

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ HUẾ
KHOA KẾ TOÁN – TÀI CHÍNH

BÀI GIẢNG
Phân tích hoạt động kinh doanh

Biên soạn: Th.S. Đào Nguyên Phi

Huế, 09/2021

Chương 1

NHỮNG CƠ SỞ LÝ LUẬN CỦA

PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.1. Khái niệm, ý nghĩa và đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh

1.1.1. Khái niệm

“Phân tích, hiểu theo nghĩa chung nhất là sự chia nhỏ sự vật và hiện tượng trong mối quan hệ hữu cơ giữa các bộ phận cấu thành sự vật, hiện tượng đó”¹.

“Phân tích hoạt động kinh doanh (PTKD) là quá trình nghiên cứu để đánh giá toàn bộ quá trình và kết quả của hoạt động kinh doanh; các nguồn tiềm năng cần khai thác ở doanh nghiệp (DN), trên cơ sở đó đề ra các phương án và giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của DN”².

Trong điều kiện sản xuất kinh doanh đơn giản với quy mô nhỏ, yêu cầu thông tin cho nhà quản trị chưa nhiều và chưa phức tạp, công việc phân tích thường được tiến hành giản đơn, có thể thấy ngay trong công tác hạch toán. Khi sản xuất kinh doanh càng phát triển thì nhu cầu thông tin cho nhà quản trị càng nhiều, đa dạng và phức tạp, PTKD hình thành và phát triển như một môn khoa học độc lập, để đáp ứng nhu cầu đó.

Phân tích như là một hoạt động thực tiễn, vì nó luôn đi trước quyết định và là cơ sở cho việc ra quyết định. PTKD nghiên cứu một cách có hệ thống toàn bộ hoạt động sản xuất, kinh doanh để từ đó đề xuất những giải pháp hữu hiệu cho mỗi doanh nghiệp (DN).

Như vậy, PTKD là quá trình nhận biết bản chất và sự tác động của các mặt của hoạt động kinh doanh, là quá trình nhận thức và cải tạo hoạt động kinh doanh một cách tự giác và có ý thức, phù hợp với điều kiện cụ thể của từng DN và phù hợp với yêu cầu của các quy luật kinh tế khách quan nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh cao.

1.1.2. Ý nghĩa

- Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ quan trọng để phát hiện khả năng tiềm tàng trong hoạt động kinh doanh.

- Thông qua phân tích hoạt động DN chúng ta mới thấy rõ được các nguyên nhân, nhân tố cũng như nguồn gốc phát sinh của các nguyên nhân và nhân tố ảnh hưởng, từ đó để có các giải pháp cụ thể và kịp thời trong công tác tổ chức và quản lý sản xuất.

- Phân tích hoạt động kinh doanh giúp các nhà quản trị nhìn nhận đúng đắn về khả năng, sức mạnh cũng như những hạn chế trong doanh nghiệp của mình, nhờ vậy mà doanh nghiệp xác định đúng đắn mục tiêu và chiến lược kinh doanh.

- PTKD là cơ sở để đề ra các quyết định đúng đắn trong chức năng quản lý, nhất là trong các chức năng kiểm tra, đánh giá và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh

¹ PGS. TS. Phạm Thị Gái. 2004. *Phân tích hoạt động kinh doanh*. NXB Thống kê, Hà Nội. Trang 5

² TS. Trịnh Văn Sơn. 2005. *Phân tích hoạt động kinh doanh*. Đại học Kinh tế Huế. Trang 4

trong doanh nghiệp.

- Phân tích hoạt động kinh doanh là biện pháp quan trọng để phòng ngừa và ngăn chặn những rủi ro có thể xảy ra.

- Tài liệu phân tích hoạt động kinh doanh cũng rất cần thiết cho các đối tượng có các mối quan hệ về kinh doanh, nguồn lợi với doanh nghiệp, vì thông qua phân tích họ mới có thể có quyết định đúng đắn trong việc hợp tác, đầu tư, cho vay...đối với DN.

1.1.3. Đối tượng

“Đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh là **quá trình và kết quả của hoạt động kinh doanh** cùng với sự tác động của **các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình và kết quả đó**, được **biểu hiện thông qua các chỉ tiêu kinh tế**”³.

Kết quả kinh doanh mà ta nghiên cứu có thể là kết quả của từng giai đoạn riêng biệt như kết quả mua hàng, kết quả sản xuất, kết quả bán hàng...hay có thể là kết quả tổng hợp của quá trình kinh doanh, kết quả tài chính. Khi phân tích kết quả kinh doanh, người ta hướng vào kết quả thực hiện các định hướng mục tiêu kế hoạch, phương án đặt ra như doanh thu bán hàng, giá trị sản xuất, giá thành, lợi nhuận...Tuy nhiên, khi phân tích các chỉ tiêu kết quả kinh doanh chúng ta phải luôn luôn đặt trong mối quan hệ với các điều kiện (yếu tố) của quá trình kinh doanh như lao động, vật tư, tiền vốn, diện tích đất đai.v.v.

Chỉ tiêu kinh tế là sự xác định về nội dung và phạm vi của đối tượng. Tùy vào mục đích phân tích mà chúng ta cần sử dụng các loại chỉ tiêu khác nhau, cụ thể:

+ Chỉ tiêu số tuyệt đối dùng để đánh giá quy mô kết quả kinh doanh hay điều kiện kinh doanh.

+ Chỉ tiêu số tương đối dùng trong phân tích các mối quan hệ giữa các bộ phận, các quan hệ kết cấu, quan hệ tỷ lệ và xu hướng phát triển.

+ Chỉ tiêu bình quân phản ánh trình độ phổ biến của các hiện tượng.

Tùy mục đích, nội dung và đối tượng phân tích để có thể sử dụng các chỉ tiêu hiện vật, giá trị, hay chỉ tiêu thời gian. Ngày nay, trong kinh tế thị trường các DN thường dùng chỉ tiêu giá trị. Tuy nhiên, các DN sản xuất, DN chuyên kinh doanh một hoặc một số mặt hàng có quy mô lớn vẫn sử dụng kết hợp chỉ tiêu hiện vật bên cạnh chỉ tiêu giá trị.

Trong phân tích cũng cần phân biệt chỉ tiêu và trị số chỉ tiêu. Chỉ tiêu có nội dung kinh tế tương đối ổn định, còn trị số chỉ tiêu luôn luôn thay đổi theo thời gian và địa điểm cụ thể.

Phân tích kinh doanh không chỉ dừng lại ở việc đánh giá kết quả kinh doanh thông qua các chỉ tiêu kinh tế mà còn đi sâu nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh biểu hiện trên các chỉ tiêu đó. Một cách chung nhất, nhân tố là những yếu tố bên trong của mỗi hiện tượng, quá trình...và mỗi biến động của nó tác động trực tiếp hoặc gián tiếp ở một mức độ và xu hướng xác định đến các kết quả biểu hiện các chỉ tiêu. Ví dụ: Doanh thu bán hàng phụ thuộc vào lượng bán hàng ra, giá cả bán ra và

³ PGS. TS Phạm Văn Dược, Th.S Huỳnh Đức Lộng, Th.S Lê Thị Minh Tuyết. 2004. *Phân tích hoạt động kinh doanh*. NXB Thống kê, TP Hồ Chí Minh. trang 4.

cơ cấu tiêu thụ. Khối lượng hàng hoá bán ra, giá cả hàng hoá bán ra, kết cấu hàng hoá bán ra lại chịu tác động bởi nhiều yếu tố khác nhau như khách quan, chủ quan, bên trong, bên ngoài.

Phân loại các nguyên nhân và nhân tố ảnh hưởng:

- Trước hết theo tính tất yếu của các nhân tố có thể phân thành 2 loại:

+ *Nhân tố khách quan*: Là loại nhân tố thường phát sinh và tác động như một yêu cầu tất yếu nó không phụ thuộc vào chủ thể tiến hành hoạt động kinh doanh. Kết quả hoạt động của mỗi DN có thể chịu tác động bởi các nguyên nhân và nhân tố khách quan như sự phát triển của lực lượng sản xuất xã hội, luật pháp, các chế độ chính sách kinh tế xã hội của Nhà nước, môi trường, vị trí kinh tế xã hội, về tiến bộ khoa học kỹ thuật và ứng dụng. Các nhân tố này làm cho giá cả hàng hoá, giá cả chi phí, giá cả dịch vụ thay đổi, thuế suất, lãi suất, tỷ suất tiền lương...cũng thay đổi theo.

+ *Nhân tố chủ quan*: Là nhân tố tác động đến đối tượng nghiên cứu phụ thuộc vào nỗ lực chủ quan của chủ thể tiến hành kinh doanh. Những nhân tố như: trình độ sử dụng lao động, vật tư, tiền vốn, trình độ khai thác các nhân tố khách quan của doanh nghiệp làm ảnh hưởng đến giá thành, mức chi phí thời gian lao động, lượng hàng hoá, cơ cấu hàng hoá.

- Theo tính chất của các nhân tố có thể chia ra thành:

+ *Nhân tố số lượng*: phản ánh quy mô kinh doanh như: Số lượng lao động, vật tư, lượng hàng hoá sản xuất, tiêu thụ...

+ *Nhân tố chất lượng*: Phản ánh hiệu suất kinh doanh như: Giá thành, tỷ suất chi phí, năng suất lao động...

Phân tích kết quả kinh doanh theo các nhân tố số lượng và chất lượng vừa giúp ích cho việc đánh giá chất lượng, phương hướng kinh doanh, vừa giúp cho việc xác định trình tự sắp xếp và thay thế các nhân tố khi tính toán mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh.

- Theo xu hướng tác động của nhân tố người ta chia ra:

+ *Nhân tố tích cực*: Là những nhân tố tác động tốt hay làm tăng độ lớn của hiệu quả kinh doanh.

+ *Nhân tố tiêu cực*: Là những nhân tố tác động xấu hay làm giảm quy mô của kết quả kinh doanh.

Trong phân tích cần xác định xu hướng và mức độ ảnh hưởng tổng hợp của các nhân tố tích cực và tiêu cực.

Nhân tố có nhiều loại như đã nêu ở trên, nhưng nếu quy về nội dung kinh tế thì có hai loại: Nhân tố thuộc về điều kiện kinh doanh và nhân tố thuộc về kết quả kinh doanh. Những nhân tố thuộc về điều kiện kinh doanh như: Số lượng lao động, lượng hàng hoá, vật tư, tiền vốn...ảnh hưởng trực tiếp đến quy mô kinh doanh. Các nhân tố thuộc về kết quả kinh doanh ảnh hưởng suốt quá trình kinh doanh từ khâu cung ứng vật tư đến việc tổ chức quá trình sản xuất cho đến khâu tiêu thụ sản phẩm và từ đó ảnh hưởng đến kết quả tổng hợp của kinh doanh như nhân tố giá cả hàng hoá, chi phí, khối lượng hàng hoá sản xuất và tiêu thụ.

Như vậy, tính phức tạp và đa dạng của nội dung phân tích được biểu hiện qua hệ thống các chỉ tiêu kinh tế đánh giá kết quả kinh doanh. Việc xây dựng tương đối hoàn chỉnh hệ thống các chỉ tiêu với cách phân biệt hệ thống chỉ tiêu khác nhau, việc phân loại các nhân tố ảnh hưởng theo các góc độ khác nhau không những giúp cho DN đánh giá một cách đầy đủ kết quả kinh doanh, sự nỗ lực của bản thân DN, mà còn tìm ra được nguyên nhân, các mặt mạnh, mặt yếu để có biện pháp khắc phục nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Khi phân tích kết quả kinh doanh biểu hiện bằng các chỉ tiêu kinh tế dưới sự tác động của các nhân tố mới chỉ là quá trình “định tính”, cần phải lượng hoá các chỉ tiêu và nhân tố ở những trị số xác định với độ biến động xác định. Để thực hiện được công việc cụ thể đó, cần nghiên cứu khái quát các phương pháp trong phân tích kinh doanh.

1.2. Các phương pháp phân tích kinh doanh

Phương pháp theo nghĩa chung là: “các cách thức được sử dụng để tìm kiếm luận cứ và tổ chức luận cứ để chứng minh luận điểm”⁴. Như vậy có thể hiểu phương pháp phân tích kinh doanh là các cách thức được dùng để xác định đối tượng (chỉ tiêu kinh tế) cần phân tích, các nhân tố ảnh hưởng và thiết lập mối quan hệ giữa chúng để lượng hóa được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến đối tượng phân tích nhằm đưa ra các kết luận một cách đúng đắn và có căn cứ khoa học nhất. Chúng ta đi vào một số phương pháp phân tích kinh doanh thường được sử dụng.

1.2.1. Phương pháp so sánh

So sánh là một phương pháp được sử dụng rất rộng rãi trong PTKD. Sử dụng phương pháp so sánh trong phân tích là đối chiếu các chỉ tiêu, các hiện tượng kinh tế đã được lượng hoá có cùng một nội dung, một tính chất tương tự để xác định xu hướng và mức độ biến động của các chỉ tiêu đó. Nó cho phép chúng ta tổng hợp được những nét chung, tách ra được những nét riêng của các hiện tượng kinh tế đưa ra so sánh, trên cơ sở đó đánh giá được các mặt phát triển hay các mặt kém phát triển, hiệu quả hay kém hiệu quả để tìm các giải pháp nhằm quản lý tối ưu trong mỗi trường hợp cụ thể. Vì vậy, để tiến hành so sánh cần phải thực hiện những vấn đề cơ bản sau đây:

a) Lựa chọn tiêu chuẩn để so sánh

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu được lựa chọn để làm căn cứ so sánh, được gọi là kỳ gốc so sánh. Tùy theo mục đích nghiên cứu mà lựa chọn kỳ gốc so sánh cho thích hợp. Các gốc so sánh có thể là:

- Tài liệu của năm trước (kỳ trước hay kế hoạch) nhằm đánh giá xu hướng phát triển của các chỉ tiêu.

- Các mục tiêu đã dự kiến (kế hoạch, dự đoán, định mức) nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự đoán và định mức.

- Các chỉ tiêu trung bình của ngành, của khu vực kinh doanh; nhu cầu hoặc đơn đặt hàng của khách hàng... nhằm khẳng định vị trí của các DN và khả năng đáp ứng nhu cầu.

Các chỉ tiêu của kỳ được chọn để so sánh với kỳ gốc được gọi là chỉ tiêu kỳ thực hiện và là kết quả kinh doanh đã đạt được.

⁴ Vũ Cao Đàm. 2005. Phương pháp nghiên cứu khoa học. NXB Khoa học và Kỹ thuật, Hà Nội. Trang 85.

b) Điều kiện so sánh

Để thực hiện phương pháp này có ý nghĩa thì điều kiện tiên quyết là các chỉ tiêu được sử dụng trong so sánh phải đồng nhất. Trong thực tế, chúng ta cần quan tâm cả về thời gian và không gian của các chỉ tiêu và điều kiện có thể so sánh được giữa các chỉ tiêu kinh tế.

Về thời gian: là các chỉ tiêu được tính trong cùng một khoảng thời gian hạch toán và phải thống nhất trên 3 mặt sau:

- Phải phản ánh cùng nội dung kinh tế.
- Các chỉ tiêu phải cùng sử dụng một phương pháp tính toán.
- Phải cùng một đơn vị đo lường.

Khi so sánh về mặt không gian: yêu cầu các chỉ tiêu đưa ra phân tích cần phải được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

Ví dụ: Nghiên cứu chỉ tiêu lợi tức trước thuế của 2 doanh nghiệp A và doanh nghiệp B. Doanh nghiệp A có lợi tức là 1000 triệu đồng và doanh nghiệp B là 500 triệu đồng. Nếu nhìn vào kết quả đó mà chúng ta vội vàng kết luận rằng doanh nghiệp A đạt hiệu quả kinh doanh gấp 2 lần doanh nghiệp B thì chưa có cơ sở vững chắc, cho dù cùng thời gian kinh doanh như nhau. Nhưng, nếu đi sâu nghiên cứu và biết thêm quy mô về vốn hoạt động của doanh nghiệp A và B, giả sử A gấp 4 lần vốn hoạt động của doanh nghiệp B thì kết luận trên sẽ không đúng, mà ngược lại có thể doanh nghiệp B có hiệu quả hơn doanh nghiệp A.

c) Kỹ thuật so sánh

Để đáp ứng các mục tiêu nghiên cứu, thông thường người ta sử dụng các kỹ thuật so sánh sau:

► So sánh bằng số tuyệt đối:

+ Số tuyệt đối: là số biểu hiện qui mô, khối lượng của một chỉ tiêu kinh tế nào đó ta thường gọi là trị số của chỉ tiêu kinh tế. Nó là cơ sở để tính toán các loại số liệu khác.

+ So sánh bằng số tuyệt đối: là so sánh giữa trị số của chỉ tiêu kinh tế kỳ phân tích so với kỳ gốc. Kết quả so sánh biểu hiện biến động khối lượng, quy mô của các hiện tượng kinh tế.

$$\text{Mức biến động tuyệt đối} = \text{Chỉ tiêu kỳ phân tích} - \text{Chỉ tiêu kỳ gốc}$$

► So sánh mức biến động tương đối điều chỉnh theo hướng quy mô chung:

So sánh mức biến động tương đối điều chỉnh theo hướng quy mô chung là so sánh giữa trị số của kỳ phân tích với trị số kỳ gốc đã được điều chỉnh theo hệ số của chỉ tiêu phân tích có liên quan theo hướng quyết định quy mô chung.

$$\text{Mức biến động tương đối} = \text{Chỉ tiêu kỳ phân tích} - \text{Chỉ tiêu kỳ gốc} \times \text{Hệ số điều chỉnh}$$

► **So sánh bằng số tương đối:**

Có nhiều loại số tương đối, tùy theo yêu cầu phân tích mà sử dụng cho phù hợp:

+ **Số tương đối hoàn thành kế hoạch tính theo tỷ lệ:**

- Số tương đối hoàn thành kế hoạch tính theo tỷ lệ là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế. Nó phản ánh tỷ lệ hoàn thành kế hoạch của chỉ tiêu kinh tế.

$$\text{Số tương đối hoàn thành kế hoạch} = \frac{\text{Chỉ tiêu kỳ phân tích}}{\text{Chỉ tiêu kỳ gốc}} \times 100 \%$$

So sánh số tương đối hoàn thành kế hoạch là so sánh kết quả vừa tính được với 100%. Kết quả so sánh biểu hiện chênh lệch về tỷ lệ hoàn thành kế hoạch bao nhiêu %.

Vi dụ: Để minh họa ta sẽ phân tích chi phí tiền lương của công nhân viên bán hàng giữa thực hiện với kế hoạch đặt trong mối quan hệ với kết quả kinh doanh thông qua chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ sản phẩm tại một DN với số liệu thu thập như sau:

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	So sánh	
			Mức	%
1. Chi phí lương (triệu đồng)	100	110	+10	10
2. Doanh thu tiêu thụ (triệu đồng)	1.000	1.200	+200	20

* **So sánh mức biến động tuyệt đối:**

- So sánh số tuyệt đối về Tổng quỹ lương thực tế so với kế hoạch:

$$110 \text{ trđ} - 100 \text{ trđ} = 10 \text{ triệu đồng}$$

- So sánh số tuyệt đối về chỉ tiêu doanh thu giữa thực tế và kế hoạch ta có:

$$1200 \text{ trđ} - 1000 \text{ trđ} = 200 \text{ trđ.}$$

* **So sánh theo số tương đối:**

- Số tương đối hoàn thành kế hoạch quỹ lương: $= \frac{1.100}{1.000} \times 100\% = 110\%$.

- Số tương đối hoàn thành kế hoạch doanh thu là: $= \frac{1.200}{1.000} \times 100\% = 120\%$.

Như vậy, so sánh theo số tương đối phần trăm hoàn thành kế hoạch thì:

+ Tổng quỹ lương tăng 10%

+ Tổng doanh thu tiêu thụ tăng 20%

Nếu xét riêng chỉ tiêu chi phí lương thực tế so với kế hoạch doanh nghiệp đã vượt chỉ 10% tương ứng 10 triệu đồng.

Nếu xét chỉ tiêu tổng quỹ lương trong mối quan hệ với doanh thu tiêu thụ trong năm cho ta thấy, tốc độ tăng doanh thu tiêu thụ nhanh hơn tốc độ tăng chi phí lương là

10%. Để thấy rõ việc chi lương này có hợp lý hay không, ta phải tính mức biến động tương đối của chỉ tiêu chi phí lương giữa thực tế so với kế hoạch được điều với hệ số tăng của quy mô tiêu thụ như sau:

$$\text{Mức biến động chi phí lương} = 110\text{trđ} - 100\text{trđ} \times 120\% = 110 - 120 = -10\text{trđ}$$

Như vậy, kết quả mức độ biến động tương đối có điều chỉnh trên cho ta thấy, so với kế hoạch, thực tế số tiền đã tiết kiệm được trong chi trả lương là 10 triệu đồng. Trong điều kiện như mục tiêu kế hoạch đề ra, doanh thu thực hiện 1.200 triệu đồng thì tiền lương thực tế phải chi trả là 120 trđ, nhưng thực tế DN chỉ trả 110 trđ, do đó, DN đã tiết kiệm được 10 triệu đồng quỹ lương. Qua đây mới cho ta thấy rõ được thực chất tình hình chi trả lương của doanh nghiệp.

+ Số tương đối kết cấu:

So sánh số tương đối kết cấu thể hiện chênh lệch về tỷ trọng của từng bộ phận chiếm trong tổng số giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu phân tích. Nó phản ánh biến động bên trong của chỉ tiêu. Ví dụ: Có tài liệu phân tích về kết cấu lao động ở một doanh nghiệp như sau:

Chỉ tiêu	Kế hoạch		Thực tế	
	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng
Tổng số công nhân viên	1000	100%	1200	100%
Trong đó: - Công nhân sx	900	90%	1020	85%
- Nhân viên quản lý	100	10%	180	15%

Như vậy, cùng với sự biến động của tổng số công nhân viên thì kết cấu lao động cũng thay đổi, tỷ trọng công nhân sản xuất giảm từ 90% xuống còn 85%, tỷ trọng nhân viên quản lý tăng từ 10 lên 15%. Xu hướng thay đổi này không tạo điều kiện tăng năng suất lao động tại doanh nghiệp.

+ Số bình quân động thái:

Biểu hiện sự biến động về tỷ lệ của chỉ tiêu kinh tế qua một khoảng thời gian nào đó. Nó được tính bằng cách so sánh chỉ tiêu kỳ phân tích với chỉ tiêu kỳ gốc. Chỉ tiêu kỳ gốc có thể cố định hoặc liên hoàn, tùy theo mục đích phân tích. Nếu kỳ gốc cố định sẽ phản ánh sự phát triển của chỉ tiêu kinh tế trong khoảng thời gian dài. Nếu kỳ gốc liên hoàn phản ánh sự phát triển của chỉ tiêu kinh tế qua 2 thời kỳ kế tiếp nhau.

Ví dụ: Có tài liệu về tình hình doanh thu qua các năm ở 1 doanh nghiệp như sau:

Chỉ tiêu	Năm				
	1999	2000	2001	2002	2003
Doanh thu (triệu đồng)	1000	1200	1380	1518	1593,9
Số tương đối động thái kỳ gốc cố định		120%	138%	151,8%	159,39%
Số tương đối động thái kỳ gốc liên hoàn		120%	115%	110%	105%

- Như vậy, doanh thu qua các năm của DN đều tăng so với năm 1999, điều này cho thấy quy mô của DN có mở rộng, tuy nhiên tốc độ phát triển của DN có xu hướng chậm dần qua các năm.

► ***So sánh bằng số bình quân:***

Số bình quân là dạng đặc biệt của số tương đối, nó biểu hiện tính chất và đặc trưng chung về mặt số lượng nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị, một bộ phận hay một tổng thể chung nào đó có cùng một tính chất.

1.2.2. Phương pháp loại trừ

Trong phân tích kinh doanh, để có cơ sở đánh giá, nhận xét đúng thì vấn đề quan trọng và rất được quan tâm nghiên cứu là các nguyên nhân và nhân tố ảnh hưởng và lượng hoá được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh. Phương pháp thường được sử dụng để lượng hoá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố là phương pháp loại trừ.

Loại trừ là phương pháp nhằm xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh, bằng cách khi xác định sự ảnh hưởng của nhân tố này thì loại trừ ảnh hưởng của nhân tố khác. Chẳng hạn, khi phân tích chỉ tiêu tổng doanh thu tiêu thụ sản phẩm có thể quy về sự ảnh hưởng của hai nhân tố:

- Lượng hàng hoá bán ra được tính bằng đơn vị tự nhiên (cái, chiếc...) hoặc đơn vị trọng lượng (tấn, tạ, kg...).

- Giá bán ra của một đơn vị SP hàng hoá tiêu thụ được tính bằng đơn vị tiền.

Cả hai nhân tố trên cùng đồng thời ảnh hưởng đến tổng doanh thu, nhưng để xác định mức độ ảnh hưởng của một nhân tố này phải loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khác. Muốn vậy, có thể thực hiện bằng hai cách sau đây:

♦ *Cách thứ nhất:* Có thể dựa vào phép thay thế sự ảnh hưởng lần lượt từng nhân tố và được gọi là phương pháp “Thay thế liên hoàn”.

♦ *Cách thứ hai:* Có thể đưa trực tiếp vào mức biến động của từng nhân tố và được gọi là phương pháp “Số chênh lệch”.

a) Phương pháp thay thế liên hoàn

Với phương pháp “thay thế liên hoàn”, chúng ta có thể xác định được ảnh hưởng của các nhân tố thông qua việc thay thế lần lượt và liên tiếp các nhân tố để xác định trị số của chỉ tiêu khi nhân tố đó thay đổi. Khi thực hiện phương pháp này cần quán triệt các nguyên tắc sau:

- Thiết lập mối quan hệ toán học của các nhân tố ảnh hưởng với chỉ tiêu phân tích theo một trình tự nhất định, từ nhân tố số lượng đến nhân tố chất lượng; trong trường hợp có nhiều nhân tố số lượng hay chất lượng thì nhân tố chủ yếu xếp trước đến nhân tố thứ yếu.

- Lần lượt thay thế, nhân tố lượng được thay thế trước rồi đến nhân tố chất; nhân tố được thay thế thì lấy giá trị thực tế, nhân tố chưa được thay thế thì giữ nguyên kỳ gốc; nhân tố đã được thay thế thì lấy giá trị thực tế, cứ mỗi lần thay thế tính ra giá trị của lần thay thế đó; lấy kết quả tính được trừ đi kết quả lần thay thế trước nó ta xác định được mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó (kết quả lần thay thế trước của lần thay

thể đầu tiên là so với kỳ gốc).

- Tổng đại số mức ảnh hưởng của các nhân tố phải bằng đối tượng phân tích (là số chênh lệch giữa kỳ phân tích và kỳ gốc).

Có thể cụ thể các nguyên tắc trên thành các bước như sau:

Bước 1: *Xác định đối tượng phân tích:*

Là mức chênh lệch giữa chỉ tiêu kỳ phân tích so với chỉ tiêu kỳ gốc.

Nếu Gọi A_1 là chỉ tiêu kỳ phân tích và A_0 là chỉ tiêu kỳ gốc thì đối tượng phân tích được xác định là: $A_1 - A_0 = \Delta A$

Bước 2: *Thiết lập mối quan của các nhân tố ảnh hưởng với chỉ tiêu phân tích:*

Giả sử có 3 nhân tố ảnh hưởng là: a,b,c đều có quan hệ tích số với chỉ tiêu phân tích A và nhân tố a phản ánh lượng tuần tự đến c phản ánh về chất theo nguyên tắc đã trình bày ta thiết lập được mối quan hệ như sau:

$$A = a \cdot b \cdot c$$

Kỳ phân tích: $A_1 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1$ và Kỳ gốc là: $A_0 = a_0 \cdot b_0 \cdot c_0$

Bước 3: *Lần lượt thay thế các nhân tố kỳ phân tích vào kỳ gốc:*

Thế lần 1: $a_1 \cdot b_0 \cdot c_0$

Thế lần 2: $a_1 \cdot b_1 \cdot c_0$

Thế lần 3: $a_1 \cdot b_1 \cdot c_1$

Thế lần cuối cùng chính là các nhân tố ở phân tích được thay thế toàn bộ nhân tố ở kỳ gốc. Như vậy, có bao nhiêu nhân tố ảnh hưởng thì có bấy nhiêu lần thay thế.

Bước 4: *Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến đối tượng phân tích:*

Bằng cách lấy kết quả thay thế lần sau trừ đi kết quả lần thay thế trước nó ta xác định được mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó (kết quả lần thay thế trước của lần thay thế đầu tiên là so với kỳ gốc) cụ thể:

$$+ \text{Ảnh hưởng của nhân tố } a: \quad a_1 \cdot b_0 \cdot c_0 - a_0 \cdot b_0 \cdot c_0 = \Delta A(a)$$

$$+ \text{Ảnh hưởng của nhân tố } b: \quad a_1 \cdot b_1 \cdot c_0 - a_1 \cdot b_0 \cdot c_0 = \Delta A(b)$$

$$+ \text{Ảnh hưởng của nhân tố } c: \quad a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 - a_1 \cdot b_1 \cdot c_0 = \Delta A(c)$$

$$\text{Tổng đại số mức ảnh hưởng của các nhân tố: } \Delta A(a) + \Delta A(b) + \Delta A(c) = \Delta A$$

b) Phương pháp số chênh lệch

Phương pháp số chênh lệch là trường hợp đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn, nó tôn trọng đầy đủ các bước tiến hành như phương pháp thay thế liên hoàn. Nó khác ở chỗ sử dụng chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của từng nhân tố để xác định ảnh hưởng của nhân tố đó đến chỉ tiêu phân tích:

$$+ \text{Ảnh hưởng của nhân tố } a: \quad = (a_1 - a_0) \cdot b_0 \cdot c_0$$

$$+ \text{Ảnh hưởng của nhân tố } b: \quad = a_1 \cdot (b_1 - b_0) \cdot c_0$$

$$+ \text{Ảnh hưởng của nhân tố } c: \quad = a_1 \cdot b_1 \cdot (c_1 - c_0)$$

Ví dụ: Phân tích doanh thu trong mối quan hệ với khối lượng và giá cả của 1 loại sản phẩm tiêu thụ: Doanh thu = Khối lượng sản phẩm tiêu thụ x Giá bán đơn vị SP

Bảng 2: Tình hình thực hiện chỉ tiêu doanh thu qua 2 năm

TT	Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004	So sánh (+/-)
1	Doanh thu bán hàng (1000 đ)	100.000	120.000	+20.000
2	Khối lượng tiêu thụ (cái)	1.000	1.250	+250
3	Giá bán đơn vị (1000 đồng)	100	96	-4

Trong đó: khối lượng là nhân tố phản ánh về mặt lượng được xếp vào vị trí 1 và thay thế trước rồi đến nhân tố giá, phản ánh về mặt chất được thay thế sau.

Ta có thể ký hiệu:

- Doanh thu D, năm trước D_0 và năm nay D_1
- Khối lượng tiêu thụ Q, năm trước Q_0 và năm nay Q_1
- Giá bán đơn vị: g, năm trước g_0 và năm nay g_1

Ta có: $D_1 = Q_1 \times g_1$ và $D_0 = Q_0 \times g_0$

- Đối tượng phân tích:

$$\Delta D = D_1 - D_0 = 120.000 \text{ nghìn đ} - 100.000 \text{ nghìn đ} = +20.000 \text{ nghìn đồng}$$

Phần chênh lệch này là do ảnh hưởng của 2 nhân tố là khối lượng và giá bán.

- Các nhân tố ảnh hưởng:

+ Do ảnh hưởng của nhân tố khối lượng tiêu thụ Q

$$\Delta D(Q) = Q_1 \cdot g_0 - Q_0 \cdot g_0 = 1.250 \times 100 - 100.000 = +25.000 \text{ nghìn đồng}$$

+ Do ảnh hưởng nhân tố giá bán đơn vị

$$\Delta D(g) = Q_1 \cdot g_1 - Q_1 \cdot g_0 = 1.250 \times 96 - 1.250 \times 100 = -5.000 \text{ nghìn đồng}$$

- Tổng hợp ảnh hưởng của 2 nhân tố

$$\Delta D(Q) + \Delta D(g) = 25.000 + (-5.000) = +20.000 = \Delta D$$

1.2.3. 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 liên hệ đó, ngoài các phương pháp đã nêu, trong phân tích kinh doanh còn sử dụng phổ biến các phương pháp liên hệ như: liên hệ cân đối, liên hệ tuyến tính và phi tuyến tính...vv.

a) Phương pháp liên hệ cân đối

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của DN hình thành nhiều mối liên hệ cân đối. Cân đối là sự cân bằng về lượng giữa hai mặt, giữa các yếu tố của quá trình KD. Ví dụ như giữa TS và nguồn vốn KD, giữa các nguồn thu và chi, giữa nhu cầu sử dụng vốn và khả năng thanh toán, giữa nguồn huy động và sử dụng vật tư trong SXKD.

Phương pháp liên hệ cân đối được sử dụng nhiều trong công tác lập và xây dựng kế hoạch và ngay cả trong công tác hạch toán để nghiên cứu các mối liên hệ về lượng

của các yếu tố và quá trình kinh doanh. Trên cơ sở đó có thể xác định ảnh hưởng của các nhân tố. Để minh họa, chúng ta sử dụng bảng cân đối kế toán (Bảng 3).

Bảng 3: Bảng cân đối tài sản năm 2003 của doanh nghiệp X

ĐVT: Triệu đồng

Tài sản	Đầu năm	Cuối năm	Chênh lệch	Nguồn vốn	Đầu năm	Cuối năm	Chênh lệch
A. TSLĐ và ĐTNH	400	430	+30	A. Nợ phải trả	300	330	+30
1. Vốn bằng tiền	50	60	+10	1. Ngắn hạn	100	80	-20
2. Phải thu	100	120	+20	2. Dài hạn	200	250	+50
3. Tồn kho	250	250	-	B. Vốn C.S. H	700	770	+70
B. TSCĐ và ĐTDH	600	670	+70	1. Nguồn vốn quỹ	700	770	+70
1. TSCĐ	500	600	+100	2. Nguồn vốn KD	550	550	-
2. ĐTDH	100	70	-30	- Lãi để lại	150	220	+70
Cộng vốn	1.000	1.100	+100	Cộng nguồn	1.000	1.100	+100

Qua bảng cân đối kế toán, ta thấy Tổng tài sản cũng như nguồn vốn giữa cuối kỳ so với đầu kỳ tăng 100 triệu đồng.

Các nhân tố ảnh hưởng đến mức tăng này là:

- Xét về mặt tài sản: Chủ yếu tăng do TSCĐ tăng 100 triệu đồng và sau đó là các khoản phải thu tăng 20 triệu đồng, tồn kho không đổi, đầu tư dài hạn giảm 30 trđ.

- Xét về mặt nguồn vốn: Chủ yếu tăng là do tiền lãi để lại 70 triệu đồng và nợ dài hạn 50 triệu đồng, nguồn vốn kinh doanh không đổi, còn nợ ngắn hạn giảm 20 trđ.

Tình hình trên cho phép chúng ta kết luận: Trong kỳ, DN đã giảm các khoản đầu tư dài hạn, tăng vay nợ dài hạn để đầu tư cho TSCĐ và kết quả hoạt động kinh doanh đã mang lại kết quả khá cao, tiền lãi để lại tăng 70 triệu đồng.

Cũng có thể xác định ảnh hưởng của các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu phân tích được biểu hiện dưới dạng tổng số hoặc hiệu số bằng phương pháp liên hệ cân đối.

Có thể lấy ví dụ về sự liên hệ giữa nguồn huy động và sử dụng một loại vật tư làm ví dụ phân tích như sau:

Bảng 4: Bảng cân đối vật tư của một DN X

Đơn vị tính: tấn

Nguồn vật tư	Năm trước	Năm nay	Chênh lệch	Sử dụng vật tư	Năm trước	Năm nay	Chênh lệch
Tồn kho kỳ trước	200	220	+20	Hao phí cho SX	600	590	-10
Tự khai thác	200	240	+40	Hao hụt đ. mức	-	40	+40
Mua hợp đồng	400	360	-40	Tồn kho kỳ sau	200	190	-10
Cộng	800	820	+20	Cộng	800	820	+20

Dựa vào mức chênh lệch của từng nhân tố ở bảng trên ta có thể phân loại, lập và tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến nguồn vật tư theo số liệu Bảng 5 như sau:

Bảng 5: Bảng cân đối các nhân tố ảnh hưởng đến Nguồn vật tư

Nhân tố làm tăng nguồn	Số lượng	Nhân tố làm giảm nguồn	Số lượng
1. Tăng tồn kho đầu kỳ	20	1. Giảm mua hợp đồng	40
2. Tăng tự khai thác	40	2. Giảm do hao hụt	40
3. Giảm chi cho S.Xuất	10		
4. Giảm tồn kho cuối kỳ	10		
Cộng	80	Cộng	80

Kết quả cân đối các nhân tố trên cho thấy: Nhân tố chủ yếu để tăng nguồn vật tư là do tăng tồn kho kỳ trước và tăng nguồn tự tìm kiếm trong khi nguồn hợp đồng giảm, phần khác trong khi giảm chi cho sản xuất thì tồn kho lại quá lớn.

b) Phương pháp liên hệ trực tuyến

Là mối liên hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích, chẳng hạn doanh thu có quan hệ cùng chiều với lượng hàng bán ra và giá bán ra, lợi nhuận có quan hệ ngược chiều với giá thành, với tiền thuê... Trong mối liên hệ trực tiếp này, theo mức phụ thuộc giữa các chỉ tiêu có thể phân thành hai loại quan hệ chủ yếu:

+ Liên hệ trực tiếp: Giữa các chỉ tiêu như giữa lợi nhuận với 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. Trong trường hợp cần thống kê số liệu nhiều lần để đảm bảo tính chính xác của mối liên hệ thì hệ số này được xác định theo công thức chung của hệ số tương quan.

c) Phương pháp liên hệ phi tuyến tính

Là mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức liên hệ không được xác định theo tỷ lệ và chiều hướng liên hệ luôn luôn biến đổi: Liên hệ giữa năng suất, sản lượng cây lâu năm (cao su, cà phê) với số năm khai thác, giữa lượng phân bón với năng suất cây trồng, giữa lượng vốn sử dụng với tỷ suất sinh lời của vốn...

Trong những 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, người ta dùng các thuật toán khác nhau như phép loga, bảng tương quan và phương 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. Tuy nhiên, những mối liên hệ phức tạp này chỉ sử dụng trong phân tích chuyên đề hoặc trong phân tích đồng bộ phục vụ cho yêu cầu của quản lý.

1.2.4. Phương pháp chi tiết

Phương pháp chi tiết được thực hiện theo những hướng sau:

a) Chi tiết theo các bộ phận cấu thành chỉ tiêu

Chi tiết chỉ tiêu theo các bộ phận cấu thành cùng với sự biểu hiện về lượng của các bộ phận đó sẽ giúp ích rất nhiều trong việc đánh giá chính xác kết quả đạt được.

Giá trị sản xuất công nghiệp cần được chi tiết thành các bộ phận: Giá trị thành phẩm làm bằng nguyên vật liệu của DN, giá trị thành phẩm làm bằng nguyên vật liệu của người đặt hàng, giá trị của dụng cụ tự chế, giá trị của sản phẩm dở dang...

Trong xây dựng, trước hết cần chi tiết thành giá trị xây và lắp đặt cấu kiện, sau đó trong phần xây cần phải chi tiết đến các phần đổ bê tông, xây tường, móng...v.v.

Trong phân tích giá thành thường được phân thành các bộ phận như: Chi phí nguyên vật liệu chính, nguyên vật liệu phụ, động lực, chi phí tiền lương, khấu hao máy móc thiết bị, chi phí quản lý phân xưởng...

Các bộ phận lại chi tiết bao gồm nhiều yếu tố cụ thể khác nhau, ví dụ như chi phí sản xuất chung trong chỉ tiêu giá thành lại bao gồm: lương chính, phụ, của nhân viên quản lý phân xưởng, hao mòn TSCĐ chung cho phân xưởng, chi phí phục vụ và quản lý phân xưởng...

b) Chi tiết theo thời gian

Kết quả kinh doanh bao giờ cũng là kết quả của một quá trình. Do nhiều nguyên nhân chủ quan hoặc khách quan khác nhau, tiến độ thực hiện quá trình đó trong từng đơn vị thời gian xác định thường không đều nhau, ví dụ: Giá trị sản lượng sản phẩm trong sản xuất kinh doanh thường phải thực hiện theo từng tháng, từng quý trong năm và thông thường không giống nhau. Tương tự trong thương mại, doanh số mua vào, bán ra từng thời gian trong năm cũng không đều nhau.

Việc chi tiết theo thời gian giúp đánh giá được nhịp điệu, tốc độ phát triển của hoạt động sản xuất kinh doanh qua các thời kỳ khác nhau, từ đó tìm nguyên nhân và giải pháp có hiệu lực để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Mặt khác, phân tích chi tiết theo thời gian cũng giúp ta nghiên cứu nhịp điệu của các chỉ tiêu có liên quan với nhau như: Lượng hàng hóa mua vào, dự trữ với lượng hàng bán ra; lượng vốn được cấp (huy động) với công việc xây lắp hoàn thành; lượng nguyên vật liệu cấp phát với khối lượng sản phẩm sản xuất... Từ đó phát hiện những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến tiến độ thực hiện các chỉ tiêu trong quá trình sản xuất kinh doanh.

c) Chi tiết theo địa điểm và phạm vi kinh doanh

Kết quả sản xuất kinh doanh của DN được thực hiện bởi các bộ phận, phân xưởng, đội, tổ sản xuất...hay của các cửa hàng trang trại, xí nghiệp trực thuộc DN.

Thông qua các chỉ tiêu khoán khác nhau như: Khoán doanh thu, khoán chi phí, khoán gọn...cho các bộ phận mà đánh giá mức khoán đã hợp lý hay chưa và về việc thực hiện định mức khoán của các bộ phận như thế nào. Cũng thông qua đó mà phát hiện các bộ phận tiên tiến, lạc hậu trong việc thực hiện các chỉ tiêu, khai thác khả năng tiềm tàng trong việc sử dụng các yếu tố sản xuất kinh doanh. Phân tích chi tiết theo địa điểm giúp ta đánh giá kết quả thực hiện hoạch toán kinh tế nội bộ.

1.3. Trình tự tiến hành phân tích HĐKD

1.3.1. Các loại hình phân tích kinh doanh

a) Căn cứ theo thời điểm của kinh doanh

Căn cứ theo thời điểm của kinh doanh thì phân tích chia làm ba hình thức:

- Phân tích trước khi kinh doanh
- Phân tích trong kinh doanh
- Phân tích sau khi kết thúc quá trình kinh doanh

Phân tích trước khi kinh doanh còn được gọi là phân tích tương lai, nhằm dự báo, dự đoán cho các mục tiêu có thể đạt được trong tương lai. Phân tích tương lai được sử dụng nhiều và thích hợp với các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Bởi vì trong cơ chế thị trường toàn bộ các yếu tố đầu vào cũng như các yếu tố đầu ra của doanh nghiệp đều phải tự tính toán, nên họ phải sử dụng các phương pháp phân tích tương lai để nhận thức được tình hình biến động của thị trường từ đó đề ra các mục tiêu kế hoạch.

Phân tích trong kinh doanh còn được gọi là phân tích hiện tại (hay tác nghiệp), là quá trình phân tích cùng với quá trình kinh doanh. Hình thức này rất thích hợp cho chức năng kiểm tra thường xuyên nhằm điều chỉnh những sai lệch lớn giữa kết quả thực hiện so với mục tiêu đặt ra.

Phân tích sau khi kết thúc quá trình kinh doanh còn gọi là phân tích quá khứ. Quá trình phân tích này nhằm định kỳ đánh giá kết quả giữa thực hiện so với kế hoạch hoặc định mức được xây dựng và xác định nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả đó. Kết quả phân tích cho ta nhận thức được tình hình thực hiện kế hoạch của các chỉ tiêu đặt ra và làm căn cứ để xây dựng kế hoạch tiếp theo.

b) Căn cứ theo thời điểm lập báo cáo

Căn cứ theo thời điểm lập báo cáo, phân tích chia làm phân tích thường xuyên và phân tích định kỳ.

Phân tích thường xuyên được đặt ra ngay trong quá trình thực hiện kinh doanh, kết quả phân tích giúp phát hiện ngay tình hình sai lệch so với mục tiêu đặt ra của các chỉ tiêu kinh tế, giúp cho doanh nghiệp có biện pháp điều chỉnh, chấn chỉnh các sai lệch này một cách thường xuyên.

Phân tích định kỳ đặt ra sau mỗi kỳ kinh doanh, các báo cáo đã hoàn thành trong kỳ, thường là quý, 6 tháng hoặc năm. Phân tích định kỳ được thực hiện sau khi đã kết thúc quá trình kinh doanh, do đó kết quả phân tích nhằm đánh giá kết quả kinh doanh của từng kỳ và là cơ sở để xây dựng các mục tiêu kế hoạch kỳ sau.

c) Căn cứ theo nội dung phân tích

Căn cứ theo chỉ tiêu này, phân tích chia thành phân tích các chỉ tiêu tổng hợp và phân tích chuyên đề:

Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp (phân tích toàn bộ): Là việc tổng kết tất cả những gì về phân tích kinh tế và đưa ra một số chỉ tiêu tổng hợp để đánh giá toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm làm rõ các mặt của kết quả kinh doanh trong mối quan hệ nhân quả giữa chúng cũng như dưới tác động của các yếu tố; nguyên nhân bên ngoài.

Phân tích chuyên đề hay phân tích bộ phận: Là việc tập trung vào một số nhân tố của quá trình kinh doanh tác động ảnh hưởng đến chỉ tiêu tổng hợp. Ví dụ như các yếu tố về tình hình sử dụng lao động, về sử dụng nguyên vật liệu cho sản xuất hoặc tình hình sử dụng vốn... Phân tích chuyên đề cũng có thể là phân tích một mặt, một phạm vi nào đó trong quá trình kinh doanh. Ví dụ như ở bộ phận quản lý sản xuất, ở cửa hàng hoặc một bộ phận theo chức năng quản lý nào đó, nhằm đánh giá tình hình thực hiện chức năng quản lý ở bộ phận đó.

Tóm lại, việc đặt ra nội dung phân tích phải căn cứ vào yêu cầu, mục tiêu của quá trình quản lý sản xuất kinh doanh đề ra. Vì vậy, cần xác định rõ mục tiêu phân tích để lựa chọn thích hợp các loại hình phân tích có hiệu quả thiết thực nhất.

1.3.2. Trình tự tiến hành phân tích

Công tác phân tích kinh doanh ở doanh nghiệp phụ thuộc vào loại hình, điều kiện, quy mô kinh doanh và trình độ quản lý ở doanh nghiệp. Do vậy, công tác tổ chức phân tích cần phải đặt ra như thế nào để thích hợp với hình thức tổ chức kinh doanh của doanh nghiệp.

Công tác tổ chức phân tích kinh doanh, thường được tiến hành theo ba bước:

- Chuẩn bị cho quá trình phân tích
- Tiến hành phân tích
- Tổng hợp và đánh giá kết quả phân tích

Nội dung của ba bước trên phụ thuộc vào mục đích, yêu cầu và phạm vi phân tích đặt ra. Ba bước tiến hành đều có mối liên hệ nhân quả với nhau, do đó một trong ba bước trên không thực hiện tốt sẽ ảnh hưởng không tốt đến quá trình phân tích.

Chuẩn bị cho quá trình phân tích hay còn gọi là lập kế hoạch cho phân tích. Tùy thuộc vào mục đích, yêu cầu của doanh nghiệp mà xác định nội dung cần phân tích, thời gian cần tiến hành phân tích, nhân sự tham gia, tài liệu chuẩn bị cho phân tích... Ở bước này đáng chú ý là kiểm tra tính hợp pháp và hợp lý của tài liệu phân tích.

Tiến hành phân tích là bước căn cứ trên tài liệu phân tích, xác định đối tượng phân tích, sử dụng các đối tượng phân tích riêng có để chỉ rõ mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, phân loại các nhân tố theo nhiều tiêu thức khác nhau để tạo điều kiện cho việc đánh giá đúng kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Cuối cùng trên cơ sở kết quả phân tích trên, phải tổng hợp và đánh giá được bản chất hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, chỉ rõ những nhược điểm trong quá trình quản lý doanh nghiệp. Từ đó đề ra các biện pháp khắc phục các nhược điểm, phát huy các ưu điểm, khai thác khả năng tiềm tàng để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP CHƯƠNG I

I. Câu hỏi

1. Trình bày khái niệm phân tích hoạt động kinh doanh?
2. Việc phân tích hoạt động kinh doanh mang lại những lợi ích gì?
3. Đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh là gì?
4. Để thực hiện phương pháp so sánh cần phải quan tâm những vấn đề cơ bản nào?
5. Trình bày các bước tiến hành phương pháp thay thế liên hoàn? Cho ví dụ minh họa?
6. Cho biết sự khác nhau giữa phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch?
7. Trình bày phương pháp liên hệ cân đối?
8. Trình bày phương pháp chi tiết?
9. Trình bày khái quát trình tự tiến hành phân tích hoạt động kinh doanh?.

II. Bài tập

Bài 1:

Tình hình về tổng sản lượng lúa của nông trường X biến động qua các năm được tổng hợp thông qua bảng sau:

Chỉ tiêu	Năm	2002	2003	2004	2005
	Sản lượng (tấn)		2.000	2.200	2.640

Yêu cầu: Hãy đánh giá tốc độ phát triển tổng sản lượng lúa của nông trường X.

Bài 2:

Có tài liệu về khối lượng sản phẩm sản xuất, mức giờ công cho 1 sản phẩm và đơn giá giờ công qua 2 năm ở một Doanh nghiệp tại Huế như sau:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2004	Năm 2005
1. Khối lượng sản phẩm sản xuất	Sản phẩm	1.000	1.100
2. Mức giờ công cho 1 sản phẩm	Giờ/sản phẩm	8	7,5
3. Đơn giá giờ công	Đồng/giờ	3.000	3.200

Hãy phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu chi phí tiền lương.

Bài 3:

Giả sử chỉ tiêu A có mối liên hệ với các nhân tố ảnh hưởng như sau:

$$A = \frac{ab - c}{d}$$

Hãy kết hợp các phương pháp đã học để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố tới chỉ tiêu kinh tế A.

Chương 2

PHÂN TÍCH NĂNG LỰC SẢN XUẤT VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

2.1. Phân tích năng lực sản xuất của DN

2.1.1. Phân tích môi trường kinh doanh

Môi trường là những tập hợp những lực lượng “ở bên ngoài” mà mọi DN đều phải chú ý đến khi xây dựng chiến lược kinh doanh của mình. Công nghệ sẵn có bên ngoài có tác động đến các mặt hoạt động của DN. Máy móc thiết bị loại mới có ảnh hưởng đến quy trình sản xuất mà DN đang sử dụng. Các kỹ thuật tiếp thị và bán hàng mới cũng ảnh hưởng đến phương thức cũng như sự thành công của phương thức mà DN tiếp thị và bán sản phẩm của mình... Tóm lại, môi trường kinh doanh của DN rất sinh động và luôn biến đổi. Những biến đổi trong môi trường có thể gây ra những bất ngờ lớn và những hậu quả nặng nề. Vì vậy, DN cần nghiên cứu phân tích môi trường kinh doanh để có thể dự đoán những khả năng có thể xảy ra nhằm đưa ra những biện pháp ứng phó kịp thời. Thông qua phân tích môi trường kinh doanh giúp cho DN nhận thấy được mình đang trực diện với những gì để từ đó xác định chiến lược kinh doanh cho phù hợp. Khi phân tích môi trường cần chú trọng phân tích các mặt sau đây:

► **Môi trường vi mô:**

- *Khách hàng:* Nhân tố khách hàng và nhu cầu của khách hàng quyết định quy mô và cơ cấu nhu cầu trên thị trường của DN và là yếu tố quan trọng hàng đầu khi xác định chiến lược kinh doanh. Do vậy, DN cần nghiên cứu kỹ khách hàng của mình. Có năm thị trường khách hàng chủ yếu, đó là:

- + Thị trường người tiêu dùng
- + Thị trường các nhà sản xuất
- + Thị trường các nhà buôn bán trung gian
- + Thị trường các cơ quan Nhà nước
- + Thị trường quốc tế

Khách hàng chỉ mua những thứ mà họ cần chứ không mua mọi thứ mà DN có thể cung ứng. Vì vậy, nếu DN không cung ứng đúng thứ mà khách hàng muốn thì khách hàng sẽ tìm đến những DN khác mà có thể mang lại cho họ cái họ đang cần tìm. Nghiên cứu nhân tố khách hàng giúp cho DN xác định nhu cầu nào của con người chưa được thỏa mãn, lượng khách hàng là bao nhiêu, họ đang tìm kiếm loại hàng nào và họ sẵn sàng mua với giá nào, phương thức phục vụ khách hàng như thế nào là tốt nhất... Mặt khác, nghiên cứu nhân tố khách hàng còn nhằm để có biện pháp điều chỉnh công việc kinh doanh sao cho thật phù hợp những gì khách hàng mong muốn để có thể giữ được khách hàng.

- *Đối thủ cạnh tranh:* Bao gồm các DN hiện có mặt trong ngành và các DN tiềm ẩn có khả năng có tham gia vào ngành trong tương lai. Số lượng đối thủ đặc biệt đối

thủ có quy mô lớn trong ngành càng nhiều thì mức độ cạnh tranh trong ngành càng gay gắt. Phân tích đối thủ cạnh tranh trong ngành nhằm nắm được những điểm mạnh và yếu của đối thủ để từ đó xác định đối sách của mình nhằm tạo được thế đứng vững mạnh trong môi trường ngành.

- *Các nhà cung ứng*: Trong nền kinh tế thị trường, quá trình hoạt động kinh doanh của DN phải có mối quan hệ mật thiết với các nguồn cung ứng các yếu tố cơ bản như: Vật tư, nguyên liệu, lao động, vốn, thông tin, công nghệ... Số lượng và chất lượng các nguồn cung ứng các yếu tố có ảnh hưởng rất lớn đến khả năng lựa chọn và xác định phương án kinh doanh tối ưu. Phân tích các nguồn cung ứng nhằm xác định khả năng thỏa mãn nhu cầu đối với các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất để từ đó xây dựng phương án hữu hiệu nhất trong việc tận dụng các nguồn cung ứng này.

► **Môi trường vĩ mô:**

- *Yếu tố nhân khẩu*: Yếu tố nhân khẩu rất có ý nghĩa đối với quá trình phân tích môi trường kinh doanh vì thị trường là do con người hợp mà thành. Dân số tăng kéo nhu cầu của con người tăng theo và các DN phải thỏa mãn nhu cầu đó. Điều này có nghĩa thị trường cũng tăng cùng với sức mua khá lớn. Các xu thế nhân khẩu như sự gia tăng dân số, xu hướng già hóa hoặc trẻ hóa dân cư, sự thay đổi về cách sống của gia đình dân cư, biến động cơ học, sự gia tăng số người đi làm, sự nâng cao trình độ văn hóa đều có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh của DN. Trong phạm vi một thời kỳ ngắn và vừa, các xu thế nhân khẩu nêu trên là những yếu tố hoàn toàn tin cậy cho sự phát triển. DN có thể lập danh sách các xu thế nhân khẩu chủ yếu đối với đơn vị mình và xác định chính xác từng xu thế có ý nghĩa quan trọng như thế nào đối với doanh nghiệp.

- *Yếu tố kinh tế*: Các yếu tố kinh tế có tác động rất lớn và nhiều mặt đến môi trường kinh doanh của DN, chúng có thể trở thành cơ hội hoặc nguy cơ đối với hoạt động của DN. Các yếu tố kinh tế chủ yếu gồm: Tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế, lãi suất ngân hàng, chính sách tài chính tiền tệ của Nhà nước, mức độ làm việc và tình hình thất nghiệp... Khi phân tích các yếu tố kinh tế cần lưu ý đến tình hình phân bố thu nhập của dân cư. Sự phân bố thu nhập thường không đều, từ đó kéo theo khả năng tiêu dùng của các tầng lớp dân cư khác nhau. Dẫn đầu là những người tiêu dùng thuộc tầng lớp dân cư có thu nhập cao. Đối với họ những sự kiện của nền kinh tế như suy thoái, tỷ lệ thất nghiệp cao, lãi suất vay tín dụng tăng đều không gây ảnh hưởng gì đến tính chất của các khoản tiêu dùng của họ và họ vẫn là thị trường chủ yếu tiêu thụ những mặt hàng xa xỉ và những dịch vụ đắt tiền. Tiếp đến là những người tiêu dùng thuộc tầng lớp có thu nhập khá. Họ có hạn chế chút ít trong việc chi tiêu nhưng dù sao vẫn cảm thấy thoải mái và có khả năng mua sắm những hàng hóa đắt tiền. Tầng lớp công nhân có thu nhập trung bình chỉ có thể mua sắm những thứ thật sự cần thiết đối với cuộc sống của bản thân và gia đình của họ và luôn luôn hết sức tiết kiệm. Cuối cùng là tầng lớp sống bằng trợ cấp xã hội phải tính toán chi li cả khi mua những thứ thật cần thiết.

- *Yếu tố tự nhiên*: Yếu tố tự nhiên gồm những nguồn tài nguyên thiên nhiên, môi trường sinh thái... biến động nào của các yếu tố tự nhiên cũng đều có ảnh hưởng đến hàng hóa mà DN sản xuất kinh doanh. Do vậy, khi lựa chọn chiến lược kinh doanh, DN cần tính đến sự việc các nguồn lực tự nhiên, các nguồn tài nguyên thiên nhiên ngày càng trở nên khan hiếm và tính đến việc bảo vệ môi trường sinh thái.

- *Yếu tố khoa học kỹ thuật:* Yếu tố khoa học kỹ thuật và khoa học ứng dụng có ảnh hưởng trực tiếp và quan trọng đến môi trường kinh doanh của DN. Mỗi kỹ thuật mới đều thay thế vị trí của kỹ thuật cũ. Những tiến bộ kỹ thuật và công nghệ mới đã tạo ra khả năng làm biến đổi tận gốc hàng hóa và quá trình sản xuất, và tác động sâu sắc đến hai yếu tố cơ bản tạo nên khả năng cạnh tranh của các DN trên thị trường, đó là chất lượng sản phẩm và giá bán sản phẩm. Phân tích yếu tố khoa học kỹ thuật giúp cho DN nhận thức được các thay đổi về mặt công nghệ và khả năng ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật đó vào DN mình.

- *Yếu tố chính trị:* Yếu tố chính trị thể hiện sự điều tiết bằng luật pháp của Nhà nước đến hoạt động kinh doanh của DN. Nghiên cứu phân tích yếu tố chính trị cụ thể là các văn bản pháp luật và chính sách sẽ giúp cho DN nhận ra được hành lang và giới hạn cho phép đối với quyền tự chủ sản xuất kinh doanh của mình.

- *Yếu tố văn hóa:* Con người lớn lên trong một xã hội cụ thể và chính xã hội đó đã hình thành những quan điểm của con người về các giá trị và chuẩn mực đạo đức. Những giá trị văn hóa cơ bản có tính bền vững cao, ngược lại những giá trị văn hóa thứ phát có thể bị làm cho thay đổi.

Những giá trị văn hóa cơ bản của xã hội được thể hiện qua thái độ của con người đối với bản thân mình, đối với người khác, đối với các thể chế tồn tại trong xã hội, đối với toàn xã hội, tự nhiên và vũ trụ.

Nghiên cứu và phân tích yếu tố văn hóa giúp cho các DN xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp với đặc điểm văn hóa của xã hội và có phương thức hợp đồng kinh doanh phù hợp với các đối tượng tiêu dùng khác nhau.

2.1.2. Phân tích thị trường

Phân tích thị trường là quá trình phân tích các thông tin về các yếu tố cấu thành thị trường nhằm tìm hiểu quy luật vận động và những nhân tố ảnh hưởng đến thị trường để trên cơ sở đó xây dựng chiến lược kinh doanh.

Phân tích thị trường nhằm xác định những vấn đề:

- Thị trường nào có triển vọng nhất đối với sản phẩm của DN?
- Khả năng tiêu thụ trên thị trường là bao nhiêu?
- Chiến lược kinh doanh nào làm tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường?

Nội dung phân tích sẽ tập trung vào 3 vấn đề chính:

- Xác định thái độ của người tiêu dùng
- Xác định kết cấu thị trường và thị trường mục tiêu.
- Phân tích các hướng tăng trưởng và thâm nhập thị trường.

a) Xác định thái độ của người tiêu dùng

Thái độ người tiêu dùng quyết định hành vi của họ. Để nghiên cứu thái độ của người tiêu dùng người ta thường dùng phương pháp so sánh tính điểm. Thực chất của phương pháp này là dựa vào các yếu tố tác động đến thái độ của người tiêu dùng. Những yếu tố này được cụ thể hóa bằng những tiêu chuẩn và trên cơ sở các tiêu chuẩn được chọn lọc cho một loại hàng hóa do nhiều DN khác nhau sản xuất mà tiến hành so

sánh cho điểm cho từng sản phẩm của từng DN. Sau đó tính tổng điểm của từng sản phẩm và qua đó biết được thái độ và ý muốn của người tiêu dùng. Số điểm của mỗi tiêu chuẩn được xác định dựa vào sức hấp dẫn của tiêu chuẩn đó khiến người tiêu dùng quan tâm khi mua sản phẩm đang được so sánh đó. Tiêu chuẩn càng quan trọng càng có số điểm hệ số cao.

Vi dụ: Có 4 DN cùng sản xuất một loại SP với 4 nhãn hiệu khác nhau là A, B, C, D. Để đánh giá ý kiến của người tiêu dùng sản phẩm của từng DN, người ta chọn 5 tiêu chuẩn và đánh giá điểm từ 0 đến 10 cho từng tiêu chuẩn. Tài liệu điều tra ý kiến của người tiêu dùng được tổng hợp trong bảng dưới đây:

Bảng 6: Ý kiến của người tiêu dùng về các nhãn hiệu sản phẩm A, B, C, D

Tiêu chuẩn \ Nhãn hiệu	Nhãn hiệu			
	A	B	C	D
1. Giá cả	7	7	8	8
2. Hiệu năng	9	8	8	6
3. Thẩm mỹ	5	6	6	7
4. Độ an toàn	7	7	7	8
5. Dịch vụ sau bán hàng	4	5	6	6
Tổng số điểm	32	33	35	35

Tính theo hệ số ta có bảng tính dưới đây:

Bảng 7: Bảng tính điểm có hệ số về ý kiến của người tiêu dùng

Tiêu chuẩn \ Nhãn hiệu	Hệ số	A		B		C		D	
		Điểm thực tế	Điểm theo hệ số	Điểm thực tế	Điểm theo hệ số	Điểm thực tế	Điểm theo hệ số	Điểm thực tế	Điểm theo hệ số
		1. Giá cả	3	7	21	7	21	8	24
2. Hiệu năng	2	9	18	8	16	8	16	6	12
3. Thẩm mỹ	1	5	5	6	6	6	6	7	7
4. Độ an toàn	2	7	14	7	14	7	14	8	16
5. Dịch vụ sau bán hàng	1	4	4	5	5	6	6	6	6
Tổng số điểm theo hệ số			62		62		66		65

Qua bảng 7 cho thấy sản phẩm nhãn hiệu C được số điểm tính theo hệ số là cao nhất. Như vậy, thái độ của người tiêu dùng có xu hướng tập trung vào SP nhãn hiệu C.

Lưu ý: Khi áp dụng phương pháp so sánh tính điểm phải xác định đúng những tiêu chuẩn so sánh và đánh giá chính xác mức độ quan trọng của từng tiêu chuẩn để trên cơ sở đó xác định hệ số cho tiêu chuẩn.

b) Xác định kết cấu thị trường và thị trường mục tiêu

Theo kết quả nghiên cứu về lĩnh vực thị trường thì đã xác nhận thị trường của

một sản phẩm hoặc dịch vụ đều bao gồm 4 bộ phận:

- Thị trường hiện tại của đối thủ cạnh tranh.
- Thị trường hiện tại của DN.
- Thị trường không tiêu dùng tương đối.
- Thị trường không tiêu dùng tuyệt đối.

Thị trường mục tiêu là thị trường hiện tại của DN và là cơ sở xác định mục tiêu kinh doanh của DN. Quy mô của thị trường mục tiêu vừa thể hiện thế và lực của DN trên thị trường mục tiêu vừa thể hiện tình trạng và mức độ cạnh tranh hiện tại trong ngành.

Thị trường hiện tại của các đối thủ cạnh tranh và phần thị trường không tiêu dùng tương đối hợp thành thị trường tiềm năng, là mục tiêu của các hướng tăng trưởng thị trường của DN. Quy mô của thị trường tiềm năng phản ánh khả năng và triển vọng phát triển thị trường của DN trong tương lai.

Để lựa chọn thị trường mục tiêu, các nhà DN thường sử dụng phương pháp lập bảng so sánh, đánh giá thông qua các tiêu chuẩn và trên cơ sở đó phân loại thị trường và lựa chọn thị trường mục tiêu. Những chỉ tiêu thường được sử dụng để điều tra là:

- + Khả năng sản xuất và cung ứng tại chỗ trên các thị trường hiện tại.
- + Số cầu của người tiêu dùng đối với sản phẩm này.
- + Khả năng tiêu thụ của người tiêu dùng.
- + Thái độ của người tiêu dùng đối với loại sản phẩm đó.

c) Phân tích các hướng tăng trưởng và thâm nhập thị trường

Các bộ phận thị trường luôn luôn ở thế cân bằng động, thường xuyên chuyển hóa và có quy mô không cố định. Trong quá trình kinh doanh, quy mô của thị trường mục tiêu cũng chuyển hóa. Nếu DN làm tốt công tác quản lý, tiếp thị... quy mô của thị trường mục tiêu có thể mở rộng, nghĩa là có thể thôn tính phần thị trường của các đối thủ cạnh tranh hoặc thâm nhập vào phần thị trường không tiêu dùng tương đối. Ngược lại, quy mô thị trường mục tiêu của DN sẽ bị thu hẹp lại. Do vậy, để tồn tại và phát triển, việc nghiên cứu và phân tích các hướng tăng trưởng và thâm nhập thị trường là một việc quan trọng của DN khi xây dựng và lựa chọn phương án kinh doanh. Quá trình phân tích được tiến hành theo 3 nội dung:

- Phân tích và lựa chọn các hướng tăng trưởng thị trường theo lĩnh vực kinh doanh. Phương pháp phân tích là lập ma trận phân tích dựa trên 2 yếu tố: vị trí cạnh tranh của DN trên thị trường và chu kỳ đời sống của sản phẩm.

Vị trí cạnh tranh	Chi phối	Phát triển tất yếu		
	Mạnh			
	Trung bình	Phát triển chọn lọc		
	Yếu	Rút lui		
	Triển khai	Tăng trưởng	Trưởng thành	Suy thoái
Chu kỳ đời sống của sản phẩm				

Trên ma trận có ba vùng phát triển: Vùng phát triển tất yếu, vùng phát triển chọn lọc và vùng rút lui. Căn cứ vào kết quả phân tích của DN đối với hai yếu tố trên và đối chiếu lên ma trận, DN sẽ xác định được hướng tăng trưởng thích ứng của sản phẩm.

- Phân tích các tác động của kết quả đổi mới đến sự thay đổi của nhu cầu thị trường. Có những kết quả đổi mới làm cho nhu cầu thị trường đối với sản phẩm tăng lên nhưng cũng có những đổi mới làm cho nhu cầu đối với sản phẩm không tăng mà còn có xu hướng giảm đi. Do vậy, khi triển khai sản xuất đại trà hoặc cải tiến một sản phẩm mới phải phân tích ảnh hưởng của nó đến nhu cầu thị trường.

- Phân tích tác động qua lại giữa các sản phẩm để xác định hướng tăng trưởng thị trường. Thí dụ nếu sản phẩm thay thế đang chiếm ưu thế thì tăng trưởng là không nên.

2.1.3. Phân tích năng lực sản xuất

2.1.3.1. Khái quát về năng lực sản xuất

Năng lực sản xuất của DN được biểu hiện bằng khối lượng sản phẩm mà DN có thể sản xuất ra trong một thời kỳ nhất định. Năng lực sản xuất là một chỉ tiêu tương đối khó xác định vì nó gắn liền với tình hình cơ bản, thực trạng về cơ sở vật chất - kỹ thuật, quản lý và khả năng đầu tư của DN.

Có thể coi năng lực thiết kế ban đầu của DN khi mới thành lập là năng lực sản xuất, nhưng càng cách xa với thời gian đó thì năng lực sản xuất càng giảm vì quá trình hao mòn và khấu hao máy móc thiết bị và những vấn đề khác đã làm giảm năng lực sản xuất. Vì vậy, việc xác định năng lực sản xuất của các DN, trong nhiều trường hợp chỉ ở mức tương đối.

Để xác định năng lực sản xuất trong các DN, trước hết chúng ta cần xác định và đánh giá được các yếu tố cấu thành năng lực sản xuất. Yếu tố cấu thành năng lực sản xuất có thể phân thành 2 loại: Yếu tố thuộc về tổ chức, quản lý và Yếu tố thuộc về vật chất - kỹ thuật.

Trình độ tổ chức và quản lý trong các DN thể hiện được các mối liên hệ cân đối, đồng bộ và hiệu quả trong việc sử dụng các yếu tố cơ sở vật chất - kỹ thuật trong DN. Vì thế, trong công tác tổ chức, quản lý cần phải thường xuyên đổi mới, cải tiến một cách phù hợp với tình hình và đòi hỏi của thực tế.

Các yếu tố về vật chất - kỹ thuật trong DN trước hết thuộc về các yếu tố điều kiện về tự nhiên - nó có thuận lợi và khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh như thế nào. Kế đến là các yếu tố thuộc về các điều kiện về kinh tế và xã hội, đây là bộ phận yếu tố rất quan trọng để cấu thành năng lực sản xuất. Nhóm yếu tố này bao gồm yếu tố về lao động, về TSCĐ, về vốn, về đất đai và về một số các yếu tố khác.

Trong quá trình sản xuất, kinh doanh; DN cần phải kết hợp linh hoạt giữa yếu tố tổ chức quản lý với yếu tố vật chất kỹ thuật để sử dụng các yếu tố vật chất một cách tiết kiệm và có hiệu quả. Muốn vậy, phải kết hợp giữa từng cặp yếu tố một cách cân đối và đồng bộ: giữa lao động với đất đai; đất đai với TSCĐ; TSCĐ với lao động; lao động với lượng vốn đầu tư...v.v.

Ngoài đồng bộ giữa các cặp yếu tố, trong các DN khi tiến hành hoạt động sản xuất cũng cần phải đồng bộ giữa các khâu, các đoạn sản xuất. Việc đồng bộ trong các khâu, các đoạn sản xuất là đồng bộ giữa các yếu tố sản xuất. Khi các đoạn sản xuất có

sự chênh lệch nhau về năng lực sản xuất thì đoạn sản xuất có năng lực sản xuất nhỏ (thiếu) được gọi là điểm hẹp sản xuất. Ngược lại, đoạn sản xuất có năng lực dồi dào, không sử dụng hết được gọi là điểm rộng sản xuất.

Như vậy, trong phân tích kinh doanh cần phải chỉ ra được các điểm hẹp và điểm rộng của sản xuất. Đồng thời, cần tìm và đề xuất các giải pháp hữu hiệu để có thể triệt tiêu các điểm hẹp, tận dụng năng lực dồi dào ở các điểm rộng.

Năng lực sản xuất có quan hệ mật thiết với khả năng tiềm tàng. Khả năng tiềm tàng là phần chênh lệch giữa năng lực sản xuất với mức sản xuất thực tế. Nếu qua phân tích phát hiện có sự thiếu hụt hay dồi dào về năng lực sản xuất ở một khâu hay đoạn sản xuất nào đó thì chúng ta có thể xem xét được phần nào việc sử dụng các yếu tố sản xuất đã hợp lý hay chưa. Những đoạn SX có năng lực dồi dào đã trở thành một bộ phận của nguồn khả năng tiềm tàng mà DN cần có biện pháp để khai thác và sử dụng.

Trong phân tích kinh doanh, thông thường người ta tiến hành so sánh giữa thực tế với kế hoạch về mỗi hoặc nhiều yếu tố trong mỗi đoạn sản xuất và được đặt trong mối liên hệ cả quá trình sản xuất ra sản phẩm. Chẳng hạn, so sánh giữa thực tế và kế hoạch về số giờ máy hao phí cho sản xuất, hoặc về số giờ lao động sử dụng, về tài sản hay vốn mà DN có thể huy động được với nhu cầu thực tế.

Trên cơ sở phân tích đó, chúng ta sẽ xác định được các đoạn sản xuất thuộc về điểm hẹp hay điểm rộng. Điểm hẹp sản xuất là nơi đó có sự cân đối khá gay gắt về yếu tố sản xuất và điểm rộng nói có năng lực về yếu tố sản xuất dồi dào, không sử dụng hết để lãng phí. Vì thế, qua phân tích sẽ tìm được các nguyên nhân để có các giải pháp thích hợp nhằm cải tiến tình hình thực tế.

Như phân trên đã trình bày về năng lực sản xuất, trong sản xuất kinh doanh các yếu tố đầu vào là cơ sở quan trọng để tạo ra kết quả đầu ra. Công tác tổ chức, quản lý phải biết kết hợp các yếu tố vật chất - kỹ thuật thuộc các yếu tố đầu vào sao cho thật sự cân đối, đồng bộ và tiết kiệm để tạo ra được kết quả đầu ra cao nhất. Mối quan hệ giữa đầu vào và đầu ra đã hình thành nên Hàm số sản xuất.

Như vậy, hàm số sản xuất là mối quan hệ có tính chất kỹ thuật giữa khối lượng tối đa đầu ra có thể sản xuất ra được bằng mỗi loại đầu vào cụ thể.

Có rất nhiều dạng hàm số sản xuất khác nhau, chẳng hạn trong nông nghiệp khi nghiên cứu về mối quan hệ giữa 2 yếu tố đầu vào là Lao động và Đất đai để tạo ra sản phẩm nông nghiệp, Coobdouglass đã đưa ra công thức sau:

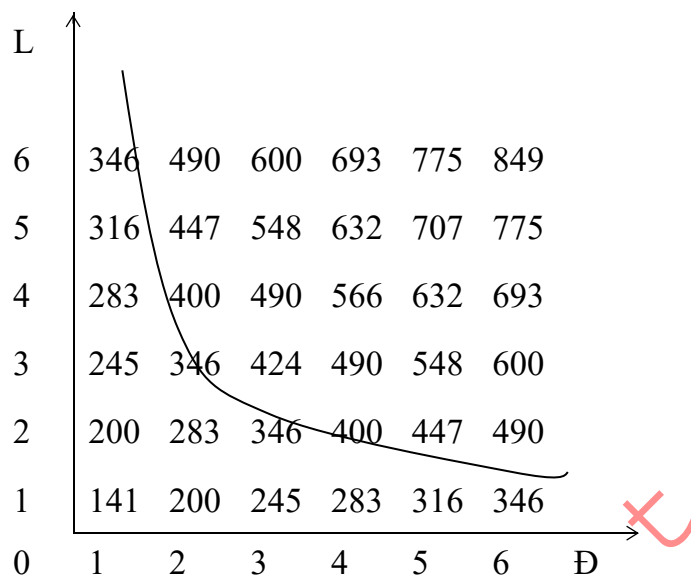
$$Q = 100\sqrt{2LD}$$

Trong đó: Q: là sản lượng đầu ra; L: đơn vị Lao động; Đ: đơn vị Đất đai.

Từ công thức trên, để phân tích và xác định được mối liên hệ giữa 2 yếu tố đầu vào với đầu ra theo quan điểm khái niệm của hàm số sản xuất, chúng ta cho các giá trị đơn vị của lao động và đất đai từ 1 đến 6, khi đó chúng ta sẽ thấy rõ và có cơ sở tìm ra hàm số sản xuất của chúng (Xem sơ đồ 1).

Từ sơ đồ đã chỉ ra khi lao động và đất đai thay đổi (đầu vào thay đổi) thì kết quả đầu ra cũng thay đổi, nhưng sẽ có những giá trị sản lượng đầu ra bằng nhau cho dù đầu vào thay đổi. Những giá trị bằng nhau của sản lượng Q khi L và Đ thay đổi, người ta gọi là đường cong sản lượng bằng nhau và có rất nhiều đường cong khác nhau của sản lượng bằng nhau.

Sơ đồ 1:



Kết quả trên cho thấy, các số liệu trên bảng tính toán là giá trị sản lượng đầu ra Q; và có những giá trị bằng nhau với những cách kết hợp khác nhau của đầu vào lao động (L) và đất đai (Đ). Nếu nối những giá trị sản lượng bằng nhau lại ta được các đường cong sản lượng bằng nhau.

Chúng ta lấy một trường hợp cụ thể để phân tích: Chẳng hạn với giá trị sản lượng $Q = 346$, cho thấy có 4 cách kết hợp đầu vào khác nhau giữa L và Đ. Vấn đề đặt ra là cách kết hợp nào trong 4 cách là cách kết hợp tối ưu mà tại đó sản lượng Q đầu ra là lớn nhất (Max). Cách đó được gọi là Hàm số sản xuất, tức là cách đó phải tạo ra sản lượng Q lớn nhất. Trong trường hợp này cho thấy sản lượng đầu ra không đổi, nhưng yếu tố đầu vào thay đổi, do đó cách nào trong 4 cách là tối ưu khi cách đó có tổng chi phí đầu vào là nhỏ nhất đó là cách cần được lựa chọn (cách kết hợp tối ưu).

Muốn vậy, chúng ta phải xác định giá của các yếu tố đầu vào. Tùy theo từng thời gian và địa điểm cụ thể mà giá đầu vào có sự khác nhau và thay đổi. Giả sử chúng ta lấy giá của 1 đơn vị lao động (giờ công hoặc ngày công...) và 1 đơn vị đất đai (m^2 , sào, ha...), chẳng hạn như sau:

Bảng 8: Bảng các cách kết hợp mang lại sản lượng bằng nhau, $Q = 346$

Cách kết hợp	Kết hợp đầu vào		Tổng chi phí khi: PL= 3 và PĐ = 5	Tổng chi phí khi: PL= 5 và PĐ = 6
	L	Đ		
Cách 1	1	6	33	41
Cách 2	2	3	21	28
Cách 3	3	2	19	27
Cách 4	6	1	23	36

(PL và PĐ là giá của 1 đơn vị lao động và đất đai và đơn vị tính có tùy cách lựa chọn có thể đồng, nghìn đồng...)

Từ bảng trên cho thấy với 4 cách kết hợp có $Q = 346$; khi giá của lao động và đất đai được xác định và trong 2 trường hợp cho thấy tổng chi phí nhỏ nhất là 19 và 27 của

cách kết hợp thứ 3 là 3 lao động và 2 đất đai. Đây chính là cách kết hợp được coi là tối ưu và chính là hàm số sản xuất.

2.1.3.2. Phân tích yếu tố lao động

Lao động là một yếu tố đầu tiên, quan trọng và quyết định năng lực sản xuất trong hoạt động của các DN. Tuy nhiên, trong điều kiện hiện nay khi khoa học, kỹ thuật và công nghệ đang phát triển mạnh mẽ thì quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá càng cao; khi đó lực lượng lao động trong các DN có xu thế giảm xuống, nhưng trình độ và chất lượng lao động lại không ngừng tăng lên. Nhưng, dù thế nào thì yếu tố con người, lao động là không thể thiếu và luôn luôn là yếu tố quyết định. Việc phân tích lao động trong các DN đòi hỏi phải phân tích trên nhiều mặt: số lượng và chất lượng lao động (thông qua phân tích năng suất lao động).

Nội dung phân tích lao động bao gồm:

- Phân tích quy mô và cơ cấu lực lượng lao động.
- Phân tích năng suất lao động.
- Phân tích tình hình sử dụng ngày công.

a) Phân tích quy mô và cơ cấu lực lượng lao động

Thông qua việc phân tích theo yếu tố số lượng lao động sẽ phản ánh quy mô cũng như cơ cấu lao động trong doanh nghiệp. Tùy theo các loại hình doanh nghiệp, quy mô sản xuất và trong mối quan hệ với các yếu tố về năng lực khác mà đánh giá yếu tố lực lượng lao động cho phù hợp.

Khi tiến hành phân tích, tùy theo nội dung và mục đích phân tích chúng ta cần phải phân lực lượng lao động trong các DN theo từng nhóm riêng và sự biến động của chúng qua các năm để thấy được sự biến động về quy mô và cơ cấu. Trên cơ sở đó để có những đánh giá thích hợp nhằm quản lý và sử dụng lao động một cách có hiệu quả.

Lao động trong doanh nghiệp có thể được chia ra thành 2 loại: Lao động trực tiếp và lao động gián tiếp:

- Lao động trực tiếp: Đây là lực lượng trực tiếp sản xuất, trực tiếp quản lý trên những công đoạn sản xuất cụ thể và tạo ra sản phẩm.
- Lao động gián tiếp: Là những người làm nhiệm vụ tổ chức, quản lý và phục vụ trong quá trình sản xuất...

Hoặc chúng ta cũng có thể phân lao động trong DN sản xuất ra thành 2 loại: Lao động sản xuất và lao động ngoài sản xuất.

- Lao động sản xuất là lao động làm việc mà hoạt động của họ có liên quan đến quá trình sản xuất ra sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ cho bên ngoài. Loại lao động này cũng bao gồm lao động trực tiếp và lao động gián tiếp. Chi phí của lao động trực tiếp (trong kế toán được hạch toán trực tiếp vào tài khoản 622 “chi phí nhân công trực tiếp”) được tính trực tiếp vào giá thành sản phẩm. Chi phí của lao động gián tiếp lại là một bộ phận của chi phí sản xuất chung (tài khoản 627) và thông qua con đường phân bổ vào giá thành sản phẩm.

- Lao động ngoài sản xuất là những lao động không tham gia trực tiếp vào sản

xuất sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ. Họ là những lao động tham gia vào hoạt động ngoài lĩnh vực sản xuất. Lao động này có thể chi làm 2 loại: Lao động bán hàng và quản lý. Chi phí của nhân viên bán hàng phản ánh các phí tổn phát sinh ngoài hoạt động sản xuất và có liên quan trực tiếp với khối lượng sản phẩm tiêu thụ. Chi phí của nhân viên quản lý lại liên quan đến hoạt động tổ chức quản lý và hành chính của DN.

Cả hai cách phân loại lao động này đều cần thiết, song lao động trực tiếp cần phải được chú trọng một cách đúng mức. Việc xác định cấu thành và tỷ lệ hợp lý giữa hai loại lao động trực tiếp và gián tiếp hoặc giữa lao động sản xuất và ngoài sản xuất là hết sức cần thiết đảm bảo tính cân đối và nhịp nhàng trong hoạt động sản xuất, kinh doanh trong các DN.

Lao động trong các DN thường có sự biến đổi do nhiều nguyên nhân: tuyển dụng mới, thôi việc, nghỉ hưu, mất sức.... Khi phân tích chúng ta tiến hành so sánh tỷ trọng và sự biến động của từng loại lao động giữa thực tế với kế hoạch hay giữa năm nay với năm trước, đối chiếu với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh để rút ra những nhận xét và kết luận.

Phương pháp sử dụng để phân tích chủ yếu là dựa vào phương pháp so sánh. So sánh để xác định mức biến động về số tuyệt đối (Số chênh lệch giữa 2 kỳ phân tích), số biến động tương đối (tỷ lệ phần trăm tăng giảm) và mức biến động tương đối có điều chỉnh thông qua chỉ tiêu kết quả sản xuất để xem xét.

Vi dụ: Số liệu thu thập qua 2 năm trong 1 DN được phản ánh qua bảng sau:

Bảng 9: Bảng phân tích qui mô và cơ cấu lực lượng lao động

Chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		So sánh	
	Số lượng	%	Số lượng	%	+/-	%
Tổng số lao động	1.000	100,00	950	100,00	-50	-5,00
1. Lao động trong SX	850	85,00	825	86,84	-25	-2,94
- Lao động trực tiếp	800	80,00	780	82,11	-20	-2,50
- Lao động gián tiếp	50	5,00	45	4,74	-5	-10,00
2. Lao động ngoài SX	150	15,00	125	13,16	-25	-16,67
- Nhân viên bán hàng	50	5,00	52	5,47	+2	+4,00
- Nhân viên quản lý	100	10,00	73	7,68	-27	-27,00

Qua tài liệu phân tích cho thấy tổng lao động của DN năm nay đã giảm so với năm trước là 50 lao động (giảm 5%). Xét về tỷ trọng giữa lao động trong và ngoài sản xuất thì lao động trong và ngoài đều giảm 25 người tương ứng với tỷ trọng giảm là 2,94 % và 16,67%. Nhưng, tốc độ giảm giữa lao động trực tiếp nhỏ hơn lao động gián tiếp (xét ở cột so sánh); song nếu xem xét tỷ trọng qua 2 năm thì lao động trực tiếp lại tăng từ 80% lên 82,11% và lao động bán hàng tăng từ 5% lên 5,47%. Việc tăng này có tác động trực tiếp đến kết quả sản xuất cũng như kết quả tiêu thụ. Vì vậy, để đánh giá đúng tình hình tăng giảm quy mô và cơ cấu lao động này chúng ta cần phải liên hệ với tình hình sản xuất và tiêu thụ mới có kết luận chính xác.

b) Phân tích biến động của năng suất lao động

Lao động là yếu tố rất quan trọng trong quá trình hoạt động sản xuất và kinh doanh. Người lao động luôn mong muốn lao động của mình đạt hiệu quả, nghĩa là luôn muốn nâng cao năng suất lao động (NSLĐ). Vì thế, nhiệm vụ của phân tích là ngoài phân tích về mặt số lượng cần phải phân tích về chất lượng thông qua phân tích năng suất lao động.

Năng suất lao động là một chỉ tiêu tổng hợp phản ánh khối lượng (hoặc là giá trị sản lượng) của người lao động làm ra trong một đơn vị thời gian hoặc phản ánh thời gian hao phí để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm.

Trong các DN thường sản xuất nhiều loại sản phẩm, vì thế dùng thước đo hiện vật để tính năng suất sẽ khó khăn và phức tạp. Do vậy, người ta thường dùng thước đo giá trị để xác định năng suất lao động. Vì lượng thời gian lao động hao phí có thể sử dụng nhiều đơn vị thời gian khác nhau, như giờ, ngày, năm,... Do đó, chỉ tiêu năng suất lao động được biểu hiện bằng nhiều loại năng suất khác nhau. Phần lớn năng suất lao động trong các DN được chia làm 3 loại đó là: NSLĐ bình quân giờ (Ng); NSLĐ bình quân ngày (Nn) và NSLĐ bình quân năm hay NSLĐ bình quân 1 lao động (Nlđ).

NSLĐ bq giờ (Ng) là tỷ lệ giữa giá trị sản xuất (hay giá trị sản lượng hoặc trong một số DN người ta sử dụng chỉ tiêu doanh thu) với tổng số giờ làm việc trong DN. Nó phản ánh giá trị sản lượng bình quân làm ra trong 1 giờ lao động của công nhân viên lao động.

NSLĐ bq ngày (Nn) là tỷ lệ giữa giá trị sản xuất (hay giá trị sản lượng hoặc trong một số DN người ta sử dụng chỉ tiêu doanh thu) với tổng số ngày làm việc trong DN. Nó phản ánh giá trị sản lượng bình quân làm ra trong 1 ngày công lao động của công nhân viên lao động.

NSLĐ bq 1 lao động (Nlđ) là tỷ lệ giữa giá trị sản xuất (hay giá trị sản lượng hoặc trong một số DN người ta sử dụng chỉ tiêu doanh thu) với tổng số lao động bình quân trong DN. Nó phản ánh giá trị sản lượng bình quân làm ra trên 1 lao động.

Trong quá trình phân tích chúng ta cần thiết lập mối quan hệ giữa 3 loại NSLĐ để sử dụng các phương pháp thích hợp trong việc xem xét tác động của từng nhân tố đến kết quả sản xuất. Mối quan hệ của các loại năng suất như sau:

$$Nn = \text{số giờ làm việc bình quân ngày} \times Ng = g \cdot Ng$$

$$Nlđ = \text{số ngày làm việc bình quân 1 lao động trong năm} \times Nn = n \cdot Nn$$

$$Nlđ = n \cdot g \cdot Ng$$

$$\text{Giá trị sản xuất (GO)} = \text{Tổng giờ làm việc} \times Ng = \text{Tổng ngày làm việc} \times Nn$$

$$GO = \text{Tổng số lao động bq} \times Nlđ = LD \cdot Nlđ$$

$$\text{Từ đó ta có: } GO = LD \cdot n \cdot g \cdot Ng$$

Phương pháp phân tích là tiến hành so sánh các loại năng suất lao động qua các năm để xem xét việc sự biến động tăng hay giảm về NSLĐ. Đồng thời, sử dụng các phương pháp phân tích thích hợp như phương pháp thay thế liên hoàn hay số chênh lệch nhằm xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố đến kết quả sản xuất để có những nhận xét thích hợp.

Ví dụ: Số liệu thu thập qua 2 năm về các chỉ tiêu NSLĐ như sau:

Bảng 10: Bảng phân tích tình hình năng suất lao động

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm trước	Năm nay	So sánh	
				+/-	%
1. Tổng giá trị sản xuất	1000 đ	5.027.400,0	5.243.190,0	215.790,0	4,3
2. Tổng số lao động bq	người	315,0	310,0	-5,0	-1,6
3. Tổng ngày làm việc	ngày	83.790,0	86.180,0	2.390,0	2,9
4. Tổng số giờ làm việc	giờ	628.425,0	672.204,0	43.779,0	7,0
5. Số ngày làm việc bq 1 lđ /năm	ngày	266,0	278,0	12,0	4,5
6. Số giờ làm việc bq ngày	giờ	7,5	7,8	0,3	4,0
7. NSLĐ bq giờ	1000đ	8,0	7,8	-0,2	-2,5
8. NSLĐ bq ngày	1000đ	60,0	60,8	0,8	1,4
9. NSLĐ bq 1 lao động	1000đ	15.960,0	16.913,5	953,5	6,0

Theo số liệu thu thập và phân tích trên cho thấy trong 3 loại NSLĐ thì Nn và Nld đã tăng lên so với năm trước. Nhưng, năng suất lao động bình quân giờ lại giảm từ 8.000 đồng xuống 7.800 đồng 1 giờ lao động. Nguyên nhân giảm chắc chắn là do tổng số giờ làm việc trong năm tăng 7% và số giờ làm việc bình quân ngày tăng lên từ 7,5 giờ lên 7,8 giờ; trong khi kết quả sản xuất theo chỉ tiêu giá trị tổng sản xuất chỉ tăng 4,3%. Việc tốc độ tăng số giờ nhanh hơn tốc độ tăng của GO trong trường hợp này không phải là nhược điểm của DN, bởi vì tổng số giờ tăng tất yếu làm cho số giờ làm việc bình quân ngày tăng, nhưng số giờ làm việc bình quân ngày của năm nay chỉ là 7,8 giờ, nhỏ hơn 8 giờ theo quy định của Nhà nước.

So sánh tốc độ tăng giữa NSLĐ bình quân 1 lao động (6%) với tốc độ tăng về kết quả sản xuất (GO) (4,3%) cho thấy đây cũng là xu thế tăng hợp lý theo hướng nâng cao hiệu quả kinh doanh. Kết quả sản xuất tăng trong khi số lao động sản xuất bình quân lại giảm, điều đó khẳng định năng suất lao động đã tăng lên.

Nếu xem xét mức biến động tương đối về kết quả sản xuất theo lao động sẽ cho chúng ta thấy rõ hơn về quản lý sử dụng lao động trong DN.

$$\begin{aligned}
 \text{Mức biến động tương đối GO theo lao động} &= 5.243.190 - 5.027.400 \times 98,4\% \\
 &= 5.243.190 - 4.946.961,6 \\
 &= +296.228,4 \text{ nghìn đồng}
 \end{aligned}$$

Rõ ràng, trong điều kiện sản xuất bình thường như năm trước, với việc sử dụng lao động thực tế như năm nay thì giá trị tổng sản xuất chỉ đạt 4.946.961 nghìn đồng, nhưng trong thực tế doanh nghiệp đã đạt 5.243.190 nghìn đồng, tăng so với thực tế năm trước là 296.228,4 nghìn đồng. Một trong những nguyên nhân chủ yếu của vấn đề này là do DN đã đẩy nhanh tốc độ tăng năng suất lao động. Doanh nghiệp đã cải tiến tổ chức quản lý sản xuất nói chung cũng như quản lý và sử dụng lao động nói riêng tốt hơn so với năm trước.

Chúng ta có thể sử dụng phương pháp số chênh lệch để tính mức độ ảnh hưởng của các nhân tố (số lao động; số ngày làm việc bình quân 1 lao động trong năm, số giờ

làm việc bình quân ngày và NSLĐ bình quân giờ) đến kết quả sản xuất.

Kết quả phân tích sẽ chỉ ra rằng năm nay so với năm trước tình hình về NSLĐ nói chung và kết quả sản xuất đã được cải thiện và đánh dấu thành tích của DN trong công tác quản lý chỉ đạo sản xuất và quản lý sử dụng lao động tốt hơn.

Để nâng cao năng suất lao động, trước hết phải cải tiến hình thức phân công và hợp tác lao động, sắp xếp một cách hợp lý và có hiệu quả quá trình lao động trong DN. Tổ chức hợp lý việc phục vụ và bảo hộ lao động nơi làm việc; đồng thời, nghiên cứu và phổ biến các biện pháp, phương pháp kỹ thuật tiên tiến. Mặt khác, phải đảm bảo làm việc và nghỉ ngơi, nâng cao trình độ tay nghề và sử dụng hợp lý các đòn bẩy trong khen thưởng và xử phạt.

c) Phân tích tình hình sử dụng ngày công

Ngoài phân tích lao động theo số lượng về quy mô và cơ cấu và phân tích năng suất lao động, trong các DN hiện nay, đặc biệt là các DN công nghiệp, DN có vốn đầu tư nước ngoài, DN tư nhân... người ta rất quan tâm đến việc quản lý thời gian lao động hay nói đúng hơn là quản lý sử dụng ngày công. Theo quy định chung trong một ngày làm việc là 8 giờ. Nhưng, hiện nay tùy từng DN mà thời gian làm việc có thể tăng hay giảm xuống. Trong xu thế phát triển thì thời gian làm việc có xu thế giảm xuống, nhưng năng suất lao động phải tăng lên.

Để phân tích tình hình sử dụng ngày công, người ta sử dụng chỉ tiêu: Tổng số ngày làm việc (Lv); Chỉ tiêu này liên quan chặt chẽ đến tổng số ngày vắng mặt, nghỉ việc (Vm). Mỗi quan hệ giữa chúng có thể thiết lập như sau:

$$Lv = Lcd - Vm + Lt$$

Trong đó ta ký hiệu: Lcd: Tổng số ngày làm việc theo chế độ

Lt: Tổng số ngày làm thêm (nếu có)

Số ngày làm việc theo chế độ trong năm là tổng số ngày 1 năm (365 ngày) trừ đi tất cả các ngày nghỉ lễ, tết, thứ 7, chủ nhật...vv. (Số còn lại chính là Lcd). Vì vậy, nếu tính cho 1 lao động, chỉ tiêu này hầu như là hằng số, không thay đổi qua các năm, các kỳ. Nhưng, tổng ngày làm việc theo chế độ trong DN lại luôn thay đổi, nguyên nhân là do số lao động trong DN thay đổi. (Tổng ngày làm việc theo chế độ thực tế năm nay (Lcd₁) sẽ bằng tổng số lao động bình quân thực tế nhân với số ngày làm việc chế độ 1 người. Tương tự, tổng ngày làm việc theo chế độ kế hoạch (Lcd_k) được xác định bằng tổng số lao động bình quân theo kế hoạch nhân với số ngày làm việc chế độ 1 người.

Chỉ tiêu tổng số ngày vắng mặt, ngừng việc (Vm) bao gồm: Số ngày nghỉ phép, ốm đau, học tập hội họp, quân sự, việc riêng, tai nạn, thiếu nguyên vật liệu, thiên tai, mất điện... Nếu chỉ tiêu này tăng lên sẽ làm cho tổng ngày làm việc trong DN giảm xuống và tất yếu ảnh hưởng đến kết quả sản xuất, kinh doanh.

Chỉ tiêu số ngày làm thêm (Lt), tùy theo DN mà người ta có hay không xây dựng kế hoạch về chỉ tiêu này, nhưng trong thực tế các DN hiện nay một số lớn các DN hay huy động cán bộ, công nhân viên làm thêm. Việc làm thêm chỉ có thể làm ngoài giờ, vào ngày nghỉ tết lễ, thứ bảy hay chủ nhật, nhưng đây lại là thời gian nghỉ ngơi, ổn định sức khỏe cho lao động. Vì thế, việc tăng số ngày làm thêm chắc chắn sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến nâng cao năng suất lao động, đến sức khỏe cán bộ, CNV trong DN.

Từ sự phân tích trên cho ta thấy chỉ tiêu này không phải là xu hướng tích cực trong công tác quản lý và sử dụng lao động, cho nên trong kế hoạch ít khi được xây dựng.

Phương pháp phân tích về tình hình sử dụng ngày công: Thông thường người ta tiến hành so sánh tổng ngày làm việc thực tế (L_{V1}) với tổng ngày làm việc theo kế hoạch (L_{Vk}) để xác định đối tượng phân tích (ΔL_V).

$$\Delta L_V = L_{V1} - L_{Vk}$$

$$L_{V1} = Lcđ_1 - Vm_1 + Lt_1 \text{ và } L_{Vk} = Lcđ_k - Vm_k$$

Tuy nhiên, để loại trừ ảnh hưởng của nhân tố tổng ngày làm việc theo chế độ, người ta tiến hành so sánh số ngày làm việc thực tế (L_{V1}) với số ngày làm việc theo kế hoạch nhưng đã điều chỉnh theo số lao động thực tế. Khi đó, ta có đối tượng phân tích:

$$\Delta L_V = L_{V1} - L_{Vk} \times (LĐ_1/LĐ_k)$$

$$= (Lcđ_1 - Vm_1 + Lt_1) - (Lcđ_k (LĐ_1/LĐ_k) - Vm_k \cdot (LĐ_1/LĐ_k))$$

$$= -Vm_1 + Vm_k \times (LĐ_1/LĐ_k) + Lt_1 = -(Vm_1 - Vm_k) + Lt_1$$

(Ký hiệu: $LĐ_1$ và $LĐ_k$ là tổng số lao động bình quân theo thực tế và kế hoạch).

Khi phân tích chúng ta cần lượng hóa ảnh hưởng việc quản lý sử dụng ngày công đến kết quả sản xuất. Việc quản lý ngày công tốt hay xấu đồng nghĩa với việc tạo ra hay mất đi một lượng giá trị sản lượng.

Giá trị sản lượng tăng hay giảm do quản lý tốt hay xấu ngày công bằng chênh lệch ngày làm việc nhân với NSLĐ bq ngày ở kỳ kế hoạch ($= \Delta L_V \cdot N_{Nk}$).

2.1.3.3. Phân tích tình hình trang bị và sử dụng tài sản cố định (TSCĐ)

TSCĐ trong DN có thể bao gồm: TSCĐ hữu hình, TSCĐ vô hình và TSCĐ thuê tài chính. Trong nội dung phân tích ở đây chỉ đề cập đến loại TSCĐ hữu hình.

Theo chuẩn mực số 3 của kế toán Việt Nam, Tài sản cố định hữu hình (Tangible Fixed Assets) là những tài sản có hình thái vật chất do đơn vị nắm giữ để sử dụng cho hoạt động của đơn vị phù hợp với tiêu chuẩn ghi nhận TSCĐ hữu hình.

Theo quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 về chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ thì các tài sản được ghi nhận là TSCĐ hữu hình phải thỏa mãn đồng thời 4 tiêu chuẩn ghi nhận sau:

- + Chắc chắn thu được lợi ích kinh tế trong tương lai từ việc sử dụng tài sản đó;
- + Nguyên giá tài sản phải được xác định một cách đáng tin cậy;
- + Thời gian sử dụng ước tính trên 1 năm;
- + Có giá trị từ 10.000.000 đồng trở lên (tính từ thời điểm đưa TS đó vào sử dụng).

Để củng cố và hoàn thiện công tác quản lý TSCĐ, thì một yêu cầu có ý nghĩa quan trọng là phải tiến hành phân tích tình hình trang bị và sử dụng TSCĐ. Thông qua phân tích cho các nhà quản trị thấy được những ưu, nhược điểm trong quá trình đầu tư xây dựng cơ bản, trong quá trình trang bị và sử dụng TSCĐ. Trên cơ sở đó để có các biện pháp thúc đẩy DN cải tiến phương thức đầu tư, đổi mới công tác quản lý và có giải pháp sử dụng hiệu quả TSCĐ.

a) Phân tích tình hình trang bị TSCĐ

Căn cứ theo chức năng trong quá trình sản xuất kinh doanh của DN, thì TSCĐ có thể chia ra làm 2 loại: TSCĐ dùng trong sản xuất và TSCĐ dùng ngoài sản xuất.

TSCĐ dùng trong sản xuất là những TSCĐ tham gia vào quá trình sản xuất để tạo ra sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ. Đây là loại TSCĐ cần thiết được ưu tiên trang bị vì nó có ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả SXKD của DN. TSCĐ dùng trong sản xuất bao gồm: Nhà cửa, vật kiến trúc, máy móc thiết bị, phương tiện vận tải...

TSCĐ dùng ngoài sản xuất là những tài sản không tham gia vào quá trình sản xuất để tạo ra sản phẩm, nó bao gồm: TSCĐ dùng trong bán hàng và quản lý chung.

Việc trang bị TSCĐ cho người lao động nhiều hay ít sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất lao động, đến kết quả kinh doanh. Để phân tích tình hình trang bị, người ta sử dụng 2 chỉ tiêu: Hệ số trang bị chung TSCĐ và Hệ số trang bị kỹ thuật TSCĐ.

Hệ số trang bị chung = Giá trị TSCĐ (ng.giá) / Tổng số lao động bình quân

Hệ số trang bị kỹ thuật = Giá trị các phương tiện kỹ thuật/ Tổng lao động bq

(Phương tiện kỹ thuật là những TSCĐ trực tiếp tham gia vào quá trình sản xuất)

Trình độ trang bị TSCĐ là một biểu hiện để tăng quy mô sản xuất của DN. Tất cả các DN hiện nay đều có quyền tự chủ trong việc mua sắm và đổi mới TSCĐ bằng các nguồn vốn: pháp định, tự có, bổ sung, liên doanh và nguồn vốn tín dụng. Mặt khác, DN có toàn quyền trong việc thanh lý hay nhượng bán TSCĐ. Thực tế đó đã dẫn đến làm thay đổi quy mô và cơ cấu TSCĐ.

Bằng phương pháp so sánh giá trị TSCĐ theo nguyên giá và so sánh tỷ trọng từng nhóm TSCĐ qua các kỳ (các năm) của TSCĐ để thấy được sự biến động về quy mô và cơ cấu tài sản của DN. Cơ cấu TSCĐ được coi là hợp lý nếu sự phân bổ TSCĐ vào mỗi nhóm, mỗi loại hợp lý, đảm bảo yêu cầu phục vụ sản xuất kinh doanh một cách có hiệu quả. Đồng thời, để xem xét sự thay đổi về quy mô, chúng ta cần phải phân tích biến động tăng, giảm TSCĐ trong năm.

Ví dụ: Số liệu thu thập theo báo cáo năm 2003 về tình hình tăng giảm TSCĐ của một DN được phản ánh qua bảng sau:

Bảng 11: Bảng phân tích tình hình tăng, giảm TSCĐ

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Đầu năm		Tăng trong năm	Giảm trong năm	Cuối năm	
	Ng. giá	%			Ng. giá	%
1. TSCĐ dùng vào KD	4.280	89.5	190	-	4.470	89.2
- Nhà cửa	500		190	-	690	-
- Máy móc thiết bị	2.500		-	-	2.500	-
-
2. TSCĐ khác	500	10.5	160	120	540	10.8
Tổng giá trị TSCĐ	4.780	100	350	120	5.010	100

Theo số liệu ở bảng phân tích cho thấy: TSCĐ của DN cuối năm đã tăng 230 triệu đồng so với đầu năm, chứng tỏ trong kỳ DN đã chú trọng việc trang bị thêm TSCĐ để nâng cao năng lực sản xuất. Trong đó, TSCĐ dùng vào mục đích sản xuất kinh doanh đã tăng lên 190 triệu, số tăng này chủ yếu là nhà cửa mà chưa thật chú trọng đến máy móc thiết bị, chúng ta cần tìm nguyên nhân để có nhận xét chính xác.

b) Phân tích tình trạng kỹ thuật của TSCĐ

TSCĐ tham gia vào nhiều chu kỳ SXKD, sau mỗi chu kỳ, TSCĐ hao mòn dần về hình thái hiện vật và giá trị hao mòn được chuyển vào giá trị sản phẩm. Do đó, để đánh giá tình trạng kỹ thuật của TSCĐ phải căn cứ vào hệ số hao mòn TSCĐ. Hệ số này có thể tính chung cho toàn bộ TSCĐ, nhưng cũng có thể tính riêng cho từng loại TSCĐ.

Hệ số hao mòn TSCĐ (Hm) được xác định bằng tỷ lệ giữa số tiền khấu hao đã trích (Tkh) với nguyên giá TSCĐ (Ng.giá).

$$Hm = Tkh / Ng.giá$$

Phương pháp phân tích: So sánh hệ số hao mòn cuối kỳ với đầu kỳ của toàn bộ hay của từng loại TSCĐ riêng sẽ thấy được sự biến động về tình trạng kỹ thuật chung của toàn bộ TSCĐ cũng như của từng loại TSCĐ riêng biệt trong DN. Trên cơ sở đó sẽ có các giải pháp sử dụng và đầu tư cho hợp lý.

$$\Delta Hm = Hm_1 - Hm_0$$

Trong đó ta ký hiệu: + Hm₁: Hệ số hao mòn TSCĐ cuối năm hoặc của năm nay.

+ Hm₀: Hệ số hao mòn TSCĐ đầu năm hoặc của năm trước.

Nếu: $\Delta Hm > 0$ Chứng tỏ tình trạng kỹ thuật của TSCĐ đã giảm do quá trình sử dụng.

Nếu: $\Delta Hm \leq 0$ Chứng tỏ tình trạng kỹ thuật của TSCĐ không đổi hoặc tăng lên, nguyên nhân trong trường hợp này có thể do trong kỳ có sự đầu tư tăng thêm TSCĐ.

c) Phân tích tình hình sử dụng TSCĐ

Sau mỗi kỳ sản xuất nhất định, chúng ta cần phải đánh giá tình hình sử dụng TSCĐ. Chỉ tiêu tổng quát để đánh giá hiệu quả sử dụng TSCĐ là Hiệu suất sử dụng TSCĐ, đây là chỉ tiêu có tính chất tổng hợp. Hiệu suất sử dụng TSCĐ phản ánh chất lượng công tác quản lý và sử dụng TSCĐ ở DN và tùy theo yêu cầu phân tích, nó có thể biểu diễn dưới nhiều hình thức khác nhau: Sức sản xuất của TSCĐ (Hsx), sức sinh lợi của TSCĐ (Hsl).

$$Hsx = GO \text{ (hay D)} / Ng.giá \quad \text{và} \quad Hsl = P / Ng.giá$$

- GO: Tổng giá trị sản xuất

- Ng: Nguyên giá bình quân TSCĐ

- D: Tổng doanh thu

- P: Lợi nhuận

Phương pháp phân tích là so sánh hiệu suất sử dụng TSCĐ (Hsx và Hsl) giữa thực tế (Hsx₁ và Hsl₁) với kế hoạch (Hsx_k và Hsl_k) hoặc so sánh giữa năm nay (Hsx₁ và Hsl₁) với năm trước (Hsx₀ và Hsl₀) để xác định đối tượng phân tích:

$$\Delta Hsx = Hsx_1 - Hsx_0 \quad \text{và} \quad \Delta Hsl = Hsl_1 - Hsl_0$$

Nếu: ΔHsx và $\Delta Hsl > 0$ Hiệu suất sử dụng TSCĐ đã tăng, chứng tỏ DN quản lý và sử dụng TSCĐ có hiệu quả và ngược lại. Trên cơ sở xem xét, chúng ta cần tìm ra

một số nguyên nhân làm cho hiệu suất tăng hay giảm, nguyên nhân có thể là:

- Do cơ cấu TSCĐ trong DN (hợp lý hay chưa), do tình trạng kỹ thuật (mới hay cũ).
- Do trình độ quản lý và sử dụng về số lượng, thời gian và công suất của máy móc thiết bị; do trình độ tay nghề sử dụng của công nhân.
- Do những nguyên nhân khác như thời tiết, khí hậu, nguồn gốc của TSCĐ...

Khi phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ, cần phân tích trong mối quan hệ với việc phân tích tình hình sử dụng số lượng, tình hình sử dụng về thời gian và tình hình sử dụng về năng lực của máy móc, thiết bị sản xuất. Đồng thời, phải đặt phân tích trong mối quan hệ với kết quả sản xuất (GO) và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố về sử dụng TSCĐ đến kết quả sản xuất.

Ngoài phân tích về lao động và TSCĐ, khi phân tích các yếu tố cấu thành năng lực sản xuất, tùy theo đặc điểm từng DN mà chúng ta còn phân tích về: đất đai, yếu tố tổ chức quản lý, yếu tố về tình hình đảm bảo nguyên vật liệu cho sản xuất...

2.2. Phân tích kết quả sản xuất kinh doanh

2.2.1. Nội dung của các chỉ tiêu phân tích kết quả sản xuất

Để đánh giá chung kết quả sản xuất của DN, trong phân tích kinh doanh thường dùng các chỉ tiêu sau đây:

a) Giá trị sản xuất

Giá trị sản xuất là khái niệm áp dụng cho từng doanh nghiệp, từng ngành, từng địa phương, đối với toàn quốc là tổng giá trị sản xuất.

"Giá trị sản xuất (GO): Là toàn bộ giá trị của cải vật chất và dịch vụ được tạo ra trong một thời kỳ nhất định của doanh nghiệp - thường tính cho một năm"⁵.

Như vậy, giá trị sản xuất của DN được tính cả kết quả sản xuất những sản phẩm vật chất và những hoạt động dịch vụ hoàn thành và chưa hoàn thành trong năm.

Đứng về mặt giá trị, giá trị sản xuất bao gồm 3 bộ phận cấu thành:

$$GO = V + M + C$$

Trong đó ta ký hiệu:

V: là thu nhập của người lao động.

M: Là lãi gộp của doanh nghiệp.

C: là chi phí vật chất cho QTSX: gồm chi phí trung gian và khấu hao TSCĐ.

+ Chi phí trung gian (**IC**): Là toàn bộ chi phí vật chất và dịch vụ được sử dụng trong quá trình sản xuất ra của cải vật chất và dịch vụ trong kỳ sản xuất như chi phí nguyên liệu, vật liệu, nhiên liệu, động lực, công tác phí, giao dịch phí.

+ Chi phí khấu hao TSCĐ là một bộ phận của giá trị tăng thêm.

Giá trị tăng thêm (**VA**): Là chỉ tiêu biểu hiện bằng tiền bao gồm phần giá trị sản phẩm do lao động sản xuất của DN mới sáng tạo thêm trong kỳ phân tích. Giá trị tăng thêm

⁵ PGS.TS. Hoàng Hữu Hòa. 1997. Thống kê doanh nghiệp. Khoa Kinh Tế - Đại học Huế. Trang 12.

là thuật ngữ được dùng với doanh nghiệp, từng ngành, từng địa phương còn đối với quốc gia nó là tổng sản phẩm trong nước. Giá trị tăng thêm bao gồm các yếu tố sau:

- › Thu nhập của người lao động (V).
- › Các khoản thuế phải nộp ngân sách.
- › Chênh lệch về tiền lãi cho vay và vay ngân hàng.
- › Lợi tức còn lại ở doanh nghiệp.
- › Khấu hao TSCĐ

Như vậy:

Giá trị tăng thêm (VA) = Giá trị sản xuất (GO) - Chi phí trung gian (IC).

b) Giá trị sản xuất hàng hoá

Giá trị sản xuất hàng hoá là chỉ tiêu biểu hiện bằng tiền, nó bao gồm toàn bộ giá trị sản phẩm vật chất, sản phẩm dịch vụ mà DN đã sản xuất và hoàn thành trong kỳ và có khả năng đưa ra tiêu thụ trên thị trường.

c) Giá trị sản xuất hàng hoá thực hiện (tiêu thụ)

Giá trị sản xuất hàng hoá tiêu thụ là chỉ tiêu biểu hiện bằng tiền, nó phản ánh khối lượng sản phẩm hàng hoá và dịch vụ mà DN đã tiêu thụ được trên thị trường.

Các chỉ tiêu trên có thể tính theo giá cố định hoặc theo giá thực tế.

Các chỉ tiêu trên có mối liên hệ mật thiết với nhau và chúng ta có thể thiết lập mối quan hệ được biểu hiện bằng một phương trình kinh tế sau đây:

$$\text{Giá trị hàng hóa tiêu thụ} = \frac{\text{Tổng giá trị sản xuất}}{\text{Giá trị hàng hóa}} \times \frac{\text{Giá trị hàng hóa tiêu thụ}}{\text{Giá trị hàng hóa}}$$

Hay là:

$$\text{Giá trị hàng hóa tiêu thụ} = \frac{\text{Tổng giá trị sản xuất}}{\text{Giá trị hàng hóa}} \times \text{Hệ số sản xuất hàng hóa} \times \text{Hệ số tiêu thụ hàng hóa}$$

Như vậy, qua mối quan hệ chúng ta nhận thấy: Các nhân tố tổng giá trị sản xuất, tỷ suất (hệ số sản xuất) hàng hoá và tỷ suất (hệ số tiêu thụ) hàng hoá trên có quan hệ với chỉ tiêu phân tích là giá trị sản lượng hàng hoá tiêu thụ được biểu hiện dưới dạng tích số. Bởi vậy, chúng ta có thể sử dụng phương pháp loại trừ để phân tích và xác định mức độ ảnh hưởng lần lượt của từng nhân tố đến chỉ tiêu giá trị sản lượng hàng hoá tiêu thụ.

Nắm vững mối liên hệ trên giúp cho ta hiểu sâu hơn từng chỉ tiêu và sử dụng chúng trong phân tích có hiệu quả hơn. Trong phân tích có thể dùng chỉ tiêu này để khắc phục những hạn chế của chỉ tiêu kia và ngược lại, giúp cho việc đánh giá thêm toàn diện, sâu sắc và đúng với thực chất về tình hình kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của DN trong từng thời gian nhất định.

Về phương diện tính toán: Lợi dụng mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trên có thể tránh được tình trạng sai sót đến mức thấp nhất. Mặt khác, qua so sánh kết quả tính toán trực tiếp (tính từ các yếu tố cấu thành) và kết quả tính toán gián tiếp (tính từ các chỉ tiêu khác) có thể kiểm tra mức độ chính xác của các chỉ tiêu tính được.

Trên đây là các chỉ tiêu đánh giá kết quả sản xuất về mặt số lượng của các đơn vị trực tiếp sản xuất ra sản phẩm.

Đối với các DN khác như DN thương mại, dịch vụ thì có thể sử dụng chỉ tiêu khác. Vì đối với các DN thương mại và dịch vụ thì chỉ tiêu biểu hiện kết quả thể hiện sau đây:

* 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 chiết khấu 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.

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

- Các khoản trợ giá, phụ thu theo quy định của nhà nước để sử dụng cho DN. Đối với hàng hoá, dịch vụ của DN tiêu thụ trong kỳ được nhà nước cho phép.

- Giá trị sản phẩm hàng hoá đem biếu tặng hoặc tiêu dùng trong nội bộ DN như: Việc sử dụng xi măng thành phẩm để xây dựng, sửa chữa ở xí nghiệp sản xuất xi măng, xuất vải thành phẩm để may quần áo bảo hộ lao động ở xí nghiệp dệt.

* Doanh thu từ hoạt động khác bao gồm:

- Doanh thu từ hoạt động đầu tư tài chính gồm các khoản thu từ các hoạt động liên doanh liên kết, vốn góp cổ phần, cho thuê tài sản, lãi tiền gửi, lãi tiền cho vay, thu từ hoạt động mua bán chứng khoán (trái phiếu, tín phiếu, cổ phiếu), hoàn nhập các khoản dự phòng giảm giá chứng khoán đã trích năm trước nhưng sử dụng không hết.

- Doanh thu từ hoạt động bất thường là các khoản thu từ các hoạt động xảy ra không thường xuyên ngoài các khoản thu đã được quy định ở trên, như thu từ hoạt động bán vật tư, hàng hoá, tài sản, đổi thừa 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 thu khó đòi đã trích năm trước nhưng không sử dụng hết và khoản thu bất thường khác.

2.2.2. Phân tích quy mô của kết quả sản xuất

Phương pháp phân tích:

- So sánh giữa các kỳ (năm) để phân tích, đánh giá sự biến động về quy mô sản xuất kinh doanh.

- Phân tích các yếu tố cấu thành để tìm nguyên nhân gây nên sự biến động về quy mô sản xuất kinh doanh.

- Phân tích quy mô của kết quả sản xuất trong mối liên hệ giữa các chỉ tiêu để thấy mối quan hệ tác động giữa chúng.

Ví dụ phân tích:

Để lấy ví dụ minh họa cho quá trình phân tích ta sử dụng tài liệu kết quả sản xuất tại một doanh nghiệp sản xuất công nghiệp qua bảng sau:

Bảng 12: Phân tích sự biến động giá trị sản xuất

Yếu tố cấu thành	Kế hoạch	Thực hiện	Chênh lệch	
			Mức	%
1. Giá trị thành phẩm SX bằng NVL của DN	750	740	-10	-1,33
2. Giá trị chế biến SP bằng NVL của người đặt hàng	15	16	1	6,67
3. Giá trị công việc có tính chất công nghiệp	25	24	-1	-4,00
I. Giá trị SX hàng hoá (1+2+3)	790	780	-10	- 1,27
4. Giá trị NVL của khách hàng	45	56	11	24,40
5. Giá trị chênh lệch giữa CK và ĐK SP đang chế tạo	40	48	8	20
6. Giá trị SP tự chế tạo dùng và sản xuất tiêu thụ khác	5	11	6	120,00
II. Giá trị sản xuất (I+4+5+6)	880	895	+15	1,7
III. Giá trị SX hàng hoá tiêu thụ	780	764	-16	- 2,05
IV. Giá trị đầu tư cho sản xuất	604	634,2	30,2	5,00

Căn cứ số liệu Bảng 12, ta có thể phân tích các mặt sau:

- Phân tích kết quả sản xuất theo các yếu tố cấu thành

* Chỉ tiêu giá trị SX hàng hoá: So với mục tiêu kế hoạch đề ra giảm 1,27% tương ứng với 10 triệu đồng là do yếu tố 1 và 3 giảm, còn yếu tố 2 thì tăng so với kế hoạch. Chúng ta có thể đi sâu vào từng yếu tố cấu thành của chỉ tiêu này để thấy rõ hơn.

* Chỉ tiêu giá trị tổng sản xuất: So với kế hoạch tăng 1,7% tương ứng tăng 15 triệu đồng chủ yếu là do yếu tố 4 và 5. Tương tự ta có thể đi sâu nghiên cứu từng yếu tố cấu thành chỉ tiêu trên để thấy rõ hơn.

Qua phân tích ta thấy chỉ tiêu giá trị sản xuất tăng so với kế hoạch đề ra nhưng chỉ tiêu giá trị sản xuất hàng hoá là giảm, không đạt mục tiêu kế hoạch. Xét về tính chất của từng yếu tố tác động đến hai chỉ tiêu này có thể cho ta đánh giá là chất lượng công tác quản lý và tổ chức sản xuất của DN nhìn chung là chưa tốt.

- Phân tích kết quả sản xuất trong mối quan hệ giữa các chỉ tiêu

Để phân tích mối quan hệ giữa các chỉ tiêu phản ánh về quy mô sản xuất ở DN trước hết ta phải thiết kế mối quan hệ giữa chỉ tiêu qua phương trình kinh tế sau:

$$\text{Giá trị hàng hoá tiêu thụ} = \frac{\text{Tổng giá trị sản xuất}}{\text{sản xuất}} \times \frac{\text{Hệ số sản xuất hàng hoá}}{\text{hàng hoá}} \times \frac{\text{Hệ số tiêu thụ hàng hoá}}{\text{hàng hoá}}$$

So sánh các hệ số sản xuất hàng hoá và hệ số tiêu thụ hàng hoá giữa hai kỳ để đánh giá tình hình tồn kho sản phẩm dở dang và thành phẩm tồn kho biến động giữa các kỳ.

Căn cứ bảng phân tích giá trị sản xuất trên, sử dụng các chỉ tiêu (I+II+III) ở kỳ kế

hoạch và thực hiện, đưa vào phương trình biểu hiện mối quan hệ trên ta có:

$$\text{Kế hoạch: } 780 = 880 \times 790/880 \times 780/790 = 880 \times 0,90 \times 0,99$$

$$\text{Thực hiện: } 764 = 895 \times 780/895 \times 764/780 = 895 \times 0,87 \times 0,98$$

- Hệ số sản xuất hàng hoá: Thực hiện so với kế hoạch giảm 0,03 là do giá trị sản phẩm đang chế tạo còn tồn đọng cao hơn so với kế hoạch.

- Hệ số SX hàng hoá tiêu thụ: Thực hiện so với kế hoạch giảm 0,01 là do SP SX còn tồn đọng trong kho chưa tiêu thụ được nhiều hơn so với mục tiêu kế hoạch.

Thông qua đánh giá hai hệ số trên cũng cho phép ta kết luận về chất lượng công tác quản lý sản xuất về mặt quy mô chung ở DN.

- Phân tích kết quả sản xuất liên hệ với giá trị đầu tư

Quá trình phân tích này được thực hiện là so sánh chỉ tiêu phản ánh kết quả của quy mô sản xuất kỳ phân tích so với kỳ gốc được điều chỉnh theo hướng quy mô của giá trị đầu tư chi phí sản xuất nhằm xác định mức biến động tương đối của chỉ tiêu kết quả sản xuất của kỳ phân tích.

Trong trường hợp giả định hoạt động đầu tư sẽ cho ngay kết quả trong kỳ xem xét thì công thức xác định như sau:

$$\text{Mức biến động tương đối KQSX} = \frac{\text{Kết quả SX thực tế}}{\text{Kết quả SX kỳ gốc}} \times \frac{\text{Đầu tư thực tế}}{\text{Đầu tư kỳ gốc}}$$

Căn cứ tài liệu ở bảng phân tích ta sử dụng chỉ tiêu kỳ gốc II và IV thay thế vào công thức trên ta có:

$$\begin{aligned} \text{Mức biến động tương đối kết quả sản xuất} &= 895 - 880 \times 634,2/604 \\ &= 895 - 924 = -29 \text{ trđ} \end{aligned}$$

Mức biến động tương đối trên (-29 triệu đồng) biểu hiện trong điều kiện như mục tiêu kế hoạch đề ra, DN đầu tư 604 triệu đồng chi phí thì giá trị sản xuất thu được 880 triệu đồng, DN đầu tư 634,2 triệu đồng chi phí thì kết quả thu được giá trị sản xuất tương ứng như kế hoạch phải là 924 triệu đồng, nhưng thực tế DN chỉ đạt 895 triệu đồng. Như vậy, giảm so với kế hoạch là 29 triệu đồng hay chỉ đạt 96,86% kế hoạch $(895/924) \times 100$.

Điều này chứng tỏ hiệu quả đầu tư chi phí cho 1 triệu đồng giá trị sản xuất thực hiện so với kế hoạch giảm.

Chi phí đầu tư bình quân cho 1 triệu đồng giá trị sản xuất kế hoạch là:

$$604 \text{ triệu đồng} / 880 \text{ triệu đồng} = 0,69 \text{ triệu đồng.}$$

Chi phí đầu tư bình quân cho 1 triệu đồng giá trị sản xuất thực tế là:

$$634,2 \text{ triệu đồng} / 895 \text{ triệu đồng} = 0,71 \text{ triệu đồng.}$$

Chi phí đầu tư để sản xuất 1 triệu đồng giá trị sản xuất thực hiện so với kế hoạch tăng 0,02 triệu đồng. Điều này chứng tỏ chất lượng quản lý chi phí đầu tư kém hiệu quả so với mục tiêu đề ra.

2.2.3. Đánh giá tốc độ tăng trưởng của sản xuất kinh doanh

Trong điều kiện sản xuất, kinh doanh theo cơ chế thị trường, các DN không chỉ quan tâm đến sự tồn tại trong từng thời kỳ mà điều cốt yếu là sản xuất kinh doanh của DN phải ngày một phát triển. Mức độ tăng trưởng của DN quyết định sự tồn tại lâu dài của DN trên thị trường.

Để đánh giá tốc độ tăng trưởng trong sản xuất kinh doanh, người ta thường dùng 2 chỉ tiêu là tốc độ phát triển định gốc và tốc độ phát triển liên hoàn sau đây:

- Tốc độ phát triển (tăng trưởng) định gốc: Là tốc độ phát triển tính theo kỳ gốc ổn định (thời kỳ đánh dấu sự ra đời hay bước ngoặt trong kinh doanh của DN).

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

Ví dụ: Có tài liệu phân tích về giá trị sản xuất hàng hoá tiêu thụ tại một doanh nghiệp qua 5 năm như sau:

Bảng 13: Bảng phân tích tốc độ phát triển liên hoàn và định gốc

Chỉ tiêu	1999	2000	2001	2002	2003
Doanh thu tiêu thụ (triệu đồng)	1000	1100	1200	1150	1225
Tốc độ phát triển định gốc (%)	100	110	120	115	122,5
Tốc độ phát triển liên hoàn (%)	100	110	109	95,8	106,5

Tài liệu phân tích ở Bảng 13 cho ta thấy quá trình tiêu thụ sản phẩm ở DN. Tốc độ tăng trưởng trong 3 năm đầu, đến năm 2002 có giảm và năm 2003 lại tăng lên.

Hai chỉ tiêu trên (tốc độ phát triển liên hoàn và tốc độ phát triển định gốc) thường được phân tích kết hợp trong mối quan hệ với chu kỳ sống của sản phẩm.

Chu kỳ sống của sản phẩm được biểu hiện qua sự biến động của doanh thu tiêu thụ sản phẩm, tương ứng với quá trình phát triển của sản phẩm trên thị trường. Mỗi sản phẩm có một chu kỳ sống khác nhau và được gắn với một thị trường nhất định. Chu kỳ sống (vòng đời) của sản phẩm được chia làm 4 giai đoạn (4 pha).

+ Pha triển khai: (hay còn gọi là pha giới thiệu sản phẩm). Sản phẩm hàng hoá của DN được bắt đầu đưa vào thị trường nhưng tiêu thụ rất chậm chạp, sản phẩm hàng hoá của DN đang ít người biết đến, chi phí kinh doanh tính cho một đơn vị sản phẩm và các chi phí nhằm hoàn thiện sản phẩm còn khá lớn, chi phí quảng cáo, giới thiệu sản phẩm của DN còn quá cao.

Do vậy, ở giai đoạn này DN chưa có lãi, thậm chí còn lỗ. Nhiệm vụ đặt ra cho các DN trong thời kỳ này là:

- Tăng cường quảng cáo, giao tiếp, giữ bí mật công nghệ, thiết bị.
- Tăng chi phí sản xuất để sản xuất và để tiếp cận các kênh phân phối.
- Tiếp tục thăm dò thị trường, linh hoạt trong phương thức bán hàng, mở rộng công tác tiếp thị.

+ Pha phát triển (pha tăng trưởng): do khả năng xâm nhập thị trường lớn, sản phẩm và uy tín của DN đã bắt đầu được khách hàng chấp nhận và khối lượng tiêu thụ tăng nhanh, các chi phí quảng cáo và chi phí kinh doanh dần hoàn thiện và tính cho

một đơn vị sản phẩm giảm dần. Nhiệm vụ của DN trong thời kỳ này là đẩy nhanh khối lượng sản xuất để đảm bảo tiêu thụ, đáp ứng được các nhu cầu của thị trường.

+ Pha chín muồi (pha bão hoà): ở pha này, giai đoạn đầu tốc độ tiêu thụ còn tăng nhưng sau đó bắt đầu giảm dần ở giai đoạn sau, chi phí kinh doanh trên một đơn vị sản phẩm thấp và do đó đạt lợi nhuận cao. Nhiệm vụ của DN trong giai đoạn này phải kéo dài thời kỳ sung mãn và cần có ngay giải pháp để triển khai bước sau, khi thấy việc tiêu thụ sản phẩm bắt đầu chững lại.

+ Pha suy thoái: ở pha này tốc độ tiêu thụ giảm nhanh, nếu không giảm mức sản xuất kinh doanh sản phẩm hàng hoá thì khối lượng hàng hoá sẽ tồn đọng rất lớn. Giai đoạn này chi phí sản xuất kinh doanh trên một đơn vị sản phẩm cao, lợi nhuận giảm, nếu kéo dài thời gian sẽ bị lỗ và phá sản. Nhiệm vụ của DN trong giai đoạn này là phải dùng biện pháp giảm khối lượng sản xuất, hạ giá bán, cải tiến chất lượng, mẫu mã sản phẩm; thay đổi địa bàn tiêu thụ, tăng cường quảng cáo để tăng khối lượng tiêu thụ.

Thông qua nghiên cứu chu kỳ sống của sản phẩm giúp các nhà DN biết được sản phẩm của DN đang ở pha nào trên thị trường khi nào cần phải thay đổi sản phẩm mới, thay thế SP đã lỗi thời, hoặc chỉ cần thay đổi một số chức năng nhất định của SP.

2.2.4. Phân tích kết quả sản xuất theo mặt hàng

Nghiên cứu chu kỳ sống của sản phẩm nhằm xem xét tính mềm dẻo, linh động của các loại sản phẩm ở doanh nghiệp theo cơ chế thị trường. Tuy nhiên, hiện tại vẫn còn nhiều doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm ổn định, theo đơn đặt hàng dài hạn của khách hàng, hoặc các sản phẩm có tính chiến lược quốc gia được Nhà nước trực tiếp đầu tư và giao nhiệm vụ kế hoạch. Với loại doanh nghiệp này, quá trình phân tích phải căn cứ vào các chỉ tiêu kế hoạch để đánh giá nhiệm vụ trọng tâm trong hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp. Để đánh giá kết quả sản xuất theo mặt hàng ta có thể sử dụng hai loại thước đo: thước đo hiện vật và thước đo giá trị.

- Thước đo hiện vật: Dùng thước đo này để so sánh số lượng từng loại sản phẩm thực hiện so với kế hoạch, nhằm đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch các mặt hàng. Ở đây cũng cần lưu ý rằng việc vượt kế hoạch không phải lúc nào cũng là tốt trong các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong thực tế, có trường hợp vượt mức kế hoạch khá lớn đã có thể gây ra hiện tượng dư thừa sản phẩm, ế đọng hàng hoá và khê đọng vốn trong sản xuất kinh doanh. Vì vậy, khi tiến hành phân tích chúng ta phải căn cứ vào từng tình huống cụ thể giữa cung và cầu cùng các yếu tố khác để đưa ra những kết luận hợp lý. Tuy nhiên, khi dùng thước đo này không thể phân tích cho nhiều loại sản phẩm khác nhau, mà thông thường chỉ tính cho một loại sản phẩm. Vì vậy, để loại trừ nhược điểm của phương pháp này người ta sử dụng thước đo bằng giá trị.

- Thước đo giá trị: Với thước đo này nhằm để đánh giá tình hình thực hiện các mặt hàng sản xuất chủ yếu khác nhau. Xác định tỷ lệ (%) hoàn thành kế hoạch các mặt hàng chủ yếu hoặc những mặt hàng theo nhiệm vụ kế hoạch Nhà nước giao, với nguyên tắc chung là không được lấy các mặt hàng vượt kế hoạch này để bù đắp cho các mặt hàng thiếu hụt khác.

Công thức được xác định như sau:

$$\text{Phần trăm hoàn thành kế hoạch mặt hàng} = \frac{\text{Giá trị các mặt hàng thực tế trong kế hoạch}}{\text{Giá trị các mặt hàng theo kế hoạch}}$$

Ví dụ: Trong năm 2003 doanh nghiệp X sản xuất kinh doanh 3 loại mặt hàng A, B và C theo số liệu dưới đây:

Bảng 14: Bảng phân tích tình hình thực hiện kế hoạch SX theo mặt hàng của SP

Mặt hàng sản xuất	Đơn giá cố định (1000đ)	Số lượng		Giá trị (tr.đồng)	
		KH	TH	KH	TH
A	20	10.000	9.600	200	192
B	16	30.000	32.000	480	512
C	12	15.000	15.000	180	180
D	10	-	5.000	-	50
Tổng cộng				860	934

Từ tài liệu Bảng 14 tính tỉ lệ % hoàn thành kế hoạch SX của từng mặt hàng:

$$\text{Mặt hàng A} = \frac{9.600}{10.000} \times 100 = 96\%$$

$$\text{B} = \frac{32.000}{30.000} \times 100 = 106,6\%$$

$$\text{C} = \frac{15.000}{15.000} \times 100 = 100\%$$

Như vậy, xét từng mặt hàng cho thấy: mặt hàng A không đạt kế hoạch, mặt hàng B vượt kế hoạch và mặt hàng C đạt kế hoạch. Nếu tính mức hoàn thành kế hoạch về mặt giá trị, ta có số liệu sau:

$$\% \text{ Hoàn thành kế hoạch} = \frac{192 + 480 + 180}{200 + 480 + 180} \times 100\% = \frac{852}{860} \times 100\% = 99,01\%$$

Qua tài liệu phân tích cho thấy: Tình hình sản xuất các mặt hàng chủ yếu doanh nghiệp mới đạt 99,01%. Nguyên nhân là do mặt hàng A không đạt kế hoạch (mới đạt 96%); trong khi đó doanh nghiệp lại chạy theo thị trường đưa sản phẩm D ngoài kế hoạch vào sản xuất để tham gia vào thị trường tự do. Doanh nghiệp cần phải tìm những nguyên nhân: tại sao mặt hàng A không hoàn thành kế hoạch theo hợp đồng với khách hàng và tại sao phải đưa sản phẩm D vào sản xuất, cần xem xét khối lượng mặt hàng D sản xuất ra có tiêu thụ hết không?

2.2.5. Phân tích chỉ tiêu bán ra - doanh thu tiêu thụ

a) Doanh thu trong quan hệ với khối lượng tiêu thụ và giá bán

Doanh thu là toàn bộ số tiền thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ và các hoạt động khác.

Trong khuôn khổ nội dung này, chúng ta chỉ nghiên cứu doanh thu tiêu thụ về các sản phẩm hàng hoá, mà doanh nghiệp đã bán ra ngoài thị trường. Chỉ tiêu này phản

ảnh hưởng hàng mà doanh nghiệp đã xuất kho để cung cấp cho khách hàng tiêu thụ và doanh nghiệp đã nhận được tiền hoặc khách hàng chấp nhận trả tiền.

Nếu ký hiệu doanh thu tiêu thụ là D; Q_i là khối lượng tiêu thụ sản phẩm loại i và g_i là giá bán đơn vị sản phẩm i.

$$\text{Ta có thể viết: } D = \sum_{i=1}^n Q_i \times g_i$$

Với quan hệ này, doanh thu tiêu thụ chịu ảnh hưởng trực tiếp của 3 nhân tố: Khối lượng sản phẩm tiêu thụ (Q); Kết cấu sản phẩm tiêu thụ (K) và giá bán đơn vị SP (g).

Phương pháp phân tích là so sánh doanh thu tiêu thụ giữa thực tế với kế hoạch hoặc so sánh qua 2 năm để xác định phân chênh lệch doanh thu; sau đó sử dụng phương pháp loại trừ để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố.

$$\text{Đối tượng phân tích: } \Delta D = D_1 - D_0$$

Trong đó:

$$\text{Doanh thu năm nay là: } D_1 = \sum_{i=1}^n Q_{1i} \times g_{1i}$$

$$\text{Và Doanh thu năm trước là: } D_0 = \sum_{i=1}^n Q_{0i} \times g_{0i}$$

Q_{1i} và Q_{0i} là khối lượng tiêu thụ từng loại sản phẩm i của năm nay và năm trước
 g_{1i} và g_{0i} là giá bán đơn vị sản phẩm i của năm nay và năm trước.

Nhân tố ảnh hưởng:

+ Ảnh hưởng nhân tố khối lượng tiêu thụ:

$$\Delta D_Q = D_0 \times Tt - D_0$$

Tt là tỷ lệ % hoàn thành khối lượng tiêu thụ. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$Tt = \frac{\sum Q_{1i} \times g_{*i}}{\sum Q_{0i} \times g_{*i}} \times 100$$

+ Ảnh hưởng nhân tố cơ cấu tiêu thụ:

$$\Delta D_K = \sum_{i=1}^n Q_{1i} \times g_{0i} - D_0 \times Tt$$

+ Ảnh hưởng nhân tố giá bán:

$$\Delta D_g = D_1 - \sum_{i=1}^n Q_{1i} \times g_{0i}$$

Tổng hợp ảnh hưởng các nhân tố:

$$\Delta D_Q + \Delta D_K + \Delta D_g = KQ \xrightarrow{ss} \Delta D$$

b) Doanh thu trong quan hệ với giá trị hàng tồn đầu kỳ (Td), mua vào hay sản xuất ra trong kỳ (M_{sx}) và giá trị hàng tồn cuối kỳ (Tc)

Trong trường hợp này, doanh thu tiêu thụ hay giá trị lượng hàng bán ra lại quan hệ trực tiếp với 3 nhân tố là T_d , M_{sx} và T_c . Ta có thể viết mối quan hệ như sau:

$$D = T_d + M_{sx} - T_c.$$

Phương pháp phân tích là so sánh doanh thu thực tế với kế hoạch để xác định phân chênh lệch và tốc độ tăng doanh thu; sử dụng phương pháp liên hệ cân đối để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng phân tích.

Đối tượng phân tích: $\Delta D = D_1 - D_k$

Trong đó: $D_1 = T_{d1} + M_{sx1} - T_{c1}$

Và $D_k = T_{dk} + M_{sxk} - T_{ck}$

D_1 là doanh thu thực tế và D_k là doanh thu kế hoạch.

T_{d1} và T_{dk} là giá trị lượng hàng tồn đầu kỳ thực tế và kế hoạch.

T_{c1} và T_{ck} là giá trị lượng hàng tồn cuối kỳ thực tế và kế hoạch.

M_{sx1} và M_{sxk} là giá trị lượng hàng mua vào hay sản xuất ra thực tế và kế hoạch.

Nhân tố ảnh hưởng:

+ Ảnh hưởng nhân tố giá trị hàng tồn đầu kỳ (T_d):

$$\Delta D_{Td} = T_{d1} - T_{dk}$$

+ Á/h của nhân tố giá trị hàng mua vào (SX) ra (M_{sx}):

$$\Delta D_{M_{sx}} = M_{sx1} - M_{sxk}$$

+ Ảnh hưởng nhân tố giá trị hàng tồn cuối kỳ (T_c):

$$\Delta D_{Tc} = -(T_{c1} - T_{ck})$$

Tổng hợp ảnh hưởng các nhân tố:

$$\Delta D_{Td} + \Delta D_{M_{sx}} + \Delta D_{Tc} = KQ \overset{ss}{\longleftrightarrow} \Delta D$$

Trong các nhân tố ảnh hưởng chủ yếu theo chỉ tiêu xác định, thì nhân tố giá trị lượng hàng mua vào hay sản xuất ra chiếm vị trí quan trọng nhất và nó quyết định giá trị lượng hàng bán ra trong kỳ. Tuy nhiên, thông qua 2 nhân tố tồn đầu và cuối kỳ để đánh giá khả năng an toàn trong tiêu thụ và cũng cho thấy phần nào nhu cầu tiêu thụ từng loại sản phẩm để có hướng giải quyết.

Đồng thời, khi phân tích, ngoài phân tích ảnh hưởng trực tiếp của các nhân tố trên, chúng ta còn phải xem xét một số nhân tố ảnh hưởng khác như: nhu cầu tiêu thụ, khả năng thu nhập và thị hiếu của khách hàng, các điều kiện tự nhiên, kinh tế, xã hội tác động đến khả năng tiêu thụ.

Ví dụ: Có số liệu thu thập như sau:

Bảng 15: Bảng phân tích chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ theo tổng số và nhóm hàng

Chỉ tiêu (Triệu đồng)	Tổng số		Sản phẩm A		Sản phẩm B	
	KH	TT	KH	TT	KH	TT
1. Giá trị hàng tồn đầu kỳ	35	20	25	10	10	10
2. Giá trị hàng SX ra trong kỳ	250	260	175	185	75	75
3. Giá trị hàng bán ra trong kỳ	255	265	180	195	75	70
4. Giá trị hàng tồn cuối kỳ	30	15	20	0	10	15

Với số liệu thu thập từ Bảng 15, để phân tích tình hình thực hiện doanh thu tiêu thụ của DN, chúng ta cần xác định phần chênh lệch chỉ tiêu bán ra trong kỳ, tức là đối tượng cần phân tích:

Đối tượng phân tích: $\Delta D = 265 - 255 = +10$ triệu;

Trong đó nhóm hàng A = +15 triệu và B = -5 triệu

Nhân tố ảnh hưởng:

+ Do nhân tố Tđ: $\Delta D(Tđ) = 20 - 35 = -15$ tr. trong đó: A = -15 tr và B = 0

+ Do nhân tố Tc: $\Delta D(Tc) = -(15 - 30) = +15$ tr. trong đó: A = +20 tr và B = -5tr.

+ Do nhân tố Msx: $\Delta D(Msx) = 260 - 250 = +10$ tr. trong đó: A = +10 tr và B = 0

Từ số liệu phân tích trên, chúng ta lập bảng các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu bán ra (Doanh thu tiêu thụ) như sau:

Bảng 16: Bảng các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu bán ra trong kỳ

DVT: Triệu đồng

Nhóm hàng	Chênh lệch doanh thu	Trong đó do các nhân tố ảnh hưởng:		
		Tồn đầu kỳ	Sản xuất trong kỳ	Tồn cuối kỳ
A	+15	-15	+10	+20
B	-5	0	0	-5
Tổng số	+10	-15	+10	+15

Kết quả phân tích đã cho thấy, thực tế so với kế hoạch về chỉ tiêu bán ra trong kỳ, nếu xét theo tổng số thì DN đã hoàn thành vượt mức kế hoạch; thực tế đã tăng lên 10 triệu đồng. Nhưng, nếu xét theo nhóm hàng thì nhóm hàng A đã tăng lên vượt mức là 15 triệu và ngược lại nhóm hàng B lại giảm 5 triệu đồng. Nguyên nhân của vấn đề trên, trước hết là do DN đã đẩy nhanh tiến độ sản xuất ra hay mua vào vượt kế hoạch.

Tuy nhiên, nếu xét theo nhân tố ảnh hưởng tồn đầu và cuối kỳ thì rõ ràng đã cho thấy nhóm hàng A có thể đang có nhu cầu tiêu thụ lớn và nhóm hàng B có xu hướng chững lại hay sút giảm. Vì vậy, DN cần có giải pháp tăng khả năng mua vào hay sản xuất đối với nhóm hàng A và giảm đối với nhóm hàng B. Hoặc, DN cần phải tăng cường quảng cáo, mở rộng thị trường tiêu thụ đối với nhóm hàng B. Đồng thời, cần có kế hoạch bổ sung kịp thời sự thiếu hụt tồn kho về giá trị hàng hoá của nhóm hàng A,

đảm bảo độ an toàn và sự nhịp nhàng, hiệu quả trong sản xuất kinh doanh.

2.2.6. Phân tích kết quả sản xuất về mặt chất lượng sản phẩm

Việc phân tích kết quả sản xuất về mặt chất lượng có thể được thực hiện bằng nhiều phương pháp khác nhau, tùy thuộc vào đối tượng sản xuất của các loại sản phẩm mà áp dụng phương pháp cho thích hợp.

Ở đây, chúng ta phân tích trong hai trường hợp về loại sản phẩm sản xuất: sản phẩm sản xuất được phân làm nhiều thứ hạng (loại 1, 2, 3, ...) và các loại sản phẩm sản xuất không phân thành thứ hạng (không cho phép sai sót về tiêu chuẩn kỹ thuật, nếu có sai sót đều bị loại bỏ).

a) Trường hợp sản phẩm có phân thành thứ hạng

Trong các DN sản xuất, các sản phẩm sản xuất thường rất đa dạng, phong phú về chủng loại. Trong đó có những sản phẩm được phân cấp thành nhiều loại khác nhau, nhưng những thứ hạng phẩm cấp này đều được thị trường chấp nhận. Đối với những loại sản phẩm có thể phân loại này, quá trình phân tích chất lượng sản phẩm, chúng ta nên phân tích cho mỗi loại sản phẩm cụ thể và có thể sử dụng một trong các chỉ tiêu tỷ trọng từng thứ hạng, đơn giá bình quân và hệ số phẩm cấp. Nhưng, trong phân tích tốt nhất nên sử dụng đồng thời 3 chỉ tiêu thì độ chính xác phân tích sẽ cao hơn.

* Chỉ tiêu tỷ trọng từng thứ hạng sản phẩm

Chỉ tiêu (Phương pháp) tỷ trọng được thực hiện bằng cách so sánh tỷ trọng các thứ hạng sản phẩm ở kỳ báo cáo so với kỳ gốc, nhằm đánh giá tình hình biến động về chất lượng sản phẩm giữa các kỳ phân tích, qua đó cho phép ta kết luận được về tình hình chất lượng sản phẩm. Qua phân tích, nếu tỷ trọng sản phẩm loại 1 (loại tốt nhất) tăng lên và tỷ trọng sản phẩm loại 2 giảm thì chứng tỏ chất lượng tăng lên.

* Chỉ tiêu đơn giá bình quân

Sử dụng chỉ tiêu đơn giá bình quân để phân tích chất lượng sản phẩm được thực hiện qua hai bước:

Bước 1: Xác định đơn giá bình quân từng kỳ theo công thức sau:

$$\text{Đơn giá bq} = \frac{\sum(\text{Số lượng từng loại} \times \text{đơn giá từng loại})}{\sum \text{Số lượng SP}}$$

Sau đó so sánh đơn giá bình quân của kỳ phân tích so với kỳ gốc để xác định chênh lệch tăng hay giảm.

Bước 2: Xác định ảnh hưởng do chất lượng sản phẩm thay đổi đến giá trị sản xuất theo công thức sau:

$$\text{Giá trị sản lượng tăng (giảm) do chất lượng} = \left[\frac{\text{Đơn giá b.q kỳ báo cáo}}{\text{Đơn giá b.q kỳ gốc}} - 1 \right] \times \text{Số lượng sản phẩm kỳ báo cáo}$$

Qua công thức trên chúng ta thấy, nếu giá cả sản phẩm thay đổi chủ yếu là do chất lượng sản phẩm thì lúc đó giá trị sản lượng sẽ:

- + Tăng khi chất lượng được nâng lên.
- + Giảm khi chất lượng giảm đi.

*** Chỉ tiêu hệ số phẩm cấp bình quân (Hf).**

Sử dụng chỉ tiêu hệ số phẩm cấp để phân tích chất lượng sản phẩm được thực hiện qua hai bước:

Bước 1: Xác định hệ số phẩm cấp bình quân lấy căn cứ thứ hạng phẩm cấp để xác định.

$$\text{Hệ số phẩm cấp bình quân} = \frac{\Sigma(\text{Số lượng SP từng loại} \times \text{Đơn giá từng loại})}{\Sigma(\text{Số lượng SP từng loại} \times \text{Đơn giá loại cao})} \leq 1$$

Hệ số phẩm cấp tính được giữa các kỳ phân tích luôn nhỏ hơn hoặc bằng 1, nếu bằng 1 chứng tỏ các sản phẩm đều là loại cao nhất (loại 1)

Bước 2: Mức độ ảnh hưởng của chất lượng sản phẩm đến giá trị sản lượng:

$$\text{Giá trị sản lượng tăng (giảm) do chất lượng} = \left[\text{Hệ số phẩm cấp kỳ phân tích} - \text{Hệ số phẩm cấp kỳ gốc} \right] \times \text{Số lượng sản phẩm kỳ phân tích} \times \text{Đơn giá cao nhất}$$

Ví dụ: Có tài liệu sau đây về chất lượng sản phẩm ở 1 DN.

Bảng 17: Bảng số liệu thu thập về sản xuất sản phẩm cà phê qua 2 năm

Thứ hạng	Đơn giá cố định (đồng)	Năm trước			Năm nay		
		Số lượng	%	Tiền (ng.đ)	Số lượng	%	Tiền (ng.đ)
Loại 1	5.000	7.000	70	35.000	8.625	75	43.125
Loại 2	4.000	3.000	30	12.000	2.875	25	11.500
Cộng		10.000	100	47.000	11.500	100	54.625

Căn cứ vào tài liệu trên ta phân tích theo ba chỉ tiêu:

- Chỉ tiêu tỷ trọng: Qua cột tỷ trọng giữa năm nay và năm trước cho ta thấy: Tình hình chất lượng sản phẩm cà phê có chiều hướng tăng lên, biểu hiện thứ hạng sản phẩm loại 1 tăng từ 70% lên 75%, thứ hạng loại 2 có xu hướng giảm từ 30% xuống còn 25%. Điều này chứng tỏ DN đã có cố gắng nâng cao chất lượng sản phẩm.

- Chỉ tiêu đơn giá bình quân:

Xác định giá bình quân năm nay và năm trước:

+ Đơn giá bình quân năm trước: $47.000.000/10.000 = 4.700 \text{ đ/SP}$

+ Đơn giá bình quân năm nay: $54.625.000/11.500 = 4.750 \text{ đ/SP}$

So sánh đơn giá bình quân năm nay đã tăng 50đ trên mỗi sản phẩm so với đơn giá bình quân năm trước, chứng tỏ nếu như giá cả sản phẩm thay đổi chủ yếu do chất lượng thì chất lượng sản phẩm cà phê của DN đã tăng lên và đã làm cho giá trị sản lượng tăng lên. Giá trị sản lượng tăng có thể lượng hoá như sau:

$$11.500 \times (4.750 - 4.700) = +575.000$$

- Chỉ tiêu hệ số phẩm cấp bình quân.

Xác định hệ số phẩm cấp năm nay so với năm trước.

$$+ \text{Hệ số phẩm cấp năm trước} = \frac{47.000.000}{10.000 \times 500} = 0,94$$

$$+ \text{Hệ số phẩm cấp năm nay} = \frac{54.625.000}{11.500 \times 500} = 0,95$$

So sánh hệ số phẩm cấp năm nay so với năm trước: $0,95 - 0,94 = + 0,01$

Như vậy, hệ số phẩm cấp năm nay đã tăng so với năm trước, điều này có nghĩa là chất lượng sản phẩm năm nay đã tăng hơn so với năm trước và do đó, đã làm tăng giá trị sản xuất một lượng là: $11.500 \times (0,95 - 0,94) \times 5.000 = + 575.000đ$

b) Trường hợp SP không phân thành thứ hạng

Phân tích tình hình sai hỏng trong sản xuất được sử dụng để phân tích chất lượng sản phẩm trong trường hợp sản phẩm không phân thành thứ hạng. Quá trình phân tích này áp dụng đối với các DN sản xuất ra những sản phẩm không đủ quy cách phẩm chất đều coi là phế phẩm và không được phép tiêu dùng trên thị trường. Hay nói đúng hơn là chỉ phân tích cho những sản phẩm không phân thành thứ hạng như trường hợp trên, mà sản phẩm sản xuất ra chỉ có thành phẩm hay phế phẩm. Đối với những sản phẩm này, khi phân tích người ta không sử dụng những chỉ tiêu đã phân tích trong trường hợp sản phẩm được phân loại như trên, mà chỉ tiêu sử dụng là tỷ lệ phế phẩm (%). Tỷ lệ phế phẩm có thể được đánh giá bằng hai loại thước đo: thước đo hiện vật và thước đo giá trị.

* Thước đo hiện vật:

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm bình quân(hiện vật)} = \frac{\text{Số lượng sản phẩm hỏng}}{\text{Tổng số sản phẩm sản xuất}} \times 100$$

Chỉ tiêu tỷ lệ phế phẩm bằng hiện vật nếu tính được càng lớn thì tình hình sai hỏng càng cao và ngược lại. Chỉ tiêu này có ưu điểm là cho ta thấy rõ số lượng sản phẩm hỏng chiếm trong tổng số sản phẩm sản xuất.

Nhưng, nếu sử dụng thước đo này thì chỉ tính cho từng loại sản phẩm riêng biệt, mà không tính cho nhiều sản phẩm khác nhau. Do vậy, nó không tổng hợp được để đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh khi DN sản xuất nhiều sản phẩm khác nhau và không phản ánh được bộ phận chi phí sản xuất, chi phí sản phẩm hỏng sửa chữa được và chi phí sản xuất số phế phẩm. Vì vậy, để loại trừ nhược điểm này, người ta thường sử dụng thước đo bằng giá trị.

* Tỷ lệ phế phẩm bằng thước đo giá trị (Tf).

Để khắc phục nhược điểm của chỉ tiêu tỷ lệ phế phẩm bình quân bằng hiện vật người ta dùng chỉ tiêu tỷ lệ phế phẩm bằng thước đo giá trị. Khi sử dụng chỉ tiêu này, ta cần nắm vững khái niệm sản phẩm hỏng có thể sửa chữa được và sản phẩm hỏng không thể sửa chữa được.

- Sản phẩm hỏng không thể sửa chữa được là những sản phẩm có sai sót về mặt kỹ thuật, nhưng những sai sót đó không thể sửa chữa được, hoặc có thể sửa chữa được, nhưng chi phí sửa chữa lớn hơn chi phí sản xuất ra sản phẩm mới.

- Ngược lại, sản phẩm hỏng có thể sửa chữa được là những sản phẩm có sai sót về mặt kỹ thuật, nhưng những sai sót đó có thể sửa chữa được, đồng thời chi phí sửa chữa thấp hơn chi phí sản xuất ra sản phẩm mới.

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm bình quân(giá trị)} = \frac{\text{CPSX Số lượng SP hỏng} + \text{CP sửa chữa SP hỏng}}{\text{Tổng CPSX sản phẩm trong kỳ}} \times 100$$

Chỉ tiêu tỷ lệ phế phẩm cá biệt (của từng loại sản phẩm) (Tf) và tỷ lệ phế phẩm bình quân (tính cho nhiều sản phẩm) (\overline{Tf}) bằng thước đo giá trị đã khắc phục được những nhược điểm của chỉ tiêu bằng hiện vật, tức là có thể tính riêng từng sản phẩm hoặc cũng có thể tổng hợp cho nhiều loại sản phẩm để đánh giá chúng và nó không bỏ sót chi phí sửa chữa sản phẩm hỏng sửa chữa được.

Khi sử dụng chỉ tiêu tỷ lệ phế phẩm bình quân bằng giá trị để đánh giá tình hình biến động về chất lượng sản phẩm của DN thì chúng ta cần lưu ý rằng: tỷ lệ phế phẩm bình quân sẽ chịu ảnh hưởng của 2 nhân tố: nhân tố tỷ lệ phế phẩm cá biệt của từng loại sản phẩm và nhân tố kết cấu từng sản phẩm (tỷ trọng của từng loại sản phẩm). Do đó, để đánh giá thực chất tình hình biến động về chất lượng sản phẩm, ta phải loại trừ nhân tố ảnh hưởng của kết cấu sản phẩm mới phản ánh đúng bản chất của hiện tượng kinh tế.

Vi dụ:

Bảng 18: Bảng số liệu thu thập về chi phí sản xuất sản phẩm qua 2 năm

Đơn vị: 1000đ

Tên sản phẩm	Năm trước		Năm nay	
	Tổng chi phí sản xuất SP	Chi phí SX số phế phẩm	Tổng chi phí sản xuất SP	Chi phí SX phế phẩm
Sản phẩm A	30.000	1.500	21.000	1.092
Sản phẩm B	20.000	600	39.000	1.209

Căn cứ vào tài liệu trên bảng 18, ta lập bảng phân tích 19 - tỷ lệ phế phẩm bình quân như sau:

Bảng 19: Bảng phân tích chất lượng sản phẩm của DN

Đơn vị: 1000đ

Sản phẩm	Năm trước				Năm nay			
	Tổng CPSX	%	CPSX phế phẩm	Tỷ lệ phế phẩm	Tổng CPSX	%	CPSX phế phẩm	Tỷ lệ phế phẩm
A	30.000	60	1.500	5	21.000	35	1.092	5,2
B	20.000	40	600	3	39.000	65	1.209	3,1
Cộng	50.000	100	2.100	4,2	60.000	100	2.301	3,835

Qua tài liệu phân tích cho ta thấy tỷ lệ phế phẩm bình quân năm nay so với năm

trước giảm 0,365% (3,835% - 4,2%), tương ứng với chi phí phế phẩm giảm là $60.000 \times (-0,365) = -219$ nghìn đồng.

Nếu căn cứ vào tỷ lệ phế phẩm cá biệt của từng loại sản phẩm của năm nay cho thấy: nó đều tăng so với năm trước, trong khi đó tỷ lệ phế phẩm bình quân chung thì lại giảm, điều này chứng tỏ tỷ lệ phế phẩm bình quân chưa phản ánh đúng thực chất của tình hình chất lượng sản phẩm. Do vậy, để phản ánh đúng đắn tình hình biến động chất lượng sản phẩm ta phải loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm.

Để loại trừ nhân tố kết cấu, chúng ta có thể sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định ảnh hưởng của nhân tố kết cấu SP đến tỷ lệ phế phẩm bình quân:

$$\Delta \overline{Tf}_K = \frac{1}{100} \times \sum K_{li} \cdot Tf_{oi} - \overline{Tf}_0 = \frac{1}{100} \times (35 \times 5 + 65 \times 3) - 4,2 = -0,5\%$$

Như vậy kết cấu sản phẩm thay đổi đã làm tỷ lệ phế phẩm bình quân giảm 0,5%, và đã làm chi phí phế phẩm năm nay giảm là: $60.000 \times (-0,5\%) = -300$ ngđ.

* Ảnh hưởng nhân tố phế phẩm cá biệt từng loại sản phẩm đến tỷ lệ phế phẩm bình quân là:

$$\Delta \overline{Tf}_{Tf} = \overline{Tf}_1 - \frac{1}{100} \sum K_{li} \cdot Tf_{oi} = 3,835 - \frac{1}{100} \cdot (35 \times 5 + 65 \times 3) = +0,135\%$$

Như vậy, tỷ lệ phế phẩm cá biệt đã làm tỷ lệ phế phẩm bình quân tăng 0,135% và đã làm cho chi phí phế phẩm năm nay tăng lên là: $60.000 \times 0,135\% = 81$ nghìn đồng.

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng, ta lập Bảng 20 sau:

Bảng 20: Bảng tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ lệ phế phẩm bình quân

Nhân tố ảnh hưởng	Tỷ lệ phế phẩm bq	Chi phí phế phẩm năm nay
Kết cấu sản phẩm	-0,5%	-300 nghìn đồng
Tỷ lệ phế phẩm cá biệt	+0,135%	81 nghìn đồng
Cộng	-0,365%	219 nghìn đồng

Kết luận: Trong tài liệu phân tích trên cho ta thấy tỷ lệ phế phẩm bình quân năm nay so với năm trước giảm 0,365% tương ứng với 219 nghìn đồng việc này do 2 nguyên nhân:

- Do thay đổi kết cấu sản phẩm làm cho tỷ lệ phế phẩm bình quân giảm 0,5% tương ứng giảm 300 nghìn đồng. Hiện tượng này xảy ra là do DN giảm tỷ trọng sản phẩm A (SP có tỷ lệ phế phẩm cao) từ 60% năm trước xuống còn 35% năm nay và tăng tỷ trọng sản phẩm B (SP có tỷ lệ phế phẩm thấp 3%) từ 40% lên 65% năm nay.

- Do tỷ lệ phế phẩm cá biệt của 2 SP đều tăng so với năm trước đã làm tỷ lệ phế phẩm bình quân tăng 0,135% tương ứng 81 nghìn đồng, điều này khẳng định chất lượng công tác quản lý sản xuất năm nay đã giảm sút so với năm trước. Đây là vấn đề mà DN cần quan tâm, nghiên cứu tìm ra nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP CHƯƠNG 2

1. Phân tích khái quát môi trường kinh doanh của doanh nghiệp?
2. Phân tích thị trường là gì? Nội dung của phân tích thị trường gồm những vấn đề gì?
3. Trình bày về mặt lý thuyết phương pháp phân tích Năng suất lao động?
4. Trình bày hệ thống chỉ tiêu phân tích tình hình trang bị và sử dụng TSCĐ và nêu ý nghĩa của các chỉ tiêu đó?
5. Trình bày hệ thống chỉ tiêu phân tích kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp?
6. Trình bày về mặt lý thuyết phương pháp phân tích chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ?
7. Trình bày các chỉ tiêu phân tích chất lượng sản phẩm trong trường hợp sản phẩm có phân thành thứ hạng?
8. Trình bày phương pháp phân tích chất lượng sản phẩm trong trường hợp sản phẩm không phân thành thứ hạng?
9. Tài liệu về tình hình SX của Doanh nghiệp X được tổng hợp qua Bảng sau:

Sản phẩm	Khối lượng sản phẩm sản xuất (SP)		Giá cố định (đồng)	Định mức giờ công cho 1 đơn vị sản phẩm (giờ)
	Kế hoạch	Thực tế		
A	1.000	1.500	40.000	20
B	2.000	2.400	50.000	25
C	3.000	2.000	60.000	40

- Hãy: - Đánh giá tình hình sản xuất của từng loại sản phẩm và toàn bộ Doanh nghiệp
- Phân tích tình hình sản xuất về mặt hàng
 - Phân tích ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mặt hàng đến giá trị sản xuất.

10. Có số liệu thu thập của một doanh nghiệp về những chỉ tiêu sản xuất chủ yếu và giá trị đầu tư cho sản xuất như sau:

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay
1. Giá trị sản xuất hàng hóa	6.600	6.500
2. Giá trị tổng sản xuất	7.000	7.500
3. Giá trị hàng hóa thực hiện	6.200	6.000
4. Giá trị đầu tư cho sản xuất	4.700	5.100

Từ số liệu thu thập hãy phân tích kết quả sản xuất thông qua chỉ tiêu giá trị hàng hóa thực hiện với các chỉ tiêu có liên quan và trong mối quan hệ với giá trị đầu tư. (Chú ý: Nhận xét ít nhất 50 dòng).

11. Một doanh nghiệp sản xuất cà phê có số liệu thu thập qua 2 năm như sau:

Thứ hạng sản phẩm	Năm trước		Năm nay		Đơn giá cố định (1000đ)
	Số lượng (tấn)	%	Số lượng (tấn)	%	
Loại 1	150	75	200	80	50.000
Loại 2	50	25	50	20	40.000
Cộng	200	100	250	100	

Từ bảng số liệu hãy phân tích chất lượng cả phê năm nay so với năm trước. (Chú ý: Nhận xét ít nhất 20 dòng).

12. Một doanh nghiệp công nghiệp sản xuất 2 loại sản phẩm A và B có số liệu sản xuất được tổng hợp thông qua bảng như sau:

Sản phẩm	Chi phí sản xuất toàn bộ sản phẩm		Chi phí sản xuất số phế phẩm		Chi phí sửa chữa sản phẩm hỏng	
	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2004	Năm 2005
A	15.000	20.000	500	600	100	240
B	5.000	5.000	75	80	25	25
Cộng	20.000	25.000	575	680	125	265

Với số liệu thu thập được hãy phân tích chất lượng sản phẩm A, sản phẩm B và chất lượng toàn bộ sản phẩm của năm 2005 so với năm 2004 và đưa ra nhận xét (ít nhất 30 dòng).

13. Số liệu thu thập của một doanh nghiệp về các chỉ tiêu bán ra, mua vào được thể hiện thông qua bảng sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Tổng số		Sản phẩm A		Sản phẩm B	
	Kế hoạch	Thực tế	Kế hoạch	Thực tế	Kế hoạch	Thực tế
Tồn đầu kỳ	6	6,5	5	4,5	1	2
Mua vào trong kỳ	24	25,5	16,5	17	7,5	8,5
Bán ra trong kỳ	23,5	25,2	15	16,5	8,5	8,7
Tồn cuối kỳ	6,5	6,8	6,5	5	0	1,8

Với số liệu thu thập được, hãy phân tích chỉ tiêu bán ra giữa thực tế so với kế hoạch và đưa ra nhận xét (ít nhất 30 dòng).

14. Một doanh nghiệp có số giờ máy hao phí cho 1 đơn vị sản phẩm qua 3 đoạn sản xuất như sau:

Sản phẩm	Đoạn sản xuất 1	Đoạn sản xuất 2	Đoạn sản xuất 3	Cộng
A	25	62	14	101
B	40	18	22	80
C	62	70	25	157
D	14	55	8	77

Kế hoạch SX: 10 sản phẩm A; 5 sản phẩm B; 3 sản phẩm C; 7 sản phẩm D. Năng lực sản xuất tính theo giờ máy của đoạn 1 là 920 giờ; đoạn 2 là 1200 giờ; đoạn 3 là 530 giờ. Hãy phân tích điểm rộng, điểm hẹp của năng lực sản xuất của doanh nghiệp.

15. Một doanh nghiệp có số liệu thu thập về kết quả sản xuất, số ngày làm việc, số giờ làm việc và số lao động làm việc qua 2 năm được tổng hợp qua bảng sau:

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2004	Năm 2005
1. Tổng giá trị sản xuất	1000 đồng	502.740	524.319
2. Tổng số ngày làm việc	Ngày	83.790	86.180
3. Tổng số giờ làm việc	Giờ	628.425	672.204
4. Tổng số lao động	Người	315	310

Hãy phân tích khái quát các loại năng suất lao động; phân tích kết quả sản xuất trong môi quan hệ với 4 nhân tố (LD, n, g và Ng) và phân tích tình hình sử dụng lao động của doanh nghiệp. (Chú ý: Nhận xét ít nhất 40 dòng).

16. Có số liệu thu thập về tình hình sử dụng ngày công của 1 doanh nghiệp như sau:

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực tế
1. Giá trị tổng sản xuất (1000đ)	351.000	331.380
2. Số lao động (người)	450	500
3. Tổng số ngày làm việc (ngày)	117.000	131.500
4. Tổng số ngày vắng mặt ngừng việc (ngày)	20.250	24.500
Trong đó:		
- Nghỉ phép	5.400	6.000
- học tập, hội họp	7.200	9.600
- ốm đau	2.250	3.000
- Thai sản, con ốm mẹ nghỉ	2.700	2.300
- Quân sự	2.700	2.000
- việc riêng	-	100
- Tai nạn	-	100
- Thiếu nguyên vật liệu	-	1.200
- Thiên tai, mất điện	-	200
5. Số ngày làm thêm	-	3.500

Hãy phân tích tình hình sử dụng ngày công của doanh nghiệp.

Chương 3

PHÂN TÍCH CHI PHÍ SẢN XUẤT VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM TRONG DOANH NGHIỆP

3.1. Phân tích chi phí sản xuất

3.1.1. Khái niệm và phân loại chi phí

"Chi phí sản xuất kinh doanh là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ những lao động sống và lao động vật hóa mà doanh nghiệp đã bỏ ra có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định (tháng, quý, năm)"⁶.

Như vậy, Chi phí nói chung là sự hao phí thể hiện bằng tiền trong quá trình kinh doanh với mong muốn mang về một sản phẩm, dịch vụ hoàn thành hoặc một kết quả kinh doanh nhất định. Chi phí phát sinh trong các hoạt động sản xuất, thương mại, dịch vụ nhằm đến việc đạt được mục tiêu cuối cùng là doanh thu, lợi nhuận. Tuy nhiên, chi phí được phân loại dựa trên nhiều góc độ (góc nhìn) khác nhau và việc phân loại chi phí không nằm ngoài mục đích phục vụ nhu cầu quản trị DN.

Hiểu biết và tính toán đầy đủ các chi phí liên quan đến hoạt động của DN tạo điều kiện tính toán các chỉ tiêu được chính xác như giá thành, thuế, các khoản nộp ngân sách... trên cơ sở đó đánh giá đúng hiện trạng hoạt động kinh doanh của DN. Để giúp phân biệt và nhận định đúng về chi phí trong thực tiễn, chúng ta phân loại chi phí trên những góc độ khác nhau và thường được phân loại theo các tiêu thức sau:

a) Phân loại chi phí theo các yếu tố cấu thành

Phân loại chi phí theo các yếu tố cấu thành nên tổng chi phí của doanh nghiệp nhằm xác định phương pháp tính toán đối với từng yếu tố, dù yếu tố đó nằm ở khoản mục nào. Theo tiêu thức phân loại này chi phí của doanh nghiệp gồm:

(1) Chi phí hoạt động kinh doanh

Chi phí hoạt động kinh doanh bao gồm các chi phí có liên quan đến quá trình hoạt động kinh doanh của DN như: Chi phí nguyên vật liệu, nhiên liệu, động lực, khấu hao TSCĐ, tiền lương và các khoản có tính chất lương, các khoản trích nộp theo quy định của nhà nước như: Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và chi phí công đoàn, chi phí dịch vụ mua ngoài, chi phí bằng tiền khác.

Không được tính vào chi phí hoạt động kinh doanh các khoản sau đây:

- Các khoản đã được tính vào chi phí hoạt động tài chính và hoạt động khác. Các khoản lỗ do liên doanh liên kết, lỗ từ các hợp đồng đầu tư khác.
- Các khoản thiệt hại được chính phủ trợ cấp hoặc cho phép giảm vốn và các khoản thiệt hại được bên gây thiệt hại và công ty bảo hiểm bồi thường.
- Chi phí đi công tác nước ngoài vượt định mức do Nhà nước quy định.
- Các khoản chi do các nguồn kinh phí khác đài thọ.

⁶PGS. TS. Phạm Thị Gái. 2004. Phân tích hoạt động kinh doanh. NXB Thống kê. Trang 134.

(2) Các chi phí hoạt động khác

Chi phí hoạt động khác gồm:

+ Chi phí hoạt động tài chính

Chi phí hoạt động tài chính là các khoản chi phí đầu tư tài chính ra ngoài DN, nhằm mục đích sử dụng hợp lý các nguồn vốn, tăng thêm thu nhập và nâng cao hiệu quả kinh doanh của DN.

+ Chi phí hoạt động bất thường

Chi phí hoạt động bất thường là các khoản chi phí xảy ra không thường xuyên chưa được quy định tại các mục nói trên. Chi phí bất thường gồm có:

- Chi phí nhượng bán, thanh lý TSCĐ (bao gồm cả giá trị còn lại của TSCĐ khi thanh lý và nhượng bán).

- Giá trị tổn thất thực tế sau khi đã giảm trừ tiền đền bù của người phạm lỗi và của tổ chức bảo hiểm, trợ giá phế liệu thu hồi (nếu có) và số tiền đã bù đắp bằng các quỹ dự phòng.

- Chi phí cho việc thu hồi các khoản nợ đã xoá.

- Các khoản thu bất thường khác.

DN phải có quy chế quản lý từng khoản chi phí bất thường. Đối với các khoản thiệt hại do tập thể hay cá nhân gây ra phải làm rõ mức độ, nguyên nhân và trách nhiệm đền bù kèm theo các biện pháp xử lý hành chính.

b) Phân loại chi phí theo khoản mục

Chi phí của DN được chia ra các khoản mục sau đây:

(1) Chi phí sản xuất

Chi phí sản xuất bao gồm 3 khoản mục chi phí chủ yếu:

+ Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp

Đây là những chi phí bao gồm chi phí về nguyên vật liệu chính, nguyên vật liệu phụ và vật liệu khác trực tiếp sử dụng cho việc sản xuất để tạo ra sản phẩm và dịch vụ. Đặc điểm của nguyên vật liệu trực tiếp là chuyển hết giá trị một lần vào sản phẩm sau khi tham gia quá trình sản xuất và thay đổi hình thái vật chất ban đầu.

+ Chi phí nhân công trực tiếp

Phản ánh chi phí lao động trực tiếp để sản xuất ra sản phẩm, lao vụ, dịch vụ trong các DN. Thể hiện về chi lương trả theo sản phẩm và các khoản phải thanh toán cho nhân công trực tiếp sản xuất. Chi phí này thường bao gồm chi phí về tiền lương chính, lương phụ, các khoản phụ cấp, tiền bảo hiểm xã hội...cho nhân công lao động trực tiếp tạo ra sản phẩm.

+ Chi phí sản xuất chung

Chi phí sản xuất chung phản ánh những chi phí phát sinh ở các phân xưởng, bộ phận sản xuất của DN ngoài 2 loại chi phí nói trên.

Ba loại chi phí kể trên là những chi phí sản xuất sản phẩm gắn liền với quá trình

sản xuất và hình thành nên giá thành sản phẩm. Trong đó hai loại chi phí nguyên vật liệu và nhân công trực tiếp là những chi phí khả biến, còn chi phí sản xuất chung bao gồm cả chi phí khả biến và chi phí bất biến.

(2) Chi phí ngoài sản xuất

Chi phí ngoài sản xuất bao gồm những chi phí không gắn liền với việc tạo ra sản phẩm mà nó gắn liền với việc quản lý và đưa sản phẩm đến người tiêu dùng. Nó bao gồm chi phí quản lý DN và chi phí bán hàng.

+ Chi phí bán hàng

Chi phí này còn gọi là chi phí lưu thông, tiếp thị, phục vụ cho quá trình lưu thông hàng hoá, nó phản ánh các chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ SP hàng hoá, dịch vụ bao gồm các chi phí đóng gói, vận chuyển, giới thiệu, bảo hành sản phẩm ...vv.

+ Chi phí quản lý DN

Chi phí này phản ánh các chi phí quản lý chung của DN gồm các chi phí quản lý kinh doanh, chi phí quản lý hành chính, chi phí chung khác liên quan các hoạt động khác của DN.

c) Phân loại chi phí theo cách ứng xử chi phí

Theo sự phụ thuộc vào sự thay đổi của khối lượng sản xuất kinh doanh hay theo mức độ hoạt động của DN, người ta chia chi phí thành các loại sau:

(1) Chi phí bất biến (Định phí - Fixed Costs)

Chi phí bất biến (gọi là định phí) là các chi phí không thay đổi hay rất ít thay đổi khi khối lượng sản xuất (mức độ hoạt động) thay đổi. Các chi phí này trong thực tế phát sinh trước khi thực hiện một hoạt động sản xuất kinh doanh cụ thể. Đây là loại chi phí mà DN phải thanh toán, phải trả cho dù khối lượng sản xuất kinh doanh nhiều hay ít, thậm chí đôi khi không hoạt động cũng phải trả.

Các chi phí này bao gồm: Chi phí khấu hao TSCĐ, chi phí tiền lương cho cán bộ quản lý, một số chi phí thuộc về quản lý hành chính. Như vậy tổng chi phí bất biến không đổi khi khối lượng sản xuất thay đổi, nhưng chi phí bất biến cho một đơn vị sản phẩm hàng hoá thì lại thay đổi.

(2) Chi phí khả biến (biến phí - Variable Costs)

Chi phí khả biến (còn gọi là biến phí) là những chi phí thay đổi theo tỷ lệ thuận với sự thay đổi của khối lượng sản xuất kinh doanh. Khi khối lượng sản xuất kinh doanh tăng thì các khoản chi tăng theo. Khối lượng sản xuất kinh doanh giảm thì các khoản chi giảm theo. Các chi phí này bao gồm: Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp sản xuất ra sản phẩm, chi phí hoa hồng cho đại lý bán, chi phí vận chuyển.

Các chi phí khả biến trong hạch toán thường tính cho một đơn vị sản phẩm hàng hóa, ví dụ như chi phí nguyên vật liệu cho một sản phẩm, tiền công lao động cho một sản phẩm, cước phí vận chuyển cho 1 tấn/km. Chi phí khả biến cho một đơn vị sản phẩm thường không thay đổi, nhưng tổng chi phí khả biến sẽ thay đổi khi khối lượng sản phẩm hàng hoá thay đổi.

(3) Chi phí hỗn hợp

Việc phân biệt chi phí bất biến và khả biến có ý nghĩa trong việc xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh, trong việc phân tích điểm hoà vốn. Tuy nhiên, sự phân biệt này trong thực tế nhiều khi còn mang tính chất tương đối, bởi vì không phải lúc nào chúng ta cũng có thể tách bạch được khoản chi phí này chịu ảnh hưởng trực tiếp hay không, khi khối lượng sản xuất kinh doanh thay đổi. Những chi phí khó phân biệt, nó vừa chứa đựng định phí vừa chứa đựng biến phí; người ta gọi là chi phí hỗn hợp.

Khi bóc tách chi phí hỗn hợp thành chi phí bất biến và chi phí khả biến, chúng ta có thể sử dụng 2 phương pháp chủ yếu là phương pháp cực đại cực tiểu và phương pháp bình phương bé nhất (xem kế toán quản trị). Vì vậy, để thuận lợi trong tính toán thì những chi phí nào được biết trước, quy định trước, phát sinh trước khi nghiệp vụ kinh doanh xảy ra mà phải trả cố định thì được coi là chi phí bất biến, còn những chi phí nào tăng, giảm, phát sinh thêm hay phát sinh khi nghiệp vụ kinh doanh xảy ra được coi là chi phí khả biến.

Liên quan tới sự thay đổi của khối lượng sản xuất kinh doanh người ta còn phân biệt ra hai loại chi phí trực tiếp và chi phí gián tiếp. Khi phân biệt chi phí trực tiếp và chi phí gián tiếp người ta muốn nói đến sự gắn bó trực tiếp với một loại sản phẩm, một phân xưởng, một bộ phận nào đó hay một sự liên quan chung (gián tiếp) đến một số sản phẩm, một phân xưởng, một bộ phận...

Tuy rằng tốc độ phân biệt và khái niệm giữa chi phí khả biến, bất biến, chi phí trực tiếp, chi phí gián tiếp không giống nhau, nhưng nhìn chung khi khối lượng sản phẩm sản xuất thay đổi, thường chi phí trực tiếp thay đổi theo, còn chi phí gián tiếp thì ít thay đổi.

d) Chi phí bình quân và các loại chi phí khác

(1) Tổng chi phí (TC)

Chỉ tiêu tổng chi phí là chỉ tiêu tuyệt đối nói lên quy mô của chi phí. Chỉ tiêu này phản ánh toàn bộ chi phí phát sinh có liên quan đến sự tồn tại và hoạt động của DN (hay của một bộ phận, một loại sản phẩm hàng hoá của DN). Chỉ tiêu tổng chi phí bao gồm các khoản mục chi phí khả biến và bất biến, khoản mục chi phí trực tiếp và gián tiếp, hay tổng chi phí của các loại hàng hoá.

Ký hiệu: TC: Tổng chi phí; VC: Chi phí khả biến; FC: Chi phí bất biến

Ta có thể biểu thị chỉ tiêu tổng hợp chi phí của DN dưới các góc độ khác nhau. Chỉ tiêu tổng chi phí phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau như khối lượng SXKD, giá cả, chi phí, kết cấu sản phẩm hàng hoá cũng như chất lượng quản lý chi phí.

(2) Chi phí trung bình (AC)

Chi phí trung bình có thể tính trên một đơn vị sản xuất hàng hoá.

$$AC = \frac{TC}{\Sigma Q_i}$$

Trong sản xuất, nếu lấy tổng chi phí sản xuất sản phẩm chia cho khối lượng sản phẩm sản xuất ra ta có chỉ tiêu chi phí bình quân trên một đơn vị SP hàng hoá và gọi là giá thành sản phẩm.

Trương tự, nếu lấy định phí chia cho khối lượng sản xuất ta gọi là chi phí cố định bình quân (AFC) và nếu lấy tổng biến phí chia cho khối lượng sản phẩm sản xuất ta gọi là chi phí biến đổi bình quân (AVC).

Nếu lấy tổng chi phí chia cho tổng doanh thu hay tổng giá trị sản xuất ta được chỉ tiêu tỷ suất chi phí và chỉ tiêu này được gọi là tỷ trọng phí bình quân (Tf).

Ký hiệu: GO: Tổng giá trị sản xuất;

D: Doanh thu tiêu thụ SP hàng hoá.

Ta có:
$$Tf = \frac{TC}{D(GO)} \times 100$$

(3) Chi phí cận biên (Chi phí tới hạn)

Để phản ánh mối liên quan giữa chi phí với sự gia tăng (hay cắt giảm) khối lượng sản xuất kinh doanh, lý thuyết chi phí sử dụng khái niệm “chi phí biên” (chi phí tới hạn). Trong khái niệm lý thuyết, chi phí biên là chi phí phụ thêm (hoặc bớt đi) nếu sản xuất kinh doanh tăng thêm (hoặc bớt đi) một đơn vị sản phẩm hàng hoá.

Vì đối với các yếu tố đầu vào cho trước, trong một giai đoạn ngắn, khi khối lượng sản xuất kinh doanh tăng thêm (hoặc bớt đi) một đơn vị sản phẩm thì chỉ có chi phí khả biến tăng thêm (hoặc bớt đi) một lượng nào đó.

Trong thực tế, để mở rộng khái niệm chi phí biên còn được hiểu là khoản chi phí phụ thêm (hoặc bớt đi) khi tăng (hoặc giảm) một số lượng sản phẩm hàng hoá nào đó và chi phí khả biến đôi khi biến dạng thành chi phí trực tiếp.

Ví dụ: DN đang sản xuất 1000 sản phẩm, sau đó tăng thêm 100 sản phẩm, chi phí gia tăng 100 sản phẩm bao gồm chi phí nguyên vật liệu, tiền lương, khoản trả cho công nhân sản xuất bằng 100.000đ. Như vậy, chi phí biến đổi với 100 sản phẩm bằng 100.000đ và trong trường hợp này chênh lệch chi phí khả biến bằng chính chênh lệch chi phí trực tiếp.

(4) Các loại chi phí khác

+ Chi phí khác nhau (Differential Costs): Là chi phí chứa đựng nhân tố chênh lệch nhau giữa các phương án hoặc giữa các mục tiêu khác nhau.

+ Chi phí kiểm soát (Controllable and Noncontrollable Cost): Tùy thuộc vào các “Trung tâm trách nhiệm” hay các cấp quản lý, một loại chi phí nào đó có thể được kiểm soát bởi một trung tâm này mà không bị kiểm soát bởi trung tâm khác.

+ Chi phí cơ hội (Opportunity Costs): Là lợi ích bị bỏ qua khi nhà quản trị quyết định lựa chọn giữa các phương án. Khi đó, lợi ích của phương án bỏ qua trở thành chi phí của phương án được chọn. Chi phí cơ hội không được phản ánh trên sổ sách kế toán- tài chính, nhưng nó là chi phí quan trọng trong việc lựa chọn các phương án.

+ Chi phí chìm (Sunk Cost): còn được gọi là chi phí lịch sử hay chi phí quá khứ, là chi phí phát sinh thực tế và được kế toán ghi vào sổ sách.

3.1.2. Thị trường, giá cả và chi phí sản xuất

Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn gắn với môi trường và thị

trường nhất định.

Giá cả của sản phẩm, hàng hoá là nhân tố khách quan được hình thành trên thị trường là kết quả của sự tác động tổng hợp của các quy luật kinh tế khách quan: Quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh và quy luật giá trị. Trong đó, quy luật giá trị là quy luật bên trong, có tính quyết định bản chất của giá cả và tác động đến phương hướng sản xuất và trao đổi hàng hoá trên thị trường.

Quy luật giá trị yêu cầu nhà sản xuất hàng hoá không ngừng cải tiến sản xuất, tiết kiệm chi phí để chi phí cá biệt của mình trên một đơn vị sản phẩm hàng hoá thấp hơn giá trị lao động xã hội cần thiết bao gồm giá trị lao động quá khứ (nguyên vật liệu, thiết bị máy móc nhà xưởng) và lao động sống. Nó xác định bởi điều kiện sản xuất trung bình, trình độ khéo léo trung bình. Chỉ khi chi phí sản phẩm, dịch vụ của DN thấp hơn giá trị lao động xã hội thì DN mới có lợi nhuận. Chi phí sản xuất càng thấp so với giá trị xã hội cần thiết thì DN càng có lãi nhiều. Ngược lại, chi phí sản xuất cá biệt của DN cao hơn mức chi phí trung bình của xã hội thì tất yếu giá cả thị trường sẽ không chấp nhận mức chi phí cá biệt của DN, khi đó DN sẽ bị lỗ và sản xuất càng nhiều thì mức lỗ càng lớn.

Trên thực tế ở các DN, chi phí không được ký hiệu sẵn về cách ứng xử của nó, cho nên chúng ta phải nghiên cứu, thông qua quá trình phân tích các biến động chi phí sản xuất kinh doanh nhằm xác định cách ứng xử và ước tính về chúng.

Phân tích biến động chi phí sản xuất kinh doanh giúp DN nhận diện các hoạt động sinh ra chi phí và khai triển các khoản chi phí dựa trên hoạt động. Nó có ý nghĩa quan trọng trong việc kiểm soát chi phí để lập kế hoạch và ra các quyết định sản xuất kinh doanh cho tương lai.

3.1.3. Phân tích một số nhân tố chủ yếu ảnh hưởng tới CP và tỷ trọng phí

Chi phí hoạt động kinh doanh bao gồm nhiều loại khác nhau, có những chi phí trực tiếp, có chi phí gián tiếp trong SX, có những chi phí trong và ngoài SX... Tuy nhiên, trong phân tích các chi phí được sử dụng là các chi phí đã được hạch toán cho sản phẩm hàng hoá sản xuất và tiêu thụ.

Trước hết, chúng ta cần phân tích một số nhân tố tác động tới chi phí, bằng các phương pháp đã nghiên cứu để lượng hoá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chi phí của DN. Từ việc xem xét đó, chúng ta có thể nắm bắt và đề xuất các giải pháp hữu hiệu để giảm chi, tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các DN.

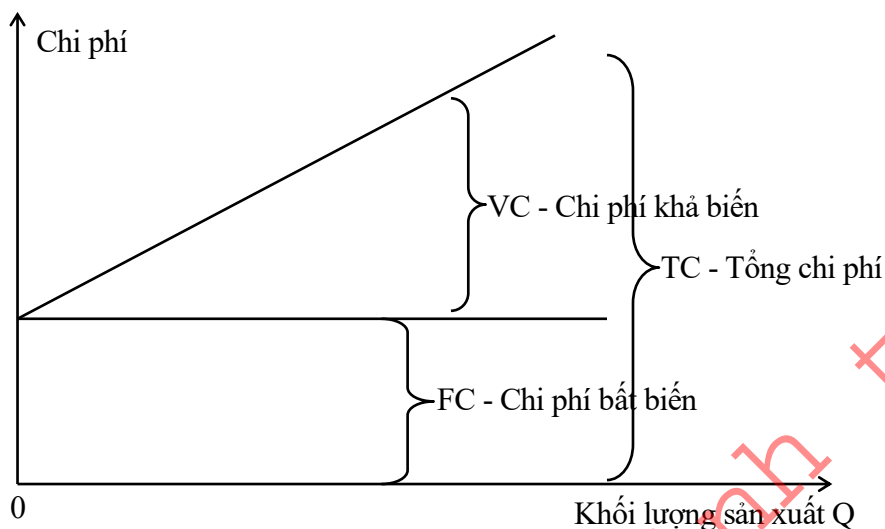
Đối với chi phí và tỷ trọng phí có rất nhiều nhân tố tác động, có những nhân tố thuộc khách quan, có những nhân tố thuộc chủ quan của DN, có những nhân tố tác động trực tiếp, gián tiếp và cũng có những nhân tố tác động xấu và tác động tốt. Trong khuôn khổ phần này chúng ta chỉ xem xét một số nhân tố chủ yếu tác động tới chi phí sản xuất mà đặc biệt ảnh hưởng tới tỷ trọng phí (Tf) như: Khối lượng sản phẩm sản xuất, kết cấu sản phẩm sản xuất, giá bán và giá của các yếu tố đầu vào (giá phí).

a) Phân tích ảnh hưởng của nhân tố khối lượng sản phẩm sản xuất

Như chúng ta biết khối lượng sản phẩm SX có quan hệ mật thiết với chi phí, trong đó khối lượng sản phẩm SX có quan hệ tỷ lệ thuận với chi phí khả biến. Khối lượng sản xuất càng tăng thì biến phí càng tăng và tất yếu tổng chi phí cũng tăng theo

(đường tổng chi phí tăng cùng chiều với đường chi phí khả biến). Chúng ta có thể minh họa mối quan hệ giữa khối lượng sản phẩm sản xuất với chi phí hay nói đúng hơn là ảnh hưởng của khối lượng đến chi phí qua đồ thị sau:

Sơ đồ 2:



Xét trong giai đoạn ngắn và các yếu tố phản ánh quy mô của DN ổn định, chi phí sản xuất và chi phí bình quân chịu sự chi phối của khối lượng sản phẩm gia tăng. Nhìn vào mối quan hệ giữa khối lượng và chi phí ta có thể nhận xét: Khi khối lượng SXKD gia tăng, chỉ có chi phí khả biến gia tăng hoặc ngược lại, khối lượng sản xuất kinh doanh giảm thì tổng chi phí khả biến giảm còn tổng chi phí bất biến không đổi.

b) Phân tích ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm (K)

Kết cấu sản phẩm sản xuất là tỷ lệ phần trăm của từng loại sản phẩm trong tổng số sản phẩm sản xuất.

Trong thực tế, DN thường sản xuất nhiều loại sản phẩm khác nhau. Vì vậy, nhiều trường hợp chúng ta không thể cộng các sản phẩm khác nhau được (theo đơn vị tính bằng hiện vật). Do đó, để tiện trong việc xác định kết cấu, chúng ta cần quy về mặt giá trị của các loại sản phẩm, thông thường việc xác định kết cấu (cơ cấu) người ta thường dùng chỉ tiêu doanh thu. Khi đó kết cấu tiêu thụ được xác định bằng cách lấy doanh thu của từng loại sản phẩm tiêu thụ chia cho tổng doanh thu tiêu thụ của toàn bộ sản phẩm tiêu thụ của DN.

Mỗi loại sản phẩm có chi phí cá biệt khác nhau và có giá bán khác nhau, khi thay đổi kết cấu tiêu thụ tất yếu sẽ ảnh hưởng đến tổng chi phí và tỷ trọng phí. Khi phân tích chúng ta tiến hành so sánh tỷ trọng phí bình quân của năm nay so với năm trước, nếu chênh lệch dương có nghĩa là tỷ trọng phí tăng, điều đó phản ánh xu hướng xấu và ngược lại chênh lệch âm, phản ánh thành tích của DN. Sự chênh lệch của tỷ trọng phí trong đó có ảnh hưởng của nhân tố kết cấu tiêu thụ (trường hợp chỉ có một loại sản phẩm thì không có ảnh hưởng của nhân tố này). Bằng phương pháp thay thế liên hoàn, chúng ta có thể lượng hoá ảnh hưởng của nhân tố kết cấu (K) đến tỷ trọng phí (Tf).

$$\text{Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu đến tỷ trọng phí: } \Delta \overline{Tf}_0 (K) = \frac{1}{100} \sum k_{1i} tf_{0i} - \overline{Tf}_0$$

Trong đó:

k_{1i} : tỷ trọng (kết cấu) của từng sản phẩm i năm nay.

tf_{0i} : Tỷ trọng phí cá biệt của từng loại sản phẩm i năm trước.

\overline{tf}_0 : Tỷ trọng phí bình quân của toàn bộ sản phẩm năm trước.

Qua phân tích nếu kết cấu thay đổi làm tăng tỷ trọng phí (nghĩa là $\Delta \overline{tf}_0(K) > 0$), chứng tỏ việc lựa chọn cơ cấu sản xuất và tiêu thụ chưa thật hợp lý, khi đó sẽ làm vượt chi một khoản chi phí. Ngược lại, nếu $\Delta \overline{tf}_0(K) < 0$, có nghĩa là tỷ trọng phí giảm, điều này lại phản ánh tính hợp lý trong việc lựa chọn cơ cấu sản xuất, tiêu thụ, khi đó tất yếu sẽ tiết kiệm được một khoản chi.

Số tiền vượt chi (hay tiết kiệm) do thay đổi kết cấu sản phẩm sản xuất, tiêu thụ được xác định như sau:

$$\text{Số tiền vượt chi (hay tiết kiệm)} = \Delta \overline{tf}_0(K) \times D_1$$

(D_1 là tổng doanh thu tiêu thụ năm nay).

Ví dụ: Số liệu thu thập về SX và tiêu thụ của 2 loại SP phản ánh qua bảng sau:

Bảng 21: Tình hình sản xuất và tiêu thụ 2 loại sản phẩm A và B

Chỉ tiêu	Năm 2003			Năm 2004		
	SP A	SP B	Cộng	SP A	SP B	Cộng
1. Khối lượng tiêu thụ (cái)	90	150	-	150	160	-
2. Giá bán đơn vị (triệu đồng)	15	14	-	15	14	-
3. Tổng doanh thu (triệu đồng)	1.350	2.100	3.450	2.250	2.240	4.490
4. Tổng chi phí (triệu đồng)	1.080	1.950	3.030	1.800	2.080	3.880
5. Kết cấu (cơ cấu) tiêu thụ (%)	39,1	60,9	100,0	50,11	49,89	100,0
6. Tỷ trọng phí (%)	80,0	92,86	87,83	80,0	92,86	86,41

Để nhân tố kết cấu tiêu thụ xuất hiện thì yêu cầu phải có ít nhất 2 loại sản phẩm và về phương diện lý thuyết (nếu xét về mặt giá trị) thì kết cấu thay đổi khi sản lượng hoặc giá thay đổi, nhưng nếu khối lượng không thay đổi mà chỉ có giá thay đổi thì có thể không có ảnh hưởng của nhân tố kết cấu.

Theo số liệu bảng phân tích cho thấy: kết cấu sản phẩm thay đổi qua 2 năm và tỷ trọng phí bình quân năm 2004 thấp hơn năm 2003. Sự thay đổi tỷ trọng phí qua 2 năm chắc chắn sẽ chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố. Từ nguồn số liệu phân tích trên, chúng ta có thể xác định và loại trừ một số nhân tố ảnh hưởng; khối lượng và kết cấu tiêu thụ đã thay đổi và có thể ảnh hưởng, song giá bán và tỷ trọng phí cá biệt của từng SP không thay đổi qua 2 năm và tất yếu không ảnh hưởng đến Tỷ trọng phí bình quân.

Trước hết, chúng ta xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu tiêu thụ đến tỷ trọng phí theo công thức được xác định ở trên như sau:

$$\Delta \overline{tf}_0(K) = \frac{1}{100} \sum k_{1i} tf_{0i} - \overline{tf}_0 = (50,11 \times 80 + 49,89 \times 92,86) - 87,83 = -1,42\%$$

Như vậy, nhân tố kết cấu tiêu thụ thay đổi đã ảnh hưởng đến tỷ trọng phí bình quân, làm giảm -1,42%. Nếu như ảnh hưởng này đúng bằng chênh lệch tỷ trọng phí qua 2 năm thì chúng ta có thể khẳng định chỉ có nhân tố kết cấu tiêu thụ ảnh hưởng tới tỷ trọng phí bình quân.

$$\text{Chênh lệch tỷ trọng phí bình quân: } \Delta \overline{Tf} = \overline{Tf}_1 - \overline{Tf}_0 = 86,41 - 87,83 = -1,42\%$$

Kết quả phân tích đã cho thấy, năm nay DN thay đổi khối lượng sản xuất, tiêu thụ đã làm thay đổi kết cấu tiêu thụ. Kết cấu tiêu thụ thay đổi theo chiều hướng tăng sản phẩm A từ 39,1% lên 50,11% , giảm sản phẩm B từ 60,9% xuống 49,89% đã làm giảm tỷ trọng phí 1,42%. Tỷ trọng phí giảm tất yếu góp phần nâng cao kết quả sản xuất kinh doanh của DN. Thực tế cho thấy doanh thu cũng như lợi nhuận năm 2004 tăng hơn so với năm 2003. Việc thay đổi kết cấu như trên có thể nói đã tiết kiệm cho DN một khoản chi là 63,758 triệu đồng (Số tiền tiết kiệm do thay đổi kết cấu sản phẩm = -1,42% x 4.490 triệu = - 63,758 triệu); hay nói đúng hơn để đạt được doanh thu như năm nay là 4.490 triệu đồng mà vẫn thực hiện cơ cấu như năm trước thì DN cần phải chi thêm 63,758 triệu đồng.

c) Phân tích ảnh hưởng của nhân tố giá

Ngoài ảnh hưởng của nhân tố khối lượng, kết cấu sản phẩm; nhân tố giá cũng là nhân tố có ảnh hưởng rất lớn đến tỷ trọng phí và chi phí sản xuất của DN. Nhân tố giá bao gồm giá của các yếu tố đầu vào, chúng ta gọi là giá phí (Gf) và giá bán sản phẩm; gọi là giá bán (Gb). Giá đầu vào ảnh hưởng trực tiếp, rõ nét đến tổng chi phí, nhưng giá đầu ra lại ảnh hưởng rõ nét đến tỷ trọng phí.

Qua tính toán và phân tích, ảnh hưởng của nhân tố giá phí và giá bán đến tỷ trọng phí được xác định như sau:

- Ảnh hưởng của nhân tố giá đầu vào (giá phí Gf) đến tỷ trọng phí Tf :

$$\Delta \overline{Tf}_{Gf} = \frac{TC_1}{D_0} \times 100 - \frac{TC_0}{D_0} \times 100 = \frac{\Delta TC}{D_0} \times 100$$

Trong thực tế, do nhu cầu phân tích mà cần phải có số liệu về chênh lệch tổng chi phí để tính toán, nhưng tổng chi phí của năm nay thông thường được quyết toán vào cuối năm, do vậy sẽ khó khăn trong việc thu thập số liệu. Trong trường hợp này nếu chúng ta biết hệ số tăng giá bình quân và chi phí của từng khoản mục năm trước thì chênh lệch tổng chi phí được xác định như sau:

$$\Delta TC = \Sigma C_{0i} (Hg_i - 1)$$

Trong đó ta ký hiệu: C_{0i} : là chi phí của từng khoản mục i năm trước

Hg_i : Hệ số giá của từng khoản mục chi phí i

- Ảnh hưởng của nhân tố giá bán (giá bán Gb) đến tỷ trọng phí :

$$\Delta \overline{Tf}_{Gb} = \frac{TC_1}{D_1} \times 100 - \frac{TC_1}{D_0} \times 100 = \overline{Tf}_1 - \frac{TC_1}{D_0} \times 100$$

Tổng hợp ảnh hưởng của nhân tố giá đến tỷ trọng phí:

$$\Delta Tf(G) = \Delta Tf(Gf) + \Delta Tf(Gb)$$

Nếu ảnh hưởng của nhân tố giá phí và giá bán đến tỷ trọng phí đúng bằng chênh lệch Tỷ trọng phí bình quân thì trong trường hợp này chúng ta khẳng định là chỉ có nhân tố giá ảnh hưởng đến tỷ trọng phí. Nếu như không bằng thì chúng ta cần tìm thêm một số nhân tố khác như khối lượng, kết cấu vv...

Ví dụ: Tài liệu thu thập về sản xuất và tiêu thụ sản phẩm A của một DN qua 2 năm được phản ánh qua Bảng 22 sau:

Bảng 22: Phân tích ảnh hưởng của nhân tố giá đến chi phí và tỷ trọng phí

Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004	Chênh lệch
1. Khối lượng sản phẩm tiêu thụ (cái)	100	100	-
2. Giá bán đơn vị sản phẩm (triệu)	15	18	+3
3. Tổng doanh thu (triệu)	1.500	1.800	+300
4. Tổng chi phí (triệu)	1.350	1.570	+220
<i>Trong đó:</i> - Nguyên vật liệu	750	900	+150
- Tiền lương	200	260	+60
- Chi phí khấu hao	300	300	0
- Chi phí quản trị chung	100	110	+10

Để thuận tiện trong phân tích, trước hết cần quan sát và xem xét khái quát bảng số liệu: Khối lượng sản phẩm không thay đổi và chỉ có một loại sản phẩm A nên chúng ta khẳng định là 2 nhân tố này sẽ không ảnh hưởng đến chi phí và tỷ trọng phí. Xem xét giá bán và giá đầu vào đều có thay đổi và dĩ nhiên sẽ có ảnh hưởng đến chi phí và tỷ trọng phí của DN.

Từ số liệu trên bảng phân tích 22, dựa vào công thức đã có ở trên, chúng ta sẽ xác định ảnh hưởng của nhân tố giá phí và giá bán đến tỷ trọng phí.

- Ảnh hưởng của nhân tố giá đầu vào (giá phí G_f) đến tỷ trọng phí (T_f):

$$\Delta \overline{Tf}_{G_f} = \frac{\Delta TC}{D_0} \times 100 = \frac{+220}{1500} \times 100 = +14,67\%$$

- Ảnh hưởng của nhân tố giá bán (giá bán G_b) đến tỷ trọng phí (T_f):

$$\Delta \overline{Tf}_{G_b} = \frac{TC_1}{D_1} \times 100 - \frac{TC_1}{D_0} \times 100 = \frac{1570}{1800} \times 100 - \frac{1570}{1500} \times 100 = -17,45\%$$

- Tổng hợp ảnh hưởng của nhân tố giá đến tỷ trọng phí:

$$\Delta \overline{Tf}_G = \Delta \overline{Tf}_{G_f} + \Delta \overline{Tf}_{G_b} = +14,67 + (-17,45) = -2,78\%$$

Chênh lệch tỷ trọng phí bình quân qua 2 năm:

$$\Delta \overline{Tf} = \overline{Tf}_1 - \overline{Tf}_0 = \frac{1570}{1800} \times 100 - \frac{1350}{1500} \times 100 = -2,78\%$$

Như vậy, chênh lệch tỷ trọng phí qua 2 năm đúng bằng ảnh hưởng của nhân tố

giá đến tỷ trọng phí. Điều này khẳng định chỉ có nhân tố giá đầu vào và giá bán ảnh hưởng đến tỷ trọng phí.

Việc thay đổi giá đầu vào và giá đầu ra đã ảnh hưởng theo xu hướng tích cực làm giảm tỷ trọng phí, tức là đã làm tăng hiệu quả kinh doanh. Kết quả đã cho thấy tốc độ tăng giá đầu vào làm cho tỷ trọng phí tăng nhỏ hơn tốc độ tăng giá bán làm cho tỷ trọng phí giảm (theo số tuyệt đối). Giá đầu ra tăng nếu không phải do biến động giá của thị trường hoặc không phải do Nhà nước điều chỉnh và giá tăng không ảnh hưởng đến khối lượng tiêu thụ thì điều này là hệ quả của việc nâng cao chất lượng sản phẩm. Đây là một xu hướng tích cực trong hoạt động kinh doanh.

3.2. Phân tích giá thành sản phẩm

3.2.1. Khái niệm và ý nghĩa

Giá thành sản phẩm là một chỉ tiêu tổng hợp về chất lượng phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân, vật lực trong DN để sản xuất ra một khối lượng sản phẩm nhất định. Đây là một chỉ tiêu chất lượng quan trọng đối với tất cả các DN sản xuất cũng như đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Giá thành sản phẩm cao hay thấp, tăng hay giảm đồng nghĩa với việc lãng phí hay tiết kiệm lao động xã hội (lao động sống và lao động vật hoá) trong quá trình sản xuất ra sản phẩm. Nó phản ánh kết quả của quá trình quản lý, sử dụng vật tư, tiền vốn và sức lao động trong hoạt động sản xuất của DN. Nghiên cứu giá thành đòi hỏi các DN phải thực hiện tốt chế độ hạch toán kinh tế, tiết kiệm chi phí hạ giá thành và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Trong điều kiện hiện nay với sự cạnh tranh tương đối gay gắt, các DN phải thường xuyên cải tiến mẫu mã sản phẩm, nâng cao chất lượng và hạ giá thành cho phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng. Vì vậy, hạ giá thành sản phẩm là một trong những con đường vô cùng quan trọng để tăng doanh lợi, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Nó không những là vấn đề quan tâm của riêng từng DN mà còn là vấn đề đáng quan tâm của từng ngành và của toàn xã hội.

Để hạ giá thành sản phẩm, đứng trên góc độ quản lý, các nhà quản trị cần phải biết nguồn gốc, nội dung của giá thành, xem xét các nguyên nhân cơ bản làm tăng, giảm giá thành sản phẩm. Đồng thời, các nhà quản trị cũng phải biết phân tích, đánh giá chung và chi tiết giá thành sản phẩm, để từ đó có các biện pháp sử dụng các yếu tố sản xuất một cách tiết kiệm và có hiệu quả.

Nội dung chủ yếu của việc phân tích giá thành sản phẩm bao gồm:

- Phân tích chung giá thành của toàn bộ sản phẩm
- Phân tích tình hình thực hiện nhiệm vụ hạ giá thành của những SP có thể so sánh
- Phân tích chỉ tiêu chi phí trên 1000 đồng giá trị sản lượng hàng hoá
- Phân tích một số khoản mục chi phí trong giá thành sản phẩm

3.2.2. Phân tích chung giá thành của toàn bộ sản phẩm

a) Đánh giá tình hình biến động giá thành đơn vị

Mục đích đánh giá ở bước này là nêu lên các nhận xét bước đầu về đánh giá thực

hiện giá thành đơn vị.

Phương pháp là tính ra mức chênh lệch và tỷ lệ chênh lệch của tình hình thực hiện giá thành đơn vị của từng loại sản phẩm.

$$\text{Tỷ lệ thực hiện kế hoạch giá thành} = \frac{\text{Giá thành đơn vị thực tế}}{\text{Giá thành đơn vị kế hoạch}} \times 100$$

Ngoài ra còn có thể so sánh giá thành đơn vị thực tế năm nay với giá thành đơn vị năm trước. Sau khi tính toán tỉ lệ phần trăm (%) theo công thức trên, ta lập bảng phân tích để có căn cứ nêu lên các nhận xét về kết quả thực hiện kết quả giá thành.

Trường hợp DN sản xuất nhiều mặt hàng, có thể bỏ đi một số hàng có khối lượng sản xuất ít và không thuộc các mặt hàng chủ yếu trong kinh doanh.

Để lấy ví dụ minh họa, chúng ta sử dụng tài liệu giá thành đơn vị của 4 loại sản phẩm ở một DN sản xuất qua Bảng 23.

Bảng 23: Bảng phân tích tình hình thực hiện giá thành đơn vị

ĐVT: đồng

Sản phẩm	Giá thành đơn vị (z)			TH so với NT		TH so với KH	
	Năm trước (Z ₀)	Kế hoạch (Z _k)	Thực hiện (Z ₁)	Mức +/-	%	Mức +/-	%
A	1.900	1.880	1.920	+20	+1,05	+40	+2,13
B	2.450	2.350	2.306	-144	-5,87	-44	-1,87
C	1.520	1.410	1.360	-160	-10,52	-50	-3,55
D	-	3.250	3.310			+60	+1,85

Qua tài liệu phân tích cho thấy:

- Trong kỳ, DN sản xuất 4 loại sản phẩm, trong đó sản phẩm D mới đưa vào sản xuất kỳ này (năm nay).

- DN đã xây dựng kế hoạch giá thành đơn vị với tinh thần tích cực, các chỉ tiêu giá thành đơn vị kế hoạch đều nhỏ hơn giá thành đơn vị năm trước đối với 1 sản phẩm.

- Kết quả thực hiện giá thành giữa 2 năm đối với các sản phẩm B, C đều giảm. Riêng sản phẩm A giá thành cao hơn năm trước (1,05%) tương ứng 20 đ/sản phẩm.

- Kết quả thực hiện giá thành cho thấy chỉ có sản phẩm B và C có mức hạ, còn sản phẩm A và D cao hơn so với kế hoạch đề ra.

Tình hình trên cho thấy công tác quản lý và thực hiện giá thành đơn vị của DN chưa toàn diện, vấn đề cần đặt ra là cần thiết phải đi sâu phân tích giá thành của sản phẩm A và làm rõ nguyên nhân tại sao giá thành đơn vị thực tế không thực hiện đúng như kế hoạch đề ra.

b) Phân tích toàn bộ giá thành sản phẩm

Toàn bộ hàng hoá của doanh nghiệp bao gồm các sản phẩm có thể so sánh và sản phẩm không thể so sánh được. Sản phẩm có thể so sánh là những sản phẩm đã ổn định

về mặt sản xuất, doanh nghiệp đã chính thức đưa vào sản xuất từ những năm trước. Những sản phẩm này có đầy đủ tài liệu hạch toán giá thành và xây dựng kế hoạch giá thành. Sản phẩm không so sánh được là những sản phẩm chưa ổn định về sản xuất, doanh nghiệp mới đưa vào sản xuất trong năm, chưa thể có đầy đủ tài liệu về hạch toán và xây dựng kế hoạch giá thành.

Mục tiêu của phân tích tình hình biến động tổng giá thành là đánh giá chung tình hình biến động giá thành của toàn bộ sản phẩm theo từng loại sản phẩm, cho chúng ta nhận thức một cách tổng quát về khả năng tăng hay giảm lợi tức của DN bởi sự tác động và ảnh hưởng giá thành từng loại sản phẩm. Phân tích đánh giá tình hình biến động của tổng giá thành còn là cơ sở định hướng và đặt vấn đề cần đi sâu nghiên cứu giá thành của từng sản phẩm cụ thể.

Đối với toàn bộ sản phẩm, người ta tiến hành phân tích bằng cách so sánh giữa tổng giá thành thực tế với tổng giá thành kế hoạch; từ đó thấy được ưu - nhược điểm trong công tác quản lý chi phí và giá thành. Để thực hiện yêu cầu nói trên, cần phải tiến hành so sánh về cả số tuyệt đối và số tương đối tổng giá thành thực tế với kế hoạch. Trong nhiều trường hợp chúng ta có thể sử dụng chỉ tiêu chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hoá (Xem mục 3.2.4) để đánh giá toàn bộ giá thành sản phẩm.

Để minh hoạ cho phương pháp phân tích ta sử dụng ví dụ đã nghiên cứu và tài liệu bổ sung về khối lượng sản phẩm sản xuất như sau:

Bảng 24: Bảng số liệu thu thập về sản lượng và giá thành đơn vị SX của các SP

Sản phẩm	Đơn vị	Kế hoạch (Q_k)	Thực hiện (Q_1)
Sản phẩm so sánh được			
+ SP A	Cái	20.000	18.000
+ SP B	-	15.000	16.500
+ SP C	-	10.000	12.300
Sản phẩm không so sánh được			
+ SP D	-	1.000	1.000

Để tiện cho quá trình phân tích, ta sử dụng ký hiệu sau:

Q_k : Khối lượng kế hoạch từng sản phẩm.

Q_1 : Khối lượng thực hiện từng sản phẩm.

Z_0 : Giá thành đơn vị sản phẩm năm trước.

Z_k : Giá thành đơn vị sản phẩm kế hoạch

Z_1 : Giá thành đơn vị từng sản phẩm thực hiện.

Căn cứ tài liệu thu thập ở Bảng 23, 24 trên lập bảng phân tích 25 (Xem Bảng 25).

Qua bảng tài liệu phân tích 25 cho thấy:

- Kết quả thực hiện kế hoạch giá thành toàn bộ sản phẩm nhìn chung giảm 0,6% tương ứng 561 nghìn đồng. Như vậy, DN đã thực hiện tốt kế hoạch hạ giá thành sản phẩm, đây là khả năng tăng lợi nhuận và tích lũy cho DN, biểu thị tốt trong công tác

quản lý và phân đầu hạ giá thành sản phẩm.

- Kết quả hạ giá thành từng loại sản phẩm.

+ Các sản phẩm so sánh được:

Giá thành giảm 0,69% tương ứng 621 nghìn đồng là do sản phẩm B và C có khối lượng sản xuất lớn và giá thành hạ; Còn sản phẩm A giá thành tăng 2,13% tương ứng là 721 nghìn đồng, loại này có khối lượng sản xuất lớn (18.000 sản phẩm) nhưng giá thành đơn vị lại tăng so với kế hoạch. Vậy, DN cần tập trung nghiên cứu giá thành của sản phẩm A để thấy rõ nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

+ Sản phẩm không so sánh được:

Chỉ có sản phẩm D mới sản xuất năm nay, với khối lượng ít (1.000 sản phẩm) nhưng giá thành đơn vị lại tăng so với kế hoạch đề ra. DN cũng cần đi sâu để tìm nguyên nhân, nếu DN sản xuất với khối lượng lớn hơn trong kỳ kế hoạch tới.

Bảng 25: Bảng phân tích tình hình biến động tổng giá thành

Đơn vị: 1000đ

Sản phẩm	Sản lượng TH tính theo Z...			Chênh lệch TH/KH	
	Q_1Z_0	Q_1Z_k	Q_1Z_1	Mức	%
Sản phẩm so sánh được					
SP A	34.200	33.840	34.560	720	2,13
SP B	40.425	38.775	38.049	-726	-1,87
SP C	18.696	17.343	16.728	-615	-3,55
Cộng	<u>93.321</u>	<u>89.958</u>	<u>89.337</u>	<u>-621</u>	<u>-0,69</u>
Sản phẩm không so sánh được					
SP D	-	3.250	3.310	60	1,85
Tổng cộng	<u>93.321</u>	<u>93.208</u>	<u>92.647</u>	<u>-561</u>	<u>-0,60</u>

Chú ý: Để đánh giá thực chất kết quả kế hoạch giá thành, khi phân tích cần loại trừ ảnh hưởng của sự tăng giảm các khoản mục giá thành do các nguyên nhân khách quan gây ra như do thay đổi giá cả nguyên vật liệu, thay đổi tiền lương công nhân sản xuất, thay đổi tỷ lệ khấu hao TSCĐ, đánh giá lại TSCĐ. Những nguyên nhân này sẽ làm cho giá thành thực hiện so với kế hoạch thay đổi, việc thay đổi này là do nguyên nhân khách quan gây nên.

3.2.3. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành của những sản phẩm có thể so sánh

Mục tiêu của tất cả các DN sản xuất là phải phân đầu hạ giá thành, mức hạ càng nhiều khả năng tăng lợi nhuận càng cao. Hạ giá thành là phương hướng phân đầu cho tất cả các ngành sản xuất, cho tất cả các loại sản phẩm dù đã sản xuất nhiều năm hay mới bắt đầu sản xuất. Đối với các sản phẩm so sánh được là những sản phẩm đã được sản xuất ở các kỳ trước hoặc ở các năm trước, có đủ tài liệu hạch toán chính xác, đây

là cơ sở cho phép ta sử dụng làm tài liệu phân tích.

Đối với những sản phẩm có thể so sánh, ngoài việc đánh giá chung giá thành, người ta còn giao nhiệm vụ hạ giá thành sản phẩm. Việc phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ giá thành của sản phẩm so sánh được, được tiến hành trên hai chỉ tiêu: Mức hạ giá thành (Mz) và tỷ lệ hạ giá thành (Tz). Thông thường khi phân tích giá thành, người ta thường tiến hành so sánh giá thành thực tế với kế hoạch.

* Mức hạ giá thành (Mz): Biểu hiện bằng số tuyệt đối của kết quả hạ giá thành năm nay so với giá thành năm trước, phản ánh khả năng tăng lợi tức, tăng tích lũy nhiều hay ít.

- Công thức tổng quát: $Mz = \sum Q_i (Z_i - Z_{oi})$

+ Mức hạ giá thành thực tế (Mz₁): $Mz_1 = \sum Q_{1i} (Z_{1i} - Z_{oi})$

+ Mức hạ giá thành kế hoạch (Mz_k): $Mz_k = \sum Q_{ki} (Z_{ki} - Z_{oi})$

* Tỷ lệ hạ giá thành (Tz): Biểu hiện bằng số tương đối của kết quả hạ giá thành năm nay (Z₁) so với giá thành năm trước (Z₀). Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ hạ giá thành nhanh hay chậm và trình độ quản lý trong việc phân đầu hạ giá thành.

- Công thức tổng quát: $Tz = Mz / \sum Q_i Z_{oi}$

+ Tỷ lệ hạ giá thành thực tế (Tz₁): $Tz_1 = Mz_1 / \sum Q_{1i} Z_{oi}$

+ Tỷ lệ hạ giá thành kế hoạch (Tz_k): $Tz_k = Mz_k / \sum Q_{ki} Z_{oi}$

Trong đó:

Q_{1i}, Q_{ki}: khối lượng sản phẩm i nhập kho của thực tế và kế hoạch;

Z_{0i}, Z_{ki}, Z_{1i}: Giá thành đơn vị SP i nhập kho năm trước, kế hoạch và thực tế.

(Z_{1i} - Z_{0i}) = mz_{1i} và (Z_{ki} - Z_{0i}) = mz_{ki} được gọi là mức hạ Z đơn vị TT và KH.

Phương pháp phân tích: Tiến hành so sánh mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành giữa thực tế và kế hoạch để xác định đối tượng phân tích (là chênh lệch Mz và Tz giữa thực tế (TT) và kế hoạch (KH)).

$\Delta Mz = Mz_1 - Mz_k$ và $\Delta Tz = Tz_1 - Tz_k$

Nếu: ΔMz và $\Delta Tz > 0$ Chứng tỏ DN đã không hoàn thành nhiệm vụ về kế hoạch hạ giá thành và ngược lại ΔMz và $\Delta Tz < 0$ thì khẳng định DN đã thực hiện tốt nhiệm vụ hạ giá thành và góp phần nâng cao doanh lợi trong DN.

Tuy nhiên, để có những nhận xét chính xác sau khi xác định đối tượng phân tích, cần phải xác định các nhân tố và mức độ ảnh hưởng của chúng đến mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành.

Nhìn vào công thức về mức hạ và tỷ lệ hạ chúng ta nhận thấy:

+ Đối với mức hạ (Mz) có 3 nhân tố ảnh hưởng là khối lượng sản phẩm nhập kho (Q); Kết cấu sản phẩm sản xuất (K) và mức hạ giá thành đơn vị (mz).

+ Đối với Tỷ lệ hạ giá thành có 2 nhân tố ảnh hưởng là kết cấu sản phẩm (K) và mức hạ giá thành đơn vị; khối lượng sản phẩm (Q) không ảnh hưởng đến Tz.

Phương pháp sử dụng để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố là phương pháp loại trừ và phương pháp liên hệ cân đối.

- Ảnh hưởng của nhân tố khối lượng sản xuất đến mức hạ giá thành (Mz):

$$\Delta Mz(Q) = Mz_k \cdot (\Sigma Q_{1i} Z_{0i} / \Sigma Q_{ki} Z_{0i}) - Mz_k$$

- Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm sản xuất

+ Đến mức hạ giá thành: $\Delta Mz(K) = \Sigma Q_{1i} (Z_{ki} - Z_{0i}) - Mz_k (\Sigma Q_{1i} Z_{0i} / \Sigma Q_{ki} Z_{0i})$

+ Đến tỷ lệ hạ giá thành: $\Delta Tz(K) = \Delta Mz(K) / \Sigma Q_{1i} Z_{0i}$

- Ảnh hưởng của nhân tố mức hạ giá thành đơn vị:

+ Đến mức hạ giá thành: $\Delta Mz(mz) = Mz_1 - \Sigma Q_{1i} (Z_{ki} - Z_{0i})$

+ Đến tỷ lệ hạ giá thành: $\Delta Tz(mz) = \Delta Mz(mz) / \Delta Q_{1i} Z_{0i}$

- Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố: $\Delta Mz(Q) + \Delta Mz(K) + \Delta Mz(mz) = \Delta Mz$

$$\text{Và } (\Delta Tz(K) + \Delta Tz(mz)) / \Sigma Q_{1i} Z_{0i} = \Delta Tz$$

(Chú ý: Khối lượng sản phẩm không ảnh hưởng đến Tỷ lệ hạ giá thành, $i = 1 \dots n$)

Để lấy ví dụ cho quá trình phân tích ta sử dụng tài liệu (Bảng 21,22,và 23) trên, Từ các Bảng số liệu 23,24,25 chúng ta tính toán đối với các sản phẩm so sánh được và được trình bày trên bảng phân tích 26 sau:

Bảng 26: Bảng phân tích tình hình hạ thấp giá thành SP có thể so sánh được

Đơn vị : 1000 đồng

Sản phẩm so sánh được	Sản lượng kế hoạch tính theo giá thành...		Sản lượng thực hiện tính theo giá thành.....		
	$Q_k Z_0$	$Q_k Z_k$	$Q_1 Z_0$	$Q_1 Z_k$	$Q_1 Z_1$
A	38.000	37.600	34.200	33.840	34.560
B	36.750	35.250	40.425	38.775	38.049
C	15.200	14.100	18.696	17.343	16.728
Cộng	89.950	86.950	93.321	89.958	89.337

Căn cứ tài liệu tính toán trên Bảng 26, dựa vào phân lý thuyết trình bày ở trên, ta tiến hành phân tích như sau:

* Xác định Mức hạ giá thành kế hoạch (Mz_k) và thực tế (thực hiện)(Mz_1):

$$Mz_k = \Sigma Q_{ki} (Z_{ki} - Z_{0i}) = \Sigma Q_{ki} Z_{ki} - \Sigma Q_{ki} Z_{0i} = 86.950 - 89.950 = -3.000 \text{ nghìn}$$

$$Mz_1 = \Sigma Q_{1i} (Z_{1i} - Z_{0i}) = \Sigma Q_{1i} Z_{1i} - \Sigma Q_{1i} Z_{0i} = 89.337 - 93.321 = -3.984 \text{ nghìn}$$

* Xác định Tỷ lệ hạ giá thành kế hoạch (Tz_k) và thực tế (thực hiện) (Tz_1):

$$Tz_k = Mz_k / \Sigma Q_{ki} Z_{0i} = (- 3.000 / 89.950) 100 = - 3,335\%$$

$$Tz_1 = Mz_1 / \Sigma Q_{1i} Z_{0i} = (- 3.984 / 93.321) 100 = -4,269\%$$

* Xác định đối tượng phân tích: so sánh mức hạ giá thành và tỷ lệ hạ giá thành

thực tế so với kế hoạch.

$$\Delta Mz = Mz_1 - Mz_k = -3.984 - (-3.000) = -984 \text{ nghìn đồng}$$

$$\Delta Tz = Tz_1 - Tz_k = -4,269\% - (-3,335\%) = -0,934 \%$$

Kết quả so sánh cho thấy mức hạ giá thành, tỷ lệ hạ giá thành giữa thực hiện so với kế hoạch là giảm 0,934% tương ứng là giảm 984 nghìn đồng.

* Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả hạ giá thành (đến mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành) thực tế so với kế hoạch.

Như trên đã trình bày đối với mức hạ giá thành, có 3 nhân tố ảnh hưởng là khối lượng - Q, kết cấu -K và mức hạ giá thành đơn vị sản phẩm- mz. Đối với tỷ lệ hạ giá thành, có 2 nhân tố ảnh hưởng là kết cấu -k và mức hạ giá thành đơn vị -mz. Phương pháp sử dụng là phương pháp thay thế liên hoàn và liên hệ cân đối để xác định mức và tỷ lệ ảnh hưởng đến đối tượng phân tích.

- Ảnh hưởng của nhân tố khối lượng sản phẩm đến mức hạ giá thành

$$\Delta Mz(Q) = Mz_k(\sum Q_{1i} Z_{0i} / \sum Q_{ki} Z_{0i}) - Mz_K = -3.000 \times (93.321 / 89.950) - (-3.000) = -3.112,2 + 3.000 = -112,2 \text{ nghìn đồng}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm:

+ Đến mức hạ giá thành:

$$\Delta Mz(K) = (\sum Q_{1i} Z_{ki} - \sum Q_{1i} Z_{0i}) - Mz_k (\sum Q_{1i} Z_{0i} / \sum Q_{ki} Z_{0i}) = (89.958 - 93.321) + 3.112,2 = -3.363 + 3.112,2 = -250,8 \text{ ng.đ}$$

- Đến tỷ lệ hạ giá thành: $\Delta Tz(K) = (-250,8 / 93.321)100 = -0,269\%$

- Ảnh hưởng của nhân tố mức hạ giá thành đơn vị:

+ Đến mức hạ giá thành chung:

$$\Delta Mz(mz) = Mz_1 - (\sum Q_{1i} Z_{ki} - \sum Q_{1i} Z_{0i}) = -3.984 + 3.363 = -621 \text{ nghìn đồng}$$

+ Đến tỷ lệ hạ giá thành: $\Delta Tz(mz) = (-621 / 93.321)100 = -0,665\%$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng và nhận xét.

* Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:

Các nhân tố ảnh hưởng	Mức hạ (nghìn đồng)	Tỷ lệ hạ (%)
Khối lượng	- 112,2	0
Kết cấu	- 250,8	- 0,269
Giá thành đơn vị	- 621,0	- 0,6625
Cộng	- 984,0	- 0,934

Kết quả cộng các nhân tố ảnh hưởng này luôn bằng đối tượng phân tích (Kết quả hạ giá thành thực hiện so với kế hoạch).

* Nhận xét:

Qua kết quả phân tích cho thấy DN đã hoàn thành và thực hiện tốt nhiệm vụ hạ

giá thành ở cả 2 chỉ tiêu: Mức hạ đã hạ thêm 984 ngàn đồng và tỷ lệ hạ đã hạ thêm 0,934%. Đây là dấu hiệu tốt, đã thể hiện sự cố gắng rất lớn của DN trong việc quản lý sản xuất nói chung và quản lý chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm nói riêng, phấn đấu hạ giá thành sản phẩm đã tăng thêm lợi tức và tăng thêm tích lũy cho DN.

Xem xét các nhân tố ảnh hưởng cho thấy cả 3 nhân tố đều tác động tích cực làm giảm được mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành. Trong đó, đáng chú ý là mức hạ giá thành đơn vị đã làm mức hạ giá thành chung hạ thêm 621 nghìn đồng; với tỷ lệ hạ giá thành hạ thêm là 0,665%. Điều này chứng tỏ DN đã quản lý khá tốt về chi phí và đã tiết kiệm chi phí góp phần làm giảm giá thành sản phẩm và nâng cao lợi nhuận cho DN.

3.2.4. Phân tích chỉ tiêu CP trên 1000 đồng giá trị sản lượng hàng hoá (C_{1000})

Trong quá trình phát triển của nền sản xuất xã hội và nhu cầu đa dạng hóa của thị trường về sản phẩm hàng hoá, đã làm cho các sản phẩm SX của mỗi ngành, mỗi DN tăng lên nhanh chóng và biến đổi hàng ngày. Do đó, các sản phẩm mới không ngừng tăng lên nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu tiêu dùng của khách hàng và điều đó có nghĩa là các sản phẩm không so sánh được đã có chiều hướng tăng lên và ngày càng chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng số sản phẩm mà doanh nghiệp sản xuất.

Trong những trường hợp đó, việc phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ giá thành chưa phản ánh được sự phấn đấu hạ giá thành của đơn vị. Vì thế, ngoài phân tích khái quát tổng giá thành, tình hình thực hiện nhiệm vụ hạ giá thành cho những sản phẩm có thể so sánh; chúng ta cần phải phân tích chỉ tiêu chi phí cho 1000 đồng sản phẩm hàng hoá để phân tích cho cả sản phẩm so sánh được và sản phẩm không so sánh được.

Việc phân tích chỉ tiêu chi phí cho 1000 đồng sản phẩm hàng hoá giúp cho các nhà kinh doanh biết được để có 1000 đồng giá trị sản lượng hàng hoá (thực chất là doanh thu bán hàng) DN phải bỏ ra bao nhiêu đồng chi phí để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hoá càng thấp thì lợi nhuận thu được càng cao, hiệu quả kinh doanh càng lớn. Xác định chỉ tiêu chi phí cho 1000 đồng giá trị sản lượng hàng hoá có thể dựa vào chi phí sản xuất (giá thành công xưởng) hoặc dựa trên tổng giá thành toàn bộ.

Chỉ tiêu được xác định như sau: Lấy tổng giá thành sản lượng hàng hoá chia cho tổng giá trị sản lượng hàng hoá (nhân thêm 1000).

$$C_{1000} = \frac{\sum Q_i Z_i}{\sum Q_i P_i} \times 1000$$

C_{1000} : Chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hoá.

Q_i : Số lượng sản phẩm của từng loại sản phẩm i tiêu thụ.

Z_i : Chi phí toàn bộ (giá thành toàn bộ) đơn vị của sản phẩm i tiêu thụ.

P_i : Giá bán đơn vị của sản phẩm i tiêu thụ.

Phương pháp phân tích là tiến hành so sánh chi phí trên 1000 đồng giá trị sản lượng hàng hoá giữa thực tế so với kế hoạch (hoặc giữa năm nay so với năm trước) để xác định chênh lệch (đối tượng phân tích), sau đó sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn hay số chênh lệch để tính mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng phân tích và nhận xét kết quả phân tích.

+ *Đối tượng phân tích:* $\Delta C_{1000} = \Delta C_{1000(1)} - \Delta C_{1000(k)}$

+ *Nhân tố và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng phân tích:*

Liên hệ với phân phân tích mức hạ giá thành ta thấy trong trường hợp này có 3 nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu: Đó là Kết cấu sản phẩm tiêu thụ (K); Giá thành toàn bộ đơn vị sản phẩm tiêu thụ (Z) và Giá bán đơn vị sản phẩm tiêu thụ (P).

- Ảnh hưởng nhân tố kết cấu tiêu thụ đến đối tượng phân tích:

$$\Delta C_{1000}(K) = \frac{\sum Q_{li} Z_{ki}}{\sum Q_{li} P_{ki}} \times 1000 - C_{1000(k)}$$

- Ảnh hưởng nhân tố giá thành toàn bộ đơn vị tiêu thụ đến đối tượng phân tích:

$$\Delta C_{1000}(Z) = \frac{\sum Q_{li} Z_{li}}{\sum Q_{li} P_{ki}} \times 1000 - \frac{\sum Q_{li} Z_{ki}}{\sum Q_{li} P_{ki}} \times 1000$$

- Ảnh hưởng nhân tố giá bán đơn vị sản phẩm tiêu thụ đến đối tượng phân tích:

$$\Delta C_{1000}(P) = C_{1000(1)} - \frac{\sum Q_{li} Z_{li}}{\sum Q_{li} P_{ki}} \times 1000 \quad (i = 1 \dots n)$$

Có thể sử dụng tài liệu của DN sản xuất và tiêu thụ 3 loại sản phẩm về sản lượng, chi phí bình quân 1 sản phẩm và giá bán đơn vị qua tài liệu sau:

Bảng 27: Tình hình sản xuất, tiêu thụ của một số sản phẩm

Sản phẩm	Khối lượng (sản phẩm)		Chi phí toàn bộ đơn vị sản phẩm (1000đ)		Giá bán đơn vị sản phẩm (1000đ)	
	KH	TH	KH	TH	KH	TH
A	10.000	12.000	400	390	500	500
B	8.000	7.200	300	310	400	420
C	6.000	6.000	200	200	300	315

Kết quả tính toán từ tài liệu trên Bảng 27 được trình bày dưới Bảng 28 sau đây:

Bảng 28: Bảng phân tích chi phí sản xuất cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hoá.

ĐVT: triệu đồng

Sản phẩm	Sản lượng K.H tính theo...			Sản lượng T.H tính theo...				
	$Q_k Z_k$	$Q_k P_k$	$C_{1000(k)}$	$Q_l Z_l$	$Q_l Z_l$	$Q_l P_k$	$Q_l P_l$	$C_{1000(1)}$
A	4.000	5.000	800	4.800	4.680	6.000	6.000	780
B	2.400	3.200	750	2.160	2.232	2.880	3.024	738
C	1.200	1.800	660	1.200	1.200	1.800	1.890	635
Cộng	7.600	10.000	760	8.160	8.112	10.680	10.914	743

+ Căn cứ bảng phân tích 28, chúng ta tiến hành tính chi phí trên 1000 đồng giá trị sản lượng hàng hoá kế hoạch và thực hiện sau:

$C_{1000(k)}$: Chi phí trên 1000 đồng sản phẩm hàng hoá kế hoạch ta có:

$$C_{1000(k)} = \frac{\sum Q_{ki} Z_{ki}}{\sum Q_{ki} P_{ki}} \times 1000 = \frac{7600}{10000} \times 1000 = 760 \text{ đồng}$$

$C_{1000(1)}$ là chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hoá thực hiện ta có:

$$C_{1000(1)} = \frac{\sum Q_{li} Z_{li}}{\sum Q_{li} P_{li}} \times 1000 = \frac{8112}{10914} \times 1000 = 743 \text{ đồng}$$

$$* \Delta C_{1000} = C_{1000(1)} - C_{1000(k)} = 743 - 760 = -17 \text{ đồng}$$

* Xem xét nhân tố ảnh hưởng:

+ Ảnh hưởng nhân tố kết cấu tiêu thụ K đến chỉ tiêu

$$\Delta C_{1000(K)} = (8.160 / 10.680) \times 1000 - 760 = +4,04 \text{ đồng.}$$

+ Ảnh hưởng nhân tố giá thành toàn bộ tiêu thụ Z đến chỉ tiêu

$$\Delta C_{1000(Z)} = (8.112 / 10.680) \times 1000 - (8.160 / 10.680) \times 1000 = -4,49 \text{ đồng.}$$

+ Ảnh hưởng nhân tố giá bán đơn vị tiêu thụ (P) đến chỉ tiêu

$$\Delta C_{1000(P)} = 743 - (8.112 / 10.680) \times 1000 = -16,55 \text{ đồng.}$$

$$\text{Tổng đại số: } (+4,04) + (-4,49) + (-16,55) = -17 \text{ đồng } (= \Delta C_{1000})$$

Kết quả phân tích đã cho thấy: Chi phí bình quân thực hiện so với kế hoạch giảm 17 đồng trong 1000 đồng sản phẩm hàng hoá tiêu thụ. Đây chính là thành tích mang tính chủ quan của DN trong công tác quản lý sản xuất, tiêu thụ và quản lý chi phí, giá thành sản phẩm.

Trong các nhân tố ảnh hưởng thì nhân tố kết cấu đã làm tăng chi phí, có nghĩa là việc lựa chọn cơ cấu sản xuất, tiêu thụ chưa thật hợp lý, DN cần coi đây là nhược điểm của mình trong việc lựa chọn phương án SX mang lại hiệu quả cao. Nhân tố giá thành, giá bán đều làm giảm chỉ tiêu, nếu việc giảm giá thành và tăng giá bán mà không ảnh hưởng đến kết quả sản xuất và tiêu thụ thì kết quả này phản ánh thành tích quan trọng của DN trên góc độ quản lý chi phí sản xuất, giá thành sản phẩm và nâng cao chất lượng sản phẩm. Chi phí trên 1000 đồng giá trị sản lượng hàng hoá giảm đã làm tăng lợi nhuận, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong DN.

3.3. Phân tích một số khoản mục chi phí trong giá thành sản phẩm

3.3.1. Phân tích khoản mục chi phí nguyên vật liệu (NVL)

Chi phí nguyên liệu vật liệu bao gồm chi phí về nguyên liệu, vật liệu chính, vật liệu phụ, nhiên liệu ... mà doanh nghiệp đã chi ra trong kỳ có liên quan đến việc sản xuất, chế tạo sản phẩm, thực hiện dịch vụ hoặc sử dụng chung ở phân xưởng, sử dụng cho bán hàng, cho quản lý doanh nghiệp.

Trong tổng chi phí NVL mà DN chi ra trong kỳ thì bộ phận chi phí về NVL sử dụng trực tiếp cho việc SX, chế tạo SP hay thực hiện các dịch vụ là bộ phận chủ yếu, chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí SX của DN. Vì thế, muốn tiết kiệm chi phí, hạ giá thành SP, tăng lợi nhuận thì một trong những giải pháp hàng đầu mà DN quan tâm là sử dụng tiết kiệm, hợp lý NVL. Chính vì thế, cần phải thường xuyên phân tích tình

hình thực hiện kế hoạch chi phí NVL, qua đó phát hiện những nguyên nhân dẫn đến thất thoát NVL giúp cho DN nhận thấy những ưu điểm và nhược điểm trong việc quản lý và sử dụng NVL và đề xuất biện pháp phù hợp để nâng cao hiệu quả sử dụng NVL.

Trong quá trình SXKD, khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp được chuyển thẳng vào giá thành sản phẩm của một loại sản phẩm nhất định. Vì thế, khi phân tích khoản mục này chúng ta thường phân tích cho một loại sản phẩm cụ thể.

Để SX ra một loại SP có thể sử dụng nhiều loại nguyên, nhiên vật liệu khác nhau và mỗi loại nguyên nhiên vật liệu lại có mức tiêu hao và giá cũng khác nhau.

Nếu gọi khoản mục chi phí nguyên nhiên vật liệu trong giá thành sản phẩm là C_v .

Khối lượng sản phẩm cần sản xuất là Q .

Mức tiêu hao nguyên nhiên vật liệu cho 1 đơn vị sản phẩm Q là m .

Giá xuất dùng của một đơn vị nguyên nhiên vật liệu sử dụng là g .

Giá trị phế liệu thu hồi nếu có là F_t . Ta có thể thiết lập công thức sau:

$$C_v = \Sigma Q \cdot m_i \cdot g_i - F_t$$

Trong đó ta ký hiệu: $\Sigma Q \cdot m_i$ là tổng mức tiêu hao nguyên nhiên vật liệu để sản xuất Q sản phẩm, $i=1...n$ và n là số loại nguyên nhiên vật liệu cần sử dụng.

Phương pháp phân tích là tiến hành so sánh tổng chi phí nguyên vật liệu giữa thực tế với tổng chi phí nguyên vật liệu kế hoạch để thấy tình hình biến động về mặt tổng số (đối tượng phân tích). Sau đó dùng phương pháp số chênh lệch và phương pháp liên hệ cân đối để xác định các nhân tố ảnh hưởng và tìm nguyên nhân gây ra mức độ ảnh hưởng đó.

+ *Đối tượng phân tích:* $\Delta C_v = C_{v1} - C_{vk}$

Tuy nhiên, trong thực tế để đảm bảo tính chất có thể so sánh và độ chính xác trong phân tích, người ta thường tiến hành so sánh giữa khoản mục chi phí nguyên vật liệu thực tế (C_{v1}) với khoản mục chi phí nguyên vật liệu kế hoạch (C_{vk}) nhưng được điều chỉnh theo sản lượng thực tế (C_{vk}^d). Khi đó ta có đối tượng phân tích là:

$$\Delta C_v = C_{v1} - C_{vk}^d \quad \text{Trong đó:} \quad C_{vk}^d = C_{vk} \cdot (Q_1/Q_k)$$

$$C_{v1} = \Sigma Q_1 \cdot m_{1i} \cdot g_{1i} - F_{t1} \quad \text{và} \quad C_{vk} = \Sigma Q_k \cdot m_{ki} \cdot g_{ki} - F_{tk}$$

$$C_{vk}^d = \Sigma Q_1 \cdot m_{ki} \cdot g_{ki} - F_{tk} (Q_1/Q_k) = \Sigma Q_1 \cdot m_{ki} \cdot g_{ki} - F_{tk}^d$$

Rõ ràng, khi điều chỉnh theo sản lượng thực tế như trên, thì nhân tố khối lượng sản phẩm (Q) không còn ảnh hưởng đến C_v .

+ *Nhân tố ảnh hưởng*

Theo chỉ tiêu đã được xác định ở trên, chúng ta nhận thấy 3 nhân tố ảnh hưởng: m ; g và F_t . Song, trong thực tế nhiều trường hợp có thể sử dụng nguyên vật liệu thay thế và khi đó tất yếu xuất hiện nhân tố vật liệu thay thế (V_t). Như vậy, có 4 nhân tố ảnh hưởng đến chênh lệch khoản mục chi phí nguyên vật liệu là: Mức tiêu hao nguyên vật liệu cho 1 đơn vị sản phẩm sản xuất - m ; giá 1 đơn vị nguyên nhiên vật liệu xuất dùng - g ; phế liệu thu hồi - F_t và Nguyên vật liệu thay thế - V_t .

- Ảnh hưởng của nhân tố mức tiêu hao cho 1 đơn vị sản phẩm -(m)

$$\Delta C_v(m) = \Sigma Q_1 \cdot (m_{1i} - m_{ki}) \cdot g_{ki}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố giá nguyên vật liệu cho 1 đơn vị NVL xuất dùng -(g)

$$\Delta C_v(g) = \Sigma Q_1 \cdot m_{1i} (g_{1i} - g_{ki})$$

- Ảnh hưởng của nhân tố phế liệu thu hồi (nếu có)

$$\Delta C_v(Ft) = - (Ft_1 - Ft_k^d)$$

- Ảnh hưởng của nhân tố nguyên vật liệu thay thế (Vt)

$$\Delta C_v(Vt) = \begin{array}{l} \text{Chi phí thực tế của} \\ \text{vật liệu thay thế} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Chi phí kế hoạch đã điều chỉnh} \\ \text{của vật liệu bị thay thế} \end{array}$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng: $\Delta C_v(m) + \Delta C_v(g) + \Delta C_v(Ft) + \Delta C_v(Vt) = \Delta C_v$

Khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng cần chú ý:

Đối với nhân tố mức tiêu hao nguyên vật liệu, nếu mức tiêu hao được xây dựng trên cơ sở có căn cứ khoa học thì việc tiết kiệm nguyên vật liệu làm giảm mức tiêu hao và làm giảm chi phí nguyên vật liệu trong giá thành sản phẩm được phản ánh là thành tích chủ quan của DN trong quản lý sử dụng vật tư và quản lý giá thành.

Đối với nhân tố giá nguyên vật liệu xuất dùng (g); đây là nhân tố khá phức tạp bởi vì nó bao gồm nhiều yếu tố cấu thành.

Giá VNL xuất dùng = giá mua + chi phí thu mua, lưu kho, hao hụt..

Giá mua thường dễ quản lý, nhưng đối với chi phí thu mua lại là một vấn đề tương đối khó quản lý. Do vậy, DN cần phải có kế hoạch quản lý chặt chẽ khâu cung ứng và giá nhằm giảm chi phí.

Đối với nhân tố phế liệu thu hồi (Ft) cũng là nhân tố khá phức tạp; bởi vì khi phế liệu thu hồi tăng thì Cv giảm, nhưng trong thực tế phế liệu tăng không phải là xu hướng tích cực trong công tác quản lý chi phí và giá thành sản phẩm. Vì vậy, để đánh giá khá chính xác nhân tố này chúng ta cần sử dụng thêm chỉ tiêu: Tỷ lệ thu hồi phế phẩm (Tt).

Tỷ lệ thu hồi phế phẩm Tt được xác định bằng tỷ lệ % giữa phế liệu thu hồi và phế liệu loại thải.

- Tỷ lệ thu hồi phế phẩm kế hoạch (Tt_k):

$$Tt_k = (Ft_k^d / Ft_k) \times 100$$

- Tỷ lệ thu hồi phế phẩm thực tế (Tt₁):

$$Tt_1 = (Ft_1 / Ft_1) \times 100$$

(Ft_k; Ft₁: Phế liệu loại thải kế hoạch và thực tế)

Nếu $\Delta Tt > 0$ chứng tỏ DN làm tốt công tác thu hồi phế phẩm (dấu hiệu tốt) và ngược lại $\Delta Tt < 0$ DN không làm tốt công tác thu hồi phế phẩm (yếu điểm).

Ví dụ: Một DN sản xuất và tiêu thụ một loại sản phẩm X; số liệu thu thập về sản xuất năm 2004 như sau:

Dự định sản xuất theo kế hoạch là 400 sản phẩm (SP), thực tế sản xuất 420 SP. Phế liệu thu hồi kế hoạch là 60 triệu, thực tế 64 triệu và phế liệu loại thải kế hoạch là 126 triệu; thực tế 160 triệu. Số liệu về số loại NVL cần sử dụng, mức tiêu hao NVL và giá NVL cần sử dụng để sản xuất ra sản phẩm X nói trên như sau:

Bảng 29: Bảng số liệu thu thập về mức tiêu hao và giá NVL xuất dùng

Loại NVL sử dụng	Mức tiêu hao NVL cho 1đv sản phẩm sản xuất (kg)		Giá NVL xuất dùng tính cho 1 kg (1000 đồng)	
	Kế hoạch	Thực tế	Kế hoạch	Thực tế
a	10,0	9,5	1.000	1.200
b	6,0	-	500	-
c	4,0	3,5	200	180
d	-	6,0		450

Yêu cầu: Hãy phân tích khoản mục chi phí NVL trong giá thành sản phẩm X nói trên.

Để phân tích, chúng ta dựa vào nội dung phân lý thuyết vừa trình bày ở trên. Trước hết cần phải tính Chi phí NVL theo kế hoạch điều chỉnh và theo thực tế:

$$C_{v_k}^d = (420 \times 10 \times 1.000 + 420 \times 6 \times 500 + 420 \times 4 \times 200) \text{ngđ} - 60 \times \frac{420}{400} \text{ trđ} = 5.733 \text{ trđ.}$$

$$C_{v_1} = (420 \times 9,5 \times 1.200 + 420 \times 3,5 \times 180 + 420 \times 6 \times 450) \text{ nghìn} - 64 \text{trđ} = 6.122,6 \text{ trđ.}$$

$$+ \text{Đối tượng phân tích: } \Delta C_v = 6.122,6 \text{ tr.} - 5.733 \text{ tr.} = + 389,6 \text{ triệu đồng}$$

+ Nhân tố ảnh hưởng:

- Ảnh hưởng nhân tố mức tiêu hao (m)

$$\Delta C_v(m) = 420 \times (-0,5) \times 1.000 + 420 \times (-0,5) \times 200 = -252 \text{ triệu đồng}$$

- Ảnh hưởng nhân tố giá NVL xuất dùng (g)

$$\Delta C_v(g) = 420 \times 9,5 \times (+200) + 420 \times 3,5 \times (-20) = + 768,6 \text{ triệu đồng}$$

- Ảnh hưởng nhân tố phế liệu thu hồi (Ft)

$$\Delta C_v(Ft) = - (64 \text{ tr.} - 63 \text{ tr.}) = - 1 \text{ triệu đồng}$$

- Ảnh hưởng nhân tố vật liệu thay thế (Vt):

$$\Delta C_v(Vt) = 420 \times 6 \times 450 - 420 \times 6 \times 500 = - 126 \text{ triệu đồng}$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$(-252 \text{ tr.}) + 768,6 \text{ tr.} + (-1 \text{ tr.}) + (-126 \text{ tr.}) = + 389,6 \text{ triệu đồng}$$

Từ kết quả phân tích, so sánh giữa thực tế với kế hoạch điều chỉnh theo sản lượng thực tế cho thấy: Tổng chi phí nguyên vật liệu trong giá thành sản phẩm đã tăng lên 389,6 triệu đồng. Việc chi phí tăng, giá thành sản phẩm tăng đã làm giảm tương ứng lợi nhuận của DN. Để có cơ sở đánh giá thành tích hay nhược điểm của DN, điều cần thiết là phải phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả đó.

Kết quả từ phân tích ảnh hưởng các nhân tố đã chỉ ra 3 trong 4 nhân tố đã làm chi phí giảm. Xét nhân tố mức tiêu hao: NVL a giảm 0,5 kg, NVL c giảm 0,5 kg cho 1 đơn vị sản phẩm sản xuất; vì vậy đã làm tổng chi phí giảm 252 triệu đồng. Điều này đã khẳng định thành tích chủ quan của DN, vì để giảm được mức tiêu hao, DN ngoài việc quản lý tốt công tác sản xuất và giá thành sản phẩm còn thể hiện được việc đầu tư mới máy móc thiết bị và nâng cao trình độ tay nghề của cán bộ công nhân viên. Bên cạnh việc giảm mức tiêu hao, DN đã biết sử dụng vật liệu thay thế (d thay cho b) nhưng không ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm thì điều này cũng thể hiện tính năng động và sử dụng hợp lý NVL để làm giảm chi phí. Nhân tố này đã làm giảm 126 triệu đồng.

Nhân tố phế liệu thu hồi, mặc dù đã làm giảm chi phí 1 triệu đồng, nhưng nếu xét theo chỉ tiêu tỷ lệ thu hồi phế phẩm thì thực tế DN đã không hoàn thành, giảm so với kế hoạch 10% (Thực tế $(64/160) \times 100 = 40\%$ và Kế hoạch là $(63/126) \times 100 = 50\%$). Nếu DN biết tôn trọng tỷ lệ thu hồi phế phẩm theo kế hoạch là 50% thì phế liệu thu hồi thực tế phải là 80 triệu chứ không phải là 64 triệu, khi đó nhân tố này sẽ làm giảm chi phí là 17 triệu chứ không phải là 1 triệu như thực tế. Điều này đã cho thấy nhược điểm của DN trong công tác thu hồi phế liệu và đây cũng là một khả năng tiềm tàng mà DN cần và có thể khai thác trong thời gian tới.

Nhân tố giá là nhân tố duy nhất đã làm tăng chi phí. NVL a tăng 200 nghìn đồng cho 1 kg NVL và NVL c đã giảm 20 đồng trên 1 kg NVL; nhưng do số tăng lớn hơn số giảm nên nhân tố này đã làm tăng chi phí NVL là 768,6 triệu đồng. Nếu giá cả VNL do Nhà nước điều chỉnh hoặc là do biến động giá của thị trường thì điều này không phản ánh nhược điểm chủ quan của DN mà chủ yếu do nhân tố khách quan mang lại. Nhưng, nếu do tranh mua tranh bán đẩy giá NVL a tăng lên hoặc do quản lý thiếu chặt chẽ về vật tư làm tăng giá thì lại là nhược điểm chủ quan của DN.

Tuy nhiên, xét theo biến động giá NVL a, c và lựa chọn giá giữa d và b đã cho thấy điều này chủ yếu là do nguyên nhân khách quan.

Tóm lại, mặc dù chi phí nguyên vật liệu trong giá thành sản phẩm tăng 389,6 triệu đồng làm doanh lợi của DN giảm, nhưng không phải do nhược điểm chủ quan mà chủ yếu là nhân tố khách quan. DN đã có những thành tích trong việc giảm mức tiêu hao, sử dụng vật liệu thay thế để giảm được khoản chi.

Chúng ta cũng có thể phân tích cho nhiều loại sản phẩm khác nhau.

Ví dụ: Một DN sản xuất 2 SP: A và B có tài liệu chi phí nguyên vật liệu sau đây:

Bảng 30: Bảng số liệu về chi phí nguyên vật liệu sản xuất

Chỉ tiêu	Sản phẩm A		Sản phẩm B	
	KH	TH	KH	TH
1. Số lượng sản phẩm (SP)	100	90	30	40
2. Mức tiêu hao NVL cho 1SP (kg)	10	11	9	8
3. Giá mua 1 kg NVL (1000đ)	45	50	10	11
4. Tổng chi phí NVL (1000đ)	45.000	49.500	2.700	3.520

- *Đổi tượng phân tích:* $\Delta C_v = (49.500 + 3.520) - (45.000 + 2.700) = +5.320$ ng.đ

- *Nhân tố ảnh hưởng:* áp dụng phương pháp loại trừ ta có kết quả sau:

+ *Do yếu tố biến động khối lượng sản phẩm sản xuất (Q)*

$$\Delta C_v(Q) = (90-100) \times 10 \times 45 + (40-30) \times 9 \times 10 = -4500 + 900 = -3600$$

+ *Do biến động mức tiêu hao nguyên vật liệu (m):*

$$\Delta C_v(m) = (11 - 10) \times 90 \times 45 + (8 - 9) \times 40 \times 10 = 4050 - 400 = +3650$$

+ *Do yếu tố biến động giá xuất dùng (g)*

$$\Delta C_v(g) = (50 - 45) \times 90 \times 11 + (11-10) \times 40 \times 8 = +4950$$

- *Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:*

$$\Delta C_v = \Delta C_v(Q) + \Delta C_v(m) + \Delta C_v(g) = -3600 + 3650 + 5270 = +5320$$

3.3.2. Phân tích khoản mục chi phí nhân công

Chi phí nhân công được phản ánh thông qua chỉ tiêu tiền lương và quỹ lương trong DN. Tiền lương là một khoản mục chi phí thường chiếm một tỷ trọng tương đối cao trong giá thành sản phẩm. Vì vậy, việc quản lý tốt và tiết kiệm chi phí nhân công sẽ góp phần giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm.

Hiện nay, ở các DN phổ biến áp dụng 2 hình thức trả công lao động:

- Trả lương theo thời gian, được quy định theo từng loại công việc, chức vụ, thâm niên, tay nghề và thời gian làm việc.

- Trả lương khoán, được quy định theo khối lượng công việc thực hiện, ví dụ lương khoán trên một đơn vị sản phẩm, khoán khối lượng cho một công lao động...

Lương theo thời gian thường thuộc nhóm chi phí cố định, áp dụng đối với nhân viên quản lý hành chính, lương khoán thường thuộc nhóm chi phí biến đổi, áp dụng đối với nhân viên sản xuất.

Trong một DN, quỹ tiền lương bao gồm quỹ lương thời gian và quỹ lương sản phẩm và nó cũng bao gồm lương cố định và lương biến đổi. Nội dung phân tích khoản mục chi phí lao động được phân tích chủ yếu qua các chỉ tiêu: Tổng quỹ lương (Q_L); tỷ trọng phí tiền lương (T_{FL}) là tỷ lệ phần trăm giữa tổng quỹ lương (Q_L) và tổng doanh thu (D); Tiền lương bình quân (L_b).

Nếu gọi: Q_L : Tổng quỹ lương (Tổng chi phí tiền lương).

+ $Q_L = \text{Số lao động bình quân (LĐ)} \times \text{Tiền lương bình quân 1 lao động (L}_b)$

$$Q_L = \text{LĐ} \times L_b$$

Và $Q_L = Q_{LBĐ} + Q_{LCĐ}$

($Q_{LBĐ}$: Quỹ lương biến đổi và $Q_{LCĐ}$: Quỹ lương cố định).

+ T_{FL} : (Tỷ trọng phí tiền lương) = $(Q_L / D) \times 100$

+ L_b : (Lương bình quân 1 lao động) = $Q_L / \text{LĐ}$

Nhưng, khi nghiên cứu phân tích năng suất lao động ở chương 2, chúng ta đã biết

chỉ tiêu năng suất lao động (NSLĐ) được xác định như sau:

$$+ \text{Năng xuất lao động bình quân 1 lao động} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{LĐ}} = D / \text{LĐ}$$

Từ các chỉ tiêu đã nêu trên chúng ta có thể thiết lập mối quan hệ giữa khoản mục chi phí tiền lương thông qua quỹ lương với các nhân tố có liên quan như sau:

$$Q_L = \text{LĐ} \times L_b = \frac{D}{\text{NSLĐ}} \times L_b$$

Phương pháp phân tích là so sánh các chỉ tiêu tổng chi phí lương (quỹ lương) và tỷ trọng phí lương (T_{FL}) giữa thực tế với kế hoạch hay cũng có thể so sánh qua 2 năm để đánh giá sự biến động về quỹ lương, nhưng phải đặt trong mối quan hệ với các nhân tố ảnh hưởng để xem xét.

Tuy nhiên, sự tăng giảm theo số tuyệt đối của tổng chi phí lương chưa có thể nói lên được ý nghĩa kinh tế trong việc quản lý chi phí và quản lý tiền lương. Nó cũng không thể phản ánh hết được sự tiết kiệm hay bội chi, cũng không thể phản ánh hiệu quả lao động tốt hay kém hơn. Tương tự, chỉ tiêu lương bình quân cũng không phản ánh vấn đề về sự tiết kiệm hay bội chi về quỹ lương, tính hiệu quả hay kém hiệu quả trong việc quản lý và sử dụng lao động.

Vì vậy, để có căn cứ đánh giá tương đối chính xác về chi phí lương, ta có thể phân tích kết hợp quỹ lương với phân tích dựa vào tỷ trọng phí hoặc so sánh giữa tốc độ tăng quỹ lương so với tốc độ tăng doanh thu. Nếu tỷ trọng phí tiền lương giảm, hoặc nếu mức tăng lương bình quân nhỏ hơn mức tăng năng xuất lao động, hay tốc độ tăng của quỹ lương nhỏ hơn tốc độ tăng doanh thu thì điều đó có nghĩa là DN đã quản lý tương đối tốt về quỹ lương, đã đem lại cho DN nhiều lợi ích hơn và ngược lại.

Ví dụ phân tích: Số liệu thu thập một DN về doanh thu, chi phí lương, số lao động bình quân và năng suất lao động như sau:

Bảng 31: Bảng phân tích quỹ lương (chi phí tiền lương) trong DN

Chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	Chênh lệch	
			Mức	%
1. Doanh thu tiêu thụ sản phẩm (triệu đồng)	88.500	94.000	+5.500	6,21
2. Tổng số chi phí tiền lương (triệu đồng)	2.124	2.208	+84	3,95
3. Số lao động bình quân (người)	236	230	-6	-2,54
4. Năng xuất lao động bình quân (tr./LĐ)	375	408,7	+33,7	+8,99
5. Lương bình quân (triệu đồng / LĐ)	9	9,6	+0,6	+6,67
6. Tỷ trọng phí tiền lương (%)	2,4	2,3	-0,1	-

Từ số liệu trên Bảng 31 ta có thể nhận thấy, nếu so sánh năm nay với năm trước thì tổng chi phí lương gia tăng 3,95% (84 triệu), nhưng tỷ trọng phí tiền lương lại giảm (giảm 0,1%) và tiền lương bình quân tăng 6,67% (0,6 triệu), nhưng năng suất lao động bình quân lại tăng ở mức cao hơn 8,99%. Đứng trên góc độ khác, chúng ta thấy doanh thu tăng 6,21% trong khi đó tổng số chi phí tiền lương chỉ tăng 3,95%, lương bình quân tăng 6,67% nhưng năng suất lao động bình quân lại tăng 8,99%. Kết quả đó đã

phản ánh so với năm trước, năm này DN đã sử dụng lao động và quỹ tiền lương có hiệu quả hơn. Để lượng hoá mức độ ảnh hưởng của các nhân tố số lượng lao động, lương bình quân, doanh thu, năng suất lao động đến chi tiêu tổng chi phí tiền lương, ta có thể dùng phương pháp số chênh lệch hoặc phương pháp thay thế liên hoàn để xác định như sau:

Chú ý: trong 3 nhân tố ảnh hưởng đến quỹ lương: doanh thu, năng suất lao động và tiền lương bình quân thì 2 nhân tố phản ánh chất lượng là năng suất và tiền lương bình quân, nhân tố doanh thu phản ánh nhân tố số lượng. Trình tự thay thế trước hết là doanh thu, kế là năng suất lao động và cuối cùng là tiền lương bình quân.

Từ bảng 31 ta xác định đối tượng cần phân tích sau đó tính các nhân tố ảnh hưởng đến chênh lệch quỹ lương.

+ **Đối tượng phân tích (chênh lệch quỹ lương)**

$$\begin{aligned}\Delta Q_L &= \text{Tổng chi phí lương năm nay} - \text{Tổng chi phí lương năm trước} \\ &= Q_{L1} - Q_{L0} = 2.208 - 2.124 = + 84 \text{ triệu đồng}\end{aligned}$$

+ **Các nhân tố ảnh hưởng đến chênh lệch quỹ lương**

- *Ảnh hưởng nhân tố doanh thu:* Doanh thu năm nay tăng so với năm trước đã làm tăng quỹ lương là:

$$\Delta Q_i(D) = \frac{+ 5.500}{375} \times 9 = +132 \text{ triệu đồng.}$$

- *Ảnh hưởng nhân tố năng suất lao động:* NSLĐ năm nay tăng so với năm trước đã là quỹ lương giảm là:

$$\Delta Q_i(NSLD) = \frac{94.000}{408,7} \times 9 - \frac{94.000}{375} \times 9 = -186 \text{ triệu đồng.}$$

- *Ảnh hưởng nhân tố tiền lương bình quân:* Tiền lương bình quân năm nay tăng so với năm trước đã là quỹ lương tăng là:

$$\Delta Q_i(L_b) = \frac{94.000}{408,7} (9,6 - 9,0) = +138 \text{ triệu}$$

+ **Tổng hợp 3 nhân tố** = 132 - 186 + 138 = 84 trđ đúng bằng đối tượng phân tích.

Ngoài ra, chúng ta có thể phân tích chi phí lương theo cách ứng xử chi phí, nghĩa là theo chi phí lương cố định và biến đổi.

Tổng chi phí lương cố định chủ yếu phụ thuộc vào số lượng nhân viên quản lý và nhân viên văn phòng. Sự cắt giảm chi phí này chủ yếu dựa vào sự cắt giảm số lượng nhân viên, sắp xếp lại bộ máy tổ chức và phân công lại lao động sao cho hợp lý hơn. Tổng chi phí tiền lương biến đổi phụ thuộc số lao động trực tiếp sản xuất và phụ thuộc vào khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ, mức tiêu hao giờ công lao động bình quân cho một sản phẩm và đơn giá công lao động.

Nếu ký hiệu:

CP_{Li} : Chi phí tiền lương cho sản phẩm i.

Q : Khối lượng sản phẩm cần sản xuất

H_{LDi} : Hao phí công lao động cho sản phẩm i (giờ)

g_{LDi} : Đơn giá giờ công lao động cho 1 sản phẩm i

Ta có:

$$C_{PL} = Q \times H_{LDi} \times g_{LDi}$$

Trong 3 nhân tố có ảnh hưởng đến chi phí tiền lương, tác động của nhân tố H_{LDi} là mang tính chủ quan và là điều đáng được quan tâm để tiết kiệm bằng cách tổ chức lao động hợp lý, phối hợp tốt các khâu trong dây chuyền sản xuất để nâng cao năng xuất lao động để giảm mức tiêu hao động bình quân cho một sản phẩm.

3.3.3. Phân tích khoản mục chi phí sản xuất chung

Đối với khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp tính trong giá thành là hai khoản mục có đặc điểm là cụ thể, chiếm tỷ trọng cao và có tính trực tiếp đối với từng đơn vị sản phẩm sản xuất và là chi phí biến đổi (biến phí), có quan hệ tỷ lệ thuận với sự biến động của khối lượng sản phẩm được sản xuất. Nó cho phép doanh nghiệp có thể kiểm soát và dự đoán được cách ứng xử của hai khoản mục chi phí này một cách dễ dàng, khi có biến động của khối lượng sản xuất.

Khác với chi phí nguyên vật liệu và nhân công trực tiếp, khoản mục chi phí sản xuất chung có đặc điểm:

- Gián tiếp với từng đơn vị sản phẩm, do đó phải qua phương pháp phân bổ.
- Gồm nhiều nội dung kinh tế, do nhiều bộ phận quản lý khác nhau và số tiền ít.
- Gồm cả biến phí lẫn định phí.

Với những đặc điểm trên cho thấy đây là loại chi phí rất khó kiểm soát, trong việc ứng xử khi có biến động của khối lượng sản phẩm được sản xuất. Để có thể kiểm soát được cũng như dự đoán cách ứng xử của chi phí sản xuất chung, ta phải dùng các phương pháp phân tích chi phí hỗn hợp để phân chi phí sản xuất chung thành biến phí và định phí.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP CHƯƠNG III

I. Câu hỏi:

1. Trình bày khái niệm và phân loại chi phí?
2. Phân tích một số nhân tố chủ yếu ảnh hưởng tới chi phí và tỷ trọng phí?
3. Trình bày về mặt lý thuyết phương pháp phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ giá thành của những sản phẩm có thể so sánh?
4. Trình bày về mặt lý thuyết phương pháp phân tích chỉ tiêu chi phí trên 1000 đồng giá trị sản lượng hàng hóa (C_{1000})?
5. Trình bày về mặt lý thuyết phương pháp phân tích khoản mục chi phí nguyên vật liệu?
6. Trình bày về mặt lý thuyết phương pháp phân tích khoản mục chi phí nhân công?

II. Bài tập:

Bài 1: Có số liệu thu thập về số lượng tiêu thụ, giá bán và chi phí của 1 sản phẩm A qua 2 năm như sau:

Chỉ tiêu	2004	2005	Chênh lệch	Hệ số tăng giá
1. Số lượng sản phẩm tiêu thụ (SP)	100	100	0	-
2. Giá bán đơn vị sản phẩm	15	18	3	1,2
3. Tổng doanh thu (triệu đồng)	1.500	1.800	300	-
4. Tổng chi phí (Triệu đồng)	1.350	1.750	220	-
Trong đó:				
- Nguyên vật liệu	750	900	150	1,2
- Tiền lương	200	260	60	1,3
- Khấu hao	300	300	0	1
- Quản lý chung	100	110	10	1,1

Hãy xác định ảnh hưởng của các nhân tố tới tỷ trọng phí và chi phí.

Bài 2: Số liệu thu thập của một doanh nghiệp về số lượng nhập kho và giá thành đơn vị giữa thực tế và kế hoạch được thể hiện qua bảng sau:

Sản phẩm	Số lượng nhập kho (sản phẩm)		Giá thành đơn vị sản phẩm (triệu đồng)		
	Kế hoạch	Thực tế	Năm trước	Kế hoạch	Thực tế
A	90	100	310	300	299
B	200	200	105	100	100
C	100	70	195	200	199
D	220	240	-	150	149

Với số liệu thu thập được hãy phân tích tình hình hạ giá thành sản phẩm của những sản phẩm có thể so sánh.

Bài 3: Một doanh nghiệp có số liệu thu thập về các chỉ tiêu sản lượng sản xuất, giá thành và giá bán sản phẩm qua 2 năm như sau:

Sản phẩm	Sản lượng tiêu thụ		Giá thành toàn bộ đơn vị sản phẩm (nghìn đồng)		Giá bán đơn vị sản phẩm (nghìn đồng)	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005
A	10.000	12.000	400	390	500	500
B	8.000	7.200	300	310	400	420
C	6.000	6.000	200	200	300	315

Yêu cầu: Hãy phân tích tổng giá thành sản phẩm của doanh nghiệp theo chỉ tiêu chi phí trên 1000 nghìn đồng giá trị đơn vị hàng hóa sản xuất.

Bài 4: Có tài liệu của một doanh nghiệp về khối lượng sản phẩm sản xuất, mức tiêu hao nguyên liệu và đơn giá xuất dùng để sản xuất 3 loại sản phẩm A, B, C theo kế hoạch và thực tế như sau:

Chỉ tiêu	Sản phẩm A		Sản phẩm B		Sản phẩm C	
	KH	TT	KH	TT	KH	TT
1. Khối lượng sản phẩm sản xuất (sp)	2.000	2.200	3.000	2.800	5.000	5.200
2. Mức tiêu hao cho 1 đ.vị SP (Kg/sp)	5	5,5	8	7	12,5	11
3. Đơn giá của NVL xuất dùng (đ/Kg)	9.000	9.500	7.800	7.000	5.000	5.100

Yêu cầu: Hãy phân tích ảnh hưởng của các nhân tố đến chi phí nguyên vật liệu.

Bài 5: Một doanh nghiệp dự định sản xuất 1.200 sản phẩm X, thực tế đã sản xuất 1.350 sản phẩm X. Giá trị phế liệu thu hồi theo kế hoạch là 45 triệu đồng, thực tế thu được 56 triệu đồng tiền bán phế liệu. Phế liệu loại thải theo kế hoạch và thực tế lần lượt là 90 triệu đồng, 125 triệu đồng. Tài liệu về mức tiêu hao nguyên liệu, số loại nguyên vật liệu sử dụng sản xuất và đơn giá xuất dùng của các loại nguyên vật liệu để sản xuất 1 sản phẩm X như sau:

Loại NVL sử dụng	Mức tiêu hao cho 1 đv SP (Kg)		Giá xuất dùng (1000đ)	
	Kế hoạch	Thực tế	Kế hoạch	Thực tế
A	20	19	100	120
B	15	-	50	-
C	5	4	25	22,5
D	-	15	-	45

Hãy phân tích khoản mục chi phí nguyên vật liệu trong giá thành sản phẩm.

Bài 6: Phân tích tình hình tiền lương của công nhân sản xuất dựa vào tài liệu thu thập của một doanh nghiệp như sau:

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực tế
1. Số công nhân sản xuất bình quân trong năm (người)	300	330
2. Chi phí tiền lương của công nhân sản xuất (triệu đồng)	540	580
3. Giá trị sản xuất (triệu đồng)	5.200	6.000

Bài 7: Có số liệu về kết quả sản xuất và tình hình chi trả tiền lương của một doanh nghiệp theo kế hoạch và thực tế như sau:

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực tế
1. Giá trị sản xuất (triệu đồng)	6.000	6.700
2. Số công nhân bình quân (người)	215	240
3. Tổng số giờ làm việc của công nhân (giờ)	464.000	413.400
4. Tổng tiền lương của công nhân sản xuất (tr.đồng)	2.064	2.352
5. Tiền lương bình quân của 1 công nhân (trđ/năm)	9,6	9,8

Yêu cầu: Phân tích chung tình hình chi phí tiền lương của công nhân sản xuất và phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới chi phí tiền lương của công nhân sản xuất.

Chương 4

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ, LỢI NHUẬN VÀ LỰA CHỌN PHƯƠNG ÁN KINH DOANH TỐI ƯU

4.1. Phân tích tình hình tiêu thụ

4.1.1. Khái niệm và ý nghĩa

“Tiêu thụ sản phẩm là quá trình thực hiện giá trị và giá trị sử dụng của sản phẩm hàng hóa”⁷.

Đối với các DN sản xuất, tiêu thụ hàng hoá là khâu cuối cùng của một vòng chu chuyển vốn; là quá trình chuyển đổi tài sản từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ và vòng chu chuyển vốn của DN mới được hoàn thành.

Thông qua kết quả tiêu thụ sản phẩm sản xuất ra, sản phẩm của DN mới được xã hội và thị trường thừa nhận, khi đó DN mới thu hồi vốn và toàn bộ chi phí có liên quan đã bỏ ra và thực hiện được giá trị thặng dư là lợi nhuận.

Lợi nhuận là chỉ tiêu quan trọng nhất của toàn bộ kết quả hoạt động KD, nó là nguồn hình thành các quỹ và là nguồn bổ sung vốn và quyết định mọi sự thành công hay thất bại của DN.

Do đó DN cần phải thường xuyên phân tích tình hình tiêu thụ, phân tích và chỉ rõ những ưu và nhược điểm, những khó khăn và thuận lợi để có những giải pháp khắc phục những tồn tại và góp phần hoàn thiện công tác quản lý sản xuất và tiêu thụ, khai thác tốt các nguồn tiềm năng trong DN.

4.1.2. Phân tích chung tình hình tiêu thụ hàng hoá

4.1.2.1. Phân tích khái quát

Khối lượng tiêu thụ có thể được biểu hiện dưới cả 2 hình thức: hiện vật và giá trị. Để phân tích tổng quát tình hình tiêu thụ chúng ta nên sử dụng hình thức bằng thước đo giá trị, phân tiêu thụ theo giá trị có thể gọi là doanh thu tiêu thụ. Chỉ tiêu khối lượng tiêu thụ bằng giá trị được xác định theo nhiều giá khác nhau, thông thường người ta sử dụng giá cố định, là giá kỳ gốc để so sánh.

Chỉ tiêu chung đánh giá tình hình tiêu thụ là tỷ lệ % hoàn thành khối lượng tiêu thụ (Tt):

$$T_t = \frac{\sum \text{khối lượng tiêu thụ từng loại của kỳ phân tích} \times \text{Đơn giá cố định từng loại}}{\sum \text{khối lượng tiêu thụ từng loại của kỳ gốc} \times \text{Đơn giá cố định từng loại}} \times 100$$

Trong đó:

Q_i: khối lượng sản phẩm loại i được tiêu thụ theo thực tế (năm nay).

⁷ PGS. TS Phạm Văn Dược, Th.S Huỳnh Đức Lộng, Th.S Lê Thị Minh Tuyết. 2004. *Phân tích hoạt động kinh doanh*. NXB Thống kê, TP Hồ Chí Minh. Trang 119.

Q_{ki} : khối lượng sản phẩm loại i tiêu thụ theo kế hoạch (năm trước).

P_{oi} : giá bán cố định sản phẩm i .

Ví dụ:

Tài liệu của một DN sản xuất với 3 sản phẩm như Bảng sau:

Bảng 32: Bảng phân tích tình hình tiêu thụ của Doanh nghiệp

SP	Đơn giá cố định (1000đ)	Khối lượng tiêu thụ (sản phẩm)		Doanh thu tiêu thụ (nghìn đồng)		So sánh	
		NT	NN	NT	NN	+/-	%
A	2,0	20.000	22.000	40.000	44.000	+4.000	10
B	1,5	30.000	25.000	45.000	37.500	-7.500	-16,7
C	1,0	15.000	19.000	15.000	19.000	+4.000	26,6
Cộng	-	-	-	100.000	100.500	+500	+0,5

Qua số liệu ở Bảng 32 cho thấy, tình hình tiêu thụ nói chung của 3 sản phẩm A, B, C của doanh nghiệp trong năm nay đã tăng so với năm trước tương ứng 500 nghìn đồng, với mức tăng là 0,5%. Việc tăng này chủ yếu do nhóm sản phẩm A và C, ngược lại nhóm sản phẩm B lại giảm so với năm trước là 7.500 nghìn đồng tương ứng 16,7%.

4.1.2.2. Phân tích kết quả tiêu thụ theo mặt hàng chủ yếu

Vấn đề cần xem xét ở đây là DN không những cần quan tâm đến chỉ tiêu hoàn thành khối lượng tiêu thụ nói chung (T_t), mà còn cần phải quan tâm đến việc hoàn thành khối lượng tiêu thụ theo cơ cấu từng mặt hàng chủ yếu.

Những mặt hàng chủ yếu là những mặt hàng chủ lực của DN, hay những mặt hàng theo đơn đặt hàng với khách hàng đã ký kết, hoặc cũng có thể là những mặt hàng do Nhà nước giao nhiệm vụ...vv. Đối với những mặt hàng này, trước tiên DN phải thực hiện đúng về mặt số lượng và đảm bảo về chất lượng. Trên cơ sở phân tích theo mặt hàng chủ yếu thì DN tìm nguyên nhân và nhân tố ảnh hưởng để có giải pháp trong việc quản lý, chỉ đạo và điều hành công việc nhằm hoàn thành khối lượng tiêu thụ, đảm bảo uy tín cho DN và góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Về nguyên tắc khi phân tích tình hình tiêu thụ theo mặt hàng chủ yếu là không được lấy phần vượt của sản phẩm này bù cho phần thiếu hụt của sản phẩm kia. Chỉ tiêu đánh giá là tỷ lệ % hoàn thành khối lượng tiêu thụ mặt hàng chủ yếu (T_{tc}) như sau:

$$T_{tc} = \frac{\text{Tổng khối lượng sản phẩm tiêu thụ của kỳ phân tích trong giới hạn kỳ gốc} \times \text{Đơn giá cố định}}{\text{Tổng khối lượng sản phẩm kỳ gốc tiêu thụ} \times \text{Đơn giá cố định}} \times 100\%$$

Lấy tài liệu ở Bảng 32 và giả sử 3 sản phẩm A, B, C ở Bảng 32 là những SP chủ yếu, ta lập bảng phân tích về tình hình tiêu thụ mặt hàng chủ yếu (Xem Bảng 33).

Căn cứ vào Bảng 33 ta có thể tính tỷ lệ phần trăm hoàn thành khối lượng tiêu thụ mặt hàng chủ yếu như sau:

$$T_{tc} = \frac{92.500}{100.000} \times 100\% = 92,5\%$$

Qua kết quả phân tích cho thấy, trong khi chỉ tiêu khối lượng tiêu thụ nói chung vượt so với năm trước là 0,5% (xem phần trên), thì chỉ tiêu khối lượng tiêu thụ theo mặt hàng chỉ đạt 92,5% so với năm trước (giảm so với năm trước là 7,5%). Nguyên nhân là do mặt hàng B không hoàn thành như năm trước chỉ mới đạt 83,3% (37.500/45.000). Do đó, DN cần đi sâu nghiên cứu nguyên nhân và những vấn đề có liên quan trong việc không hoàn thành khối lượng mặt hàng này để có giải pháp trong chỉ đạo và điều hành hoạt động kinh doanh.

Bảng 33: Bảng phân tích tình hình tiêu thụ mặt hàng chủ yếu

ĐVT: Nghìn đồng

Mặt hàng chủ yếu	Năm trước	Năm nay			
		Tổng số	Trong giới hạn N.trước	Vượt so với năm trước	Hụt so với năm trước
A	40.000	44.000	40.000	+4.000	-
B	45.000	37.500	37.500	-	7.500
C	15.000	19.000	15.000	+4.000	-
Cộng	100.000	100.500	92.500	+8.000	7.500

Chú ý: Khi phân tích phần này, nếu các sản phẩm không phải là mặt hàng chủ yếu thì việc tăng, giảm sản xuất và tiêu thụ mặt hàng nào là quyền chủ động kinh doanh của DN và sự tự chủ về tài chính, nhưng phải đảm bảo sản xuất và tiêu thụ mang lại hiệu quả cao.

4.1.3. Phân tích hoà vốn và dự đoán lợi tức trong tiêu thụ

4.1.3.1. Khái niệm và ý nghĩa

Một DN khi bước vào kinh doanh, điều không dễ dàng là ngay từ đầu đã có lãi, bởi lẽ thời kỳ đầu các máy móc thiết bị chưa phát huy hết công suất, công nhân chưa có kinh nghiệm, mức tiêu hao nguyên vật liệu còn cao, thị trường tiêu thụ còn hẹp và chưa nắm hết được nhu cầu của khách hàng. Song, do yêu cầu của sự tồn tại và phát triển, DN phải phấn đấu để việc SXKD từ tình trạng lỗ sang hoà vốn tiến tới có lãi và từ lãi ít tiến tới lãi nhiều.

Điều mấu chốt là các nhà DN phải luôn tạo ra được nhiều lợi nhuận nhằm để tồn tại và phát triển; lợi nhuận có được chủ yếu thông qua kết quả tiêu thụ sản phẩm hàng hoá và cung cấp dịch vụ. Phân tích mối quan hệ giữa khối lượng tiêu thụ, chi phí và lợi nhuận cũng như việc phân tích hoà vốn trong tiêu thụ là cơ sở cho DN trong việc lập kế hoạch lợi nhuận cũng như để dự đoán biến động lợi nhuận ở các tình huống khác nhau trong tương lai.

Phân tích chi phí và tiêu thụ theo quan điểm hoà vốn sẽ giúp DN nhìn nhận quá

trình này một cách chủ động và tích cực. Xác định điểm hoà vốn trong tiêu thụ đặt trọng tâm vào việc phân tích chi phí trong sự phân loại theo cách ứng xử của chi phí là định phí và biến phí. Từ việc phân loại này sẽ cho ta thấy được ảnh hưởng của từng loại chi phí đến kết quả tiêu thụ và lợi nhuận như thế nào.

4.1.3.2. Số dư đảm phí

Trong quan điểm của phân loại chi phí theo cách ứng xử chi phí thì tổng chi phí chia ra thành định phí và biến phí. Tổng doanh thu được xác định bằng tổng định phí cộng với tổng biến phí và cộng thêm phần lợi nhuận thu được.

- ♦ Doanh thu (D) = Định phí (FC) + Biến phí (VC) + Lợi nhuận (P)
- ♦ Định phí + Lợi nhuận: người ta gọi là tổng số dư đảm phí (M)
- ♦ Số dư đảm phí = Doanh thu - Tổng biến phí = D - VC

Trong đó: Tổng biến phí VC = Khối lượng tiêu thụ (Q) x Biến phí đơn vị (b)

Nếu tính cho 1 đơn vị sản phẩm tiêu thụ thì doanh thu chính là giá bán (p) và tổng biến phí là biến phí đơn vị sản phẩm (b).

Giá bán - Biến phí đơn vị = p - b = m (số dư đảm phí đơn vị - m)

Số dư đảm phí còn có thể gọi là lợi nhuận gộp định phí, hay tính cho 1 đơn vị sản phẩm thì người ta còn gọi là phần đóng góp cho 1 đơn vị sản phẩm.

Như vậy: Tổng chi phí (TC) = Định Phí + Biến phí = FC + Q.b

Số dư đảm phí còn tính theo số tương đối là gọi là tỷ lệ mức số dư đảm phí (Tm) nó được xác định bằng tỷ lệ phần trăm giữa tổng số dư đảm phí với tổng doanh thu hay là tỷ lệ giữa số dư đảm phí đơn vị với giá bán đơn vị.

$$Tm = (M / D) \times 100 = (m / p) \times 100$$

4.1.3.3. Báo cáo kết quả kinh doanh theo kế toán tài chính và số dư đảm phí

Hình thức lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo kế toán tài chính khác với hình thức báo cáo theo số dư đảm phí. Nguyên tắc thiết lập báo cáo theo số dư đảm phí được chia thành biến phí và định phí; còn theo hình thức kế toán tài chính thì chi phí được phân chia theo các chức năng hoạt động: chi phí trong sản xuất và chi phí ngoài sản xuất.

Điểm khác nhau giữa 2 báo cáo có thể được trình bày sau đây:

Báo cáo KQHĐKD theo hình thức kế toán tài chính	Báo cáo KQHĐKD theo hình thức mức số dư đảm phí
1. Doanh thu	1. Doanh thu
2. Giá vốn hàng bán	2. Biến phí
3. Lợi nhuận gộp	3. Số dư đảm phí
4. Chi phí ngoài sản xuất	4. Định phí
5. Lợi nhuận thuần	5. Lợi nhuận thuần

4.1.3.4. Phân tích hoà vốn và dự đoán lợi tức trong tiêu thụ

Hoà vốn là điểm tại đó doanh thu tiêu thụ số lượng sản phẩm sản xuất ra vừa đủ để trang trải những chi phí phát sinh. Hay nói cách khác là tại đó doanh thu tiêu thụ thu được bằng với chi phí phát sinh.

Trong thực tế và trong nhiều trường hợp việc xem xét điểm hoà vốn không phải giản đơn. Điều đó phụ thuộc vào hai yếu tố: Mức giá cả của thị trường và tình trạng chi phí của DN. Vậy với lượng sản phẩm đã sản xuất và tiêu thụ tương ứng với nó là tổng chi phí sản xuất đã biết thì điểm hoà vốn sẽ đạt tới khi khối lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ bán với giá đúng bằng chi phí biến đổi, còn ứng với lượng sản phẩm đã bán được với giá lớn hơn chi phí biến đổi thì điểm hoà vốn sẽ đạt tới điểm lượng sản phẩm nhỏ hơn lượng sản phẩm đã sản xuất.

Qua phân tích hoà vốn, các DN có thể dự đoán được khối lượng sản phẩm cần đạt để có thể hoà vốn hoặc có thể biết trước với giá tối thiểu bao nhiêu để không lỗ.

+ Q: Số lượng sản phẩm cần sản xuất

+ p: Giá bán ra một đơn vị sản phẩm.

Ta có:

$$\text{Doanh thu tiêu thụ} = Q \cdot p$$

+ FC: Tổng chi phí cố định phân bổ cho kỳ sản xuất.

+ b: Chi phí biến đổi cho một đơn vị sản phẩm.

+ b.Q: Tổng chi phí biến đổi (tổng biến phí).

Ta có:

$$\text{Tổng chi phí sản xuất} = FC + Q \cdot b$$

Hoà vốn xảy ra khi:

$$\text{Doanh thu} = \text{Chi phí}$$

$$\text{Hay } Q_h \cdot p = FC + b \cdot Q_h$$

Từ đó suy ra: Sản lượng hoà vốn (Q_h) được xác định như sau:

$$Q_h = \frac{FC}{p - b} \quad \text{mà: } p - b = m \quad (\text{số dư đảm phí đơn vị}) \quad (1)$$

Vậy: **sản lượng hoà vốn = (Định phí / số dư đảm phí đơn vị)**

+ Doanh thu hoà vốn được xác định bằng sản lượng hoà vốn nhân với giá bán

Từ công thức (1) nhân 2 vế với giá bán (p)

$$\text{Ta có: } Q_h \cdot p = \frac{FC}{m} \times p = \frac{FC}{m/p} \quad \text{Mà: } m/p \text{ là tỷ lệ số dư đảm phí}$$

Vậy: **Doanh thu hoà vốn = (Định phí / tỷ lệ số dư đảm phí)**

Khi biết sản lượng hoà vốn và doanh thu hoà vốn, chúng ta có thể xác định khối lượng sản lượng cần bán hay doanh thu cần bán để đạt lợi nhuận mong muốn như sau:

$$\text{Số lượng cần bán để đạt lợi nhuận mong muốn} = \frac{\text{Định phí} + \text{Lợi nhuận mong muốn}}{\text{Số dư đảm phí đơn vị}}$$

Tương tự:

$$\text{Doanh thu bán được để đạt lợi nhuận mong muốn} = \frac{\text{Định phí} + \text{Lợi nhuận mong muốn}}{\text{Tỷ lệ mức số dư đảm phí}}$$

Chú ý: Những giới hạn khi phân tích hoà vốn:

Qua phân tích hoà vốn cho thấy chỉ có thể thực hiện được khi:

- Biến động chi phí và doanh thu phải tuyến tính trong quá trình phân tích
- Tổng chi phí phải được phân chia chính xác thành định phí và biến phí
- Kết cấu bán hàng và giá không thay đổi trong quá trình phân tích

4.2. Phân tích lợi nhuận

4.2.1. Khái niệm lợi nhuận

Trong mỗi thời kỳ khác nhau, người ta đưa ra những khái niệm về lợi nhuận khác nhau và từ đó cũng có những cách tính khác nhau về lợi nhuận. Lợi nhuận có thể được hiểu một cách đơn giản là một khoản tiền dôi ra giữa tổng thu và tổng chi phí trong hoạt động của doanh nghiệp hoặc có thể hiểu là phần dôi ra của một hoạt động sau khi đã trừ đi mọi chi phí của hoạt động đó.

Lợi nhuận ở doanh nghiệp có nhiều loại khác nhau và ứng với nó có các cách tính khác nhau. Nói chung, lợi nhuận của doanh nghiệp có thể bao gồm:

- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh chính.
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh phụ.
- Lợi nhuận từ hoạt động liên doanh, liên kết.
- Lợi nhuận từ hoạt động tài chính.
- Lợi nhuận khác.

Hiện nay theo chế độ kế toán mới thì lợi nhuận của doanh nghiệp là kết quả kinh doanh của doanh nghiệp (còn gọi là lợi tức doanh nghiệp) bao gồm lợi tức từ hoạt động kinh doanh chính và lợi tức từ hoạt động khác.

- Lợi tức từ hoạt động kinh doanh chính là khoản chênh lệch giữa tổng doanh thu bán sản phẩm, hàng hoá dịch vụ trừ đi giá thành toàn bộ sản phẩm hàng hoá dịch vụ đã tiêu thụ và thuế theo quy định của pháp luật (trừ thuế lợi tức).

- Lợi tức từ hoạt động khác bao gồm:

+ Lợi tức từ hoạt động tài chính:

Là số thu lớn hơn chi của các hoạt động tài chính bao gồm các hoạt động: Cho thuê tài sản, bán trái phiếu, chứng khoán, mua bán ngoại tệ, tiền lãi gửi ngân hàng

thuộc vốn kinh doanh, lãi cho vay thuộc các nguồn vốn, quỹ, lãi cổ phần và lãi do góp vốn liên doanh, hoàn nhập số dư khoản dự phòng giảm giá, đầu tư chứng khoán ngắn hạn.

+ Lợi tức từ hoạt động bất thường:

Là khoản thu nhập bất thường lớn hơn chi phí bất thường, bao gồm các khoản trả công không có chủ nợ, thu lại các khoản nợ khó đòi đã được duyệt bỏ qua (đang được theo dõi ngoài bảng cân đối kế toán), các khoản mục vật tư dư thừa sau khi đã trừ hao hụt, mất mát các vật tư cùng loại, chênh lệch thanh lý, nhượng bán tài sản, các khoản lợi tức từ các năm trước phát hiện năm nay, số dư hoàn nhập các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, phải thu khó đòi.

4.2.2. Các chỉ tiêu sử dụng phân tích lợi nhuận (L)

a) Tổng lợi nhuận

Đây là chỉ tiêu biểu hiện bằng số tuyệt đối phản ánh kết quả kinh doanh cuối cùng của DN, nói lên quy mô của kết quả và phản ánh một phần hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Tổng lợi nhuận bao gồm lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận từ hoạt động khác.

$$\begin{aligned} \text{Lợi nhuận thuần} &= \text{D.thu thuần} - \text{Giá vốn hàng bán} - \text{CP bán hàng và CP q.lý DN.} \\ &= \text{Lãi gộp} - \text{Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.} \end{aligned}$$

$$\text{Lợi nhuận tài chính} = \text{Doanh thu tài chính} - \text{Chi phí tài chính} - \text{Thuế.}$$

$$\text{Lợi nhuận bất thường} = \text{Doanh thu bất thường} - \text{Chi phí bất thường.}$$

b) Tỷ suất lợi nhuận

Tỷ suất lợi nhuận là chỉ tiêu tương đối phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận và doanh thu; phản ánh một phần hiệu quả hoạt động kinh doanh của DN.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận thuần trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

$$\text{Tỷ suất lãi gộp trên doanh thu} = \frac{\text{Lãi gộp}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

4.2.3. Phân tích lợi nhuận

4.2.3.1. Phân tích khái quát lợi nhuận

Tài liệu dùng để phân tích chung lợi nhuận là các báo cáo tài chính của doanh nghiệp như: Bảng cân đối kế toán; Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh...

Phương pháp phân tích lợi nhuận:

- So sánh bằng số tuyệt đối và số tương đối lợi nhuận của các năm liên nhau để thấy được mức độ gia tăng lợi nhuận.

- Đánh giá sự thay đổi cơ cấu lợi nhuận của doanh nghiệp.

- So sánh tỷ suất lợi nhuận trong doanh thu, cũng như so sánh sự thay đổi của doanh thu và lợi nhuận qua các năm.

- Ngoài ra từ mẫu báo cáo về kết quả hoạt động kinh doanh hoặc từ một số báo cáo thu nhập tổng hợp có thể nghiên cứu được sự thay đổi khối lượng và tỷ trọng lợi nhuận phân theo lĩnh vực hoạt động kinh doanh để thấy được sức mạnh và lợi nhuận chính của doanh nghiệp.

Vi dụ: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp sau đây:

Bảng 34: Bảng phân tích chung lợi nhuận của DN

Chỉ tiêu	Năm 2003		Năm 2004		Chênh lệch	
	Số lượng (tr.đ)	%	Số lượng (tr.đ)	%	Mức	%
1. L.N HĐKD	83.000	99.64	84.000	99.40	1000	1.2
Mặt hàng A	47.000	56.63	47.500	56.55	500	
B	22.500	27.10	22.000	26.19	-500	
C	9.500	11.45	10.000	11.90	500	
D	4.000	4.82	4.500	5.36	500	
2. LN từ HĐTC	300	0.36	400	0.47	400	0.12
3. LN từ HĐBT			100	0.13	100	0.12
Tổng lợi nhuận	83.300	100.00	84.500	100.00	1.200	1.44

Qua phân tích ta thấy tổng lợi nhuận năm 2004 so với năm 2003 tăng 1.200 trđ.

Kết quả ở bảng trên cho thấy lợi nhuận các lĩnh vực đều tăng so với năm trước nhưng mức tăng đối với từng loại hoạt động đều có khác nhau. Lãi thu từ hoạt động kinh doanh vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất, nhưng tỷ trọng đó lại giảm dần qua 2 năm, còn tỷ trọng từ hoạt động tài chính đã tăng lên đáng kể. Sự thay đổi như thế này rất đáng được nhà quản trị qua tâm. Để đi sâu phân tích, ta có thể lập bảng phân tích mối quan hệ giữa tốc độ tăng doanh thu và tốc độ tăng lợi nhuận chung của cả DN cũng như của toàn bộ hoạt động kinh doanh.

Ngoài ra, đối với từng loại hoạt động kinh doanh ta có thể lập bảng mức tăng doanh thu và tăng lợi nhuận và dựa vào tỷ trọng lãi trong doanh thu.

4.2.3.2. Phân tích một số nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận

Ảnh hưởng tới lợi nhuận của doanh nghiệp có rất nhiều nhân tố khác nhau, bao gồm các nhân tố khách quan cũng như nhóm nhân tố chủ quan. Các nhà đầu tư và các nhà quản trị bao giờ cũng quan tâm đến những nhân tố nào và mức độ ảnh hưởng của nó đến lợi nhuận kinh doanh.

Có thể phân chia các nhân tố tác động tới lợi nhuận một DN thành 3 nhóm gồm:

- Mở rộng thị trường hàng hoá.
- Giảm chi phí sản xuất kinh doanh.
- Hoàn thiện tổ chức kinh doanh.

Mỗi nhóm nhân tố bao gồm rất nhiều các nhân tố khác nhau. Trong số các nhân tố này, có rất nhiều nhân tố định tính. Chỉ có các nhân tố định lượng mới có thể xác định được mức tác động đến lợi nhuận.

Ở đây chúng ta chỉ xem xét một số nhân tố chủ yếu thuộc nhóm định lượng có thể xác định được.

+ Khối lượng sản phẩm hàng hoá tiêu thụ: Lợi nhuận của DN có mối tương quan hầu như tỷ lệ thuận với khối lượng sản phẩm hàng hoá tiêu thụ. Khi giá cả ổn định, khối lượng sản phẩm hàng hoá tiêu thụ là nhân tố quan trọng nhất để tăng lợi nhuận. Khối lượng SP tiêu thụ tác động trực tiếp và gián tiếp (thông qua chi tiêu tỷ trọng phí).

+ Giá tiêu thụ SP hàng hoá: Tác động đến lợi nhuận của DN một cách trực tiếp.

+ Tiền công lao động, nguyên vật liệu: Tiền công lao động và giá nguyên vật liệu là những yếu tố quan trọng trong giá thành sản phẩm (hoặc trong chi phí hàng bán). Đơn giá công lao động và nguyên vật liệu có ảnh hưởng không nhỏ tới lợi nhuận của cả DN sản xuất lẫn DN thương mại. Giá nguyên vật liệu tăng thông thường dẫn đến giá thành sản phẩm tăng. Lúc đó giá bán sản phẩm không thay đổi thì lợi nhuận trên một sản phẩm hàng hoá sẽ bị giảm. Nếu trong thành phần giá bán sản phẩm hàng hoá, tỷ lệ lãi được quy định trước, ví dụ 10% giá bán; lúc đó giá nguyên vật liệu tăng làm tổng lợi nhuận thu được trên một sản phẩm sẽ tăng.

+ Chi phí bình quân: Chi phí bình quân trên một sản phẩm hàng hoá (AC) hoặc trên một đồng doanh thu có tác động ngược chiều tới lợi nhuận của DN. Nếu chi phí bình quân tăng thì lợi nhuận sẽ bị giảm và ngược lại, nếu chi phí bình quân giảm thì lợi nhuận tăng. Trong cơ chế thị trường, giảm mức chi phí bình quân của mỗi loại sản phẩm hàng hoá cũng như toàn DN có vai trò quan trọng trong chiến lược cạnh tranh về giá. Chi phí bình quân thấp hơn có thể áp dụng giá bán thấp hơn, nhưng lợi nhuận thu được không thấp hơn.

+ Chi phí biên, thu nhập biên: Có liên quan trực tiếp đến lợi nhuận của DN. Người ta đã chứng minh được rằng lợi nhuận tối đa của DN đạt được ở điểm tại đó chi phí biên bằng với thu nhập biên. Nếu giá bán sản phẩm ổn định, thu nhập biên của sản phẩm X bằng với giá bán của sản phẩm X, lợi nhuận tối đa của sản phẩm X đạt được ở mức sản lượng khi chi phí biên của X bằng với giá bán sản phẩm X, tức giới hạn tăng chi phí khả biến là mức giá bán sản phẩm.

Đối với mọi DN, lợi nhuận tối đa luôn là mục tiêu phấn đấu trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Thông thường, mọi DN sản xuất không phải một mà nhiều loại sản phẩm hàng hoá. Nhìn nhận hợp lý chi phí biên, thu nhập biên trong thực tế là một điều cần thiết để đạt được lợi nhuận tối đa.

Lý thuyết chi phí biên và thu nhập biên cho biết: Đối với một DN cụ thể, khi khối lượng sản xuất gia tăng thì tổng chi phí gia tăng và chi phí bình quân cũng có thể gia tăng. Như vậy, lợi nhuận của DN sẽ tăng khi sự gia tăng khối lượng sản xuất kinh

doanh làm chi phí tăng ít hơn thu nhập đạt được khi tiêu thụ khối lượng gia tăng đó, lợi nhuận sẽ giảm nếu mức tăng chi phí đó tăng nhiều hơn thu nhập từ khối lượng gia tăng. Trong thực tiễn hoạt động kinh doanh, khi phát sinh khả năng thay đổi khối lượng sản phẩm hàng hoá có thể tiêu thụ; ta chỉ cần so sánh giữa chi phí trực tiếp (hoặc biến phí) và doanh thu liên quan đến sự thay đổi khối lượng sản phẩm hàng hoá tiêu thụ để rút ra quyết định có nên thay đổi chúng hay không.

4.2.3.3. Phân tích lợi nhuận tiêu thụ

Lợi nhuận tiêu thụ chỉ tiêu được xác định cho những sản phẩm mà DN đã tiêu thụ và đã thu tiền hoặc người mua chấp nhận trả. Đây là phần còn lại của doanh thu sau khi trừ đi tất cả các chi phí cho việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm đó. Phần chi phí để sản xuất và tiêu thụ gồm chi phí trong sản xuất (chi phí sản phẩm), chi phí sản phẩm tính cho khối lượng đã tiêu thụ chính là giá vốn hàng bán và chi phí ngoài sản xuất (Chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN).

Chúng ta có thể viết: $L = D - Gv - Cn$

(L là lợi nhuận; D doanh thu, Gv là giá vốn hàng bán và Cn chi phí ngoài sản xuất - gồm chi phí bán hàng và quản lý DN)

Nếu chi tiết cho việc tiêu thụ nhiều loại sản phẩm:

$$L = \sum Q_i p_i - \sum Q_i Gv_i - \sum Q_i C_{ni} = \sum Q_i (g_i - Gv_i - C_{ni}) = \sum Q_i l_i$$

(Q_i sản lượng SP i tiêu thụ; p_i giá bán đơn vị SP i ; Gv_i giá vốn hàng bán đơn vị sản phẩm i , C_{ni} chi phí ngoài sản xuất đơn vị sản phẩm i và l_i là lãi lỗ đơn vị SP i)

Phương pháp phân tích: Thông thường chúng ta tiến hành so sánh lợi nhuận thực tế năm nay với năm trước hoặc cũng có thể so sánh giữa thực tế và kế hoạch để xác định độ chênh lệch lợi nhuận.

+ **Đổi tượng phân tích:** $\Delta L = L_1 - L_0$

Lợi nhuận năm nay: $L_1 = \sum Q_{1i} (g_{1i} - Gv_{1i} - C_{n1i}) = \sum Q_{1i} \cdot l_{1i}$

Lợi nhuận năm trước: $L_0 = \sum Q_{0i} (g_{0i} - Gv_{0i} - C_{n0i}) = \sum Q_{0i} \cdot l_{0i}$

+ Nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của chúng

Từ chỉ tiêu lợi nhuận được nghiên cứu ở trên, chúng ta có thể xác định có 3 nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận tiêu thụ (L) đó là: Khối lượng sản phẩm tiêu thụ (Q); Kết cấu tiêu thụ sản phẩm tiêu thụ (K) và lãi lỗ đơn vị sản phẩm tiêu thụ (l). Trong đó, nhân tố lãi lỗ đơn vị sản phẩm tiêu thụ - l- lại chịu ảnh hưởng bởi 3 nhân tố là giá bán đơn vị (p), giá vốn hàng bán (Gv) và chi phí ngoài sản xuất (Cn) đơn vị sản phẩm.

Đây là những nhân tố mà chúng có quan hệ với chỉ tiêu lợi nhuận theo quan hệ tích, thương, cộng và trừ nên chúng ta có thể sử dụng phương pháp loại trừ và liên hệ cân đối để lượng hoá ảnh hưởng của chúng đến lợi nhuận. Ngoài những nhân tố này, trong khi phân tích cũng cần chỉ ra một số nhân tố khác tác động đến lợi nhuận mà chúng ta khó lượng hoá ảnh hưởng của chúng như: Chất lượng sản phẩm, trình độ về công tác tổ chức quản lý sản xuất và tiêu thụ; nhu cầu, thị hiếu và mức thu nhập của khách hàng...vv.

Xác định mức ảnh hưởng của các nhân tố đến lợi nhuận tiêu thụ:

+ Ảnh hưởng của nhân tố khối lượng tiêu thụ (Q): $\Delta L(Q) = L_0 \times T_t - L_0$

Trong đó ta ký hiệu: T_t là tỷ lệ phần trăm hoàn thành khối lượng tiêu thụ:

$$T_t = \frac{\sum Q_{1i} p_{0i}}{\sum Q_{0i} p_{0i}} \times 100$$

+ Ảnh hưởng nhân tố kết cấu sản phẩm tiêu thụ (K): $\Delta L(K) = \sum Q_{1i} l_{0i} - L_0 T_t$

+ Ảnh hưởng nhân tố lãi lỗ đơn vị sản phẩm (l): $\Delta L(l) = L_1 - \sum Q_{1i} l_{0i}$

Trong đó:

- Ảnh hưởng nhân tố giá bán đơn vị (p): $\Delta L(p) = \sum Q_{1i} (p_{1i} - p_{0i})$

- Ảnh hưởng nhân tố giá vốn hàng bán đơn vị (Gv): $\Delta L(Gv) = - \sum Q_{1i} (Gv_{1i} - Gv_{0i})$

- Ảnh hưởng nhân tố CP ngoài sản xuất đơn vị (Cn): $\Delta L(Cn) = - \sum Q_{1i} (Cn_{1i} - Cn_{0i})$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta L(Q) + \Delta L(K) + \Delta L(l) = \Delta L$$

hoặc: $\Delta L(Q) + \Delta L(K) + \Delta L(p) + \Delta L(Gv) + \Delta L(Cn) = \Delta L$

Ví dụ: Số liệu thu thập của một DN X về sản xuất và tiêu thụ 4 loại sản phẩm được phản ánh qua Bảng sau:

Bảng 35 : Bảng phân tích lợi nhuận tiêu thụ của DN

Sản phẩm	Khối lượng tiêu thụ (SP)		Giá bán đơn vị (1000 đ)		Giá vốn đơn vị s.p (1000đ)		CP ngoài s.x đơn vị (1000đ)	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004
A	2.000	2.200	120	126	96	100	14	18
B	1.700	1.500	80	80	68	65	7	9
C	1.200	1.200	75	70	57	57	8	8
D	500	700	80	80	70	74	6	10

Từ số liệu Bảng 35, để phân tích lợi nhuận tiêu thụ cho 4 loại sản phẩm trên, trước hết chúng ta cần phải xác định lãi lỗ đơn vị của từng sản phẩm qua 2 năm và sau đó tính tổng lợi nhuận của từng năm.

$$l_1^A = 126 - 100 - 18 = +8 \text{ (nghìn)}$$

$$l_0^A = 120 - 96 - 14 = +10 \text{ (nghìn)}$$

$$l_1^B = 80 - 65 - 9 = +6$$

$$l_0^B = 80 - 68 - 7 = +5$$

$$l_1^C = 70 - 57 - 8 = +5$$

$$l_0^C = 75 - 57 - 8 = +10$$

$$l_1^D = 80 - 74 - 10 = -4$$

$$l_0^D = 80 - 70 - 6 = +4$$

$$T_t = \frac{2.200 \times 120 + 1.500 \times 80 + 1.200 \times 75 + 700 \times 80}{2.000 \times 120 + 1.700 \times 80 + 1.200 \times 75 + 500 \times 80} = \frac{530.000}{506.000} \times 100 = 104,74\%$$

$$L_1 = (2.200 \times (+8)) + 1.500 \times (+6) + 1.200 \times (+5) + 700 \times (-4) = 29.800 \text{ (nghìn đồng)}$$

$$L_0 = (2000 \times (+10)) + 1700 \times (+5) + 1200 \times (+10) + 500 \times (+4) = 42.500 \text{ (nghìn đồng)}$$

+ Đối tượng phân tích: $\Delta L = L_1 - L_0 = 29.800 - 42.500 = -12.700$ nghìn đồng

+ Nhân tố ảnh hưởng:

- Ảnh hưởng nhân tố khối lượng tiêu thụ (Q):

$\Delta L(Q) = 42.500 \times 104,74\% - 42.500 = 44.514,5 - 42.500 = +2.014,5$ nghìn đồng

- Ảnh hưởng nhân tố kết cấu tiêu thụ (K)

$\Delta L(K) = [2200.(+10) + 1500.(+5) + 1200.(+10) + 700.(+4)] - 44.514,5$
 $= 44.300 - 44.514,5 = -214,5$ nghìn đồng

- Ảnh hưởng nhân tố lãi lỗ đơn vị sản phẩm (l):

$\Delta L(l) = 29.800 - 44.300 = -14.500$ nghìn đồng

Trong đó:

♦ Do ảnh hưởng của nhân tố giá bán đơn vị (p):

$\Delta L(p) = 2.200 \times (+6) + 1.200 \times (-5) = 13.200 - 6.000 = +7.200$ nghìn đồng

♦ Do ảnh hưởng của nhân tố giá vốn hàng bán (Gv):

$\Delta L(Gv) = - [2.200 \times (+4) + 1.500 \times (-3) + 700 \times (+4)] = -7.100$ nghìn đồng

♦ Do ảnh hưởng của nhân tố chi phí ngoài SX (Cn)

$\Delta L(Cn) = - (2.200 \times (+4) + 1.500 \times (+2) + 700 \times (+4)) = -14.600$ nghìn đồng

* Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$+2.014,5 + (-214,5) + (-14.500) = -12.700$ nghìn đồng

Hoặc: $+2.014,5 + (-214,5) + 7.200 + (-7.100) + (-14.600) = -12.700$ nghìn đồng

* **Nhận xét:**

Từ bảng số liệu thu thập và qua kết quả phân tích, nếu so sánh năm 2004 với năm 2003, lợi nhuận tiêu thụ 4 loại sản phẩm của DN X đã giảm 12.700 nghìn đồng. Để có cơ sở đánh giá, nhận xét và tìm hiểu các nguyên nhân ảnh hưởng đến lợi nhuận, chúng ta cần phải xét xét các nhân tố ảnh hưởng trực tiếp.

Trước hết, khối lượng tiêu thụ của 4 loại SP có tăng, có giảm, nhưng nếu xét trên tính bình quân chung thì đã tăng lên 4,74% (tức tăng 104,74%) vì thế đã làm tăng lợi nhuận lên 2.014,5 nghìn đồng. Đây chính là thành quả chủ quan của DN; bởi vì để tăng được 4,74% khối lượng tiêu thụ đòi hỏi DN phải đẩy nhanh tiến độ SX và tiêu thụ, cải tiến công tác quản lý sản xuất. Như vậy, có thể nói con đường đầu tiên muốn nâng cao lợi nhuận của tất cả các DN là phải tăng khối lượng sản xuất và tiêu thụ.

Nhân tố thứ 2 làm tăng lợi nhuận chính là nhân tố giá bán đơn vị sản phẩm. Nhân tố này đã làm lợi nhuận tăng lên 7.200 nghìn đồng. Trong trường hợp giá bán không phải do Nhà nước điều chỉnh hoặc không phải do biến động giá của thị trường thì việc tăng giá chính là hệ quả của việc tăng chất lượng sản phẩm. Nếu vậy, trong vấn đề này đã khẳng định DN đã luôn quan tâm đến chất lượng sản phẩm và là một thành tích chủ quan của DN. Kết quả này cũng nói lên rằng con đường thứ 2 để nâng cao lợi nhuận chính là nâng cao chất lượng sản phẩm. Nếu trong trường hợp do biến động giá hay do

làm phát thì cần phải thận trọng xem xét để có nhận xét chính xác.

Việc thay đổi cơ cấu tiêu thụ đã làm lợi nhuận của DN giảm như vậy năm 2004 DN đã lựa chọn một cấu cấu sản xuất và tiêu thụ chưa thực sự hợp lý.

Tuy nhiên, nếu xem xét các nhân tố còn lại: Giá vốn hàng bán (chi phí trong sản xuất) và chi phí bán hàng và quản lý DN thì lại là những nhân tố quyết định giảm lợi nhuận của DN (giảm: $14.600 + 7.100 = 21.700$ nghìn). Kết quả này đã phản ánh nhược điểm lớn của DN thuộc về công tác quản lý chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm.

Rõ ràng, bên cạnh thành tích không thể phủ nhận, thì kết quả phân tích lại phản ánh nhược điểm chủ quan của DN về quản lý chi phí, giá thành và tổ chức công tác tiêu thụ sản phẩm. DN cần xem xét để đề xuất những giải pháp phù hợp nhằm cải tiến tình hình thực tại với mong muốn nâng cao lợi nhuận tiêu thụ của DN.

4.3. Lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh tối ưu

Có hai loại phương án kinh doanh trong doanh nghiệp là phương án kinh doanh ngắn hạn và phương án kinh doanh dài hạn. Trong phạm vi môn học chúng ta chỉ nghiên cứu phương án kinh doanh ngắn hạn.

4.3.1. Bản chất của các phương án kinh doanh ngắn hạn

Các phương án kinh doanh ngắn hạn nói chung đều có hai đặc điểm nổi bật là:

- Thời gian của phương án thường không quá một năm.
- Phương án chỉ đề cập cách sử dụng các nguồn vật chất hiện có hoặc các nguồn lực còn dôi thừa chưa sử dụng hết) sao cho có hiệu quả nhất.

Quá trình phân tích các phương án kinh doanh ngắn hạn sẽ được tiến hành qua hai bước:

Bước 1: Thông tin kế toán được thu thập và tập hợp sau đó được tính toán thành các dạng thích hợp.

Bước 2: Các yếu tố chất lượng có bản chất quan trọng sẽ được xác định trong nhiều trường hợp, những yếu tố này có thể làm thay đổi quyết định, mà chúng ta chỉ hoàn toàn dựa vào các kết quả tính toán.

Để phục vụ cho quá trình phân tích các phương án kinh doanh nhằm đề ra quyết định đúng đắn, thì việc cung cấp các nguồn thông tin là một vấn đề hết sức cần thiết. Nhưng, yêu cầu các nguồn thông tin cung cấp phải thích hợp và sát đúng nhằm phục vụ tốt cho quá trình ra các quyết định sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp. Trong phạm vi phân tích các phương án kinh doanh ngắn hạn và đề xuất các quyết định kinh doanh thì các thông tin được quan tâm chủ yếu là thông tin về các khoản thu - chi khác biệt, hoặc phần thu chi sai biệt và các chi phí cơ hội giữa các phương án đưa ra lựa chọn. Những loại chi phí này của các phương án sẽ có ý nghĩa trong việc so sánh, lựa chọn các phương án với nhau để tìm phương án thỏa mãn tối ưu các yêu cầu đề ra.

* **Các khoản thu/chi khác biệt:** là những khoản thu/chi của từng phương án cá biệt mà khác biệt nhau giữa các phương án, nó chỉ có ở phương án này thì không có ở phương án khác. Còn các khoản thu/chi gia tăng (hay sai biệt) là những khoản thu/chi của từng phương án cá biệt mà sai biệt (phần chênh lệch) với các khoản thu/chi căn

bản phát sinh ở tất cả các phương án. Như vậy, khoản thu/chi gia tăng chỉ bao gồm một phần của khoản thu/chi đó ở các phương án.

Khi phân tích một quyết định nào đó thì điều chủ yếu chính là kết quả sai biệt của từng cách lựa chọn đến lợi tức của doanh nghiệp. Thường thì các khoản biến phí và chi phí gia tăng là như nhau. Nhưng, một khi mức sản xuất đã gia tăng vượt quá giới hạn thỏa mãn của năng lực sản xuất hiện có của doanh nghiệp thì cả tổng định phí cũng phải thay đổi và có thể gia tăng. Trong trường hợp này, phân tích cũng phải chú trọng đến các khoản định phí gia tăng.

*** Chi phí cơ hội**

Khi doanh nghiệp quyết định thực hiện một phương án kinh doanh nào đó thì điều này cũng có nghĩa là lợi tức của các phương án kinh doanh khác bị bỏ qua. Lợi tức của phương án kinh doanh bị từ bỏ có thể coi là chi phí cơ hội của phương án kinh doanh được lựa chọn. Dù trên thực tế chi phí cơ hội không phát sinh, không được ghi trong sổ sách kế toán, nhưng nó là thông tin thích hợp cần sử dụng trong quá trình phân tích để ra quyết định kinh doanh.

Giá trị thực sự của chi phí cơ hội đôi khi rất khó xác định, vì nó chịu tác động của bởi nhiều yếu tố nhau. Mặt khác, doanh nghiệp cũng rất khó xác định giá trị thực sự của khoản chi phí cơ hội này vì nó xảy ra sau khi phương án kinh doanh đã quyết định thực hiện. Đồng thời, trong quá trình xác định chi phí cơ hội, doanh nghiệp cần phải hiểu rằng khoản này thực sự sẽ thu được từ một phương án kinh doanh khả thi.

4.3.2 Phân tích các PAKD ngắn hạn trong điều kiện hiện có của DN

Những trường hợp cần phải phân tích để ra quyết định kinh doanh, thông thường là những trường hợp mà doanh nghiệp muốn đạt được kết quả kinh doanh tối ưu, nhưng trong điều kiện hiện có của mình. Trong từng trường hợp cụ thể, cần nhận diện điều kiện hiện có để tiến hành phân tích theo điều kiện đó. Điều kiện hiện có của doanh nghiệp có thể là năng lực sản xuất, mức tiêu thụ của sản phẩm, tính cạnh tranh... Ngoài ra, khi tiến hành phân tích cũng cần tôn trọng yếu tố thị trường.

Tuy vậy, khi thực hiện việc lựa chọn các phương án, các kết quả phân tích cần luôn được đánh giá, nhận xét một cách toàn diện, nghĩa là khi quyết định phải có xét đến hệ thống nhiều yếu tố tác động, đặc biệt là vấn đề về các đặc điểm và điều kiện cụ thể sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chẳng hạn: định phí càng tăng cao, càng đòi hỏi phải tạo ra một mức số dư đảm phí đáng kể, còn nếu số dư đảm phí thấp thì phải được bù lại bằng mức tiêu thụ thật cao.

a) Phân tích trường hợp các PAKD có tính chất loại trừ lẫn nhau

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

- Bước 1: Phân tích tuần tự từng phương án kinh doanh cả về mặt số lượng lẫn mặt chất lượng, trong đó chú ý xác định đầy đủ chi phí cơ hội của từng phương án.
- Bước 2: So sánh kết quả đã phân tích để lựa chọn phương án tối ưu.

Ví dụ: Một doanh nghiệp ở T.P Huế sản xuất, kinh doanh 3 loại sản phẩm A, B và C. Năng lực sản xuất tối đa của doanh nghiệp theo từng loại sản phẩm như sau:

- Sản phẩm A: 100.000 SP/năm
- Sản phẩm B: 100.000 SP/năm
- Sản phẩm C: 100.000 SP/năm

Định phí doanh nghiệp phân bổ cho phân xưởng theo các tỷ lệ sau: phân xưởng A: 50%; phân xưởng B: 40%; phân xưởng C: 10%.

Số liệu về chi phí, giá bán và khối lượng mỗi năm tiêu thụ tại Huế của doanh nghiệp được tổng hợp ở bảng dưới đây:

Bảng 36: Khối lượng, chi phí và giá bán SP của DN trên thị trường Huế

(Đơn vị: 1000 đ)

Chỉ tiêu	SP A	SP B	SP C
1. Lượng tiêu thụ mỗi năm tại Huế	80.000	70.000	25.000
2. Giá bán đơn vị	75	48	20
3. Biến phí đơn vị	60	40	15
4. Doanh thu tiêu thụ	6.000.000	3.360.000	500.000
5. Tổng biến phí sản xuất	4.800.000	2.800.000	375.000
6. Tổng Số dư đảm phí	1.200.000	560.000	125.000
+ Định phí phân xưởng	200.000	100.000	25.000
+ Định phí phân bổ cho các phân xưởng	325.000	260.000	65.000
7. Lợi tức	675.000	200.000	35.000

Mức tiêu thụ của doanh nghiệp tương đối ổn định qua các năm. Tuy nhiên, với mức tiêu thụ đó cho thấy doanh nghiệp chưa sử dụng hết năng lực sản xuất tối đa của mình. Cho nên doanh nghiệp đã luôn tìm các phương án để nâng cao kết quả kinh doanh và nâng cao khả năng tiêu thụ những sản phẩm này. Phòng kế toán đã trình lên 3 phương án kinh doanh đề nghị xem xét:

Phương án 1: Một doanh nghiệp ở địa bàn Đà Nẵng muốn ký kết một hợp đồng mua bán với doanh nghiệp Huế với yêu cầu mỗi năm DN Huế sẽ cung cấp cho DN Đà Nẵng một khối lượng sản phẩm gồm 50.000 sản phẩm A và 50.000 sản phẩm B. Nhưng, DN Huế phải chịu chi phí chuyên chở bằng 2% giá trị hàng hoá bán cho Đà Nẵng và giá bán sản phẩm phải thấp hơn giá bán hiện tại (ở Huế) là 5%.

Phương án 2: Doanh nghiệp Huế dự định mở thêm một số đại lý để giới thiệu và bán SP ở tỉnh Quảng trị. Ở các thị trường mới đó, doanh nghiệp sẽ phải chi thêm 20 triệu đồng cho quảng cáo và định phí hàng năm gồm những khoản như tiền thuê cửa hiệu, lương quản lý, thuế... là 300 triệu đồng/năm. Khi đó mức tiêu thụ dự kiến mỗi năm sẽ đạt được là: 30.000 sản phẩm A; 10.000 sản phẩm B và 10.000 sản phẩm C.

Phương án 3: Do năng lực sản xuất của các phân xưởng còn dư thừa tương đối nhiều, với phương châm đa dạng hoá sản phẩm nên doanh nghiệp Huế dự định sản

xuất thêm sản phẩm D, vì sản phẩm này đang có nhu cầu tiêu thụ lớn trên thị trường. Nếu sản xuất mỗi năm có thể tiêu thụ được 14000 SP, với giá bán 37.000 đ/SP. Biên phí sản xuất 1 sản phẩm D dự kiến là 28 nghìn đồng.

Từ các phương án nêu ra, yêu cầu phân tích để lựa chọn cho doanh nghiệp một phương án tối ưu.

Muốn vậy, chúng ta sẽ tiến hành phân tích tuần tự từng phương án rồi sau đó tiến hành so sánh và chọn lựa phương án tối ưu:

► **Phương án 1: Hợp đồng mua bán với doanh nghiệp “Đà Nẵng”.**

Đây là một phương án có liên quan với việc gia tăng chi phí (doanh nghiệp phải chịu thêm chi phí chuyên chở cho hàng bán và giảm giá bán buôn). Đồng thời, nếu chấp nhận hợp đồng này doanh nghiệp phải giảm bớt một lượng hàng đang tiêu thụ ở thị trường hiện tại - Huế để dành cung cấp cho việc thực hiện hợp đồng. Tổng số dư đảm phí của lượng hàng giảm bán tại Huế đã trở thành chi phí cơ hội của phương án này và quá trình phân tích được tiến hành như sau:

Xác định chi phí cơ hội của phương án:

Để có đủ lượng hàng cung cấp cho hợp đồng, doanh nghiệp Huế phải giảm 30.000 sản phẩm A và 20.000 sản phẩm B hiện đang cung cấp cho thị trường Huế. Vậy chi phí cơ hội là:

$$30.000 \text{ SPA} \times (75 \text{ ng.đ} - 60 \text{ ng.đ}) = 450.000 \text{ ng.đ}$$

$$20.000 \text{ SPB} \times (48 \text{ ng.đ} - 40 \text{ ng.đ}) = 160.000 \text{ ng.đ}$$

Đơn vị: 1000 đ

Khoản mục	Sản phẩm A	Sản phẩm B
Lượng tiêu thụ (đôi)	50.000	50.000
1. Doanh thu	3.562.000	2.280.000
2. Biên phí sản xuất	(3.000.000)	(2.000.000)
3. Số dư đảm phí	<u>562.000</u>	<u>280.000</u>
4. Chi phí cơ hội	(450.000)	(160.000)
5. Chi phí chuyên chở	(71.240)	(45.600)
6. Lãi thuần	<u>40.760</u>	<u>74.400</u>

Tổng cộng lãi thuần:

115.160 (nghìn đồng).

Qua tính toán cho thấy nếu thực hiện hợp đồng với doanh nghiệp Đà Nẵng thì doanh nghiệp Huế sẽ thu được thêm 115.160 nghìn đồng lợi nhuận. Tuy nhiên, bên cạnh kết quả khả quan này doanh nghiệp cũng cần phải xem xét thêm các yếu tố về chất lượng khác như: Việc giảm lượng hàng cung cấp cho thị trường hiện tại để dành hàng cho hợp đồng sẽ là mất thế quân bình cung - cầu ở thị trường hiện tại. Điều này tạo điều kiện cho các đối thủ cạnh tranh thâm nhập vào thị trường của doanh nghiệp. Việc giảm giá cho doanh nghiệp Đà Nẵng có tác động gì đến các đơn vị đang có quan hệ mua bán với doanh nghiệp hay không? Có khả năng họ cũng yêu cầu giảm giá đối với họ hay không?

► Phương án 2: Mở rộng thị trường mới

Đây là một phương án nhằm mục đích mở rộng thị trường. Ta có số liệu chi phí và đơn giá bán của từng loại sản phẩm trong bảng dưới đây:

ĐVT: nghìn đồng

Sản phẩm	Biến phí	Đơn giá	Số dư đảm phí đơn vị
A	60	75	15
B	40	48	8
C	15	20	5

- Xác định chi phí cơ hội của phương án: Để có đủ hàng thực hiện phương án này, doanh nghiệp phải giảm một lượng hàng gồm 10.000 SP A đang tiêu thụ ở thị trường Huế để dành tiêu thụ ở thị trường mới. Số dư đảm phí của lượng hàng này (10.000 SP A) trở thành chi phí cơ hội của phương án, vậy:

Chi phí cơ hội = 10.000 SP x 15 nghìn đồng = 150.000 ng.đ

- Xác định lợi nhuận của phương án:

Số dư đảm phí tăng thêm:

+ Sản phẩm A: 30.000 x 15 nghìn đ = 450.000 nghìn đồng

+ Sản phẩm B: 10.000 x 8 nghìn đ = 80.000 nghìn đồng

+ Sản phẩm C: 10.000 x 5 nghìn đ = 50.000 nghìn đồng

Cộng số dư đảm phí **580.000** nghìn đồng

Trừ: - Chi phí cơ hội 150.000

- Chi phí quảng cáo 20.000

- Định phí 300.000

Lãi thuần: 110.000 nghìn đồng

Qua tính toán cho thấy nếu thực hiện phương án 2 doanh nghiệp Huế sẽ thu thêm 110.000 nghìn đồng lợi nhuận. Tuy nhiên trước khi quyết định, doanh nghiệp cũng cần nên cân nhắc một số yếu tố chất lượng như:

- Định phí khá lớn, hiện chiếm quá nửa tổng số dư đảm phí. Vì vậy, cần tăng hiệu quả sử dụng định phí, liệu ở các thị trường mới này có khả năng hay không?

- Nếu ở các thị trường mới này còn tiềm năng phát triển thì kế hoạch của doanh nghiệp sẽ như thế nào?

- Cần xem xét ở thị trường mới này, đối thủ cạnh tranh và đối thủ nào đang chiếm ưu thế? tiềm lực có mạnh không?

- Với số chi phí quảng cáo là 20 tr.đ/năm liệu đã đủ để sản phẩm của doanh nghiệp thâm nhập được vào thị trường mới và hoạt động sẽ như dự kiến hay không?

► Phương án 3: Đa dạng hoá sản phẩm để tận dụng năng lực dồi dào

Mục đích của phương án 3 là đa dạng hoá mặt hàng để qua đó vừa tận dụng năng

lực sản xuất còn nhàn rỗi để làm tăng lợi nhuận chung.

Ta có:

Giá bán một sản phẩm 37.000 đ

Biến phí sản xuất một sản phẩm 28.000 đ

Số dư đảm phí đơn vị 9.000 đ

Vậy tổng số dư đảm phí tăng thêm (hay lợi nhuận của phương án) là:

$14.000 \text{ SP} \times 9.000 \text{ đ} = 126.000 \text{ ng.đ}$

Vậy nếu thực hiện PA 3, lợi nhuận của DN sẽ tăng thêm **126.000 nghìn đồng**.

Trước khi đi đến kết luận cần xem xét thêm một số yếu tố chất lượng sau:

- Sự đa dạng hoá sản phẩm có lợi điểm gì?

- Có cần phải quảng cáo hay không? Nếu có thì phải cần chi phí bao nhiêu?

- Tay nghề của công nhân như thế nào? Có chuyển qua sản xuất sản phẩm D ngay được không? Theo dự kiến mức tiêu thụ sẽ tăng dần với tốc độ khoảng 20%/năm. Kế hoạch của doanh nghiệp như thế nào? Có sẵn nguồn tài chính để tài trợ cho sự phát triển này chưa?

So sánh và chọn lựa phương án

Doanh nghiệp Huế cần lựa chọn một phương án trong ba phương án có tính chất loại trừ lẫn nhau này. Nếu đứng trên quan điểm lợi nhuận qua so sánh và xếp loại, chúng ta có thể xếp theo thứ tự như sau:

1- Phương án 3: 126.000 nghìn đồng

2- Phương án 1: 115.160 nghìn đồng

3- Phương án 2: 110.000 nghìn đồng

Như vậy, phương án 3 là phương án mang lại lợi nhuận cao nhất so với 2 phương án còn lại. Đồng thời nếu chọn phương án 3, doanh nghiệp vừa tăng được lợi nhuận, vừa đa dạng hoá sản phẩm, vừa tận dụng năng lực dồi dào và vừa tránh được việc phải phụ thuộc vào một khách hàng lớn khác (vì nếu chọn phương án 1, doanh nghiệp Huế sẽ bị phụ thuộc vào doanh nghiệp Đà Nẵng. Ngoài ra, với phương án 3, doanh nghiệp vẫn còn có cơ hội để phát triển vì đối với sản phẩm D là sản phẩm vẫn còn nhu cầu tiêu thụ rất lớn trên thị trường.

Vậy, phương án 3 là PA vừa thoả mãn cả mặt lượng vừa thoả mãn mặt chất; nên đây là phương án tối ưu mà doanh nghiệp nên quyết định lựa chọn để thực hiện.

b) Phân tích trường hợp các PA KD không có tính chất loại trừ lẫn nhau

Các phương án kinh doanh không có tính chất loại trừ lẫn nhau là những phương án mà việc chọn lựa một phương án nào đó để hành động cũng không gây ảnh hưởng gì đến các phương án khác. Bởi vì giữa chúng có tính chất độc lập với nhau, nên lựa chọn phương án này thì không ảnh hưởng gì đến việc lựa chọn phương án khác; nên quá trình phân tích các phương án loại này chủ yếu dựa trên các khoản thu - chi sai biệt (gia tăng), nghĩa là giữa các phương án đều có các khoản thu - chi giống nhau, nhưng

sai lệch nhau về giá trị và dựa trên các khoảng thu - chi khác biệt tức là loại thu - chi có ở phương án này nhưng không có ở phương án khác.

Phương pháp phân tích được áp dụng là phương pháp so sánh các thông tin thích hợp của các phương án với nhau.

► Phân tích trong trường hợp có các sản phẩm thường xuyên bị lỗi

Trong thực tế, một số doanh nghiệp sản xuất một số sản phẩm, trong đó có những sản phẩm bị lỗi thường xuyên. Vấn đề đặt ra là có nên tiếp tục sản xuất những sản phẩm này nữa hay không? Trong nhiều trường hợp, nếu doanh nghiệp cứ tiếp tục sản xuất thì sẽ mang lại loại nhuận chung cao hơn, vì bản thân nó đã gánh chịu một phần chi phí quan trọng đó là tỷ lệ phân bổ định phí chung. Để làm rõ vấn đề này ta nghiên cứu ví dụ sau: Doanh nghiệp X sản xuất và kinh doanh 3 loại sản phẩm A, B và C. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của 3 loại sản phẩm này trong năm vừa qua như sau:

Bảng 37: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2004

(Đơn vị: 1000 đ)

Chỉ tiêu	SP A	SP B	SP C	Cộng
1. Lượng tiêu thụ (SP)	2.000	4.000	6.000	12.000
2. Doanh thu	200.000	320.000	420.000	940.000
3. Biến phí	<u>80.000</u>	<u>120.000</u>	<u>300.000</u>	<u>500.000</u>
4. Số dư đảm phí	120.000	200.000	120.000	440.000
5. Định phí	75.000	80.000	125.000	250.000
- Định phí bộ phận	20.000	30.000	50.000	100.000
- Định phí chung phân bổ (*)	<u>25.000</u>	<u>50.000</u>	<u>75.000</u>	<u>150.000</u>
6. Lãi thuần	75.000	120.000	(- 5.000)	190.000

* Định phí chung phân bổ căn cứ trên mức tiêu thụ và Định phí bộ phận là định phí trực tiếp phát sinh do sự tồn tại của từng bộ phận sản xuất kinh doanh.

Với báo cáo này cho thấy sản phẩm C bị lỗ, nên doanh nghiệp cho rằng nên ngưng kinh doanh sản phẩm C thì doanh nghiệp sẽ có lợi hơn, trong khi đó kinh doanh sản phẩm A và B đều có lãi. Vậy, việc quyết định ngưng sản xuất sản phẩm C này của doanh nghiệp có đúng hay không (Để có thể trả lời câu hỏi này, chúng ta tiến hành phân tích lựa chọn một trong 2 phương án: một là tiếp tục sản xuất sản phẩm C; hai là ngưng sản xuất sản phẩm C.

Như vậy, chúng ta có thể lựa chọn trong 2 phương án sau:

- + Phương án 1: Sản xuất kinh doanh 3 sản phẩm A, B và C
- + Phương án 2: Sản xuất kinh doanh 2 sản phẩm A và B

Để có quyết định đúng đắn nên chọn phương án kinh doanh nào, chúng ta sẽ lập Bảng phân tích 38 để so sánh như sau:

Bảng 38: Bảng phân tích so sánh thông tin thích hợp giữa PA 1 và PA 2.

Chỉ tiêu	Phương án 1	Phương án 2	So sánh PA1/PA2
1. Doanh thu	940.000	520.000	+420.000
2. Biến phí	500.000	500.000	+300.000
3. Số dư đảm phí	<u>440.000</u>	<u>320.000</u>	<u>+120.000</u>
4. Định phí bộ phận	100.000	50.000	+50.000
5. Định phí chung	150.000	150.000	0
6. Lãi thuần	<u>190.000</u>	<u>120.000</u>	<u>+70.000</u>

Qua so sánh 2 phương án: Nếu chọn lựa phương án 2 (ngưng kinh doanh sản phẩm C) lợi nhuận sẽ giảm 70.000 nghìn đồng. Nếu tiếp tục sản xuất cả 3 sản phẩm thì tổng lợi nhuận sẽ tăng hơn so với không sản xuất sản phẩm C là 70.000 nghìn đồng; cho dù xét riêng từng sản phẩm thì sản phẩm C bị lỗ, song chính bản thân nó đã gánh phần định phí chung phân bổ 75.000 nghìn đồng.

Vì vậy, DN nên tiếp tục SX và kinh doanh sản phẩm C, mặc dù nó bị lỗ. Bởi vì, một khi đã tách rời khỏi vấn đề phân bổ định phí chung và trình bày riêng biệt số dư bộ phận sản phẩm của từng sản phẩm đóng góp cho quá trình bù đắp định phí chung thì sản phẩm C tự thân nó cũng có tạo ra một phần đóng góp vào lợi nhuận chung.

► Phân tích đối với các đồng sản phẩm

Quá trình sản xuất của một số SP thông thường trải qua nhiều giai đoạn hoặc qua nhiều phân xưởng khác nhau hay bao gồm nhiều qui trình sản xuất tạo ra hai hay nhiều sản phẩm tách biệt với nhau. Những sản phẩm này còn được gọi là các đồng sản phẩm nếu chúng có cùng chung một quy trình sản xuất và có giá trị tiêu thụ đáng kể, và là những sản phẩm phụ nếu chúng có giá trị tiêu thụ nhỏ so với các sản phẩm chính.

Phân tích quyết định đối với các đồng SP chính là phân tích các phương án:

Phương án 1: Tiêu thụ lúc còn là Bán thành phẩm

Phương án 2: Tiêu thụ khi trở thành Thành phẩm.

Trước hết, chúng ta nhận thấy các khoản chi phí trước điểm phân chia là những chi phí giống nhau giữa 2 phương án nên được xếp vào loại thông tin không thích hợp và các khoản thu/chi gia tăng giữa hai phương án (quyết định) nên hay không nên tiêu thụ bán thành phẩm là những thông tin thích hợp phục vụ cho quá trình lựa chọn.

Ví dụ: Doanh nghiệp chế biến lâm sản, sản xuất và tiêu thụ 3 loại sản phẩm A, B và C trong một quy trình sản xuất chung. Cả 3 sản phẩm đều có thể tiêu thụ từ khi còn là Bán thành phẩm nghĩa là có thể bán sản phẩm tại điểm phân chia. Cứ mỗi 100 m³ gỗ sử dụng trong quy trình sản xuất thì sản xuất được 60 m³ A; 30m³ B và 10m³ C.

Thông tin về chi phí và giá bán của sản phẩm A, B và C được doanh nghiệp tập hợp trong Bảng dưới đây:

Bảng 39: Số liệu thu thập về chi phí và giá bán của SP A, B, C

Chỉ tiêu	A	B	C
1. Số lượng (m ³)	60	30	10
2. Giá bán 1m ³ tại điểm phân chia (1000đ)	600	400	200
3. Doanh thu của Bán thành phẩm (1000đ)	36.000	12.000	2.000
4. Chi phí gia tăng để tiếp tục sản xuất 1m ³ Trở thành thành phẩm (1000đ)	320	270	120
5. Giá bán thành phẩm tính 1m ³ (1000đ)	1.000	650	300
6. Doanh thu của Thành phẩm	60.000	19.500	3.000

Vấn đề đặt ra ở đây là có nên tiếp tục sản xuất thành thành phẩm hay không?

Như vậy chúng ta có hai phương án lựa chọn:

- Phương án 1: Tiêu thụ các Bán thành phẩm ở điểm phân chia
- Phương án 2: Tiếp tục sản xuất và tiêu thụ Thành phẩm

* Quá trình phân tích

Trước hết cần xác định rõ ràng là tất cả các khoản chi phí phát sinh trước điểm phân chia đều không phải xét đến vì chúng là thông tin không thích hợp đối với quá trình phân tích, vì dù chọn phương án 1 hay phương án 2 thì những khoản chi phí đó vẫn tồn tại. Thông tin thích hợp được sử dụng ở đây là các khoản thu/chi sai biệt giữa 2 phương án, như sau:

Bảng 40: Bảng phân tích so sánh kết quả giữa hai phương án

ĐVT: Nghìn đồng

Chỉ tiêu	Phương án 1			Phương án 2			So sánh PA 2 với PA 1		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
1. Doanh thu	36000	12000	2000	60000	19500	3000	24000	7500	1000
2. CP tăng thêm	0	0	0	19200	8100	1200	19200	8100	1200
3. Lợi tức	36000	12000	2000	40800	11400	1800	4800	-600	-200

Qua bảng phân tích trên cho thấy tiếp tục sản xuất sản phẩm A sẽ là gia tăng lợi nhuận 4.800 nghìn đồng, do doanh thu gia tăng 24.000 nghìn đồng mà chi phí chỉ gia tăng 19.200 nghìn đồng. Còn đối với sản phẩm B và C thì nên bán ngay tại điểm phân chia, tức là khi còn là bán thành phẩm vì nếu tiếp tục sản xuất thì chi phí gia tăng sẽ lớn hơn doanh thu gia tăng và kết quả sẽ lỗ tương ứng là 600 và 200 nghìn đồng.

Nhưng, nếu xét trên tổng thể phương án thì phương án 2 (tiếp tục sản xuất để bán khi trở thành thành phẩm) tối ưu hơn phương án 1 (bán tại điểm phân chia) vì phương án bán khi trở thành thành phẩm sẽ có lợi nhuận lớn hơn so với bán tại điểm phân chia là $(+4.800 - 600 - 200) = 4000$ nghìn đồng.

4.3.3. Phân tích các phương án KD trong trường hợp có các yếu tố giới hạn

Trong trường hợp doanh nghiệp có cơ cấu sản phẩm đa dạng, nhưng nguồn lực sản xuất lại giới hạn, nghĩa là không đủ để cung ứng cho việc thỏa mãn hết nhu cầu sản xuất của từng sản phẩm trong cơ cấu sản phẩm đó. Quá trình phân tích lúc này phải xem xét cách phân bổ nguồn lực hạn chế cho sản xuất. Ở đây chúng ta sẽ chia thành hai trường hợp phân tích:

- Trường hợp 1: Doanh nghiệp chỉ có một nguồn lực sản xuất giới hạn.
- Trường hợp 2: Doanh nghiệp có nhiều nguồn lực sản xuất giới hạn.

a) Phân tích trường hợp chỉ có một yếu tố sản xuất giới hạn.

Khi chỉ có một nguồn lực SX giới hạn thì mục đích phân tích là phân tích để xếp thứ tự ưu tiên cho việc sử dụng nguồn lực sản xuất giữa các sản phẩm sao cho tổng lợi nhuận tạo ra là cao nhất. Chỉ tiêu được dùng để làm căn cứ phân tích là số dư đảm phí tính theo đơn vị yếu tố giới hạn, dù nguồn lực sản xuất giới hạn là lao động, nguyên liệu, số giờ máy hoặc mặt bằng sản xuất, hay tiền mặt hoặc một yếu tố nào khác.

Ví dụ: Một DN ở Huế đang nghiên cứu sản xuất và tiêu thụ 4 loại sản phẩm A, B, C và D cho năm tới. Giả sử tất cả các yếu tố để sản xuất và tiêu thụ 4 loại sản phẩm nói trên đều có trên thị trường và doanh nghiệp đều có thể đảm nhận, ngoại trừ thời gian lao động, trong năm doanh nghiệp chỉ có thể huy động được tối đa 72.000 giờ công lao động. Trong trường hợp có một yếu tố giới hạn này, vấn đề đặt ra cho doanh nghiệp là làm thế nào để sử dụng có hiệu quả nhất nguồn lao động có giới hạn này.

Bảng 41: Bảng dự kiến sản xuất và tiêu thụ các loại sản phẩm của DN

Chỉ tiêu	A	B	C	D
1. Nhu cầu sản xuất và tiêu thụ (SP)	10.000	8.000	6.000	11.000
2. Giá bán đơn vị (1000đồng)	51	40	31	35
3. Biến phí đơn vị (1000đồng)				
+ Chi phí LD trực tiếp (3000đ/g)	18	12	6	15
+ Chi phí NVL trực tiếp (2000đ/kg)	10	12	10	6
+ Biến phí khác	8	4	6	4
4. Số dư đảm phí đơn vị (1000 đồng)	15	12	9	10
5. Thời gian cần thiết để SX 1 đv SP (giờ)	6	4	2	5
6. Tổng nhu cầu thời gian (giờ)	60.000	32.000	12.000	55.000

Yêu cầu hãy phân tích, để xác định cơ cấu cần sản xuất của doanh nghiệp để đạt lợi nhuận tối đa trong khuôn khổ thời gian lao động giới hạn.

Về nguyên tắc, để đạt lợi nhuận cao, có thể chúng ta phải xem xét đến khả năng tạo ra lợi nhuận thông qua chỉ tiêu số dư đảm phí (lợi nhuận gộp định phí) của từng sản phẩm hoặc cũng có thể xem xét khả năng tạo ra lợi nhuận của yếu tố bị giới hạn (trong trường hợp này là thời gian lao động) để nhằm phân phối quỹ thời gian lao động

mà doanh nghiệp có thể huy động được trong năm. Kết quả này dẫn dắt chúng ta đến với 2 phương án lựa chọn:

- + Phương án 1: Dựa vào số dư đảm phí của 1 đơn vị sản phẩm
 - + Phương án 2: Dựa vào số dư đảm phí của 1 giờ công lao động bị giới hạn.
- Phương án nào có tổng lợi nhuận mang lại cao hơn sẽ là PA được lựa chọn.

• **Theo PA 1:** Phân phối thời gian theo số dư đảm phí đơn vị sản phẩm

SP	Số dư đảm phí đơn vị (1000đ)	Xếp thứ tự ưu tiên	Phân phối thời gian (giờ công)	Cơ cấu SX (SP)	Tổng số dư đảm phí (Triệu đồng)
A	15	1	60.000	10.000	150
B	12	2	12.000	3.000	36
C	9	4	0	0	0
D	10	3	0	0	0
			72.000		186

Theo PA 1 này, cơ cấu sản xuất tương ứng là 10.000 SP A và 3.000 SP B; còn SP C và D không sản xuất. Tổng lợi nhuận (số dư đảm phí) của phương án 186 triệu đồng.

• **Theo phương án 2:** Phân phối thời gian theo số dư đảm phí của một giờ lao động bị giới hạn.

SP	Số dư đảm phí đ.v sản phẩm (1000 đ)	Thời gian SX 1 sp (giờ)	Số dư đảm phí 1 giờ ld (1000đ)	Xếp thứ tự ưu tiên	Phân phối thời gian (giờ)	Cơ cấu sản xuất (SP)	Σ số dư đảm phí (Tr.đ)
A	15	6	2,5	3	28.000	4.666	69,99
B	12	4	3,0	2	32.000	8.000	96
C	9	2	4,5	1	12.000	6.000	54
D	10	5	2,0	4	0	0	0
Tổng					72.000		219,99

Theo PA này, cơ cấu cần sản xuất là 4.666 SP A, 8.000 SP B, 6.000 SP C. Khi đó tổng số dư đảm phí tạo ra trong trường hợp giới hạn thời gian này là 219,99 triệu đồng.

So sánh phương án 1 và phương án 2, rõ ràng phương án 2 dựa vào số dư đảm phí yếu tố bị giới hạn là phương án tối ưu.

Vậy, nếu DN chỉ huy động tối đa trong kỳ 72.000 giờ công lao động thì cơ cấu SX tối ưu là 4.666 SP A, 8.000 SP B; 6.000 SP C. Lợi nhuận gộp tạo ra là 219,99 trđ.

b) Phân tích trong trường hợp có nhiều yếu tố sản xuất bị giới hạn

Trong thực tế, nhiều doanh nghiệp muốn phát triển và nâng cao kết quả, hiệu quả nhưng lại gặp phải những ràng buộc về năng lực. Vấn đề trong điều kiện có nhiều nguồn lực sản xuất bị giới hạn, làm thế nào để đạt được kết quả cao. Đây chính là nội dung cần phân tích để lựa chọn phương án kinh doanh tối ưu. Chúng ta có thể sử dụng phương pháp phân tích như trong trường hợp một yếu tố bị giới hạn. Nhưng vì quá

trình phân tích sẽ hết sức phức tạp nên Phương pháp thích hợp trong trường hợp này phải là lập bài toán quy hoạch tuyến tính để giải:

$$\text{Hàm mục tiêu: } M = \sum_{i=1}^n C_i X_j \rightarrow \text{Max (hoặc Min)} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \text{Hệ ràng buộc:} & \leq \\ \Sigma a_{ij} X_j & = b_i \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} & \geq \\ x_j > 0, \quad \text{và} \quad j = 1, 2, \dots, n \end{aligned} \quad (3)$$

(1) Hàm mục tiêu (M), có thể là thấp nhất trong trường hợp tìm phương án kinh doanh theo hướng chi phí bỏ ra, hoặc cao nhất trong trường hợp tìm các phương án kinh doanh mang lại lợi nhuận, doanh thu hay khối lượng sản phẩm cao nhất.

(2) Các ràng buộc, phản ánh các yếu tố giới hạn mà PAKD phải thỏa mãn.

(3) Các ràng buộc của biến.

Một tập hợp $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ là của một phương án kinh doanh nếu nó thỏa mãn hệ ràng buộc của bài toán. Phương án kinh doanh tối ưu là một PA KD và nó làm thỏa mãn hàm mục tiêu.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP CHƯƠNG IV

I. Câu hỏi:

1. Tiêu thụ sản phẩm hàng hóa là gì? Ý nghĩa của việc phân tích tình hình tiêu thụ sản phẩm hàng hóa trong doanh nghiệp?
2. Trình bày các chỉ tiêu phân tích chung tình hình tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa?
3. Trình bày ý nghĩa của việc phân tích chỉ tiêu hòa vốn trong tiêu thụ? Xác định sản lượng, doanh thu hòa vốn?
4. Trình bày khái niệm và các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận trong doanh nghiệp?
5. Trình bày về mặt lý thuyết phương pháp phân tích lợi nhuận trong tiêu thụ?
6. Phân tích các phương án kinh doanh ngắn hạn trong điều kiện hiện có của doanh nghiệp? Cho ví dụ minh họa?

II. Bài tập:

Bài 1:

Có số liệu thu thập về sản lượng tiêu thụ, giá bán và chi phí sản xuất của một doanh nghiệp qua 2 năm như sau:

SP tiêu thụ	S.lượng tiêu thụ		Giá bán		Chi phí trong SX		Chi phí ngoài SX	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
A	200	210	14	14,6	11	12,1	1	1
B	150	140	8	8	6,5	5,4	0,5	0,6
C	100	100	7,5	7	5,6	5,6	0,4	0,4
D	50	60	9	9	8,3	9,4	0,2	0,2

Hãy phân tích lợi nhuận của toàn bộ sản phẩm tiêu thụ của doanh nghiệp qua 2 năm và đưa ra nhận xét (ít nhất 35 dòng).

Bài 2:

Một doanh nghiệp tư nhân mua bán 1 loại sản phẩm có số liệu thu thập như sau:

Mua: 19.600đ/SP;

Bán: 40.000đ/SP.

Tuy nhiên để bán được với giá 40.000đ/SP cần phải chi ra các khoản như sau:

- Bao gói: 4.000đ/SP.
- Chi phí thuê của hàng và nhân viên bán hàng = 10% doanh thu tiêu thụ.

Trong khoảng từ 0-1000 sản phẩm cần chi 9,6 triệu đồng tiền điện nước, quảng cáo, lệ phí. Hỏi cần bán bao nhiêu sản phẩm thì hòa vốn? Cần bán bao nhiêu sản phẩm thì đạt được lợi nhuận 2,4 triệu đồng?

Bài 3:

Tại một doanh nghiệp tình hình tiêu thụ sản phẩm được thể hiện tổng hợp trong các chỉ tiêu sau (đơn vị tính: 1000đ):

1. Tổng giá thành kế hoạch của khối lượng tiêu thụ kế hoạch: 1.344.587
2. Tổng giá thành kế hoạch của khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế: 1.399.017.
3. Tổng giá thành thực tế của sản phẩm tiêu thụ thực tế: 1.276.455.
4. Tổng chi phí bán hàng và quản lý thực tế: 9.460; kế hoạch: 8.800.
5. Doanh thu thực tế: 1.755.380.
6. Doanh thu kế hoạch: 1.472.839.
7. Doanh thu về tiêu thụ thực tế tính theo giá bán kế hoạch: 1.532.771.
8. Tiền thuế doanh thu phải nộp kỳ kế hoạch: 14.728,39; kỳ thực tế: 35.107,6.
9. Tình hình tiêu thụ của từng loại sản phẩm như sau:

Sản phẩm	Khối lượng sản phẩm tiêu thụ (tạ)	
	Kế hoạch	Thực tế
A	325	429
B	68	75,48
C	426	340,8
D	522	574,2

10. Tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất của từng loại sản phẩm như sau:

A đạt 120%; B đạt 115%; C đạt 85%; D đạt: 105% so với kế hoạch.

Yêu cầu:

- a) Phân tích tình hình tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp.
- b) Phân tích tình hình lợi nhuận.

Bài 4:

Có số liệu thu thập về tình hình sản xuất và tiêu thụ của doanh nghiệp M như sau:

Chỉ tiêu	Số kế hoạch	Khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế tính theo chỉ tiêu kế hoạch	Số thực tế
1. Giá thành	266	334,6	312
2. Chi phí bán hàng	40	-	50
3. Chi phí quản lý	20	-	30
4. Doanh thu	600	780	800
5. Thuế suất	10%	-	10,2%

Hãy phân tích tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp M theo tài liệu trên.

Chương 5

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP

5.1. Hoạt động tài chính và nhiệm vụ phân tích

5.1.1. Khái niệm và ý nghĩa

Các hoạt động kinh tế của DN được ghi nhận vào hệ thống sổ kế toán và định kỳ được tổng hợp trên hệ thống báo cáo tài chính. Hệ thống báo cáo tài chính được lập theo chuẩn mực, theo chế độ kế toán hiện hành, nhằm phản ánh một cách tổng quát và toàn diện tình hình tài sản, công nợ, nguồn vốn, tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của DN trong một kỳ kế toán.

Hoạt động tài chính là một trong những nội dung cơ bản của hoạt động sản xuất kinh doanh. Nó giải quyết các mối quan hệ kinh tế phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh được biểu hiện dưới hình thức tiền tệ. Hoạt động tài chính có quan hệ trực tiếp với hoạt động kinh doanh, từ cung ứng vật tư hàng hoá đến sản xuất và tiêu thụ sản phẩm... đều ảnh hưởng trực tiếp đến công tác tài chính của DN. Ngược lại, công tác tài chính được thực hiện tốt hay xấu sẽ có tác động thúc đẩy hay kìm hãm đối với quá trình sản xuất, lưu chuyển hàng hoá.

Do vậy, việc phân tích hoạt động về tình hình tài chính không phải là một quá trình tính toán các tỷ số mà là quá trình tìm hiểu kết quả của sự quản lý và điều hành tài chính, tìm hiểu thực trạng tài chính của doanh nghiệp được phản ánh qua các Báo cáo tài chính.

Phân tích hoạt động tài chính là đánh giá những gì đã làm được, dự kiến những gì sẽ xảy ra, trên cơ sở đó có thể kiến nghị và đề xuất các biện pháp để tận dụng triệt để các điểm mạnh, khắc phục các điểm yếu. Phân tích hoạt động tài chính mà nội dung chủ yếu là phân tích các Báo cáo tài chính. Đó là quá trình xem xét, kiểm tra đối chiếu và so sánh số liệu về tình hình tài chính hiện hành với quá khứ. Thông qua phân tích, các nhà quản trị DN thấy được thực trạng tài chính hiện tại và những dự đoán cho tương lai. Phân tích các báo cáo tài chính rất được nhiều đối tượng quan tâm như các nhà quản lý, các chủ sở hữu, hay người cho vay.... Mỗi nhóm người này khi phân tích có xu hướng tập trung vào các khía cạnh khác nhau, nhưng lại thường liên quan với nhau về bức tranh thực trạng tài chính của DN.

Tóm lại, phân tích các báo cáo tài chính nhằm mục đích phản ánh tính sinh động của các “con số” trong báo cáo để những người sử dụng chúng có thể đánh giá đúng tình hình tài chính của DN.

5.1.2. Nguyên tắc của hoạt động tài chính

Để hoạt động tài chính của DN đi đúng hướng phải tuân thủ các nguyên tắc sau:

- Hoạt động tài chính phải nhằm đảm bảo hoàn thành được mục tiêu. Mục tiêu của hoạt động tài chính phải nhằm giải quyết tốt các mối quan hệ kinh tế với Nhà nước, với các DN và công nhân viên trong DN.

- Hoạt động tài chính trong DN phải đảm bảo nguyên tắc tiết kiệm, có hiệu quả. Nguyên tắc này có nghĩa là hoạt động tài chính phải đảm bảo đủ số vốn tối thiểu cần thiết cho sản xuất và lưu thông, đồng thời phải sử dụng vốn đó một cách hợp lý vào các khâu, các giai đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh nhằm đạt được hiệu quả kinh doanh cao nhất.

- Hoạt động tài chính trong doanh nghiệp phải đảm bảo thực hiện đúng nguyên tắc, chế độ; có nghĩa là hoạt động tài chính phải tuân thủ các chế độ tài chính - tín dụng, pháp luật về tài chính, kỹ thuật tính toán, cấp phát và chi tiêu theo đúng chế độ của Nhà nước, không sai phạm về các quy định, vay trả tiền theo đúng chế độ tín dụng, không chiếm dụng vốn của đơn vị khác, không kéo dài dây dưa nợ nần với các đơn vị và cơ quan tài chính.

5.1.3. Nhiệm vụ và nội dung phân tích hoạt động tài chính

Nhiệm vụ phân tích tài chính ở DN là căn cứ trên những nguyên tắc về tài chính để phân tích đánh giá tình hình, thực trạng và những triển vọng của hoạt động tài chính, vạch rõ những mặt tích cực và tồn tại của việc thu chi tiền tệ, xác định nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố. Trên cơ sở đó đề ra biện pháp nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Nội dung phân tích bao gồm:

- Phân tích khái quát tình hình tài chính của DN.
- Phân tích tình hình đảm bảo vốn và nguồn vốn.
- Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán.
- Phân tích tình hình luân chuyển vốn
- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn và việc bảo toàn vốn trong DN
- Dự đoán nhu cầu tài chính

5.2. Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp

Phân tích chung tình hình tài chính của DN nhằm mục đích đánh giá kết quả và trạng thái tài chính của DN cũng như dự tính được những rủi ro và tiềm năng tài chính trong tương lai. Phương pháp phân tích là phương pháp so sánh; so sánh mức biến động mỗi khoản mục cũng như mức thay đổi tỷ trọng mỗi khoản mục giữa các kỳ khác nhau ở cả hai bên của Bảng cân đối kế toán.

Trong quá trình đọc Bảng cân đối kế toán cần lưu ý sự thay đổi của từng khoản mục (tăng hay giảm) và ý nghĩa khác nhau theo từng nội dung kinh tế của từng khoản mục. Từ đó xác định được những biến động tích cực hay tiêu cực của khoản mục, tính phù hợp với nội dung kinh tế của nó.

Khi so sánh mức thay đổi của mỗi khoản mục bên tài sản hoặc nguồn vốn bằng so sánh số chênh lệch tuyệt đối và số tỷ lệ (tương đối) ta có thể thấy được cơ cấu và những sự thay đổi nổi bật của từng khoản mục. Sự thay đổi lớn của một khoản mục nào đó (tăng hay giảm) so với mức thay đổi chung của các khoản mục khác luôn luôn được quan tâm. Khi so sánh mức thay đổi theo hàng ngang, chỉ số được quan tâm là mức thay đổi tổng tài sản (hoặc tổng nguồn vốn), cho chúng ta nhìn thấy một bức tranh về sự thay đổi kết cấu và nguồn vốn của DN. Trong số các chỉ số này đáng chú ý

các mối quan hệ sau:

+ Tỷ số nguồn vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn.

Sự tăng hay giảm tỷ trọng này phản ánh sự tăng hay giảm tính tự chủ về tài chính của DN. Nếu tỷ trọng vốn chủ sở hữu thấp, sự phụ thuộc về tài chính của DN vào các khách hàng càng lớn.

Về nguyên tắc, sự gia tăng tỷ trọng này so với lúc đầu (mới bắt đầu hoạt động) mới là bình thường. Tăng nguồn vốn chủ sở hữu cũng như tỷ trọng của nó phụ thuộc vào lượng vốn góp nhờ liên doanh liên kết và phụ thuộc vào kết quả kinh doanh cũng như chính sách phân chia lợi nhuận.

+ Tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu và vốn vay trung hạn và dài hạn.

Tỷ trọng này càng lớn, phản ánh sự ổn định về tài chính trong niên khoá tài chính và trong tương lai gần.

+ Tỷ trọng các khoản phải thu và phải trả.

Khi xem xét 2 khoản mục này luôn cần lưu ý, tỷ trọng của chúng càng lớn gây ảnh hưởng lớn cho tài chính, đặc biệt trong điều kiện lạm phát. Nhóm khoản mục này thường chứa đựng khả năng nợ khó đòi, gây tổn thất về tài chính cho DN.

Để đánh giá khái quát về tình hình tài chính của doanh nghiệp, chúng ta sẽ phân tích một ví dụ về bảng cân đối kế toán ở một doanh nghiệp đã được thiết kế dưới dạng bảng so sánh (Xem Bảng 42).

Theo số liệu từ Bảng 42, chúng ta có một số đánh giá khái quát sau:

+ Hầu hết các khoản mục ở cả hai bên bảng cân đối kế toán đều tăng, nhưng trong cơ cấu có sự thay đổi. Nếu lạm phát dưới 34% thì có thể nhận định rằng đối với DN này năm 2004 có sự phát triển quy mô so với năm 2003.

+ Trong các khoản mục tài sản đáng chú ý là khoản mục tồn kho tăng nhanh. Mức tăng so với năm trước là 96% và tỷ trọng khoản mục này tăng từ 16% lên đến 23,3%. Đối với sự gia tăng tồn kho luôn đặt câu hỏi, liệu có chứa hàng tồn đọng, kém phẩm chất hoặc không phù hợp với nhu cầu tiêu thụ hay không và liệu có sự không đồng bộ về dự trữ nguyên vật liệu phục vụ quá trình sản xuất hay không?

+ Trong Bảng 42 trên, tỷ trọng các khoản phải thu và tỷ trọng vốn bằng tiền giảm là biểu hiện tốt hơn về trạng thái tài chính của DN.

+ Về nguồn vốn, ta thấy tỷ trọng nguồn vốn tín dụng tăng. Nhưng, do DN đã tăng hình thức tín dụng thương mại để gia tăng nguồn vốn thường xuyên và tăng đáng kể khoản nợ dài hạn để bù đắp nhu cầu về vốn cho phát triển sản xuất kinh doanh. Tỷ trọng vốn chủ sở hữu tuy có giảm, nhưng hầu hết các khoản mục vốn chủ sở hữu đều gia tăng, chứng tỏ DN kinh doanh tương đối có hiệu quả và trong trường hợp này, tương quan với tỷ lệ vốn chủ sở hữu và công nợ (năm trước chiếm 50:50, năm sau 43:57) là có thể chấp nhận được.

Nhìn chung, trạng thái tài chính của DN là tương đối lành mạnh và hứa hẹn một triển vọng phát triển tốt trong tương lai.

Bảng 42: Bảng cân đối kế toán (dạng so sánh) của doanh nghiệp X

Đơn vị: triệu đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2003	Năm 2004	Chênh lệch		Số tỷ trọng	
			Mức	%	2003	2004
Tài sản						
A. Tài sản lưu động						
I. Vốn đăng tiền	1750	2520	+770	+44	4.0	15.0
II. Các khoản phải thu	1250	1512	+262	+21	10.0	9.0
III. Hàng tồn kho	2000	3922	+1922	+96	16.0	23.3
B. Tài sản lưu động						
I. TSCĐ	625	8046	+1796	+28.7	50.0	47.9
II. Đầu tư dài hạn.	500	800	+300	+60.0	4.0	4.8
III. XD cơ bản dở dang	750				6.0	
Tổng tài sản	12.500	16.800	+4300	+34.4	100	100
Nguồn vốn						
A. Nợ phải trả	6.250	9576	+3326	+54.8	50	57
I. Nợ ngắn hạn:	5.000	7560	+2560	+51.2	40	45
II. Nợ dài hạn	1250	2016	+766	+6.3	10	12
B. Vốn chủ sở hữu						
1. Vốn kinh doanh	4375	5040	+665	+15.2	35	30
- Vốn góp	3750	4200	+450	+12.0	30	25
- Lợi nhuận để lại	625	840	+215	+34.4	5	5
2. Quỹ phát triển sản xuất	750	840	+90	+12.0	6	5
3. Quỹ dự trữ	625	840	+215	+34.4	5	5
4. Lãi chưa phân phối	250	504	+254	+101.6	2	3
5. Vốn đầu tư XDCB	250	168	-82	-32.8	2	1
Tổng nguồn	12.500	16.800	+4300	+34.4	100	100

5.3. Phân tích các chỉ số tài chính

Để đánh giá trạng thái tài chính của DN, các nhà quản trị và các nhà đầu tư thường quan tâm đến các chỉ tiêu sau đây:

(1) Tỷ lệ lãi thuần trên tổng tài sản (ROA)

$$ROA = \frac{\text{Lãi thuần}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100 = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Lãi thuần}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

ROA là tích của hệ số vòng quay vốn với tỷ lệ lãi thuần trên doanh thu.

(2) Tỷ lệ lãi thuần trên doanh thu

$$\text{Tỷ lệ lãi thuần trên doanh thu} = \frac{\text{Lãi thuần}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

(3) Tỷ lệ hoàn vốn đầu tư (ROI - Return On Investment)

$$\text{ROI} = \frac{\text{Lãi thuần}}{\text{Tổng vốn đầu tư bình quân}} \times 100$$

(4) Tỷ trọng vốn vay ngắn hạn và dài hạn

$$\text{Tỷ lệ vay ngắn hạn} = \frac{\text{Nợ ngắn hạn}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100$$

$$\text{Tỷ trọng vay dài hạn} = \frac{\text{Nợ dài hạn}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100$$

(5) Tỷ trọng vốn chủ sở hữu

$$\text{Tỷ trọng vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tổng vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100$$

(6) Các tỷ số phản ánh mức độ đảm bảo nợ

$$\text{Tỷ số đảm bảo nợ dài hạn} = \frac{\text{Tổng giá trị TSCĐ và đầu tư dài hạn}}{\text{Tổng nợ dài hạn}} \times 100$$

(Giá trị TSCĐ ở đây là giá trị TSCĐ còn lại ở kỳ phân tích)

$$\text{Tỷ số đảm bảo ngắn hạn} = \frac{\text{Tổng giá trị TSLĐ và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}} \times 100$$

(7) Tỷ số phản ánh khả năng thanh toán

* Hệ số thanh toán ngắn hạn (K)

$$K = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \text{ (lần)}$$

* Hệ số thanh toán nhanh (tức thời) (KN)

$$\text{KN} = \frac{\text{Vốn bằng tiền} + \text{Đầu tư ngắn hạn} + \text{Khoản phải thu}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \text{ (lần)}$$

* Hệ số thanh toán bằng tiền mặt:

$$\text{Hệ số thanh toán bằng tiền mặt} = \frac{\text{Vốn bằng tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \text{ (lần)}$$

* Tỷ lệ lãi thuần trên chi phí trả lãi vay:

$$\text{Tỷ lệ lãi thuần trên chi phí trả lãi vay} = \frac{\text{Lãi thuần}}{\text{Chi phí trả lãi vay}} \text{ (lần)}$$

(8) Các tỷ số phản ánh khả năng chuyển đổi thành tiền mặt

Để phản ánh khả năng chuyển đổi thành tiền thường sử dụng các hệ số năng lực hoạt động để đánh giá tốc độ chuyển đổi thành tiền mặt của các khoản thu và hàng tồn kho (là 2 bộ phận chủ yếu của tài sản lưu động) của DN.

* Hệ số quay vòng các khoản thu của khách hàng (H).

Hệ số quay vòng các khoản thu của khách hàng thể hiện quan hệ giữa doanh thu bán chịu thuần với các khoản phải thu của khách hàng. Hệ số này phản ánh tốc độ luân chuyển các khoản phải thu của khách hàng, nghĩa là các khoản thu của khách hàng được thu bao nhiêu lần trong kỳ.

$$H = \frac{\text{Doanh thu bán chịu thuần}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}} \text{ (lần)}$$

Hệ số -H càng cao chứng tỏ tốc độ thu hồi vốn các khoản phải thu của khách hàng càng nhanh.

Số dư bình quân các khoản phải thu tính bằng cách cộng số đầu kỳ với cuối kỳ của tài khoản “Các khoản phải thu của khách hàng” rồi chia đôi.

* Kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu (N).

Kỳ thu bình quân của doanh thu bán chịu phản ánh số ngày cần thiết bình quân để thu hồi các khoản phải thu trong kỳ.

$$N = \frac{\text{Khoản phải thu của khách hàng bình quân}}{\text{Doanh thu bán chịu}} \times 360 \text{ ngày}$$

(9) Hiệu quả huy động và sử dụng tài sản

* Vòng quay kho:

Phản ánh bình quân hàng hoá được luân chuyển bao nhiêu lần trong kỳ:

$$\text{Vòng quay kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Mức tồn kho bình quân}} \text{ (lần)}$$

* Tỷ lệ doanh thu tiêu thụ sản phẩm trên tổng tài sản:

Chỉ tiêu này phản ánh từ một đồng tài sản tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu.

$$\text{Tỷ lệ doanh thu trên tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh số bán ra}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100$$

* Số ngày thu tiền bình quân:

$$\text{Số ngày thu tiền bình quân} = \frac{\text{Các khoản phải thu}}{\text{Doanh số bán chịu bình quân một ngày}} \quad (\text{ngày})$$

* Vòng quay nhà xưởng thiết bị:

$$\text{Vòng quay nhà xưởng thiết bị} = \frac{\text{Doanh số bán ra}}{\text{Giá trị nhà xưởng thiết bị}} \quad (\text{lần})$$

5.4. Phân tích nhu cầu về TSCĐ và Tài sản lưu động trong các DN

5.4.1. Nhu cầu về tài sản cố định

Tài sản cố định là một bộ phận tài sản quan trọng không thể thiếu đối với sự tồn tại và phát triển của mỗi DN.

Đặc điểm của TSCĐ là chúng tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh và giá trị của chúng được kết chuyển dần vào chi phí sản xuất theo niên khoá tài chính. Mức độ kết chuyển giá trị TSCĐ vào chi phí sản xuất kinh doanh phụ thuộc vào tỷ lệ khấu hao TSCĐ mà DN lựa chọn theo các quy định hiện hành.

Thành phần TSCĐ bao gồm: Nhà xưởng, đất đai, máy móc, thiết bị dụng trong sản xuất kinh doanh, máy móc thiết bị văn phòng, phương tiện vận tải, giá trị nhân hiệu hàng hoá, giá trị bản quyền phát minh sáng chế, bí quyết công nghệ, chi phí thành lập DN...v.v. Nhu cầu TSCĐ phụ thuộc chủ yếu vào quy mô đầu tư, hiệu quả phát triển hoạt động kinh doanh, quy trình công nghệ và giá trị các loại TSCĐ sử dụng.

Vào thời điểm bắt đầu mở DN hoặc DN mở thêm các cơ sở sản xuất kinh doanh mới, nhu cầu TSCĐ được xác định theo công nghệ lựa chọn, sản lượng dự kiến và mức giá TSCĐ tại thời điểm đó.

Ví dụ: Để mở một cơ sở sản xuất đạt sản lượng 600.000 sản phẩm mỗi năm cần có: Nhà xưởng diện tích 400m², giá xây dựng hiện tại 1,5triệu/m², cần 2 dây chuyền lắp ráp mỗi dây chuyền trị giá 500triệu, điện thoại, máy vi tính, máy fax trị giá khoảng 300 triệu đồng.

Tên tài sản	Số lượng	Đơn giá (triệu đồng)	Số tiền (triệu đồng)
1. Nhà xưởng thiết bị	400 m ²	1,5	600
2. Dây chuyền lắp ráp	2 cái	500	1.000
3. Xe ô tô tải	1 cái	100	100
4. Thiết bị văn phòng			300
Cộng			2.000

Trong quá trình thực hiện SXKD, hầu hết các DN đều có nhu cầu đầu tư hằng năm về TSCĐ, chủ yếu liên quan đến việc thay thế từng phần máy móc thiết bị sử dụng, các linh kiện phục vụ sửa chữa, bảo hành TSCĐ hoặc mua mới TSCĐ. Nhu cầu này thường do bộ phận kỹ thuật đề xuất hoặc các đơn vị phòng ban trực thuộc DN đề xuất và vào cuối kỳ trước hoặc đầu niên khoá tài chính, các nhu cầu đề xuất này được tập hợp lại để phân tích tính toán hiệu quả, cân đối ngân sách và ra quyết định.

Sự gia tăng hằng năm về TSCĐ là một trong những đòi hỏi khách quan để duy trì và phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, trước khi ra quyết định, nhà quản trị luôn cần phải phân tích, so sánh và lựa chọn các phương án mua mới TSCĐ hay phương án thuê, xem phương án nào lợi hơn.

5.4.2. Nhu cầu về tài sản lưu động

Tài sản lưu động (TSLĐ) là loại tài sản phục vụ quá trình sản xuất kinh doanh, nhưng luôn được luân chuyển, được tái tạo trong quá trình sản xuất kinh doanh không ngừng đó. TSLĐ tham gia trong một chu kỳ sản xuất kinh doanh và giá trị của chúng được kết chuyển ngay, kết chuyển một lần vào chi phí sản xuất của mỗi niên khoá tài chính, cũng như trong mỗi chu kỳ sản xuất kinh doanh.

TSLĐ bao gồm: Nguyên vật liệu, nhiên liệu, vật tư hàng hoá, lao động, dụng cụ lao động có giá trị nhỏ thời gian sử dụng ngắn, điện, nước... Nhu cầu về TSLĐ phụ thuộc vào khối lượng, quy mô sản xuất kinh doanh, lĩnh vực kinh doanh, vị trí địa lý, mối quan hệ với khách hàng...

Có nhiều cách xác định TSLĐ:

- Đối với sản xuất, nhu cầu về nguyên vật liệu, nhiên liệu, bán thành phẩm được xác định nhờ vào sản lượng, mức tiêu hao về mặt lượng, đơn giá và số lần tái tạo (hay số lần nhập, xuất) mỗi loại vật tư.

- Nhu cầu về tồn kho thành phẩm hàng hoá phụ thuộc vào sản lượng sản xuất, giá thành sản phẩm và số lần xuất hàng bình quân.

- Nhu cầu về chi phí tiền lương phụ thuộc vào số lượng lao động, mức lương phải trả và thời gian thu hồi tiền bán sản phẩm hàng hoá.

Đối với hoạt động thương mại, nhu cầu về TSLĐ có thể xác định đơn giản hơn dựa vào tỷ lệ định mức vốn lưu động được xác định dựa vào kinh nghiệm, dựa vào tốc độ luân chuyển vốn lưu động và tỷ trọng bình quân của chi phí vốn (không kể khấu hao) doanh số bán.

Ví dụ: Vòng quay vốn lưu động theo bình thường đạt 12 vòng/năm, tỷ trọng phí (ngoài khấu hao) bình quân 60%. Vậy tỷ lệ định mức vốn lưu động là 5% trong doanh số bán. Giả sử đầu niên khoá tài chính kế hoạch dự kiến đạt 4 tỷ đồng doanh số bán hàng, vậy nhu cầu vốn lưu động về các khoản mục bằng:

$$4.000.000.000 \text{ đ} \times 5\% = 200 \text{ triệu đồng}$$

5.4.3. Nguồn đảm bảo nhu cầu về TSCĐ và TSLĐ

Đảm bảo nhu cầu về TSCĐ và TSLĐ là một đòi hỏi để quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh được liên tục và có hiệu quả. Có nhiều cách huy động vốn để đảm bảo nhu cầu nguồn vốn cố định và vốn lưu động như: Vốn dưới hình thức kêu gọi vốn

liên doanh, tăng phần góp vốn, phát hành cổ phiếu, huy động lợi nhuận không chia để tái đầu tư, vay vốn dưới hình thức vay ngân hàng, vay cá nhân, phát hành trái phiếu. Nguồn vốn đảm bảo nhu cầu thường xuyên về vốn cố định và vốn lưu động là nguồn vốn của chủ sở hữu DN và nguồn vốn vay trung hạn và dài hạn. Nguồn vốn để đảm bảo nhu cầu không thường xuyên (tạm thời) về vốn là nguồn vốn vay ngắn hạn.

Để cân đối sự đảm bảo thừa (thiếu) nhu cầu vốn cố định và vốn lưu động cần so sánh tổng nhu cầu về TSCĐ và TSLĐ với nguồn vốn sở hữu hiện có, khả năng huy động của các nhà cung ứng vật tư hàng hoá (mua hàng trả chậm) và các nguồn vốn vay đã có. Khi xuất hiện sự đảm bảo thiếu vốn thì cần tìm nguồn để bù đắp sự thiếu hụt đó và giảm quy mô đầu tư, hoặc giảm quy mô sản xuất kinh doanh tùy thuộc vào hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Lựa chọn hình thức huy động vốn để bù đắp phần thiếu hụt là một điều quan trọng đối với các nhà quản trị. Về nguyên tắc, hình thức huy động vốn được lựa chọn là hình thức đem lại cho chủ sở hữu (hoặc chủ cổ phiếu cổ phần thường) mức sinh lời trên vốn (ROA) cao nhất.

Ví dụ: DN bắt đầu hoạt động, qua tính toán về thị trường khả năng sản xuất kinh doanh và tính hiệu quả, nhu cầu vốn là 1.000 triệu đồng. Vốn pháp định Nhà nước quy định đối với lĩnh vực này là 400 triệu đồng. Các cổ đông sáng lập viên hiện có 500 triệu đồng. Khả năng có thể vay trung hạn là 500 triệu với lãi suất là 12% năm, thuế suất lợi tức 25%. Giả sử mức lợi nhuận trước khi chi phí trả lãi vay là 200 triệu đồng. Vậy trong trường hợp này, huy động thêm vốn cổ đông 500 triệu đồng và huy động vốn vay 500 triệu đồng là có hiệu quả hơn và nên lựa chọn.

Lựa chọn hình thức huy động vốn.

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Trường hợp 1	Trường hợp 2
1. Vốn góp	1000	500
2. Vốn vay	-	500
3. Chi phí trả lãi vay	-	60
4. Lãi trước thuế	200	140
5. Lãi thuần	150	105
6. tỷ lệ sinh lời trên vốn sở hữu (%)	15	21

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, khi phát sinh nhu cầu phải huy động vốn, do nhu cầu gia tăng khối lượng sản xuất kinh doanh để ra quyết định, cần phải lập phương án so sánh giữa các trường hợp.

- + Không tăng vốn
- + Tăng vốn bằng cách huy động thêm vốn góp (phát hành cổ phiếu thường)
- + Tăng vốn bằng phát hành CP ưu đãi (hoặc vay cá nhân với lãi suất cố định).

PA được lựa chọn là PA mà đem lại mức sinh lời trên vốn sở hữu cao nhất.

5.5. Phân tích tình hình công nợ, khả năng thanh toán

5.5.1. Phân tích tình hình công nợ

a) Phân tích công nợ phải thu, phải trả ngắn hạn

Tình hình công nợ phản ánh quan hệ chiếm dụng vốn trong thanh toán, nếu phần vốn DN đi chiếm dụng lớn hơn phần vốn bị chiếm dụng thì DN có thêm một phần vốn đưa vào sản xuất kinh doanh và ngược lại DN sẽ giảm vốn.

Khi phân tích cần phải xác định được các khoản đi chiếm dụng và bị chiếm dụng hợp lý, đó là những khoản nợ đang trong thời hạn trả nợ và chưa hết hạn thanh toán. DN cần phải đôn đốc thu hồi các khoản nợ bị chiếm dụng, nhất là các khoản nợ quá hạn thanh toán, nợ khó đòi...Đồng thời, phải chủ động giải quyết các khoản nợ phải trả, đảm bảo tôn trọng kỷ luật tài chính và kỷ luật thanh toán. Khi tình hình tài chính của DN tốt, khả năng thanh toán dồi dào, ít đi chiếm dụng vốn. Điều đó tạo cho DN chủ động về vốn, thực hiện tốt quá trình kinh doanh. Ngược lại, khi tình hình tài chính của DN gặp khó khăn sẽ dễ dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau và khi mất tính chủ động trong kinh doanh và không còn khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn, sẽ dẫn đến tình trạng phá sản.

Để đánh giá tình hình công nợ cần phải so sánh các khoản phải thu với các khoản phải trả, biến động qua các năm như thế nào. Nguồn số liệu chủ yếu được sử dụng là dựa vào các khoản phải thu và các khoản phải trả trên Bảng cân đối kế toán.

Tuy nhiên, nếu chỉ dựa vào Bảng cân đối kế toán để đánh giá tình hình thanh toán thì chưa đủ, cần phải xác định tính chất, thời hạn và nguyên nhân phát sinh các khoản nợ phải thu, phải trả cũng như biện pháp mà DN đã, đang áp dụng để thu hồi công nợ thì khi phân tích sẽ chính xác hơn.

b) Vòng luân chuyển các khoản phải thu (Vc)

Vòng luân chuyển các khoản phải thu là tỷ lệ giữa doanh thu thuần với số dư bình quân các khoản phải thu. Nó phản ánh tốc độ biến đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của DN.

$$\text{Vòng luân chuyển các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần (D)}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}}$$

Vòng quay các khoản phải thu càng cao chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu càng nhanh. Tuy nhiên, nếu vòng thu quá cao thì cũng đồng nghĩa với kỳ thanh toán ngắn hạn và có thể ảnh hưởng đến khối lượng tiêu thụ sản phẩm.

c) Kỳ thu tiền bình quân (Kt)

Kỳ thu tiền bình quân phản ánh thời gian của một vòng luân chuyển các khoản phải thu, có nghĩa là để thu được các khoản phải thu cần thời gian bao lâu.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân (Kt)} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích (T)}}{\text{Số vòng luân chuyển các khoản phải thu (Vc)}}$$

(T: thường qui ước: tháng 30 ngày, quý 90 ngày và năm 360 ngày).

5.5.2. Phân tích khả năng thanh toán

a) Phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn

Khi phân tích theo nội dung phần này, chúng ta cần xem xét lượng tài sản hiện hành của DN có đủ khả năng thanh toán cho các khoản nợ ngắn hạn mà DN đang nợ hay không. Tài sản hiện hành dùng trong thanh toán là những tài sản ngắn hạn, những tài sản này có thời gian luân chuyển và thu hồi trong một niên độ kế toán. Nợ ngắn hạn là những khoản nợ cũng có thời gian trả nợ trong một niên độ kế toán.

(1) Tỷ lệ thanh toán hiện hành (Th)

Tỷ lệ thanh toán hiện hành thể hiện mối quan hệ so sánh giữa tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn.

$$\text{Th} = \text{Tài sản lưu động} / \text{Nợ ngắn hạn}$$

Tỷ lệ này cho thấy khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Về nguyên tắc và trên thực tế, nếu tỷ lệ này 2:1 sẽ được coi là hợp lý và chứng tỏ DN có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình trạng tài chính bình thường. Nhưng, nếu một tỷ lệ thanh toán hiện hành quá cao có thể không tốt, DN khó quản lý được các tài sản lưu động của mình.

(2) Tỷ lệ thanh toán nhanh (Tn)

Tỷ lệ thanh toán nhanh thể hiện mối quan hệ so sánh giữa tiền và các khoản tương đương tiền (là những tài sản quay vòng nhanh có thể chuyển hoá thành tiền như các khoản đầu tư chứng khoán ngắn hạn và các khoản phải thu) so với các khoản nợ ngắn hạn.

$$\text{Tn} = \text{Tiền và các khoản tương đương tiền} / \text{Nợ ngắn hạn}$$

(3) Tỷ lệ thanh toán bằng tiền mặt

Tỷ lệ này được xác định bằng cách so sánh giữa vốn bằng tiền và nợ ngắn hạn.

$$\text{Tỷ lệ thanh toán bằng tiền mặt} = \text{Vốn bằng tiền} / \text{Nợ ngắn hạn}$$

Tỷ lệ này đòi hỏi khắt khe hơn tỷ lệ thanh toán nhanh, vì nó đòi hỏi phải có tiền để thanh toán. Trên thực tế, tỷ lệ này được coi là hợp lý là tỷ lệ 0,5:1

(4) Nguồn vốn lưu động thuần (nguồn vốn lưu động thường xuyên)

Toàn bộ tài sản của DN đang sử dụng có thể được chia thành 2 loại như sau:

+TSLĐ và đầu tư ngắn hạn: là những tài sản có thời gian quay vòng dưới một năm và được gọi là tài sản ngắn hạn. Các khoản nợ ngắn hạn và nợ khác có thời gian đáo hạn dưới một năm được coi là nguồn vốn ngắn hạn.

+ TSCĐ và đầu tư dài hạn: là những tài sản có thời gian quay vòng vốn (hoàn vốn) trên một năm và cũng được gọi là tài sản dài hạn. Nguồn vốn chủ sở hữu, các khoản nợ dài hạn có thời gian đáo nợ trên một năm được coi là nguồn vốn dài hạn.

Nguồn vốn dài hạn đầu tư trước hết để hình thành tài sản dài hạn, nhưng nếu thừa ra cùng với nguồn vốn ngắn hạn được đầu tư để hình thành tài sản ngắn hạn. Chênh lệch giữa nguồn vốn dài hạn và tài sản dài hạn gọi là nguồn vốn lưu động thuần.

Căn cứ vào bảng cân đối kế toán, theo quan hệ cân đối tổng quát giữa tài sản và

nguồn vốn (N.V) ta có các quan hệ sau:

$$+ \text{Tài sản} = \text{Nguồn vốn}$$

$$+ \text{TSLĐ} + \text{TSCĐ} = \text{Nợ phải trả} + \text{Vốn chủ sở hữu}$$

$$+ \text{Tài sản ngắn hạn} + \text{Tài sản dài hạn} = \text{Nguồn vốn ngắn hạn} + \text{N.V dài hạn}$$

$$\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{N.V ngắn hạn} = \text{N.V dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn}$$

Như vậy:

$$\text{Nguồn vốn LD thường xuyên} = \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{N.V ngắn hạn}$$

$$\text{hay} \quad \quad \quad = \text{N.V dài hạn} - \text{Tài sản dài hạn}$$

Nếu nguồn vốn lưu động thường xuyên nhỏ hơn không có nghĩa là tài sản ngắn hạn nhỏ hơn nguồn vốn ngắn hạn hay nguồn vốn dài hạn nhỏ hơn tài sản dài hạn. Điều đó có nghĩa là DN đã sử dụng một phần nguồn vốn ngắn hạn để hình thành tài sản dài hạn, dấu hiệu của sự khó khăn về tài chính.

Phương pháp phân tích tình hình thanh toán của DN, ngoài việc so sánh tỷ lệ thanh toán hiện hành, tỷ lệ thanh toán nhanh, thanh toán bằng tiền và nguồn vốn lưu động thuần giữa các kỳ kế toán (năm nay so với năm trước, hoặc cuối kỳ so với đầu kỳ). Đồng thời, chúng ta còn phải phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán của DN.

b) Phân tích khả năng thanh toán dài hạn

Để phân tích khả năng thanh toán dài hạn, có thể sử dụng một số chỉ tiêu sau:

(1) Hệ số thanh toán lãi vay:

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = (\text{Lợi nhuận trước thuế} + \text{lãi nợ vay}) / \text{lãi nợ vay}$$

Chỉ tiêu này dùng để đánh giá khả năng đảm bảo chi trả lãi nợ vay đối với các khoản nợ dài hạn và mức độ an toàn có thể có của người cung cấp tín dụng. Thông thường chỉ tiêu này lớn hơn 2 được xem là hợp lý, nhưng vấn đề còn phụ thuộc vào khả năng tạo ra lợi nhuận lâu dài của DN.

(2) Tỷ lệ tự tài trợ và tỷ lệ nợ

Tỷ lệ tự tài trợ thể hiện quan hệ so sánh giữa nguồn vốn chủ sở hữu với tổng nguồn vốn của doanh nghiệp. Tỷ lệ nợ là tỷ lệ so sánh giữa nợ phải trả với tổng nguồn vốn của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ lệ tự tài trợ} = \text{Nguồn vốn chủ sở hữu} / \text{Tổng nguồn vốn}$$

$$\text{Tỷ lệ nợ} = \text{Nợ phải trả} / \text{Tổng nguồn vốn}$$

$$\text{Như vậy:} \quad \quad \quad \text{Tỷ lệ nợ} + \text{Tỷ lệ tự tài trợ} = 1$$

Cả hai chỉ tiêu này đều cho thấy khả năng tự chủ về tài chính của DN. Khi tỷ lệ tự tài trợ càng cao, tỷ lệ nợ càng thấp thì mức độ tự chủ về tài chính của DN càng cao.

5.6. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn

5.6.1. Phân tích hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn

Để quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh trong các DN có hiệu quả, thì vấn đề sử dụng vốn là một trong những vấn đề then chốt gắn liền với sự tồn tại và phát triển

các đơn vị. Phân tích hiệu quả sử dụng các loại vốn sản xuất trong các DN sản xuất kinh doanh sẽ giúp cho các DN đánh giá được chất lượng quản lý sản xuất kinh doanh, vạch ra các khả năng tiềm tàng để nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn và hiệu quả kinh doanh và tiết kiệm vốn.

Chỉ tiêu đánh giá chung hiệu quả sử dụng vốn trong DN là chỉ tiêu phản ánh kết quả chung nhất, phản ánh được vấn đề mấu chốt của việc sử dụng vốn. Đó là vấn đề tối thiểu hoá số vốn cần sử dụng hoặc tối đa hoá kết quả thu được trên cơ sở sử dụng vốn sản xuất, đảm bảo được nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, trong sự phù hợp với các nguồn vốn sản xuất.

Trong phần này, chúng ta sẽ xem xét hiệu quả sử dụng các loại vốn chung của DN. Chỉ tiêu dùng để phân tích ở đây là chỉ tiêu sức sản xuất của vốn (Sv), nó được xác định bằng tỷ lệ giữa doanh thu (D) hay sản lượng sản phẩm tiêu thụ trên toàn bộ vốn sản xuất bình quân (Vb)

$$Sv = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Vốn sản xuất bình quân}} = \frac{D}{Vb}$$

Từ công thức trên cho thấy: Hiệu quả sử dụng vốn sản xuất cao hay thấp, không những phụ thuộc vào vốn sản xuất bình quân mà còn phụ thuộc vào giá trị sản lượng sản xuất kinh doanh bình quân. Do đó, muốn nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh không những làm tăng giá trị sản lượng sản phẩm tiêu thụ hoặc doanh thu mà còn phải tiết kiệm cả vốn sản xuất bình quân nữa.

Sức sản xuất của vốn càng cao thì hiệu quả sử dụng vốn càng tăng. Hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh có thể tính cho:

- + Toàn bộ số vốn thuộc quyền sử dụng của DN (tính bình quân).
- + Hay trên số vốn bình quân có thể sử dụng vào sản xuất kinh doanh.
- + Hoặc trên số vốn thực tế đã sử dụng vào sản xuất kinh doanh.

Chúng ta lấy ví dụ sau đây để họa cho quá trình phân tích (Xem Bảng 43).

Qua bảng số liệu 43 cho thấy:

- Hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh bình quân năm nay đã giảm (7,5%) mặc dù doanh thu tiêu thụ đã tăng 10%. Điều này chứng tỏ số vốn được huy động tăng thêm chưa phát huy được hiệu quả tương ứng. Nghĩa là hiệu quả sử dụng vốn bình quân năm nay là kém đi.

- Hiệu quả sử dụng vốn của vốn có thể sử dụng vào sản xuất kinh doanh năm nay so với năm trước tăng 10%. Đây là một cố gắng về quản lý vốn của đơn vị cơ sở so với năm trước. Hiệu quả sử dụng vốn này của năm nay cao hơn so với năm trước, nhưng mức huy động loại vốn này kém đi.

$$\frac{800}{1200} \times 100 - \frac{800}{1000} \times 100 = -10\%$$

Bảng 43: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	Chênh lệch	
			Mức	%
1. Doanh thu	2.000	2.200	+200	+ 10
2. Số dư bq toàn bộ vốn thuộc quyền sd của DN	1000	1.200	+200	+ 20
3. Số vốn bình quân có thể sử dụng vào SXKD	800	800	0	0
4. Số vốn đã thực tế sử dụng vào SXKD	750	780	+30	+4
5. Hiệu quả sử dụng vốn (lần)				
- Tính cho vốn thuộc quyền sử dụng của DN	2	2.75	+0.25	+10
- Tính cho vốn có thể sử dụng vào SXKD	2.5	2.75	+0.25	+10
- Tính cho vốn đã được sử dụng vào SXKD	2.67	2.82	+0.15	+0.56

Hiệu quả sử dụng vốn của vốn thực tế đã sử dụng vào sản xuất kinh doanh năm nay đã tiến bộ hơn rất nhiều so với năm trước. Đây là bộ phận vốn sản xuất có ảnh hưởng quyết định đến khối lượng sản phẩm tiêu thụ (doanh thu) đạt được trong kỳ.

Tuy nhiên, việc huy động loại vốn này vào sản xuất, mặt dù tăng 30 triệu đồng so với năm trước, nhưng việc huy động này trong toàn bộ vốn năm nay là kém hơn. Nghĩa là xét về tỷ trọng huy động vốn này vào sản xuất kinh doanh so với năm trước là giảm đi.

$$\frac{780}{1200} \times 100 - \frac{750}{1000} \times 100 = -10\%$$

5.6.2. Phân tích khả năng sinh lời của vốn

Bất cứ một DN nào cũng quan tâm đến kết quả kinh doanh của mình. Tổng số tiền lãi được phản ánh trên các báo cáo tài chính là một hình thức đo lường để đánh giá thành tích của đơn vị. Tuy nhiên, tổng số tiền lãi được tính bằng số tuyệt đối chưa thể đánh giá được đúng đắn chất lượng và hiệu quả kinh doanh của đơn vị. Bởi vì, các đơn vị kinh doanh có số vốn đầu tư lớn thường có số tiền lớn hơn các đơn vị kinh doanh có số vốn đầu tư nhỏ.

Do đó, ngoài việc xem xét mức độ biến động của tổng số tiền lãi bằng số tuyệt đối còn cần phải đánh giá bằng số tương đối thông qua so sánh số tiền lãi với số vốn sản xuất kinh doanh được sử dụng để sinh ra số tiền lãi đó.

Các chỉ tiêu được sử dụng là:

a) Mức doanh lợi tính theo vốn sản xuất bình quân (còn gọi là hệ số sinh lời hoặc sức sinh lời của vốn sản xuất).

$$\text{Mức doanh lợi chung} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng vốn SX bình quân}}$$

Đây là chỉ tiêu nói lên rằng cứ một đồng vốn bỏ vào sản xuất kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đồng lãi. Vốn sản xuất bình quân là tổng số vốn cố định bình quân và tổng số vốn lưu động bình quân. Từ công thức trên, biện pháp chủ yếu để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn là phải giảm tuyệt đối những bộ phận vốn thừa, đầu tư hợp lý TSCĐ, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn lưu động, xây dựng cơ cấu vốn tối ưu, tiết kiệm chi phí sản xuất, nâng cao năng suất lao động.

b) Mức doanh lợi tính theo VCD và VLĐ (Sức sinh lợi của VCD và VLĐ)

$$\text{Mức doanh lợi tính theo VCD} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

$$\text{Mức doanh lợi tính theo VLĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sử dụng của 1 đồng vốn cố định và vốn lưu động.

5.6.3. Phân tích tốc độ luân chuyển vốn lưu động

Một trong những nội dung chủ yếu của việc phân tích tình hình tài chính của DN là phân tích tình hình huy động và sử dụng vốn lưu động. Trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn lưu động không ngừng vận động. Nó lần lượt mang nhiều hình thái khác nhau (tiền, nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang, thành phẩm qua tiêu thụ trở lại hình thái tiền tệ).

Cùng với quá trình lưu thông vật chất của sản xuất, vốn lưu động cũng biến đổi liên tục theo chu kỳ qua các giai đoạn: dự trữ, sản xuất, lưu thông. Như vậy, vòng luân chuyển của vốn lưu động được xác định kể từ lúc bắt đầu bỏ tiền ra mua nguyên vật liệu và các yếu tố sản xuất khác cho đến khi toàn bộ số vốn đó được thu lại bằng tiền bán sản phẩm.

Tốc độ luân chuyển vốn lưu động thể hiện vòng quay của vốn lưu động, mức độ đảm nhiệm của một đồng vốn lưu động hoặc số ngày của một chu kỳ luân chuyển vốn lưu động của DN.

Chỉ tiêu để đánh giá tốc độ luân chuyển của vốn lưu động:

a) Hệ số luân chuyển vốn lưu động:

Hệ số luân chuyển vốn lưu động là số lần luân chuyển vốn lưu động trong kỳ phân tích: $L = \frac{D}{VL}$ (lần)

Trong đó ta ký hiệu: D: Doanh thu bán hàng sau thuế

VL: Số dư vốn lưu động bình quân.

L càng lớn, chứng tỏ vốn lưu động luân chuyển càng nhanh, hoạt động tài chính của DN càng tốt, càng có điều kiện giảm bớt nhu cầu vốn lưu động.

b) Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động (K)

Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động (K) là số vốn lưu động cần thiết để tạo ra một đồng doanh thu. Chỉ tiêu này được tính bằng cách nghịch đảo của chỉ tiêu hệ số luân chuyển vốn lưu động.

$$K = \frac{1}{L} = \frac{VI}{D}$$

Chỉ tiêu này cho biết, để có được bình quân một đồng doanh thu hay giá trị sản lượng hàng hoá trong kỳ cần phải chi ra bao nhiêu đồng vốn lưu động bình quân; chỉ tiêu này tính ra càng nhỏ, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động tốt; thể hiện vốn lưu động đã quay được nhiều vòng trong kỳ.

Hai chỉ tiêu trên cho thấy rõ hiệu quả sử dụng vốn lưu động của DN kinh doanh. Kết quả tính toán của mỗi chỉ tiêu đều cho một trị số xác định mức hiệu quả của nó. Trên cơ sở kết quả tính toán được, ta sẽ có những nhận xét cụ thể về tình hình hoạt động tài chính của đơn vị và đề ra những biện pháp thích hợp nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Tuy nhiên, hai chỉ tiêu này cũng có nhược điểm là nó phụ thuộc vào mức độ ngắn dài của kỳ phân tích. Cụ thể là số lần luân chuyển vốn lưu động trong một năm tính ra nhiều hơn 6 tháng, hoặc hệ số đảm nhiệm vốn lưu động trong một năm sẽ nhỏ hơn 9 tháng. Quan sát ở công thức tính ở hai chỉ tiêu ta cũng thấy rõ điều đó.

Trong hai đại lượng D và VI thì D là chỉ tiêu được cộng dồn từ đầu năm đến cuối năm, nên thời kỳ càng dài thì D càng lớn, còn VI là chỉ tiêu được tính bình quân nên thời gian dài hay ngắn không phải là yếu tố quyết định để VI lớn hay nhỏ. Do đó, nếu kỳ phân tích càng dài thì trị số tính được của L càng lớn và của K càng nhỏ. Vì vậy, 2 chỉ tiêu trên có thể dùng để so sánh tốc độ luân chuyển của vốn lưu động giữa thực tế với kế hoạch hoặc thực tế kỳ này so với thực tế kỳ trước có độ dài thời gian bằng nhau.

Để loại trừ ảnh hưởng về tốc độ dài của kỳ phân tích đến ý nghĩa phản ánh của chỉ tiêu tốc độ luân chuyển vốn lưu động ta có thể dùng chỉ tiêu sau:

c) Độ dài bình quân của một lần luân chuyển (N)

Độ dài bình quân của một lần luân chuyển (còn gọi là số ngày một luân chuyển): Là số ngày cần thiết để vốn lưu động thực hiện được một lần luân chuyển vốn. Số ngày 1 lần lưu chuyển càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển VLD càng nhanh.

$$\text{Công thức: } N = \frac{T}{L} = \frac{T.VI}{D}$$

Trong đó:

D: Doanh thu bán hàng.

N: Số ngày một lần luân chuyển vốn.

T: Thời gian của kỳ phân tích (có thể là tháng, quý, năm; thông thường chúng ta lấy một tháng 30 ngày, một quý 90 ngày và một năm 360 ngày)

Ví dụ:

Để phân tích tốc độ luân chuyển vốn lưu động với 3 chỉ tiêu phân tích có liên quan, chúng ta lấy ví dụ từ số liệu thu thập của một DN.

Số liệu thu thập của một DN qua 2 năm 2003 và 2004 về kết quả kinh doanh (doanh thu) và vốn sản xuất kinh doanh được phản ánh qua Bảng sau:

Bảng 44: Bảng phân tích tốc độ luân chuyển vốn lưu động

Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004		So sánh		
		KH	TT	KH/03	TT/03	TT/KH
1. Doanh thu (trừ thuế) (D)	1.800	2.600	2.400	600	600	-200
2. Vốn lưu động bình quân (VI)	450	520	500	70	50	-20
3. Hệ số luân chuyển vốn (L-lần)	4	5	4,8	1	0,8	-0,2
4. Số ngày một lần luân chuyển	90	90	75	-18	-15	+3

Từ kết quả của Bảng phân tích 44, chúng ta có thể nhận xét sơ bộ như sau:

Năm nay (2004) DN đã xây dựng kế hoạch rất mạnh dạn và tích cực tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động. So với năm trước (2003) xem cột 5 của bảng kế hoạch năm nay đã tăng hệ số luân chuyển vốn lưu động thêm một lần và giảm số ngày của một vòng luân chuyển là 18 ngày.

Tuy nhiên, thực tế năm nay DN đã không đạt được kế hoạch đặt ra (xem cột 7 của Bảng). So với kế hoạch, hệ số luân chuyển vốn lưu động đạt thấp hơn 0,2 lần và số ngày của lần luân chuyển nhiều hơn 3 ngày. Nhưng, so với thực tế năm trước thì thực tế năm nay, DN đã tăng được hệ số luân chuyển vốn lưu động khá nhiều (cột 6). Số lần lưu chuyển vốn tăng lên 0,8 lần trong năm và giảm được số ngày một lần luân chuyển là 15 ngày. Đây là dấu hiệu về sự cố gắng của DN. Nguyên nhân dẫn đến tốc độ luân chuyển vốn lưu động là:

- + Tình hình khối lượng và chất lượng, thời gian cung cấp và dự trữ nguyên vật liệu; tình hình dự trữ nguyên vật liệu quá mức không phù hợp hoặc thiếu đồng bộ.
- + Tình hình tổ chức công tác tiêu thụ và tổ chức quản lý chất lượng sản phẩm.
- + Tình hình huy động và sử dụng vốn của DN. Tình hình thanh toán công nợ, tình trạng chiếm dụng vốn lẫn nhau cũng như tình trạng nợ khó đòi... đều gây ảnh hưởng không tốt đến tốc độ luân chuyển VLĐ.

Vấn đề tăng tốc độ luân chuyển VLĐ có một ý nghĩa hết sức quan trọng về cả lý luận và thực tế. Một mặt vừa sử dụng hợp lý và tiết kiệm vốn sản xuất, một mặt vừa đẩy nhanh tiến độ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm; mặt khác lại nâng cao được kết quả và hiệu quả sản xuất kinh doanh. Vì vậy, tăng tốc độ luân chuyển VLĐ cần phải tổ chức đồng bộ các biện pháp về quản lý sản xuất, quản lý chất lượng, tổ chức tiêu thụ; huy động và sử dụng các nguồn vốn, sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả vốn sản xuất, kinh doanh...

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP CHƯƠNG V

I. Câu hỏi:

1. Trình bày khái niệm, nguyên tắc, ý nghĩa, nhiệm vụ và nội dung của phân tích hoạt động tài chính?
2. Trình bày hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính của DN và nêu ý nghĩa của nó?
3. Trình bày lý thuyết về phân tích nhu cầu và tình hình đảm bảo nhu cầu về tài sản cố định, tài sản lưu động của doanh nghiệp.
4. Trình bày lý thuyết về Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp?
5. Trình bày lý thuyết về Phân tích hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp?
6. Phân tích các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của vốn.
7. Phân tích các chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển vốn của doanh nghiệp?

II. Bài tập

Bài 1⁸: Tài liệu về Bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp M năm 200X như sau:

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 200X

ĐVT: triệu đồng

Tài sản	Đầu năm	Cuối năm	Nguồn vốn	Đầu năm	Cuối năm
A. TSLĐ và ĐTNH	960	990	A. Nợ phải trả	924	1.026
- Tiền	480	360	- Nợ dài hạn	324	426
- Khoản phải thu	120	90	- Nợ ngắn hạn	600	600
- Hàng tồn kho	360	540			
B. TSCĐ và ĐTDH	684	780	B. Nguồn vốn CSH	720	744
- TSCĐ hữu hình	540	600	- Vốn cổ đông	660	720
- TSCĐ vô hình	240	300	- Lãi chưa phân phối	60	24
- Hao mòn TSCĐ	(96)	(120)			
Tổng cộng	1.644	1.770	Tổng cộng	1.644	1.770

Yêu cầu:

- a) Đánh giá khái quát sự biến động của tài sản và nguồn vốn.
- b) Phân tích tính cân đối giữa tài sản và nguồn vốn.
- c) Phân tích tình hình thanh toán và khả năng thanh toán.

⁸ Bài 1 được trích trong sách *Bài tập - Bài giải Phân tích hoạt động kinh doanh*. Huỳnh Đức Lộ, NXB Thống kê, 1998. Trang 129.

Bài 2: Có tài liệu thu thập về tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp X theo số liệu năm 2004, kế hoạch năm 2005 và thực tế thực hiện năm 2005 được tổng hợp như sau:

ĐVT: nghìn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2004	Kế hoạch Năm 2005	Thực tế Năm 2005
1. Doanh thu tiêu thụ sản phẩm A	3.059.000	3.422.000	4.000.000
2. Vốn lưu động sử dụng bình quân			
- Vốn dự trữ	720.000	720.000	760.000
- Toàn bộ vốn lưu động	822.857	-	950.000
3. Thuế doanh thu	179.000	182.000	200.000
4. Giá bán đơn vị sản phẩm	-	38,2	40
5. Chi phí khả biến đơn vị	-	24	24
6. Chi phí bất biến	-	1.400.000	1.200.000

Yêu cầu:

- a) Phân tích tốc độ lưu chuyển toàn bộ vốn lưu động và vốn dự trữ.
- b) Phân tích hiệu quả sử dụng vốn.
- c) Xác định sản lượng và doanh thu hòa vốn thực tế năm 2005. Để lợi nhuận tăng lên 10% so với lợi nhuận thực tế năm 2005 thì sản lượng phải bán ra trên thị trường là bao nhiêu?

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] NGUYỄN Nguyễn Ngọc Thâm, TS. Trịnh Văn Sơn. 1999. Phân tích hoạt động kinh doanh, Đại học Kinh tế Huế.
- [2] TS. Trịnh Văn Sơn. 2007. Phân tích hoạt động kinh doanh, Đại học Kinh tế Huế.
- [3] TS. Phạm Văn Dược, Đặng Kim Cương. 2005. Phân tích hoạt động kinh doanh. NXB Tổng hợp TP Hồ Chí Minh.
- [4] PGS. TS. Phạm Thị Gái. 2004. Phân tích hoạt động kinh doanh. NXB Thống kê, Hà Nội.
- [5] TS. Phạm Văn Dược, TS. Huỳnh Đức Lộc, Th.S Lê Thị Minh Tuyết. 2004. Phân tích hoạt động kinh doanh. NXB Thống kê, TP Hồ Chí Minh.
- [6] PGS. TS. Hoàng Hữu Hoà. 1997. Thống kê doanh nghiệp. Đại học Kinh tế Huế.
- [7] PGS. TS. Nguyễn Văn Công. 2005. Chuyên khảo về Báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra, phân tích Báo cáo tài chính. NXB Tài chính, Hà Nội.
- [8] TS. Phạm Văn Dược; Đặng Kim Cương. 2000. Kế toán quản trị và phân tích kinh doanh. NXB Thống kê, TP Hồ Chí Minh.