vòng chu chuyển} = \frac{\text{Thời gian của kỳ kinh doanh}}{\text{Số vòng quay của vốn lưu động trong kỳ}}$$

Các chỉ tiêu trên không trực tiếp phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh của việc sử dụng vốn lưu động trên phương diện lý luận nhưng từ thực tế cho ta thấy: Số vòng quay vốn lưu động tăng, số ngày chu chuyển giảm thì chứng tỏ tốc độ chu chuyển nhanh dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn lưu động cao.

6.4. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHỈ TIÊU TỔNG MỨC LỢI NHUẬN

6.4.1 Phân tích lợi nhuận hoạt động kinh doanh

1. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và phục vụ

Lợi nhuận hoạt động kinh doanh là bộ phận quan trọng nhất trong tổng lợi nhuận của doanh nghiệp. Phân tích tình hình lợi nhuận là xem xét sự biến động của bộ phận lợi nhuận này, đồng thời xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động đó.

Nội dung phân tích bao gồm phân tích chung và phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình lợi nhuận.

Khi phân tích chung sử dụng phương pháp so sánh đối chiếu:

So sánh bằng số tuyệt đối: $\Delta L_n = L_{n1} - L_{nkh}$

$$L_{n1}$$

So sánh bằng số tương đối $I_{ln} = \frac{L_{n1}}{L_{nkh}} \cdot 100$

$$L_{nkh}$$

Khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng sử dụng phương pháp loại trừ (phương pháp thay thế liên hoàn hoặc phương pháp số chênh lệch).

Để vận dụng phương pháp này cần xác định các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận, nhân tố nào là nhân tố số lượng và nhân tố nào là nhân tố chất lượng để có trình tự thay thế hợp lý. Muốn vậy, cần nghiên cứu mối quan hệ giữa các nhân tố; mối quan hệ các nhân tố với chỉ tiêu phân tích trong phương trình sau:

$$Ln = \sum_{i=1}^n [q_i g_i - (q_i z_i + q_i c p_i + q_i g_i t_i)]$$

Dựa vào phương trình trên các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích vừa có mối quan hệ tổng và tích, ta xét riêng từng nhóm nhân tố có mối quan hệ tích số:

+ Nhóm $q_i z_i$: Nhân tố q_i là nhân tố số lượng, nhân tố z_i là nhân tố chất lượng.

+ Nhóm $q_i c p_i$: nhân tố q_i là nhân tố số lượng, nhân tố $c p_i$ nhân tố chất lượng.

+ Nhóm $q_i g_i t_i$: Nhân tố q_i là nhân tố số lượng, còn giữa nhân tố g_i và t_i thì nhân tố t_i là nhân tố chất lượng hơn g_i . Bởi vì:

Nhân tố t_i thực chất hiểu theo đúng nghĩa của nó là số tiền thuế phải nộp.

Nhân tố t_i không thể dùng như một tham số để xác định doanh thu mà nó mang tính độc lập tương đối.

Như vậy, trong nhóm nhân tố $q_i g_i t_i$, thì nhân tố q_i là nhân tố số lượng và nhân tố t_i là nhân tố chất lượng hơn nhân tố g_i .

Xét mối quan hệ giữa các nhóm nhân tố $q_i z_i$, $q_i c p_i$ và $q_i g_i t_i$:

- Một vấn đề được đặt ra khi xem xét mối quan hệ giữa các nhóm $q_i z_i$, $q_i c p_i t_i$ và $q_i g_i t_i$ là giữa các nhân tố z_i , $c p_i$, g_i nhân tố nào là nhân tố chất lượng và số lượng. Trong phạm vi nghiên cứu này việc phân chia không cần thiết bởi vì trong các nhân tố đó nhân tố nào thay thế trước hoặc sau thì kết quả mức độ ảnh hưởng đến lợi nhuận không thay đổi.

Với những lý luận trên, phương pháp phân tích trong trường hợp này có thể phát biểu như sau:

Lần lượt thay thế số kế hoạch bằng số thực tế của các nhân tố theo trình tự sản lượng sản phẩm dịch vụ, kết cấu, giá thành, chi phí trong quá trình tiêu thụ, giá bán và cuối cùng là

tỷ suất thuế, mỗi lần thay thế tính lại lợi nhuận và so với lợi nhuận đã tính ở bước trước sẽ xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố vừa thay thế.

- Tổng quát phương pháp phân tích:

Ta có lợi nhuận kỳ thực tế:

$$Ln_1 = \sum_{i=1}^n q_{1i} \cdot g_{1i} (q_{1i} \cdot z_{1i} + q_{1i} \cdot cp_{1i} + q_{1i} \cdot g_{1i} \cdot t_{1i})$$

- Lợi nhuận kỳ kế hoạch

$$Ln_0 = \sum_{i=1}^n q_{0i} \cdot g_{0i} - (q_{0i} z_{0i} + q_{0i} cp_{0i} + q_{0i} \cdot g_{0i} \cdot t_{0i})$$

a. Xác định đối tượng phân tích:

$$\Delta Ln = Ln_1 - Ln_0$$

b. Xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố:

Thay thế lần 1:

+ Thay sản lượng sản phẩm dịch vụ kế hoạch bằng thực tế trong điều kiện giả định nhân tố kết cấu không thay đổi và các nhân tố khác không đổi. Mục đích của việc thay thế này nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố sản lượng sản phẩm dịch vụ đến lợi nhuận.

+ Thay sản lượng sản phẩm dịch vụ kế hoạch bằng thực tế trong điều kiện kết cấu không thay đổi nghĩa là thay sản lượng sản phẩm kế hoạch bằng thực tế với giả định tỷ lệ hoàn thành kế hoạch từng loại sản phẩm đều bằng nhau và bằng tỷ lệ hoàn thành kế hoạch chung của kinh doanh. Lúc đó lợi nhuận trong trường hợp này tăng, giảm theo tỷ lệ hoàn thành kế hoạch chung của kinh doanh. Thật vậy:

Nếu gọi q'_{1i} là sản lượng sản phẩm dịch vụ thực tế trong điều kiện kết cấu không đổi, ta có:

$$\frac{q'_{1i}}{q_{0i}} \times 100\% \cdot \frac{\sum_{i=1}^n q_{1i} g_{0i}}{\sum_{i=1}^n q_{0i} g_{0i}} \times 100 = K \text{ (là hằng số)}$$

(K: tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ chung)

$$\Rightarrow q'_{1i} = K \cdot q_{0i}$$

Lợi nhuận trong trường hợp này (ký hiệu Ln_{01}) là:

$$\begin{aligned}
Ln_{01} &= \sum_{i=1}^n q'_{1i} \cdot g_{0i} - (q'_{1i} z_{0i} + q'_{1i} cp_{0i} + q'_{1i} \cdot g_{0i} \cdot t_{0i}) \\
&= \sum_{i=1}^n K \cdot q_{0i} \cdot g_{0i} - (K \cdot q_{0i} \cdot z_{0i} + K \cdot q_{0i} \cdot cp_{0i} + K \cdot q_{0i} \cdot g_{0i} \cdot t_{0i}) \\
&= K \left(\sum_{i=1}^n q_{0i} \cdot g_{0i} - (q_{0i} \cdot z_{0i} + q_{0i} cp_{0i} + q_{0i} g_{0i} t_{0i}) \right)
\end{aligned}$$

$$\Rightarrow Ln_{01} = K \cdot Ln_0 = \text{Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ chung} \times \text{Lợi nhuận kế hoạch}$$

Vậy lợi nhuận trong trường hợp này tăng hoặc giảm theo tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ chung.

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sản lượng sản phẩm dịch vụ đến lợi nhuận (ký hiệu Ln_0) là:

$$Ln_0 = Ln_{01} - Ln_0 = K \cdot Ln_0 - Ln_0 = Ln_0 (K - 100\%).$$

Kết luận : Mức độ ảnh hưởng của nhân tố sản lượng sản phẩm tiêu thụ đến lợi nhuận:

$$Ln_1 = Ln_0 (K - 100\%)$$

Thay thế lần 2:

+ Thay kết cấu sản phẩm dịch vụ kế hoạch bằng thực tế trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi. Mục đích của việc thay thế này nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu đến lợi nhuận.

+ Thay kết cấu kế hoạch bằng thực tế nghĩa là thay sản lượng sản phẩm dịch vụ thực tế với kết cấu kế hoạch bằng sản lượng sản phẩm dịch vụ thực tế với kết cấu thực tế. Hay nói cách khác, thay sản lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế trong điều kiện giả định tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ mỗi loại sản phẩm dịch vụ đều bằng nhau, bằng sản lượng sản phẩm dịch vụ thực tế với tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ thực tế của mỗi loại sản phẩm dịch vụ (nghĩa là thay $q'_{1i} = K \cdot q_{1i}$). Lúc đó lợi nhuận trường hợp này (ký hiệu là Ln_{02}).

$$Ln_{02} = \sum_{i=1}^n q_{1i} \cdot g_{0i} - q_{1i} z_{0i} - (q_{1i} \cdot z_{0i} + q_{1i} cp_{0i} + q_{1i} g_{0i} t_{0i})$$

\Rightarrow Mức độ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu đến lợi nhuận (ký hiệu Ln_C):

$$Ln_C = Ln_{02} - Ln_{01}(K - 100\%)$$

Thay thế lần 3:

Thay giá thành kế hoạch bằng thực tế. Mục đích của việc thay thế này nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá thành.

Lợi nhuận trong trường hợp này (ký hiệu Ln_{03}) là:

$$Ln_{03} = \sum_{i=1}^n q_{1i} \cdot g_{0i} - (q_{1i} \cdot z_{1i} + q_{1i} \cdot cp_{0i} + q_{1i} \cdot g_{0i} \cdot t_{0i})$$

⇒ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá thành đến lợi nhuận (ký hiệu Ln_z):

$$Ln_z = Ln_{03} - Ln_{02} - \left(\sum_{i=1}^n q_{1i} z_{1i} - \sum_{i=1}^n q_{1i} z_{0i} \right)$$

$$Ln_z = - \left(\sum_{i=1}^n q_{1i} z_{1i} - \sum_{i=1}^n q_{1i} z_{0i} \right)$$

Như vậy: Nếu giá thành thực tế lớn hơn giá thành kế hoạch thì lợi nhuận giảm và ngược lại.

Thay thế lần 4:

Thay chi phí trong quá trình tiêu thụ thực tế bằng kế hoạch. Mục đích của việc thay thế này nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố chi phí trong quá trình tiêu thụ đến lợi nhuận. Lợi nhuận trong trường hợp này (ký hiệu là Ln_{04}) là:

$$Ln_{04} = \sum_{i=1}^n q_{1i} \cdot g_{0i} - (q_{1i} \cdot z_{1i} + q_{1i} \cdot cp_{1i} + q_{1i} \cdot g_{0i} \cdot t_{0i})$$

⇒ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố chi phí trong quá trình tiêu thụ đến lợi nhuận (ký hiệu Ln_C):

$$Ln_C = Ln_{04} - Ln_{03} = - \left(\sum_{i=1}^n q_{1i} cp_{1i} - \sum_{i=1}^n q_{1i} cp_{0i} \right)$$

$$Ln_C = - \left(\sum_{i=1}^n q_{1i} cp_{1i} - \sum_{i=1}^n q_{1i} cp_{0i} \right)$$

Như vậy, chi phí trong quá trình tiêu thụ tăng so với kế hoạch thì lợi nhuận giảm và ngược lại.

Thay thế lần 5:

+ Thay giá bán kế hoạch bằng thực tế. Mục đích của việc thay thế này nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá bán đến lợi nhuận.

⇒ Lợi nhuận trong trường hợp này (ký hiệu là Ln_{05}) là:

$$Ln_{05} = \sum_{i=1}^n q_{1i} \cdot g_{1i} - (q_{1i} \cdot z_{1i} + q_{1i} \cdot cp_{1i} + q_{1i} \cdot g_{1i} \cdot t_{0i})$$

⇒ Mức độ ảnh hưởng của nhân tố giá bán đến lợi nhuận (ký hiệu Ln_g) là:

$$\begin{aligned} Ln_g &= Ln_{05} - Ln_{04} \\ &= \left(\sum_{i=1}^n q_{1i} g_{1i} - \sum_{i=1}^n q_{1i} \cdot g_{0i} \right) + \left(\sum_{i=1}^n q_{1i} (g_{1i} - g_{0i}) - t_{0i} \right) \\ Ln_g &= \left(\sum_{i=1}^n q_{1i} \cdot g_{1i} - \sum_{i=1}^n q_{1i} g_{0i} \right) + \left(\sum_{i=1}^n q_{1i} (g_{1i} - g_{0i}) \cdot t_{0i} \right) \end{aligned}$$

Như vậy, do sự thay đổi của giá bán làm cho doanh thu thay đổi nên lợi nhuận biến động một lượng là:

$$\left(\sum_{i=1}^n q_{1i} g_{1i} - \sum_{i=1}^n q_{1i} g_{0i} \right)$$

Mặt khác, do sự thay đổi giá bán, nên doanh thu biến động một lượng $\left(\sum_{i=1}^n q_{1i} \cdot g_{1i} - \sum_{i=1}^n q_{1i} \cdot g_{0i} \right)$, từ đó tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu biến động một lượng là $\sum_{i=1}^n q_{1i} (g_{1i} - g_{0i}) \cdot t_{0i}$ và lợi nhuận sẽ tăng (giảm) một lượng là:

$\left(\sum_{i=1}^n q_{1i} (g_{1i} - g_{0i}) \cdot t_{0i} \right)$. Thực chất sự biến động về thuế trong trường hợp này là do ảnh hưởng của sự biến động về giá bán, nói cho cùng đây cũng là nguyên nhân thuộc về giá bán.

Thay thế lần 6:

Thay tỷ suất thuế là kế hoạch bằng thực tế. Mục đích của việc thay thế này nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của tỷ suất thuế đến lợi nhuận. Và lợi nhuận trong trường hợp này bằng lợi nhuận kỳ thực tế.

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố tỷ suất thuế đến lợi nhuận (ký hiệu Ln_t) là:

$$Ln_t = Ln_1 - Ln_{05} = - \left(\sum_{i=1}^n q_{1i} \cdot g_{1i} \cdot (t_{1i} - t_{0i}) \right)$$

$$Ln_t = -\sum_{i=1}^n q_{li} \cdot g_{li} (t_{li} - t_{0i})$$

Chú ý rằng: Nhân tố tỷ suất thuế thay đổi phụ thuộc vào chính sách thuế ở từng thời kỳ của Nhà nước.

Ví dụ:

Bảng 6.3 Phân tích chỉ tiêu lợi nhuận theo số liệu báo cáo kết quả kinh doanh

Sản phẩm	Sản lượng (1000)		Giá bán (1000 đ/SP)		Giá vốn hàng bán (1000 đ/SP)		Chi phí bán hàng (1000 đ/SP)		Chi phí quản lý (1000 đ/SP)		Thuế suất (1000 đ/SP)	
	KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH
SP A	120	100	20	25	10	9	3	2,5	2	1,5	1	1,5
SP B	600	500	40	45	19	19	4	3,5	3	2,5	2	2,5

I. Tính tổng mức lợi nhuận:

1. Kỳ kế hoạch:

$$\begin{aligned} Ln_{kh} &= \sum q_{ikh} (p_{ikh} - z_{ikh} - g_{ikh} - f_{ikh} - t_{ikh}) \\ &= 120 \cdot 10^3 (25 - 9 - 2,5 - 1,5 - 1,5) + 600 \cdot 10^3 (45 - 19 - 3,5 - 2,5 - 2,5) \cdot 10^3 \\ &= 11.760 \text{ triệu đồng} \end{aligned}$$

2. Kỳ thực hiện

$$Ln_1 = \sum q_{i1} (p_{i1} - z_{i1} - g_{i1} - f_{i1} - t_{i1}) = 6.400 \text{ triệu đồng}$$

II. Phân tích chỉ tiêu tổng mức lợi nhuận

1. Phân tích chung:

- So sánh bằng số tuyệt đối:

So sánh bằng số tuyệt đối: $\Delta L_n = L_{n1} - L_{nkh}$

$$= 6.400 - 11.760 = - 5.360 \text{ triệu đồng}$$

So sánh bằng số tương đối $I_{ln} = \frac{L_{n1}}{L_{nkh}} \cdot 100$

$$= \frac{6.400}{11.760} \cdot 100 = 54,42\%$$

tức là tổng mức lợi nhuận thực tế thực hiện giảm so với kế hoạch 5.360 triệu đồng hay chỉ thực bằng 54,42 % kế hoạch đề ra.

2. Phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tổng mức lợi nhuận

- Nhân tố sản lượng sản phẩm:

$$\Delta L_n (q_i) = - 1.960 \text{ triệu đồng}$$

- Nhân tố giá bán

$$\Delta L_n (p_i) = - 3.000 \text{ triệu đồng}$$

- Nhân tố giá vốn hàng bán

$$\Delta L_n (z_i) = - 100 \text{ triệu đồng}$$

- Nhân tố chi phí bán hàng

$$\Delta L_n (g_i) = - 300 \text{ triệu đồng}$$

- Nhân tố chi phí quản lý

$$\Delta L_n (f_i) = - 300 \text{ triệu đồng}$$

- Nhân tố thuế suất

$$\Delta L_n (t_i) = 300 \text{ triệu đồng}$$

2. Lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính

Để phân tích lợi nhuận hoạt động đầu tư tài chính không thể so sánh số thực tế với kế hoạch bởi không có số liệu kế hoạch mà phải căn cứ vào nội dung của từng khoản thu nhập, chi phí và tình hình cụ thể của từng loại mà phân tích.

Nói chung những khoản tổn thất phát sinh là không tốt, nhưng những khoản thu nhập phát sinh chưa hẳn là đã tốt. Chẳng hạn như:

- Thu nhập về lợi tức tiền gửi Ngân hàng nhiều, điều này có thể đánh giá doanh nghiệp chấp hành tốt nguyên tắc quản lý tiền mặt, nhưng mặt khác phải xem xét doanh nghiệp có tình hình thừa vốn lưu động không? Có chiếm dụng vốn của đơn vị khác không? Vì doanh nghiệp chỉ được đánh giá là kinh doanh tốt khi vòng quay vốn nhanh và ở rộng quy mô kinh doanh.

- Thu nhập về tiền phạt, bồi thường tăng lên làm cho lợi nhuận tăng, nhưng tình hình đó ảnh hưởng không tốt đến kinh doanh của doanh nghiệp từ các kỳ trước..

Khi phân tích lợi nhuận hoạt động đầu tư tài chính, có thể căn cứ vào báo cáo kết quả kinh doanh để đánh giá tổng quát, hoặc có thể lập bảng phân tích chi tiết nội dung của từng khoản:

Bảng 6.4 Bảng phân tích lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính

Thu nhập	Kỳ này	Luỹ kế	Chi phí	Kỳ này	Luỹ kế
Doanh thu hoạt động đầu tư tài chính			Chi phí hoạt động đầu tư tài chính		
1. Doanh thu về hoạt động góp vốn tham gia liên doanh			1. Chi phí liên doanh		
2. Doanh thu về hoạt động đầu tư mua bán chứng khoán ngắn hạn và dài hạn			2. Chi phí cho đầu tư tài chính		
3. Doanh thu về cho thuê tài sản			3..Chi phí liên quan đến cho thuê tài sản		
4. Thu về lãi tiền gửi Ngân hàng			4. Chi phí liên quan đến mua bán ngoại tệ		
5. Thu lãi cho vay vốn					
6. Thu bán ngoại tệ					

6.4.2 Phân tích lợi nhuận hoạt động khác

Để phân tích lợi nhuận hoạt động khác không thể so sánh số thực tế với kế hoạch bởi không có số liệu kế hoạch mà phải căn cứ vào nội dung của từng khoản thu nhập, chi phí và tình hình cụ thể của từng loại mà phân tích. Để phân tích có thể lập bảng

Bảng 6.5 Bảng phân tích lợi nhuận từ hoạt động khác

Thu nhập	Kỳ này	Lũy kế	Chi phí	Kỳ này	Lũy kế
Thu nhập khác 1. Thu về nhượng bán, thanh lý TSCĐ 2. Thu tiền được phạt vi phạm hợp đồng 3. Thu các khoản nợ khó đòi đã sử lý 4. Thu các khoản nợ không xác định được chủ			Chi phí khác 1. Chi phí nhượng bán, thanh lý TSCĐ 2. Giá trị còn lại của TSCĐ sau khi nhượng bán, thanh lý 3. Tiền phạt do vi phạm hợp đồng 4. Bị phạt thuế, truy nộp thuế		

6.5 PHÂN TÍCH TỶ SUẤT LỢI NHUẬN:

Lợi nhuận thực hiện được sau một quá trình kinh doanh là một trong hệ thống chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp. Lợi nhuận tuyệt đối có thể không phản ánh đúng mức độ hiệu quả kinh doanh, bởi vì chỉ tiêu này không chỉ chịu sự tác động của bản thân chất lượng công tác của doanh nghiệp mà còn chịu ảnh hưởng của quy mô kinh doanh của doanh nghiệp. Chính vì thế, để đánh giá đúng đắn kết quả kinh doanh của doanh nghiệp cần phải sử dụng chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận.

Điều quan trọng ở đây không phải là tổng lợi nhuận bằng số tuyệt đối mà là tỷ suất lợi nhuận tính bằng %. Tỷ suất lợi nhuận được tính bằng nhiều cách tùy theo mối quan hệ của lợi nhuận với các chỉ tiêu có liên quan. Nội dung phân tích tỷ suất lợi nhuận gồm:

6.5.1. Phân tích tình hình lãi suất chung

Lãi suất chung của doanh nghiệp có thể tính bằng hai cách: Một là, tỷ suất lợi nhuận tính trên doanh thu kinh doanh, được xác định bằng công thức:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} \times 1000$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ 1000 đồng doanh thu thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Hai là, tỷ suất lợi nhuận được tính là tỷ lệ giữa lợi nhuận và giá trị tài sản thực có của doanh nghiệp bằng công thức:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất lợi} &= \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng vốn SX}} \times 100 \\ \text{nhuận trên vốn} & \\ \\ &= \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Giá trị TSCĐ BQ} + \text{Giá trị TSLĐ BQ}} \times 100 \end{aligned}$$

Chỉ tiêu này cho thấy cứ 1000 đồng vốn bỏ vào đầu tư sau một năm thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu lợi nhuận trên vốn sản xuất cho phép đánh giá hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khác nhau về quy mô sản xuất.

Chú ý rằng trong chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận trên vốn, giá trị TSCĐ bình quân có thể tính theo nguyên giá TSCĐ hoặc theo giá trị còn lại của TSCĐ.

- Nếu tính theo nguyên giá TSCĐ có tác dụng thúc đẩy doanh nghiệp quan tâm đến việc sử dụng đầy đủ của TSCĐ hiện có và khai thác triệt để thời gian, công suất của nó. Tuy nhiên, xét về mặt kinh tế cách tính này không chính xác bởi nó không phản ánh đúng giá trị của TSCĐ tham gia vào kinh doanh và giá trị còn lại của TSCĐ tham gia vào quá trình kinh doanh kỳ sau.

- Nếu tính theo giá trị còn lại của TSCĐ có ưu điểm là loại trừ được phần giá trị TSCĐ tham gia vào quá trình kinh doanh của kỳ trước, thúc đẩy doanh nghiệp quan tâm đến bảo dưỡng và sử dụng triệt để khả năng của TSCĐ còn lại, sẽ tham gia vào kinh doanh kỳ này và kỳ sau. Tuy nhiên, cách tính này vẫn chưa phản ánh được hiệu quả của chi phí chi ra dưới hình thức khấu hao.

Trong phân tích ta có thể sử dụng cả hai cách tính trên.

Thông qua công thức xác định tỷ suất lợi nhuận trên vốn ta thấy có những nhân tố ảnh hưởng đến tỷ suất lợi nhuận là: Tổng mức lợi nhuận, tổng vốn (hay tổng tài sản) và cơ cấu vốn.

Biện pháp tích cực để tăng cường lợi nhuận là tăng nhanh sản lượng sản phẩm dịch vụ và hạ giá thành sản phẩm (đã được nghiên cứu trong các phần trước).

Giải quyết vấn đề cơ cấu vốn hợp lý phải thực hiện các mặt sau:

+ Tỷ lệ thích hợp giữa TSCĐ tích cực (máy móc thiết bị, phương tiện vận tải...) và TSCĐ không tích cực (nhà kho, nhà quản lý...) phải làm sao phần TSCĐ không tích cực chỉ trang bị đến mức cần thiết, không trang bị thừa vì bộ phận này không trực tiếp tham gia vào việc tạo ra doanh thu mà thời gian thu hồi vốn của chúng lại rất chậm.

+ Tỷ lệ thích hợp giữa các loại máy móc. Tỷ lệ này cũng hết sức quan trọng vì nếu không có sự trang bị đồng bộ giữa các loại máy móc thiết bị thì việc sử dụng chúng sẽ kém hiệu quả về mặt thời gian và công suất.

+ Cần đảm bảo tỷ lệ cân đối giữa TSCĐ và TSLĐ trong kinh doanh. Quá trình kinh doanh là sự hoạt động thống nhất của tất cả các yếu tố vật chất. Vì vậy, để cho quá trình kinh doanh được tiến hành liên tục đòi hỏi phải có sự cân đối giữa các yếu tố, trong đó sự cân đối giữa TSCĐ và TSLĐ cần được thực hiện nghiêm ngặt.

Giữa TSCĐ và TSLĐ cần được cân đối trên 2 mặt: bằng tiền và bằng hiện vật. Khi cần đánh giá một cách tổng quát sự cân đối của toàn bộ vốn sản xuất thì phải hiểu hiện bằng tiền. Song vì việc đánh giá các loại vốn này còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố chủ quan cho nên, để cho chính xác thì phải cân đối theo hiện vật của từng loại TSCĐ và từng loại TSLĐ.

Khi phân tích lãi suất chung của doanh nghiệp có thể là so sánh tổng lãi suất kế hoạch với lãi suất thực tế, có thể là so sánh lãi suất thực tế năm nay với lãi suất thực hiện năm trước hoặc với lãi suất của nhiều kỳ trước liên tục.

6.5.2. Phân tích tình hình lãi suất sản xuất

Chỉ tiêu lãi suất sản xuất được xác định bằng cách so sánh lợi nhuận với giá thành sản phẩm dịch vụ. Công thức xác định:

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ suất lợi nhuận} \\ \text{giá thành (hay)} \\ \text{lãi suất sản xuất} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Giá thành SX}} \times 100$$

Tỷ suất lợi nhuận giá thành phản ánh hiệu quả kinh tế tính theo lợi nhuận và chi phí sản xuất.

Trong trường hợp không có sự biến động về giá cả và cơ cấu sản phẩm dịch vụ thì chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận giá thành hầu như phụ thuộc hoàn toàn vào giá thành sản phẩm dịch vụ.

Mặc dù chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận giá thành phản ánh hiệu quả tổng hợp của hoạt động sản xuất, nhưng trong chừng mực nhất định chỉ tiêu này chưa phản ánh được đầy đủ kết quả của hoạt động trong các đơn vị hạch toán kinh tế. Bởi vì trong giá thành mới chỉ tính chi phí nguyên vật liệu sử dụng cho sản phẩm hoàn thành chứ chưa bao gồm chi phí nguyên vật tư dự trữ, chi phí về sản xuất dở dang và bán thành phẩm.

6.5.3 Phân tích lãi suất của sản phẩm sản xuất

Lãi suất của sản phẩm dịch vụ là so sánh hiệu số giữa giá bán với giá thành của sản phẩm dịch vụ so với giá thành của sản phẩm dịch vụ.

Công thức tính nh sau:

$$P_{sp} = \frac{p - Z}{Z} \times 100$$

Trong đó:

P_{sp} - Tỷ suất lợi nhuận của sản phẩm sản xuất ;

p - Giá bán của sản phẩm ;

Z - Giá thành sản xuất hoặc giá thành toàn bộ của sản phẩm.

Chỉ tiêu này có thể nghiên cứu cho toàn bộ sản lượng trong kỳ, cũng có thể tính riêng cho từng loại sản phẩm dịch vụ cụ thể. Các nhà kinh tế cho rằng việc phân tích này rất quan trọng để tính toán và xác định giá cả cho từng loại sản phẩm, đặc biệt là biến động của chất lượng sản phẩm do cải tiến kỹ thuật.

Khi phân tích có thể so sánh sự chênh lệch giữa giá thực tế và kế hoạch. Nếu giá cả thực tế cao hơn kế hoạch (không phải do điều chỉnh) thì đó có thể do doanh nghiệp đã cố gắng cải tiến chất lượng sản phẩm mà có được lợi nhuận tăng thêm và ngược lại.

6.5.4 Phân tích lãi suất sản phẩm tiêu thụ và so sánh với lãi suất sản xuất.

Lãi suất sản phẩm tiêu thụ được xác định bằng sự so sánh giữa lợi nhuận về tiêu thụ với giá thành toàn bộ của sản phẩm tiêu thụ. Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng chi phí sản xuất và tiêu thụ mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận.

So sánh lãi suất sản phẩm tiêu thụ với lãi suất sản xuất cho biết sự đồng bộ giữa mặt hàng sản xuất với mặt hàng tiêu thụ, cho biết tính không cân đối giữa sản xuất và tiêu thụ các mặt hàng.

Ngoài các chỉ tiêu lãi suất chung, lãi suất sản xuất và lãi suất sản phẩm tiêu thụ, doanh nghiệp còn có thể, tính và phân tích thêm chỉ tiêu lãi suất so với quỹ lương.

Chỉ tiêu lãi suất so với quỹ lương chỉ rõ lợi nhuận thu được trên 1 đồng quỹ lương chi ra. Nó có ý nghĩa trong việc xem xét sử dụng lao động sống, đặc biệt trong việc cải tiến quỹ lương, nâng quỹ lương hoặc giảm quỹ lương thích ứng đến đâu, nó cho phép xem xét tính chính xác của đơn giá tiền lương sản phẩm.

Phương pháp phân tích là dựa vào lợi nhuận tương ứng chia cho quỹ lương tương ứng rồi so sánh với kế hoạch, với kỳ trước hoặc với các doanh nghiệp cùng loại.

Có thể phân tích tổng hợp các chỉ tiêu lãi suất để phản ánh hiệu quả sản xuất qua công thức sau:

$$\begin{array}{l} \text{Hệ số lãi suất} \\ \text{chung toàn} \\ \text{doanh nghiệp} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\begin{array}{l} \text{Giá trị TSCĐ} \\ \text{bình quân} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Giá trị TSLĐ bình} \\ \text{quân} \end{array}}$$

CHƯƠNG 7

QUYẾT ĐỊNH PHƯƠNG ÁN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRÊN CƠ SỞ THÔNG TIN PHÂN TÍCH

7.1 PHÂN TÍCH ĐIỂM HOÀ VỐN VỚI QUYẾT ĐỊNH PHƯƠNG ÁN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

7.1.1 Điểm hoà vốn và cách xác định

Trong hoạt động kinh doanh, mỗi quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp là làm thế nào để đạt được hiệu quả cao nhất; tránh được tình trạng thua lỗ, phá sản.

Trong điều kiện cạnh tranh, để tồn tại và phát triển, trước hết đòi hỏi doanh nghiệp phải bảo đảm hoà vốn. Sau đó là kinh doanh có lãi. Như vậy, để đạt được hiệu quả kinh doanh ngày càng cao và chắc chắn đòi hỏi doanh nghiệp không những nắm chắc và sử dụng hợp lý năng lực hiện có về lao động, vật tư, tiền vốn mà còn phải tiết rõ tại điểm thời gian vào trong quá trình kinh doanh hay với sản lượng sản phẩm và doanh thu nào thì doanh nghiệp hoà vốn. Trên cơ sở đó có biện pháp chỉ đạo và điều hành đúng đắn trong kinh doanh. Nói cách khác, doanh nghiệp có thể ước lượng được với tình hình kinh doanh hiện tại đến bao giờ và với doanh thu bao nhiêu có thể có lãi hoà vốn hoặc kinh doanh thua lỗ; để từ đó xác định mức sản xuất hiệu quả nhất.

Phân tích và xác định điểm hoà vốn có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định qui mô sản xuất, qui mô đầu tư cho sản xuất và mức lãi mong muốn với điều kiện kinh doanh hiện tại cũng như đầu tư mới hoặc đầu tư bổ sung.

Tổng doanh thu		
Tổng biến phí	Tổng lãi gộp	
Tổng biến phí	Tổng định phí	Lãi ròng
Tổng chi phí		Lãi ròng

Khi doanh nghiệp hoà vốn tức là lãi ròng bằng 0. Khi đó tổng định phí sẽ bằng tổng lãi gộp hoặc tổng doanh thu bằng tổng chi phí. Như vậy để xác định điểm hoà vốn cần sắp xếp phân loại chi phí thành chi phí cố định và chi phí biến đổi.

Chi phí cố định là chi phí sản xuất kinh doanh, nhưng nó không thay đổi theo sự biến động của khối lượng sản phẩm. Chi phí cố định tính cho 1 đơn vị khối lượng sản phẩm sẽ thay đổi. Còn chi phí biến đổi cũng là chi phí sản xuất kinh doanh thay đổi trực tiếp và tương

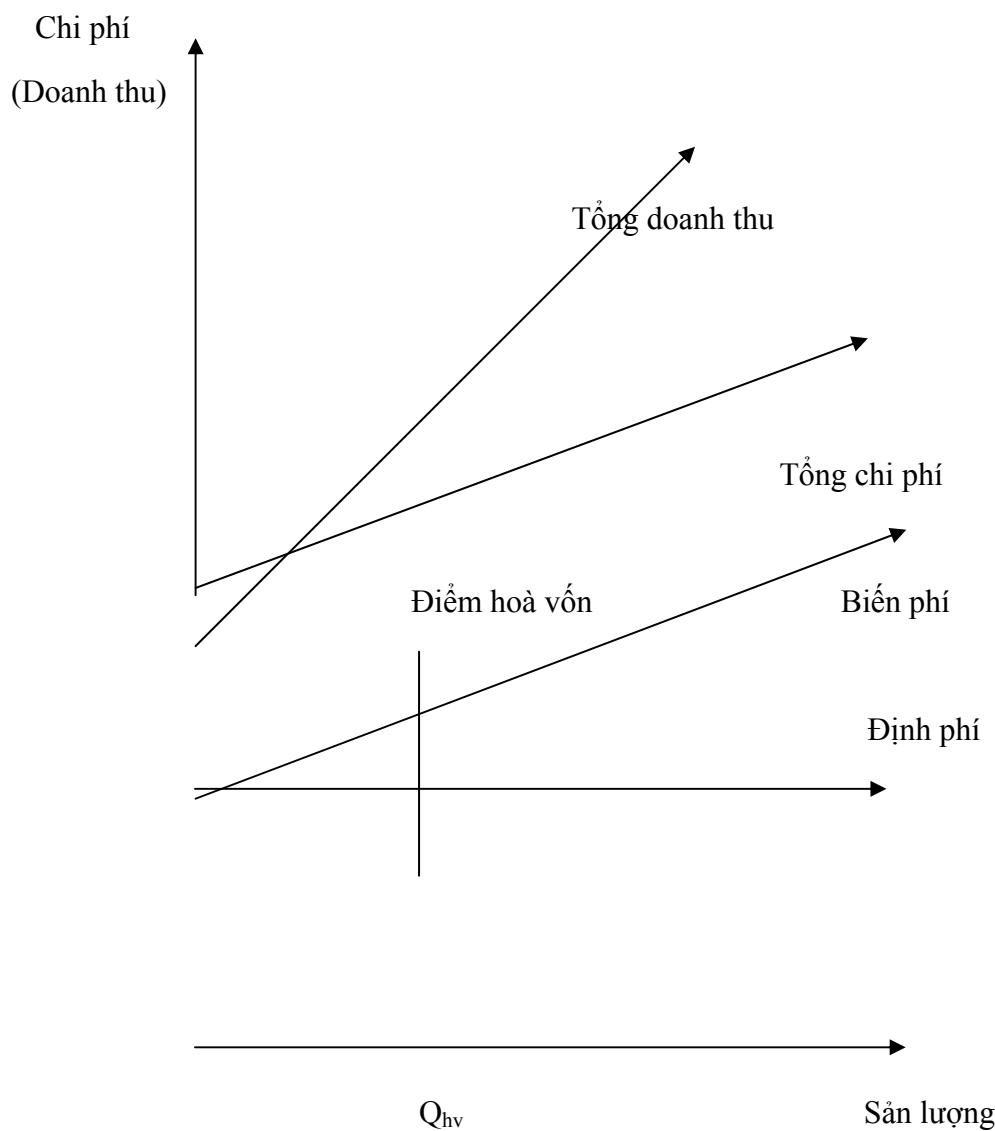
ứng với sự thay đổi khối lượng sản phẩm. Khi khối lượng sản phẩm thay đổi thì tổng chi phí biến đổi cũng thay đổi. Nhưng chi phí biến đổi tính cho 1 đơn vị sản phẩm không thay đổi.

Việc phân loại và sắp xếp chi phí sản xuất của các doanh nghiệp đã được nghiên cứu trong các môn học "Quản trị kinh doanh"; "Kế toán quản trị"

Nếu như toàn bộ chi phí sản xuất đều thay đổi cùng tỷ lệ với khối lượng sản phẩm và tổng doanh thu bao giờ cũng cao hơn cho chi phí sẽ không có điểm hoà vốn. Nhưng vì có chi phí cố định nên doanh thu phải trang trải cho tất cả chi phí để đạt được điểm hoà vốn.

Xác định điểm hoà vốn có thể bằng đồ thị hoặc công thức toán học.

Trường hợp xác định điểm hoà vốn bằng đồ thị phải vẽ đồ thị biểu diễn chi phí cố định, chi phí biến đổi. Dùng phương pháp cộng đồ thị có tổng cho phí. Vẽ đồ thị biểu diễn doanh thu. Hai đường đó cắt nhau tại một điểm và điểm đó chính là điểm hoà vốn. Từ điểm hoà vốn kẻ vuông góc với trục hoành có sản lượng sản phẩm hoà vốn.



Trường hợp xác định điểm hoà vốn bằng công thức toán học được thực hiện như sau:

a) *Sản lượng hoà vốn*: Tức là sản lượng sản phẩm cần thiết mà doanh nghiệp cần thực hiện để có doanh thu có thể bù đắp được toàn bộ chi phí sản xuất. Muốn có lãi doanh nghiệp phải thực hiện vượt sản lượng hoà vốn.

Nếu gọi: p – Giá bán của phẩm dịch vụ

c_{lq} – Biến phí đơn vị sản phẩm dịch vụ

E_{0lq} – Tổng định phí

$(p - c_{lq})$ – Mức lãi gộp một đơn vị sản phẩm dịch vụ

Để có mức lãi gộp bằng tổng định phí (đạt hoà vốn) cần có khối lượng sản phẩm là:

$$\begin{array}{l} \text{Sản lượng sản phẩm} \\ \text{dịch vụ hoà vốn} \\ (Q_{hv}) \end{array} = \frac{\text{Tổng định phí } (E_{0lq})}{\text{Mức lãi gộp 1 đơn vị sản phẩm dịch vụ } (p - c_{lq})}$$

b) *Doanh thu hoà vốn*: Trong nền kinh tế thị trường, để tồn tại và phát triển doanh nghiệp cần xác định loại sản phẩm sản xuất. Điều đó đòi hỏi doanh nghiệp phải biết được với doanh thu hay thời điểm nào thì hoà vốn để sau đó có lãi. Từ công thức xác định khối lượng sản phẩm hoà vốn ta nhân cả 2 vế với giá bán một đơn vị sản phẩm khi đó vế trái sẽ là doanh thu hoà vốn, vế phải phải chia cả tử và mẫu cho giá bán, kết quả ta có:

$$\begin{array}{l} \text{Doanh thu} \\ \text{hoà vốn} \\ (D_{hv}) \end{array} = \frac{\text{Tổng định phí } (E_{0lq})}{\text{Tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu } (p - c_{lq})/p}$$

c) *Thời gian hoà vốn*: Là thời gian doanh nghiệp có mức doanh thu đủ trang trải mọi chi phí khổng lồ, không lãi. Hay nói một cách khác là thời gian doanh nghiệp có mức lãi gộp bằng tổng định phí. Để xác định thời gian hoà vốn cần phải giả định cước doanh thu được thực hiện đều đặn trong năm.

$$\begin{array}{l} \text{Thời gian} \\ \text{hoà vốn} \\ (T_{hv}) \end{array} = \frac{\text{Doanh thu hoà vốn } (D_{hv})}{\text{Tổng doanh thu } (D)} \times 12 \text{ tháng}$$

7.1.2 Một số giả thiết khi nghiên cứu điểm hoà vốn

Mặc dù phương pháp điểm hoà vốn được sử dụng khá phổ biến nhưng luôn được giới hạn bởi một số giả thiết để tránh cho người sử dụng đưa ra những kết luận sai lầm, đó là

- Lý luận chỉ giới hạn trong một thời kỳ ngắn, ở đó kéo theo việc cố định một số yếu tố: Khả năng sản xuất và tình trạng kỹ thuật của máy móc thiết bị và dây truyền công nghệ coi như không thay đổi. Do đó chi phí cố định cũng không đổi trong thời kỳ nghiên cứu, vì vậy nếu nhìn trên đồ thị sẽ thấy đường chi phí cố định là một đường thẳng song song với trục hoành. Giá bán sản phẩm cũng không đổi và không bị ảnh hưởng bởi số lượng (doanh nghiệp không có chính sách chiết khấu thương mại cho sản phẩm bán ra). Ngoài ra trong trường hợp doanh nghiệp sản xuất đồng thời nhiều loại sản phẩm khác nhau thì cơ cấu sản phẩm cũng không thay đổi.

Giá cả các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất cũng phải ổn định và không chịu ảnh hưởng của khối lượng sử dụng.

- Sự giãn cách thời gian thanh toán cũng được bỏ qua có nghĩa là không có khoảng cách giữa:

- + Thời điểm chi phí được ghi nhận và thời điểm chi trả
- + Thời điểm tiêu thụ sản phẩm và thời điểm thu tiền của khách hàng

- Khối lượng sản phẩm sản xuất ra cũng là khối lượng sản xuất bán, không có hàng tồn kho cuối kỳ.

7.1.3 Phân tích điểm hoà vốn với quyết định phương án kinh doanh

Trong hoạt động kinh doanh, không phải bất cứ ở mức khối lượng sản phẩm nào cũng có lãi mà doanh nghiệp chỉ thực sự có lãi khi khối lượng sản phẩm thực hiện vượt quá sản phẩm (doanh thu) hoà vốn. Phân tích điểm hoà vốn cho thấy sự bất hợp lý của các doanh nghiệp khi tính chỉ tiêu lợi nhuận tính cho một đơn vị. Trong đó, lợi nhuận đơn vị là phần chênh lệch giữa giá bán với giá thành. Như vậy, doanh nghiệp chỉ cần thực hiện một sản phẩm đã coi như có lãi nếu như giá bán lớn hơn giá thành.

Phân tích điểm hoà vốn thường được tiến hành theo các bước sau:

- a) *Bước 1:* Xác định điểm hoà vốn theo khối lượng sản phẩm, doanh thu và thời gian.
- b) *Bước 2:* Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến điểm hoà vốn: Có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến điểm hoà vốn. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng cho phép lập các luận chứng kinh tế đúng đắn, đề ra các quyết định sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

- Ảnh hưởng của nhân tố giá cả: Tùy theo nhu cầu thị trường và tình hình cạnh tranh, giá các sản phẩm và dịch vụ có thể thay đổi. Khi giá thay đổi sẽ tác động tới điểm hoà vốn làm cho điểm hoà vốn thay đổi. Nếu như các nhân tố khác không thay đổi, khi giá cước tăng

thì khả năng thu hồi vốn sẽ nhanh, doanh nghiệp chỉ cần thực hiện một khối lượng sản phẩm ít hơn bình thường đã hoà vốn.

- Ảnh hưởng của nhân tố biến phí: Do yêu cầu nâng cao chất lượng sản phẩm, biến phí có thể thay đổi. Khi đó điểm hoà vốn cũng thay đổi theo. Nếu biến phí tăng thì doanh nghiệp phải tăng thêm sản lượng sản phẩm, doanh thu hoà vốn cao hơn và thời gian hoà vốn sẽ dài hơn. Ngược lại, khi biến phí giảm thì sản lượng sản phẩm hoà vốn giảm kéo theo doanh thu hoà vốn thấp và thời gian hoà vốn sẽ ngắn.

- Ảnh hưởng của nhân tố định phí: Trong giới hạn khả năng kinh doanh cho phép, chi phí cố định có thể thay đổi; khi đó điểm hoà vốn cũng sẽ thay đổi theo chiều hướng tăng hoặc giảm.

c) *Bước 3*: Xác định sản lượng sản phẩm cần thiết để đạt được mức lãi mong muốn.

Trong giới hạn chi phí sản xuất kinh doanh không đổi, trên sản lượng sản phẩm và doanh thu hoà vốn, doanh nghiệp cần thiết phải sản xuất với mức sản lượng nào để đạt được mức lãi mong muốn, ngay cả khi phải giảm cước để cạnh tranh. Sau khi đạt hoà vốn, cứ mỗi sản lượng sản phẩm thực hiện sẽ cho mức lãi ròng tăng chính lãi gộp của sản lượng đó. Nghĩa là, sau khi hoà vốn, sản lượng sản phẩm chỉ trang trải đủ biến phí và do đó phần chênh lệch giữa cước và biến phí chính là lãi ròng. Như vậy để đạt được mức lãi mong muốn, doanh nghiệp cần thực hiện vượt sản lượng hoà vốn một khối lượng sản phẩm là:

$$\Delta Q = \frac{\text{Mức lãi mong muốn}}{\text{Lãi gộp một đơn vị sản phẩm dịch vụ}}$$

Tổng khối lượng sản phẩm cần thực hiện để đạt được mức lãi mong muốn sẽ bao gồm cả khối lượng hoà vốn và khối lượng vượt hoà vốn:

$$Q = Q_{hv} + \Delta Q$$

Chúng ta cũng có thể tính doanh thu cần thực hiện để đạt được lợi nhuận mong muốn.

$$\text{Doanh thu cần thực hiện} = \frac{\text{Tổng định phí} + \text{Lợi nhuận mong muốn}}{\text{Tỷ lệ lãi gộp trên doanh thu}}$$

Trên thực tế mọi sự biến động về chi phí và cước đều ảnh hưởng đến điểm hoà vốn và do đó ảnh hưởng đến sản lượng sản phẩm cũng như doanh thu để đạt được mức lợi nhuận mong muốn. Khi tăng định phí và biến phí để hoà vốn doanh nghiệp phải tăng khối lượng sản

phẩm thực hiện; vì vậy để đạt được mức lợi nhuận mong muốn chỉ tăng khối lượng sản phẩm. Nếu tiết kiệm chi phí để đạt được lợi nhuận mong muốn hoặc hoà vốn doanh nghiệp chỉ cần thực hiện một khối lượng sản phẩm ít hơn.

Với giá cả thì lại khác, nếu tăng giá thì khối lượng sản phẩm doanh nghiệp cần thực hiện để hoà vốn hoặc đạt được lợi nhuận mong muốn sẽ giảm xuống. Còn nếu giảm giá thì khối lượng sản phẩm cần thực hiện để đạt hoà vốn và lợi nhuận mong muốn sẽ tăng lên.

Từ phân tích trên cho thấy khi doanh nghiệp quyết định phương án hoạt động kinh doanh cần phải xem xét làm sao để đạt được mức lợi nhuận trong mọi tình huống.

7.1.4. Phân tích mối quan hệ giữa chi phí tới hạn, điểm hoà vốn với việc quyết định phương hướng án hoạt động kinh doanh

Chi phí tới hạn (tăng thêm) là chi phí bỏ ra để thực hiện thêm khối lượng sản phẩm mà doanh nghiệp đã dự kiến từ trước. Trong chi phí này có phần định phí đã được trang trải bằng khối lượng sản phẩm dự kiến từ trước. Trong trường hợp này chi phí tới hạn sẽ thấp hơn chi phí thông thường. Nếu để thực hiện thêm khối lượng sản phẩm tăng thêm mà doanh nghiệp phải đầu tư, trang bị và mua sắm tài sản thiết bị thì chi phí tới hạn tính cho một đơn vị sản phẩm trong giai đoạn đầu sẽ cao hơn chi phí thông thường.

Để quyết định phương án hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp cần phải tính toán và phân tích chi phí tới hạn theo mục tiêu hiệu quả cuối cùng. Việc phân tích này phải kết hợp với phân tích điểm hoà vốn, bởi vì khối lượng sản phẩm cần tăng thêm là khối lượng trên mức hoà vốn. Khối lượng này chỉ cần trang trải đủ biến phí, phần dôi ra chính là lợi nhuận.

Khi phân tích chi phí tới hạn phải gắn với các mức sản phẩm tăng thêm khác nhau, ứng với các giới hạn định phí khác nhau. Doanh nghiệp sẽ quyết định chọn mức sản phẩm thực hiện nào nhằm đạt được lợi nhuận cao.

Phân tích chi phí tới hạn được tiến hành theo các mức khối lượng sản phẩm và định phí khác nhau, còn biến phí tính cho một đơn vị sản phẩm không đổi. Việc phân tích được thực hiện bằng cách so sánh giá thành, tỷ suất lãi so với doanh thu của khối lượng sản phẩm thông thường và khối lượng tới hạn.

Phân tích chi phí tới hạn và điểm hoà vốn giúp cho doanh nghiệp quyết định đúng đắn phương án hoạt động kinh doanh. Muốn đạt được lợi nhuận mong muốn cần phải bằng mọi biện pháp để thực hiện khối lượng sản phẩm vượt điểm hoà vốn.

Ví dụ: Có tài liệu sau đây của một doanh nghiệp (số liệu giả định)

- Chi phí biến đổi bằng 50% giá bán hoặc doanh thu
- Tổng chi phí cố định mà doanh nghiệp phải chi ra trong năm là 50 tỷ đồng
- Doanh thu doanh nghiệp có thể đạt được ở mức công suất tối đa trong năm là 200 tỷ đồng

Yêu cầu:

1. Vẽ đồ thị điểm hoà vốn của doanh nghiệp
2. Giả sử doanh nghiệp đạt doanh thu bằng 90% mức công suất tối đa trong năm, thì doanh nghiệp đạt được tổng mức lợi nhuận là bao nhiêu.
3. Doanh nghiệp dự định đầu tư tăng thêm là 30 tỷ đồng để mở rộng quy mô kinh doanh và như vậy doanh nghiệp có thể đạt được doanh thu ở mức công suất tối đa là 300 tỷ đồng. Vậy doanh nghiệp nên đầu tư tăng thêm hay không? Vì sao?

Yêu cầu 1: Vẽ đồ thị điểm hoà vốn của doanh nghiệp

- Tổng chi phí cố định trong năm: 50 tỷ đồng

- Tại điểm hoà vốn: Tổng doanh thu = Tổng chi phí

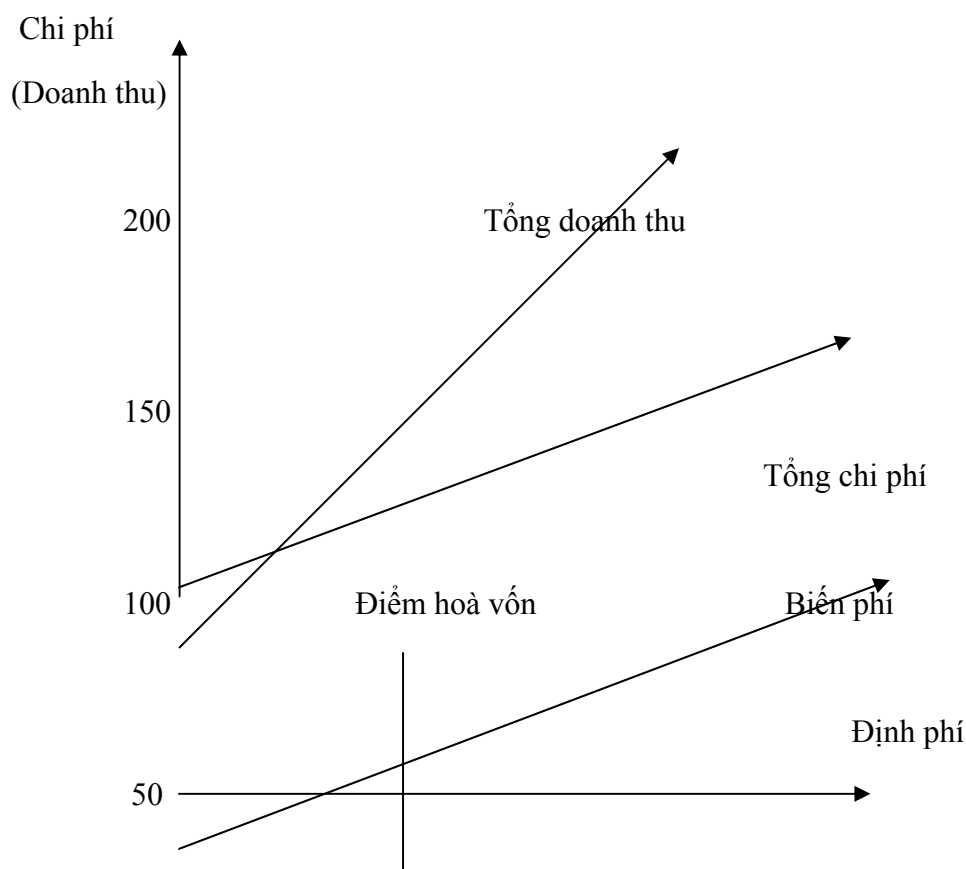
Tổng doanh thu = Tổng chi phí cố định + Tổng chi phí biến đổi

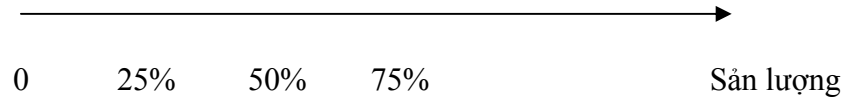
$$2X = 50 \text{ tỷ} + X$$

Vậy tổng chi phí biến đổi là 50 tỷ đồng

Tổng doanh thu hoà vốn $2X = 2 \times 50 \text{ tỷ} = 100 \text{ tỷ đồng}$

Đồ thị điểm hoà vốn của doanh nghiệp được biểu diễn như sau





Yêu cầu 2:

Giả sử doanh nghiệp đạt được tổng doanh thu trong năm bằng 90% công suất tối đa, thì doanh nghiệp sẽ đạt được tổng mức lợi nhuận là:

$$\begin{aligned} \text{Lợi nhuận} &= \text{Tổng doanh thu} - \text{Tổng chi phí} \\ &= 200 \times 90\% - \left(50 + \frac{200 \times 90\%}{2} \right) = 40 \text{ tỷ đồng} \end{aligned}$$

Yêu cầu 3: có thể đưa ra 2 phương án sau

Phương án 1: Giả sử doanh nghiệp không đầu tư tăng thêm, chỉ tìm mọi biện pháp để khai thác và đạt được tổng doanh thu ở mức công suất tối đa của doanh nghiệp. Và như vậy, doanh nghiệp sẽ đạt được tổng mức lợi nhuận tối đa trong năm là

$$\begin{aligned} &= 200 - \left(50 + \frac{200}{2} \right) = 50 \text{ tỷ đồng} \end{aligned}$$

Phương án 2: Nếu doanh nghiệp đầu tư tăng thêm là 30 tỷ đồng (giả sử sau một năm doanh nghiệp thu hồi hết vốn đầu tư tăng thêm), thì doanh nghiệp có thể đạt được tổng mức lợi nhuận tối đa là

$$\begin{aligned} &= 300 - \left(50 + 30 + \frac{300}{2} \right) = 70 \text{ tỷ đồng} \end{aligned}$$

So sánh hai phương án trên cho thấy, rõ ràng doanh nghiệp nên đầu tư tăng thêm để mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh. Vì:

- Tổng mức lợi nhuận mà doanh nghiệp có thể đạt được ở mức tối đa trong phương án 2 cao hơn phương án 1. Đó là mục tiêu số một của doanh nghiệp đã đạt được.
- Ngoài mục tiêu số một ra, doanh nghiệp có thể thực hiện được các mục tiêu khác như thu hút thêm lao động, tăng thêm việc làm, tăng thêm thu nhập cho người lao động.

7.2 SỬ DỤNG THÔNG TIN PHÂN TÍCH CHI PHÍ ĐỂ QUYẾT ĐỊNH GIÁ BÁN SẢN PHẨM DỊCH VỤ

Trong điều kiện giá sản phẩm đã có sẵn trên thị trường, nhiều doanh nghiệp không cần đặt vấn đề định giá. Họ tham gia thị trường với giá mà thị trường đã chấp nhận. Vấn đề đặt ra với các doanh nghiệp không phải là giá mà là sản xuất bao nhiêu sản phẩm. Tuy nhiên trong nhiều trường hợp việc định giá lại quyết định sự sống còn của doanh nghiệp.

Định giá sản phẩm không chỉ đơn thuần là quyết định mang tính tiếp thị hay tài chính mà quyết định này liên quan tới tất cả mọi lĩnh vực hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Giá bán sản phẩm là nhân tố quan trọng, quyết định khối lượng sản phẩm tiêu thụ.

Trong nền kinh tế thị trường, giá bán luôn luôn thay đổi. Nhận thức được điều này có ý nghĩa quan trọng đối với các doanh nghiệp. Chính vì vậy việc định giá phải hết sức linh hoạt; giá bán sản phẩm có thể giảm xuống so với giá bình thường, thậm chí có thể giảm xuống tới mức thấp nhất bằng với biến phí.

Trường hợp, doanh nghiệp còn tồn tại năng lực kinh doanh hay phải hoạt động kinh doanh trong những điều kiện khó khăn làm cho mức cân đối với sản phẩm giảm... Để định giá cần sử dụng các thông tin về chi phí để làm nền. Giá bán sản phẩm được phân thành 2 phần: phần nền và phần linh động. Phần nền (tổng chi phí khả biến) gồm nguyên liệu trực tiếp, lương công nhân trực tiếp, sản xuất chung khả biến và phí quản lý khả biến. Phần linh động là số tiền tăng thêm để bù đắp định phí và thu được lợi nhuận.

7.3 SỬ DỤNG THÔNG TIN PHÂN TÍCH CHI PHÍ ĐỂ QUYẾT ĐỊNH TIẾP TỤC HAY ĐÌNH CHỈ KINH DOANH.

Trong hoạt động kinh doanh đây là loại quyết định rất dễ gặp đối với các doanh nghiệp. Nó thuộc loại quyết định tình huống.

Do quy luật cung cầu và quy luật cạnh tranh, giá bán luôn có xu hướng giảm. Vì vậy khi giá trên thị trường giảm xuống dưới giá thành thì doanh nghiệp quyết định tiếp tục kinh doanh hay đình chỉ kinh doanh.

Để ra quyết định đúng đắn trước hết cần xác định chi phí sản xuất ở mức sản lượng sản phẩm tối đa.

$$\begin{array}{l} \text{Giá thành sản phẩm} \\ \text{sản} \end{array} = \frac{\text{Tổng định phí}}{\text{Sản lượng sản phẩm thiết kế}} + \begin{array}{l} \text{Giá thành} \\ \text{phẩm phần} \\ \text{biên phí} \end{array}$$

Sau đó xác định lỗ, lãi (lợi nhuận)

$$\begin{array}{l} \text{Giá bán 1} \\ \text{Lợi nhuận} \\ \text{(Ln}^*) \end{array} = \left(\begin{array}{l} \text{Giá thành sản phẩm} \\ \text{sản phẩm} \\ \text{dịch vụ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{dịch vụ ở mức sản} \\ \text{sản} \end{array} \right) \times \begin{array}{l} \text{Sản lượng sản} \\ \text{phẩm dịch vụ} \\ \text{thiết kế} \end{array}$$

Nếu lợi nhuận mang số dương nên tiếp tục kinh doanh, còn nếu mang số âm thì đình chỉ hoạt động kinh doanh.

Tuy nhiên để có quyết định đúng đắn ta lại phải xem xét ở khía cạnh khác. Tổng chi phí kinh doanh bao gồm định phí và biến phí. Trong đó biến phí bằng số lượng sản phẩm nhân với giá thành phần biến phí. Như vậy nếu không kinh doanh tức là không có sản phẩm thì vẫn có chi phí phần định phí. Còn doanh thu không có. Lúc này lợi nhuận mang dấu âm tức là bị lỗ.

$$Ln^{**} = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí} = - \text{Định phí}$$

So sánh lợi nhuận (Ln^*) ở mức sản lượng thiết kế với lợi nhuận (Ln^{**})

Nếu $Ln^* > Ln^{**}$ tức là $Ln^* - Ln^{**} > 0$ nên tiếp tục kinh doanh.

Nếu $Ln^* < Ln^{**}$ tức là $Ln^* - Ln^{**} < 0$ nên đình chỉ kinh doanh.

Ví dụ: Giá sử trong năm đơn vị sản xuất cung cấp ở mức bình thường là 600 sản phẩm, giá bán 300.000 đồng. Hiện nay giá bán trên thị trường 450.000 đồng/sản phẩm. Đơn vị cho biết cơ sở vật chất kỹ thuật mà đơn vị đầu tư không thể chuyển đổi sang sản xuất loại sản phẩm khác ngay trong năm nay. Vậy khi chờ đợi hướng sản xuất và tìm giải pháp mới đơn vị có nên tiếp tục sản xuất hay đình chỉ sản xuất?

Phương án 1: Tiếp tục sản xuất

Khi đó lợi nhuận của đơn vị là $(450.000 - 300.000) \times 600 - 100.000.000 = -10.000.000$ đồng

Phương án 2: Đình chỉ sản xuất

Khi đó doanh thu của đơn vị = 0, nhưng đơn vị vẫn phải trang trải toàn bộ chi phí cố định vì chưa thể chuyển đổi cơ cấu sản xuất sang hướng sản xuất kinh doanh khác, lợi nhuận của đơn vị là

$$0 - 100.000.000 = -100.000.000 \text{ đồng}$$

So sánh 2 phương án cho thấy

- + Nếu tiếp tục sản xuất chỉ lỗ 10.000.000 đồng
- + Nếu đình chỉ sản xuất sẽ lỗ 100.000.000 đồng

Vậy trong tình huống này đơn vị nên tiếp tục sản xuất để giảm bớt số lỗ phải gánh chịu do phải bù đắp định phí cơ cấu của đơn vị.

7.4 SỬ DỤNG THÔNG TIN PHÂN TÍCH ĐỂ QUYẾT ĐỊNH TIẾP TỤC KINH DOANH HAY ĐÌNH CHỈ MỘT BỘ PHẬN.

Đây là một loại quyết định tình huống phức tạp nhất mà doanh nghiệp phải thực hiện, vì nó phải chịu sự tác động bởi nhiều nhân tố. Để có cơ sở quyết định phương án kinh doanh cần phải phân tích thực trạng từng tình huống cụ thể. Trong trường hợp này, cần:

- Phân bổ định phí chung cho các sản phẩm dịch vụ (phân bổ theo doanh thu)
- Xem xét hậu quả khi không tiếp tục kinh doanh một số sản phẩm dịch vụ
- Tính toán lại hiệu quả kinh doanh của các sản phẩm dịch vụ tiếp tục kinh doanh

Nếu đủ bù đắp phần định phí phân bổ cho sản phẩm dịch vụ khi không tiếp tục kinh doanh và vẫn có lợi nhuận cao hơn, hoặc chỉ ít phải bằng mức lợi nhuận đạt được khi kinh doanh tất cả các sản phẩm dịch vụ thì lúc đó đình chỉ kinh doanh một số sản phẩm dịch vụ đó. Ngược lại thì tiếp tục kinh doanh.

Với loại quyết định này, tính chất rất phức tạp, thể hiện ở chỗ theo quy luật loại sản phẩm dịch vụ nào kinh doanh thua lỗ (không có lợi nhuận) thì đình chỉ. Nhưng nếu đình chỉ chúng sẽ lỗ nhiều hơn. Cũng chính vì vậy, trước khi quyết định cuối cùng cần xem xét chúng trong mối liên hệ với chi phí, doanh thu kinh doanh.

Ví dụ: Một Công ty viễn thông sản xuất cung cấp 3 loại dịch vụ. Tổng chi phí cố định của Công ty là 50 triệu đồng được phân bổ theo doanh thu từng loại dịch vụ. Các chỉ tiêu về giá bán, biến phí, sản lượng của từng loại dịch vụ được liệt kê trong bảng

Bảng 7.1 Báo cáo kết quả kinh doanh của từng loại dịch vụ

Loại dịch vụ	Sản lượng	BF đơn vị	Tổng BF	Định phí			Tổng chi phí	Giá bán đvị	Doanh thu	Lỗ, lãi
				Chung	Bộ phận	Tổng ĐF				

1	2	3	4=2x3	5	6	7=5+6	8=7+4	9	10=9+2	11=10-8
A	2000	28,5	57000	16000	4000	20000	77000	40	80000	+3000
B	4500	15,0	67500	18000	4500	22500	90000	20	90000	0
C	1000	23,5	23500	6000	1500	7500	31000	30	30000	-1000
Cộng			148000	40000	10000	50000	198000		200000	+2000

Định phí chung được phân bổ theo doanh thu như sau:

40.000.000

$$\text{Dịch vụ A: } \frac{40.000.000}{200.000.000} \times 80.000.000 = 16.000.000$$

40.000.000

$$\text{Dịch vụ B: } \frac{40.000.000}{200.000.000} \times 90.000.000 = 18.000.000$$

40.000.000

$$\text{Dịch vụ C: } \frac{40.000.000}{200.000.000} \times 30.000.000 = 6.000.000$$

Qua bảng trên cho thấy dịch vụ C bị lỗ (-1.000.000). mặt khác Công ty lại nhận định rằng đây là loại dịch vụ mới thử nghiệm đưa vào kinh doanh nên chưa quen thị trường, có nhiều ý kiến cho rằng nên loại bỏ dịch vụ này và tốt nhất quay trở lại với những dịch vụ truyền thống. Trước khi đưa ra quyết định hãy xem xét cụ thể hơn.

Riêng dịch vụ C nếu không có định phí chung phân bổ thì sẽ có lãi là:

$$30.000.000 - (23.500.000 + 1.500.000) = 5.000.000$$

Nếu không sản xuất cung cấp dịch vụ C ta sẽ loại bỏ được định phí bộ phận của nó (1.500.000) nhưng 2 dịch vụ còn lại sẽ phải gánh chịu phần định phí chung mà trước đây dịch vụ C chịu (6.000.000) và đương nhiên doanh nghiệp không được hưởng phần lãi do dịch vụ C

mang lại 5.000.000. Ta có thể theo dõi trên bảng trường hợp Công ty không sản xuất cung cấp dịch vụ C

Bảng 7.2 Báo cáo kết quả kinh doanh khi không sản xuất cung cấp dịch vụ C

Loại dịch vụ	Sản lượng	BF đơn vị	Tổng BF	Định phí			Tổng chi phí	Giá bán đvị	Doanh thu	Lỗ, lãi
				Chung	Bộ phận	Tổng ĐF				
1	2	3	4=2x3	5	6	7=5+6	8=7+4	9	10=9+2	11=10-8
A	2000	28,5	57000	18823	4000	22823	79823	40	80000	177
B	4500	15,0	67500	21176	4500	25676	93177	20	90000	-3177
Cộng			124500	40000	8500	48500	173000		170000	-3000

Kết luận: Dịch vụ C vẫn được Công ty sản xuất cung cấp.

Như vậy, trước khi quyết định Công ty cần phải thận trọng vì có thể loại dịch vụ đang sản xuất cung cấp đang bị thua lỗ, theo quy luật đào thải dịch vụ sẽ bị loại bỏ nhưng nếu không sản xuất cung cấp Công ty sẽ lỗ nhiều hơn. Như vậy đứng trước một quyết định mang tính chiến lược Công ty phải đứng trên quan điểm lợi ích của cả Công ty để xem xét.

7.5 SỬ DỤNG THÔNG TIN PHÂN TÍCH ĐỂ QUYẾT ĐỊNH PHƯƠNG ÁN KINH DOANH TRONG TRƯỜNG HỢP CÓ GIỚI HẠN YẾU TỐ ĐIỀU KIỆN KINH DOANH

7.5.1 Trường hợp có một điều kiện giới hạn

Đây là loại quyết định lựa chọn việc sử dụng năng lực kinh doanh có giới hạn của doanh nghiệp thế nào để đạt được hiệu quả cao nhất. Vì mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp là làm sao tận dụng được hết năng lực kinh doanh sẵn có để đạt được lợi nhuận cao nhất, nên quyết định loại này phải đặt lãi tính cho một đơn vị sản phẩm dịch vụ trong mối quan hệ với điều kiện có giới hạn đó.

Ví dụ: Một đơn vị có công suất máy giới hạn là 20.000 giờ, có tài liệu về 2 sản phẩm A và B như sau (đơn vị tính 1000 đồng)

Bảng 7.3 Tình hình kinh doanh sản phẩm của một đơn vị

Chỉ tiêu	Sản phẩm A	Sản phẩm B
----------	------------	------------

Giờ máy sản xuất một sản phẩm	2 giờ	2,5 giờ
Giá bán một sản phẩm	50	75
Biến phí tính cho một sản phẩm	20	40
Định phí	100.000	100.000
Sản lượng tiêu thụ	Không giới hạn	Không giới hạn

Muốn nâng cao hiệu quả nên sản xuất sản phẩm nào?

Bảng 7.4 Bảng tính lợi nhuận chênh lệch (A/B)

	Sản phẩm A	Sản phẩm B	Lợi nhuận chênh lệch
Doanh thu	500.000	600.000	-100.000
Biến phí	300.000	320.000	120.000
Số dự đảm phí	200.000	280.000	20.000
Định phí	100.000	100.000	0
Lợi nhuận tăng giảm			20.000

Như vậy nên sản xuất sản phẩm A để bán thì lợi nhuận cao hơn so với sản phẩm B là 20.000 triệu đồng

7.5.2 Trường hợp có nhiều điều kiện giới hạn

Với trường hợp này phải sử dụng phương pháp quy hoạch tuyến tính để lựa chọn quyết định phương án kinh doanh tối ưu. Phương pháp này được tiến hành theo các bước sau:

Bước 1: Xác định hàm mục tiêu: Hàm mục tiêu có thể là tối đa lợi nhuận, cũng có thể tối thiểu chi phí.

$$F = \sum_{i=1}^n c_i Q_i \rightarrow \min (\max)$$

Trong đó: F – Hàm mục tiêu, nếu là chi phí $\rightarrow \min$, còn nếu là lợi nhuận $\rightarrow \max$

c_i – Chi phí (suất thu) bình quân tính cho một đơn vị sản phẩm dịch vụ i

Q_i – Sản lượng sản phẩm dịch vụ i

Bước 2: Xác định các điều kiện giới hạn

Bước 3: Xác định vùng kinh doanh có thể chấp nhận được. Có thể sử dụng đồ thị để biểu diễn. Vùng kinh doanh có thể chấp nhận trên đồ thị do các đường biểu diễn của các ràng

buộc với hai trục tọa độ tạo thành. Mỗi đường biểu diễn có chức năng giới hạn một phía đối với vùng kinh doanh có thể chấp nhận được.

Bước 4: Xác định phương án kinh doanh tối ưu. Theo quy hoạch tuyến tính, điểm tối ưu là góc nào đó của vùng kinh doanh chấp nhận được. Vì vậy, để tìm cơ cấu sản phẩm dịch vụ thoả mãn yêu cầu cực đại hoặc cực tiểu hàm mục tiêu, cần thay lần lượt các giá trị tọa độ góc vào hàm mục tiêu, giá trị nào đạt hàm mục tiêu là cơ cấu sản phẩm dịch vụ cần xác định.

Ví dụ: Một Công ty có tài liệu về sản xuất 2 sản phẩm A, B như sau (đơn vị tính 1000 đồng)

Bảng 7.5 Tình hình sản xuất của Công ty

	Sản phẩm A	Sản phẩm B
Số dự đảm phí một sản phẩm	8	10
Giờ máy một sản phẩm	6 giờ	9 giờ
Lượng vật tư để sản xuất một sản phẩm	6 tấn	3 tấn

Giờ máy sản xuất tối đa 36 giờ

Số lượng vật tư tối đa 24 tấn

Mức tiêu thụ sản phẩm B tối đa 3 sản phẩm

Muốn nâng cao hiệu quả kinh doanh nên sản xuất hỗn hợp sản phẩm như thế nào?

Gọi x là số lượng sản phẩm A và y là số lượng sản phẩm B sẽ sản xuất. Xác định hàm mục tiêu F : $F = 8x + 10y$

Xác định phương trình điều kiện $6x + 9y \leq 36$

$$6x + 3y \leq 24$$

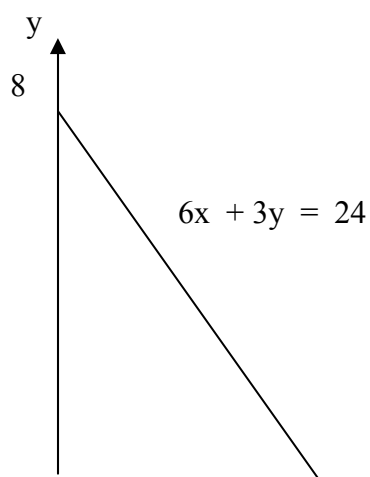
$$y \leq 3$$

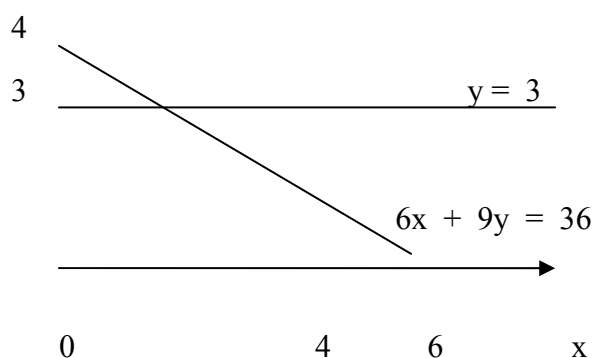
Vẽ đường biểu diễn các phương trình điều kiện

$$6x + 9y = 36$$

$$6x + 3y = 24$$

$$y = 3$$





Xác định vùng sản xuất tối ưu:

+ Hướng về gốc toạ độ nếu phương trình điều kiện \leq

+ Hướng ra ngoài nếu phương trình điều kiện \geq

Xác định phương trình (hỗn hợp) sản phẩm sản xuất tối ưu: kết cấu sản phẩm sản xuất tối ưu luôn nằm trên một góc của vùng sản xuất tối ưu.

Kết cấu sản phẩm sản xuất tối ưu là toạ độ giao điểm của hai đường biểu diễn 2 phương trình, thuộc góc của vùng sản xuất tối ưu.

Toạ độ góc 1 (0; 0)

Toạ độ góc 2 (0; 3)

Toạ độ góc 3 (1,5; 3)

Toạ độ góc 4 (3; 2)

Toạ độ góc 5 (4; 0)

Bảng 7.6 Bảng tính giá trị hàm mục tiêu

Góc	Số lượng sản phẩm sản xuất		Giá trị hàm mục tiêu
	Sản phẩm A (x)	Sản phẩm B (y)	
1	0	0	0
2	0	3	30
3	1,5	3	42
4	3	2	44
5	4	0	32

Như vậy hỗn hợp sản phẩm sản xuất tối ưu là 3 sản phẩm A và 2 sản phẩm B

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.PTS Bùi Xuân Phong

Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh doanh nghiệp BCVT

Nhà xuất bản GTVT – 1999

2. GS.TS Bùi Xuân Phong

Quản trị kinh doanh BCVT

Nhà xuất bản Bưu điện – 2003

3. PGS.TS Bùi Xuân Phong; TS.Trần Đức Thung

Chiến lược kinh doanh BCVT

Nhà xuất bản Thống kê – 2002

4. GS.TS Bùi Xuân Phong

Phân tích hoạt động kinh doanh

Nhà xuất bản Thống kê – 2004

5. GS.TS Bùi Xuân Phong

Thống kê và ứng dụng trong Bưu chính viễn thông

Nhà xuất bản Bưu điện - 2005

6. GS.TS Bùi Xuân Phong

Quản trị kinh doanh viễn thông theo hướng hội nhập kinh tế quốc tế

Nhà xuất bản Bưu điện - 2006

MỤC LỤC

Lời mở đầu	1
Chương 1 – Một số vấn đề chung về phân tích hoạt động kinh doanh	
1.1. Khái niệm và nội dung phân tích hoạt động kinh doanh.....	2
1.1.1 Khái niệm phân tích hoạt động kinh doanh	2
1.1.2 Đối tượng phân tích hoạt động kinh doanh.....	3
1.1.3 Nội dung phân tích hoạt động kinh doanh.....	4
1.1.4 Vai trò và yêu cầu phân tích hoạt động kinh doanh.....	5
1.2. Loại hình phân tích hoạt động kinh doanh.....	6
1.3. Cơ sở phân tích hoạt động kinh doanh.....	7
1.4. Nhiệm vụ phân tích hoạt động kinh doanh.....	8
1.4.1 Kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh	8
1.4.2 Xác định các nhân tố ảnh hưởng và tìm nguyên nhân.....	8
1.4.3 Đề xuất giải pháp nhằm khai thác triệt để tiềm năng và khắc phục những tồn tại.....	9
1.4.4 Xây dựng phương án kinh doanh căn cứ vào mục tiêu đã định.....	9
1.5. Chỉ tiêu phân tích.....	9
1.5.1 Khái niệm chỉ tiêu phân tích.....	9
1.5.2 Hệ thống chỉ tiêu phân tích.....	9
1.5.3 Chi tiết hoá chỉ tiêu phân tích.....	10
1.5.4 Môi liên hệ giữa các chỉ tiêu phân tích.....	12
1.6. Nhân tố trong phân tích	12
1.6.1 Khái niệm nhân tố.....	12
1.6.2 Phân loại nhân tố.....	13
1.7. Quy trình tiến hành công tác phân tích.....	13
1.7.1 Lập kế hoạch phân tích.....	14
1.7.2 Thu thập, kiểm tra và xử lý số liệu.....	14
1.7.3 Xây dựng hệ thống chỉ tiêu và phương pháp phân tích.....	14

1.7.4	Viết báo cáo phân tích và tổ chức hội nghị phân tích.....	15
1.8.	Tổ chức công tác phân tích.....	15
1.9.	Phương pháp phân tích.....	16
1.9.1	Phương pháp so sánh đối chiếu.....	16
1.9.2	Phương pháp loại trừ.....	18
1.9.3	Phương pháp liên hệ.....	27
1.9.4	Phương pháp tương quan hồi quy.....	27
Chương 2 - Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh BCVT		
2.1.	Kết quả hoạt động kinh doanh và yêu cầu phân tích.....	38
2.2.	Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh	39
2.2.1	Phân tích khái quát kết quả hoạt động kinh doanh.....	39
2.2.2	Phân tích sản lượng sản phẩm dịch vụ.....	41
2.2.3	Phân tích doanh thu hoạt động kinh doanh.....	41
2.3.	Phân tích chất lượng sản phẩm dịch vụ	45
2.3.1	Mục đích và chỉ tiêu phân tích.....	45
2.3.2	Phân tích chất lượng sản phẩm dịch vụ theo chỉ tiêu hiện vật.....	45
2.3.3	Phân tích chất lượng sản phẩm dịch vụ theo chỉ tiêu giá trị.....	46
Chương 3 - Phân tích tình hình sử dụng các yếu tố sản xuất kinh doanh		
3.1.	Phân tích sử dụng lao động vào hoạt động kinh doanh	49
3.1.1	Nội dung và nhiệm vụ phân tích.....	49
3.1.2	Phân tích sử dụng số lượng lao động.....	50
3.1.3	Phân tích sử dụng lao động theo kết cấu.....	51
3.1.4	Phân tích tình hình phân bổ lao động.....	52
3.1.5	Phân tích sử dụng thời gian lao động.....	54
3.1.6	Phân tích năng suất lao động.....	56
3.2.	Phân tích sử dụng tài sản cố định vào hoạt động kinh doanh	58
3.2.1	Tài sản cố định và yêu cầu phân tích.....	58
3.2.2	Phân tích biến động TSCĐ.....	59
3.2.3	Phân tích tình hình trang bị TSCĐ.....	60

3.2.4 Phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ.....	60
3.3. Phân tích cung ứng, sử dụng và dự trữ vật tư cho hoạt động kinh doanh	61
3.3.1 Phân tích cung ứng vật tư cho hoạt động kinh doanh.....	62
3.3.2 Phân tích dự trữ vật tư.....	65
3.3.3 Phân tích sử dụng vật tư.....	66
Chương 4 - Phân tích chi phí hoạt động kinh doanh và giá thành sản phẩm dịch vụ	
4.1. Chí phí hoạt động kinh doanh, giá thành sản phẩm dịch vụ và yêu cầu phân tích.....	71
4.2. Phân tích chung tình hình thực hiện chi phí kinh doanh và giá thành sản phẩm dịch vụ.....	72
4.2.1 Phân tích khái quát.....	72
4.2.2 Phân tích các nhân tố ảnh hưởng.....	73
4.3. Phân tích chỉ tiêu chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu.....	73
4.4. Phân tích biến động giá thành theo khoản mục chi phí.....	76
4.4.1 Phân tích khoản mục chi phí nhân công trực tiếp.....	76
4.4.2 Phân tích khoản mục chi phí vật tư.....	77
4.4.3 Phân tích khoản mục chi phí khấu hao TSCĐ.....	77
4.4.4 Các khoản mục chi phí còn lại.....	80
Chương 5 - Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp	
5.1. Ý nghĩa, mục đích, nội dung và tài liệu phân tích tình hình tài chính.....	83
5.1.1 Khái niệm phân tích tình hình tài chính.....	83
5.1.2 Mục đích phân tích tình hình tài chính.....	84
5.1.3 Sự cần thiết phân tích tình hình tài chính.....	85
5.1.4 Trình tự và các bước phân tích tình hình tài chính.....	86
5.1.5 tài liệu phục vụ phân tích tình hình tài chính.....	87
5.1.6 Nội dung phân tích tình hình tài chính.....	90
5.2. Phân tích khái quát tình hình tài chính.....	91
5.2.1 Mục đích và phương pháp phân tích.....	91

5.2.2 Nội dung phân tích khái quát tình hình tài chính.....	92
5.3. Phân tích biến động các khoản mục bảng cân đối kế toán.....	93
5.4. Phân tích tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp.....	94
5.4.1 Phân tích tài sản.....	94
5.4.2 Phân tích nguồn vốn.....	96
5.5 Phân tích đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh.....	98
5.6 Phân tích tình hình và khả năng thanh toán.....	100
5.6.1 Phân tích tình hình thanh toán.....	100
5.6.2 Phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán.....	103
Chương 6 - Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh	
6.1. Hiệu quả kinh doanh và nhiệm vụ phân tích.....	109
6.2. Phân tích chung hiệu quả hoạt động kinh doanh	110
6.3. Phân tích các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	115
6.4. Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu tổng mức lợi nhuận	117
6.4.1 Phân tích lợi nhuận hoạt động kinh doanh.....	117
6.4.2 Phân tích lợi nhuận hoạt động khác.....	124
6.5 Phân tích tỷ suất lợi nhuận.....	124
6.5.1 Phân tích tình hình lãi sản xuất chung.....	124
6.5.2 Phân tích tình hình lãi sản xuất.....	126
6.5.3 Phân tích lãi sản xuất của sản phẩm sản xuất.....	126
6.5.4 Phân tích lãi suất sản phẩm và so sánh với lãi suất sản xuất.....	127
Chương 7 - Quyết định phương án hoạt động kinh doanh trên cơ sở thông tin phân tích	
7.1 Phân tích điểm hoà vốn với quyết định phương án hoạt động kinh doanh.....	130
7.1.1 Điểm hoà vốn và cách xác định	130
7.1.2 Một số giả thiết khi nghiên cứu điểm hoà vốn	132
7.1.3 Phân tích điểm hoà vốn với quyết định phương án hoạt động kinh doanh	133
7.1.4.Phân tích mối quan hệ giữa chi phí tới hạn, điểm hoà vốn với việc quyết phương án kinh doanh.....	134

7.2 Sử dụng thông tin phân tích chi phí để quyết định giá bán sản phẩm dịch vụ	136
7.3 Sử dụng thông tin phân tích để quyết định tiếp tục hay đình chỉ kinh doanh.....	137
7.4 Sử dụng thông tin phân tích để quyết định tiếp tục kinh doanh hay đình chỉ một bộ phận.....	138
7.5 Sử dụng thông tin phân tích để quyết định phương án kinh doanh trong trường hợp có giới hạn yếu tố điều kiện kinh doanh.....	140
7.5.1 Trường hợp có một điều kiện giới hạn.....	140
7.5.2 Trường hợp có nhiều điều kiện giới hạn.....	140
Tài liệu tham khảo	163