

**BỘ NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN**  
**TRƯỜNG CAO ĐẲNG LƯƠNG THỰC – THỰC PHẨM**

**GIÁO TRÌNH**

**MÔN HỌC : PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**  
**NGÀNH/NGHỀ: KẾ TOÁN DOANH NGHIỆP**  
**TRÌNH ĐỘ : CAO ĐẲNG**

*(Ban hành kèm theo Quyết định số: 761 /QĐ-CDLTTP-ĐT ngày 17 tháng 08 năm 2017 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Lương thực Thực phẩm)*

**Đà Nẵng, năm 2017**

## **TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN**

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

## LỜI GIỚI THIỆU

Phân tích hoạt động kinh doanh là môn học trong chương trình đào tạo kế toán doanh nghiệp cho sinh viên ngành kế toán. Nhằm tạo điều kiện cho sinh viên học tập tốt hơn môn học này, Khoa kế toán- trường Cao đẳng Lương thực – Thực phẩm tổ chức biên soạn giáo trình “ **Phân tích hoạt động kinh doanh**”. Giáo trình này có 06 chương được trình bày chi tiết và đầy đủ các nội dung kế toán liên quan đến phân tích kết quả sản xuất kinh doanh, phân tích giá thành sản xuất, phân tích tình hình bán hàng và lợi nhuận, phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Mặc dù đã cố gắng hết sức nhưng chắc chắn giáo trình vẫn còn nhiều thiếu sót. Các tác giả mong nhận được ý kiến đóng góp có giá trị khoa học để giáo trình được hoàn thiện hơn.

Chủ biên  
Th.S Võ Thị Hồng Phương

## MỤC LỤC

|                                                                                                                                                           | Trang     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN CỦA PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH</b>                                                                           | <b>1</b>  |
| 1. Khái niệm, vai trò và nhiệm vụ của phân tích hoạt động kinh doanh                                                                                      | 1         |
| 1.1. Khái niệm về phân tích và phân tích hoạt động kinh doanh                                                                                             | 2         |
| 1.2. Vai trò của phân tích hoạt động kinh doanh                                                                                                           | 2         |
| 1.3. Nhiệm vụ của phân tích hoạt động kinh doanh                                                                                                          | 2         |
| 2. Đối tượng nghiên cứu của phân tích hoạt động kinh doanh                                                                                                | 3         |
| 2.1. Kết quả của quá trình kinh doanh                                                                                                                     | 3         |
| 2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh                                                                                                         | 3         |
| 3. Phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh                                                                                                             | 4         |
| 3.1. Phương pháp chi tiết                                                                                                                                 | 4         |
| 3.2. Phương pháp so sánh                                                                                                                                  | 4         |
| 3.3. Phương pháp loại trừ                                                                                                                                 | 5         |
| 3.4. Phương pháp phân tích tương quan                                                                                                                     | 8         |
| 3.5. Phương pháp cân đối liên hệ                                                                                                                          | 9         |
| 4. Tổ chức công tác phân tích và các loại phân tích (người học tự nghiên cứu)                                                                             | 9         |
| 4.1. Tổ chức công tác phân tích hoạt động kinh doanh                                                                                                      | 9         |
| 4.2. Các loại phân tích và mối quan hệ của chúng với các môn khoa học khác                                                                                | 10        |
| <b>CHƯƠNG 2. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ SẢN XUẤT CỦA DOANH NGHIỆP</b>                                                                                              | <b>11</b> |
| 1. Nội dung và ý nghĩa của phân tích kết quả sản xuất                                                                                                     | 11        |
| 1.1. Nội dung của phân tích kết quả sản xuất                                                                                                              | 11        |
| 1.2. Ý nghĩa của phân tích kết quả sản xuất                                                                                                               | 11        |
| 2. Phân tích kết quả sản xuất về mặt khối lượng                                                                                                           | 11        |
| 2.1. Phân tích khái quát kết quả sản xuất của doanh nghiệp                                                                                                | 11        |
| 2.1.1. Phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch sản xuất                                                                                                   | 11        |
| 2.1.2. Phân tích tình hình tăng trưởng sản xuất                                                                                                           | 14        |
| 2.2. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu (Phân tích kết quả sản xuất theo mặt hàng)                                          | 15        |
| 2.3. Phân tích ảnh hưởng của nhân tố kết cấu đến giá trị sản xuất của doanh nghiệp (Phân tích kết quả sản xuất có loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu) | 16        |
| 2.4. Phân tích kết quả sản xuất trong quan hệ với giá trị hàng hoá tiêu thụ                                                                               | 19        |
| 3. Phân tích kết quả sản xuất về mặt chất lượng                                                                                                           | 21        |
| 3.1. Phân tích chất lượng sản xuất sản phẩm                                                                                                               | 21        |
| 3.2. Phân tích chất lượng sản phẩm                                                                                                                        | 29        |
| Câu hỏi và bài tập                                                                                                                                        | 29        |
| <b>CHƯƠNG 3 PHÂN TÍCH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM</b>                                                                                                              | <b>30</b> |
| 1. Phân tích tình hình sử dụng lao động của doanh nghiệp                                                                                                  | 30        |
| 1.1. Nội dung                                                                                                                                             | 30        |
| 1.2. Ý nghĩa                                                                                                                                              | 30        |
| 2. Phân tích chi phí sản xuất kinh doanh                                                                                                                  | 30        |
| 2.1. Phân tích cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố                                                                                             | 30        |
| 2.2. Phân tích chi phí theo cách ứng xử                                                                                                                   | 31        |
| 2.3. Phân tích cơ cấu giữa chi phí sản phẩm và chi phí thời kỳ                                                                                            | 32        |
| 3. Phân tích giá thành sản phẩm                                                                                                                           | 33        |

|                                                                                               |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 3.1. Phân tích khái quát giá thành toàn bộ sản phẩm:                                          | 33        |
| 3.2. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch( nhiệm vụ) hạ giá thành của sản phẩm so sánh được | 35        |
| 3.3. Phân tích chi phí trên 1.000 đ sản phẩm hàng hóa                                         | 39        |
| 3.4. Phân tích chung giá thành sản phẩm theo khoản mục                                        | 41        |
| Câu hỏi và bài tập                                                                            | 42        |
| <b>CHƯƠNG 4. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH BÁN HÀNG VÀ LỢI NHUẬN</b>                                    | <b>48</b> |
| 1. Nội dung và ý nghĩa của việc phân tích tình hình bán hàng và lợi nhuận trong doanh nghiệp. | 48        |
| 1.1. Nội dung                                                                                 | 48        |
| 1.2. Ý nghĩa                                                                                  | 48        |
| 2. Phân tích tình hình bán hàng trong doanh nghiệp                                            | 48        |
| 2.1. Phân tích chung tình hình bán hàng                                                       | 48        |
| 2.2. Phân tích tình hình bán hàng sản phẩm trong mối quan hệ với sản xuất và dự trữ sản phẩm  | 50        |
| 2.3. Phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch bán hàng các mặt hàng chủ yếu                    | 52        |
| 3. Phân tích tình hình lợi nhuận                                                              | 53        |
| 3.1. Ý nghĩa của lợi nhuận                                                                    | 53        |
| 3.2. Phân khái quát lợi và nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp                   | 53        |
| Câu hỏi và bài tập                                                                            | 56        |
| <b>CHƯƠNG 5. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP</b>                               | <b>60</b> |
| 1. Tổng quan về phân tích tài chính trong doanh nghiệp                                        | 60        |
| 1.1. Mục tiêu và nội dung của phân tích tài chính doanh nghiệp                                | 60        |
| 1.2. Nguồn thông tin sử dụng trong phân tích tài chính                                        | 61        |
| 2. Phân tích cấu trúc tài chính và cân bằng tài chính                                         | 70        |
| 2.1. Phân tích cấu trúc tài chính                                                             | 70        |
| 2.1.1. Phân tích cấu trúc tài sản                                                             | 70        |
| 2.2.2. Phân tích cấu trúc nguồn vốn                                                           | 76        |
| 2.2. Phân tích cân bằng tài chính                                                             | 79        |
| 2.2.1. Phân tích cân bằng tài chính trong dài hạn                                             | 79        |
| 2.2.2. Phân tích cân bằng tài chính trong ngắn hạn                                            | 81        |
| 3. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán                                         | 81        |
| 3.1. Phân tích khả năng thanh toán hiện hành                                                  | 82        |
| 3.2. Phân tích khả năng thanh toán nhanh                                                      | 82        |
| 3.3. Phân tích khả năng thanh toán tức thời                                                   | 82        |
| 4. Phân tích hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp                                              | 83        |
| 4.1. Các quan điểm về kết quả, hiệu suất và hiệu quả                                          | 83        |
| 4.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của tài sản                                                | 83        |
| 4.3. Phân tích khả năng sinh lời của doanh nghiệp                                             | 84        |
| 5. Phân tích hiệu quả tài chính của doanh nghiệp                                              | 86        |
| Câu hỏi và bài tập                                                                            |           |

# CHƯƠNG 1. NHỮNG VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN CỦA PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

## Giới thiệu:

Đây là bài học cung cấp cho người học những kiến thức các khái niệm cơ bản, vai trò, nhiệm vụ, phương pháp cũng như đối tượng, tổ chức công tác phân tích hoạt động kinh doanh và tài chính của doanh nghiệp

## Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, vai trò, nhiệm vụ, đối tượng phân tích hoạt động kinh doanh
- Trình bày, mô tả được các phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh
- Mô tả được công tác tổ chức trong quá trình phân tích, đánh giá kết quả phân tích hoạt động kinh doanh

## A. Nội dung

### 1. Khái niệm, vai trò và nhiệm vụ của phân tích hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp

#### 1.1. Khái niệm về phân tích hoạt động kinh doanh

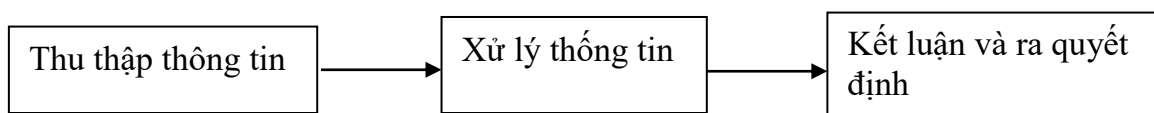
*Phân tích là sự phân chia cái chung, cái toàn bộ thành các phần, các bộ phận khác nhau nhằm nghiên cứu sự vật, hiện tượng, quá trình một cách sâu sắc trong mối quan hệ hữu cơ.*

Phân tích không thể thiếu tổng hợp, tức là sự liên kết các bộ phận của hiện tượng, quá trình thành cái toàn bộ. Để tìm ra nguyên nhân của các hiện tượng, các quá trình cần thiết phải phân chia chúng thành các bộ phận các thành phần. Để hiểu biết một cách đầy đủ và đánh giá toàn diện, đúng đắn về sự vật, hiện tượng, phân tích cần được bổ sung bằng tổng hợp, tức là tổng hợp các kết quả nhận được của phân tích, nhưng tổng hợp không phải là liên kết một cách máy móc các kết luận nhận được từ kết quả phân tích các mặt khác nhau của quá trình được nghiên cứu mà là việc tổng hợp với sự rút ra từ chúng những cái chung nhất, chủ yếu nhất.

*Phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là quá trình phân giải, liên hệ, so sánh các sự vật, hiện tượng và các kết quả kinh doanh, trên cơ sở đó đề ra các giải pháp, phương hướng biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.*

Phân tích hoạt động kinh doanh gắn liền với các đơn vị SXKD. Một nhà quản trị dù ở cấp nào, trước khi đề ra một quyết định nào đó đều có sự cân nhắc, tính toán về hiệu quả của quyết định sẽ được lựa chọn trên cơ sở phân tích hoạt động kinh doanh. Con người phải thường xuyên điều tra, tính toán, cân nhắc, soạn thảo và lựa chọn phương án SXKD tối ưu và đồng thời phải thường xuyên đánh giá kết quả công việc, tìm ra nguyên nhân của những thiếu sót ảnh hưởng tới kết quả SXKD và những tiềm năng chưa được sử dụng, đề ra các biện pháp khắc phục thiếu sót, khai thác các tiềm năng nhằm nâng cao hiệu quả SXKD. Đó chính là các công việc của phân tích.

Phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thường tiến hành qua các khâu cơ bản sau:



*Quá trình thu thập thông tin:* Thông tin có thể thu thập trực tiếp bằng khảo sát thực tế hoặc từ các báo cáo định kỳ của các bộ phận trực tiếp sản xuất kinh doanh, của kiểm toán, của các cơ quan quản lý hoặc dịch vụ thông tin. Khối lượng thông tin cần thu thập phụ thuộc vào mục tiêu phân tích. Độ chính xác và tính đầy đủ, toàn diện của thông tin thu thập được coi là những yếu tố quyết định đến kết quả phân tích.

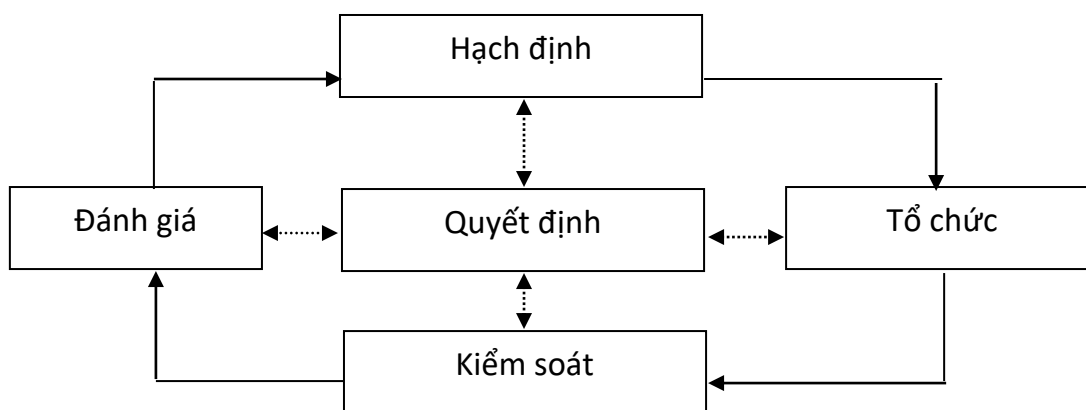
Các thông tin thu thập được tự bản thân chúng không thể phản ánh được các nguyên nhân hình thành nên chúng, cho nên các nhà phân tích phải lý giải các thông tin đã có tức là phải xử lý thông tin để phục vụ cho quá trình phân tích.

*Quá trình xử lý thông tin thường sử dụng phương pháp phân tích nhằm:*

- Đánh giá kết quả và hiệu quả kinh tế đã đạt được hoặc dự kiến sẽ đạt được của hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Định hướng và lựa chọn phương án hoạt động sản xuất kinh doanh trong tương lai gần cũng như dài hạn.

*Kết luận và ra quyết định:* Trên cơ sở kết quả của phân tích, nhà quản lý sẽ rút ra các kết luận cần thiết và xây dựng các quyết định quản lý.

## 1.2. Vai trò của phân tích hoạt động kinh doanh



- Thực hiện đầy đủ chức năng của hoạt động quản lý, có phân tích thì mới làm tốt công tác kiểm soát, đánh giá để có cơ sở ra quyết định và lập kế hoạch hợp lý.

- Phân tích hoạt động kinh doanh là cơ sở để phát hiện các nhân tố tích cực, tiêu cực trong hoạt động của doanh nghiệp tại các cấp quản lý để có biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

- Phân tích đánh giá tình hình thực hiện các chính sách, chế độ quản lý kinh tế của Nhà nước qua đó có thể đề xuất đối với cơ quan quản lý nhà nước để nâng cao hiệu quả chung của toàn ngành, toàn nền kinh tế.

## 1.3. Nhiệm vụ phân tích hoạt động kinh doanh

Để trở thành công cụ tích cực và hiệu quả cho hoạt động quản lý, phân tích hoạt động kinh doanh có những nhiệm vụ sau:

- Kiểm tra, đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh so với mục tiêu hoạt động đặt ra.
- Công việc này có thể được tiến hành thường xuyên hay định kì. Qua đó, có những biện pháp quản lý kịp thời để hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thích ứng với những thay đổi của thị trường. Công tác kiểm tra, đánh giá còn là cơ sở để xây dựng kế hoạch cho kỳ kinh doanh sau. Thông qua quá trình phân tích trên còn kiểm tra tình hình thực hiện các chế độ, chính sách kinh tế của nhà nước.
- Chỉ ra các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và nguyên nhân gây nên các mức độ ảnh hưởng, qua đó đề xuất các giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh và còn là cơ sở để doanh nghiệp đề xuất với các cơ quan quản lý có những thay đổi về chính sách kinh tế.

- Công việc này nhằm xác định trách nhiệm của các cá nhân, bộ phận trong đơn vị để có thể có biện pháp chấn chỉnh kịp thời, đồng thời có chế độ thưởng phạt thích hợp đối với từng bộ phận để nâng cao hiệu quả của toàn doanh nghiệp.

- Trong trường hợp các nhân tố ảnh hưởng nằm ngoài khả năng kiểm soát của doanh nghiệp thì việc phân tích sẽ trợ giúp cho nhà quản lý định hướng hoạt động của doanh nghiệp theo hướng có lợi nhất, giảm thiểu rủi ro cho hoạt động của doanh nghiệp. Đó còn là cơ sở để doanh nghiệp đề xuất với các cơ quan quản lý có những thay đổi về chính sách kinh tế.

- Xây dựng kế hoạch kinh doanh trong kỳ đến. Các kế hoạch bao gồm kế hoạch ngắn hạn và dài hạn, trên cơ sở các thế mạnh và điểm yếu của doanh nghiệp.

## **2. Đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh**

### **2.1. Kết quả của quá trình kinh doanh**

Kết quả của quá trình kinh doanh không chỉ là kết quả tài chính cuối cùng của doanh nghiệp mà còn thể hiện qua từng giai đoạn của hoạt động kinh doanh của từng doanh nghiệp. Chẳng hạn trong doanh nghiệp sản xuất nghiên cứu qua 3 khâu: cung ứng - sản xuất - tiêu thụ; trong doanh nghiệp thương mại nghiên cứu qua 3 khâu mua hàng - dự trữ - bán ra.

Xác định đối tượng phân tích không chỉ dừng lại ở kết quả từng giai đoạn trong quá trình kinh doanh, kết quả tài chính cuối cùng mà còn là kết quả của từng bộ phận của doanh nghiệp. Do hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có sự tham gia của các bộ phận nên kết quả quá trình kinh doanh còn là kết quả đóng góp của các bộ phận đó.

+ Kết quả quá trình cung cấp: số lượng vật liệu, chất lượng, tính chất kịp thời

+ Kết quả của quá trình sản xuất: khối lượng sản xuất, chất lượng, giá thành, chi phí....

+ Kết quả của quá trình lưu thông: số lượng tiêu thụ, giá bán, lợi nhuận....

Kết quả của quá trình kinh doanh bao giờ cũng thể hiện qua chỉ tiêu kinh tế cụ thể. Chỉ tiêu kinh tế có nội dung tương đối ổn định còn trị số chỉ tiêu kinh tế thì thay đổi theo thời gian và không gian.

Trị số của chỉ tiêu kinh tế được đo lường bằng các thước đo khác nhau, sử dụng thước đo nào là tùy thuộc vào nội dung kinh tế của chỉ tiêu và khả năng thu thập số liệu của hệ thống tin trong doanh nghiệp.

Chỉ tiêu kinh tế bao gồm chỉ tiêu chất lượng và chỉ tiêu số lượng:

- Chỉ tiêu số lượng là chỉ tiêu phản ánh quy mô hoặc điều kiện của quá trình kinh doanh như chỉ tiêu về doanh thu, về vốn kinh doanh, về giá trị sản lượng...

- Chỉ tiêu chất lượng là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của quá trình kinh doanh như năng suất lao động, giá thành, lợi nhuận...

Việc phân chia chỉ tiêu số lượng và chất lượng chỉ mang tính tương đối và tùy thuộc vào mục tiêu phân tích của doanh nghiệp.

### **2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả của quá trình kinh doanh**

+ Nhân tố là những yếu tố bên trong của mỗi hiện tượng của mỗi quá trình kinh tế... và mỗi sự biến động của nó tác động đến chỉ tiêu phân tích tùy theo mức độ biểu hiện và mối quan hệ với chỉ tiêu phân tích. Nhân tố tác động theo chiều hướng thuận hoặc chiều hướng nghịch.

Ví dụ: Doanh thu = Sản lượng sản phẩm x Đơn giá bán.

Lợi nhuận = Doanh thu - Chi phí.

Hay  $DT = \sum Q_i \cdot P_i$

DT : Kết quả quá trình tiêu thụ

$Q_i, P_i$  : là các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu

+ Tùy theo mục đích phân tích có thể phân loại nhân tố theo nhiều tiêu thức khác nhau:

- Theo tính chất của nhân tố: Nhân tố bao gồm nhân tố định lượng và nhân tố định tính.

Nhân tố định lượng (nhân tố số lượng): Là nhân tố có thể biểu thị mức độ ảnh hưởng bằng những con số, xác định được về mặt lượng. Nhân tố này phản ánh quy mô sản xuất và kết quả sản xuất như số lượng lao động, vật tư, sản phẩm, doanh thu, chi phí, lợi nhuận...

Nhân tố định tính (nhân tố chất lượng): Là những nhân tố không thể xác định mức độ ảnh hưởng bằng những con số, nó phản ánh hiệu suất kinh doanh hiệu quả hoạt động như giá thành, lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận, tỷ suất chi phí, tỷ suất tiền lương...

- *Theo nội dung kinh tế của nhân tố:*

Nhân tố thuộc về điều kiện của quá trình sản xuất kinh doanh như nhân tố số lượng lao động, tiền vốn... ảnh hưởng trực tiếp đến quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhân tố thuộc về kết quả sản xuất kinh doanh là nhân tố thường ảnh hưởng dây chuyền từ khâu cung ứng, sản xuất đến tiêu thụ như khối lượng sản phẩm sản xuất, chất lượng sản phẩm, khối lượng vật liệu cung cấp, khối lượng tiêu thụ, doanh thu, lợi nhuận, chi phí...

- *Theo tính tất yếu của nhân tố (phân loại theo phạm vi tính chỉ tiêu)* Theo cách phân loại này nhân tố gồm hai loại: Nhân tố chủ quan (nhân tố bên trong) và nhân tố khách quan (nhân tố bên ngoài).

Nhân tố chủ quan (nhân tố bên trong) là nhân tố phát sinh tùy thuộc vào sự nỗ lực của bản thân doanh nghiệp. Doanh nghiệp có khả năng chi phối, kiểm soát và khống chế được.

Nhân tố khách quan là nhân tố phát sinh như một tất yếu trong quá trình kinh doanh, ngoài khả năng chi phối của người kinh doanh, Dn không thể kiểm soát được. Thông thường là nhân tố thuộc môi trường kinh doanh, đó là nhân tố bên ngoài.

- *Theo tính chất tác động của nhân tố:* Nhân tố tích cực và nhân tố tiêu cực.

Nhân tố tích cực là nhân tố tác động tốt đến chỉ tiêu phân tích, là nhân tố làm tăng hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Nhân tố tiêu cực là nhân tố tác động theo chiều hướng xấu đến chỉ tiêu phân tích, làm giảm hiệu quả của doanh nghiệp.

*Kết luận:* Đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh là kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp và tác động của các nhân tố trong quá trình kinh doanh đến kết quả đó.

### **3. Phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh**

Để giải quyết những vấn đề trong phân tích người ta thường sử dụng phương pháp của nhiều môn học khác nhau như các phương pháp thống kê, phương pháp toán học, kinh tế lượng và các phương pháp dự toán. Trong phân tích hoạt động kinh doanh người ta thường sử dụng các phương pháp sau:

#### **3.1. Phương pháp chi tiết:**

*Là việc cụ thể hóa số liệu chỉ tiêu kinh tế theo các hướng khác nhau để đáp ứng yêu cầu phân tích.*

##### **3.1.1. Chi tiết theo thời gian**

Là chi tiết một chỉ tiêu kinh tế theo các khoảng thời gian khác nhau. Thường thời gian ngắn hơn hệ thống thông tin cung cấp. Có thể theo ngày, tuần, tháng, quý, năm. Chi tiết theo thời gian sẽ giúp cho việc đánh giá kết quả SXKD được chính xác, tìm ra được các giải pháp có hiệu quả cho công việc SXKD của doanh nghiệp. Nó giúp tìm ra thời gian tốt nhất theo kết quả đạt được khi doanh nghiệp sử dụng khả năng của mình. Đồng thời nó cũng tìm ra sự không đều đặn của tình hình tiến triển trong quá trình SXKD của doanh nghiệp

Khi nào thực hiện phân tích chi tiết thời gian: Khi nhìn nhận sự diễn biến của chỉ tiêu và để đánh giá chỉ tiêu một cách cụ thể, nhằm phát hiện tính thời vụ của chỉ tiêu.

Tuỳ theo đặc điểm của hoạt động SXKD, tuỳ theo nội dung kinh tế của chỉ tiêu phân tích và tuỳ thuộc vào mục đích phân tích có thể lựa chọn khoảng thời gian cần chi tiết khác nhau.

Ví dụ: Trong công nghiệp chi tiết số lượng sản phẩm sản xuất, vật liệu mua vào xuất ra theo từng thời gian. Trong du lịch hoặc xây dựng cơ bản, chi tiết theo mùa vụ để sử dụng tiềm năng của đơn vị trong

từng thời gian. Khi phân tích chỉ tiêu theo năm cần chi tiết theo các quý. Khi phân tích chỉ tiêu theo quý cần chi tiết theo các tháng

### **3.1.2. Chi tiết theo không gian** (theo địa điểm):

Là chi tiết chỉ tiêu kinh tế theo các địa điểm phát sinh như từng bộ phận kinh doanh ở doanh nghiệp, theo từng vùng.

Ví dụ: Doanh thu của 1 DNTM có thể chi tiết theo từng cửa hàng, theo từng thị trường. CPSX của 1 DNSX có thể chi tiết theo từng phân xưởng, từng tổ đội trong phân xưởng.

Mục đích: Làm rõ hơn sự đóng góp của từng bộ phận đến kết quả chung của toàn doanh nghiệp. Đánh giá trách nhiệm của phòng, ban, bộ phận sản xuất kinh doanh và từng cá nhân nếu có thể. Khai thác các tiềm năng chưa sử dụng và có biện pháp với những nơi còn yếu kém.

### **3.1.3. Chi tiết theo các yếu tố cấu thành nên chỉ tiêu**

Được sử dụng để tìm kết cấu chỉ tiêu kinh tế và xác lập vai trò của các bộ phận cá biệt hợp thành chỉ tiêu tổng thể. Việc chi tiết có tác dụng đánh giá ảnh hưởng từng bộ phận đến chỉ tiêu phân tích chung.

#### **Ví dụ:**

- Chỉ tiêu giá thành gồm 3 yếu tố: Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung.
- Chỉ tiêu lao động bao gồm: Lao động trực tiếp và lao động gián tiếp.
- Chỉ tiêu doanh thu được chi tiết theo từng mặt hàng hoặc theo từng phương thức tiêu thụ.

## **3.2. Phương pháp so sánh**

Là phương pháp sử dụng phổ biến trong phân tích kinh tế. Phương pháp này tiến hành so sánh chỉ tiêu kinh tế phân tích với một chỉ tiêu được chọn làm gốc. Chỉ tiêu cần phân tích gọi là chỉ tiêu kỳ phân tích và trị số của nó gọi là kỳ phân tích. Chỉ tiêu làm gốc gọi là chỉ tiêu kỳ gốc và trị số của nó được gọi là số kỳ gốc. Khi sử dụng phương pháp này cần lưu ý:

### **Tiêu chuẩn so sánh( số gốc để so sánh)**

Là chỉ tiêu gốc được chọn làm căn cứ để so sánh, chỉ tiêu gốc còn gọi là số gốc. Số gốc phân tích phụ thuộc vào mục tiêu và yêu cầu của phân tích. Có các loại số gốc như sau:

Khi đánh giá tình hình tăng giảm chỉ tiêu kinh tế thì số gốc là số kỳ trước( cùng kỳ, tháng, năm). Khi đánh giá tốc độ tăng trưởng, số gốc là số của kỳ trước (nên chọn nhiều kỳ)

Khi đánh giá tình hình kế hoạch của chỉ tiêu kinh tế, mức biến động so với mục tiêu, số gốc là số kế hoạch hay số dự đoán.

Khi nghiên cứu, đánh giá vị trí của chỉ tiêu kinh tế như kết quả kinh doanh so với các đơn vị khác trong cùng ngành, số gốc là số trung bình ngành hoặc là số doanh nghiệp cần so sánh.

### **Điều kiện so sánh**

Điều kiện so sánh của các chỉ tiêu kinh tế phải được quan tâm cả về thời gian lẫn không gian. Điều kiện so sánh phải đáp ứng các yêu cầu:

- + Các chỉ tiêu phản ánh cùng nội dung kinh tế
- + Có cùng phương pháp tính toán.
- + Phải cùng một thước đo sử dụng (thước đo thời gian, thước đo giá trị, thước đo hiện vật).
- + Khi so sánh giữa các doanh nghiệp thì các DN có cùng loại hình kinh doanh tương đương nhau về quy mô và điều kiện hoạt động.

### **Kỹ thuật so sánh**

Để đáp ứng các mục tiêu nghiên cứu khác nhau, trong phân tích người ta thường sử dụng các kỹ thuật so sánh:

- So sánh bằng số tuyệt đối: Là hiệu số giữa trị số kỳ phân tích và trị số kỳ gốc của chỉ tiêu kinh tế. Kỹ thuật này cho biết chỉ tiêu cần phân tích tăng hay giảm bao nhiêu đồng so với số kỳ gốc.

Ví dụ: So sánh giữa kết quả thực hiện và kế hoạch hoặc giữa thực hiện kỳ này và thực hiện kỳ trước.

$$\text{Mức tăng (giảm) của} \quad = \quad \text{Số kỳ phân tích} \quad - \quad \text{Số kỳ gốc}$$

chỉ tiêu

So sánh bằng số tương đối: Là tỷ lệ phần trăm của chỉ tiêu kỳ phân tích và chỉ tiêu kỳ gốc. Việc so sánh này biểu hiện, mức độ hoàn thành kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển... của chỉ tiêu phân tích hay nói cách khác là cho biết chỉ tiêu cần phân tích tăng hay giảm bao nhiêu lần so với kỳ gốc.

$$\text{Tỷ lệ tăng (giảm) của chỉ tiêu} = \frac{\text{Số kỳ phân tích}}{\text{Số kỳ gốc}} \times 100\%$$

### 3.3. Phương pháp loại trừ

Là phương pháp dùng để đánh giá hàm lượng các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Nội dung của phương pháp này là đánh giá hàm lượng của nhân tố nào thì phải loại trừ hàm lượng của các nhân tố còn lại. Loại trừ nhân tố còn lại bằng cách cố định trị số của các nhân tố còn lại.

#### 3.3.1. Phương pháp thay thế liên hoàn

##### Khái niệm:

Phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp dùng để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu tổng hợp cần được phân tích khi giả định các nhân tố còn lại không thay đổi bằng cách lần lượt thay thế từng nhân tố từ kỳ gốc sang kỳ nghiên cứu. Trên cơ sở đó tổng hợp lại mức độ ảnh hưởng của tất cả các nhân tố với đối tượng nghiên cứu.

##### Trình tự thay thế :

- Xác định các nhân tố có mối quan hệ cấu thành nên chỉ tiêu phân tích và sắp xếp chúng thành công thức toán học.
- Phải xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích; sắp xếp các nhân tố ảnh hưởng theo trình tự nhân tố số lượng xếp trước, nhân tố chất lượng xếp sau. Trong trường hợp có ảnh hưởng của nhân tố kết cấu thì sắp xếp theo nhân tố số lượng, nhân tố kết cấu, nhân tố chất lượng.
- Thay thế từng nhân tố, khi thay thế một nhân tố nào đó từ kỳ gốc sang kỳ phân tích thì phải cố định các nhân tố còn lại. Nhân tố nào đã được thay thế thì cố định ở kỳ phân tích, nhân tố nào chưa được thay thế thì cố định ở kỳ gốc.
- Thay thế xong các nhân tố thì phải tính ra kết quả, lấy kết quả đó trừ kết quả trước đó liên kế thì được một số chênh lệch. Đó là ảnh hưởng của nhân tố vừa thay thế.
- Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng bằng đối tượng phân tích

Mô hình:

Giả sử có phương trình kinh tế như sau:

$$A = a \times b \times c$$

Trong đó:

A: Chỉ tiêu cần phân tích

a, b, c : Các nhân tố ảnh hưởng

Yêu cầu: Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố với chỉ tiêu trên

Ta có: Phương trình kỳ gốc:  $A_0 = a_0 \times b_0 \times c_0$

Phương trình kỳ phân tích ( nghiên cứu)  $A_1 = a_1 \times b_1 \times c_1$

Giả sử các nhân tố thay thế theo thứ tự lần lượt a, b, c

Đối tượng phân tích: Sự biến động của chỉ tiêu trên

$$\Delta A = A_1 - A_0 = a_1 \times b_1 \times c_1 - a_0 \times b_0 \times c_0$$

Đánh giá ảnh hưởng của các nhân tố:

- Ảnh hưởng của nhân tố a đối với chỉ tiêu A

$$\Delta A(a) = a_1 \times b_0 \times c_0 - a_0 \times b_0 \times c_0$$

- Ảnh hưởng của nhân tố b đến chỉ tiêu A:

$$\Delta A(b) = a_1 \times b_1 \times c_0 - a_1 \times b_0 \times c_0$$

- Ảnh hưởng của nhân tố c đến chỉ tiêu A:

$$\Delta A(b) = a_1 \times b_1 \times c_1 - a_1 \times b_1 \times c_0$$

Tổng hợp ta có:  $\Delta A = \Delta A(a) + \Delta A(b) + \Delta A(c)$

Ví dụ: Có tài liệu về chi phí vật liệu X để sản xuất sản phẩm A như sau:

| Chỉ tiêu                           | Kế hoạch | Thực tế |
|------------------------------------|----------|---------|
| Khối lượng sản phẩm sản xuất (cái) | 1000     | 1200    |
| Định mức tiêu hao (Kg)             | 10       | 9,5     |
| Đơn giá mua vật liệu (1000đ)       | 50       | 55      |

Yêu cầu: Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch chi phí vật liệu trực tiếp của DN.

Ta có:  $\sum CPVLT = KLSX \times \text{Định mức tiêu hao} \times \text{Đơn giá mua}$

$$C = Q \cdot m \cdot P$$

$$\sum CPVLT_{KH} (C_k) = Q_k \cdot m_k \cdot P_k = 1.000 \times 10 \times 50 = 500.000$$

$$\sum CPVLT_{TT} (C_1) = Q_1 \cdot m_1 \cdot P_1 = 1.200 \times 9,5 \times 55 = 627.000$$

$$\text{- Đối tượng phân tích: } \Delta C = C_1 - C_k = 627.000 - 500.000 = + 127.000$$

Vậy  $\sum CPVLT_{TT}$  tăng so với kế hoạch là 127.000

- Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến CPVLT

+ Ảnh hưởng của KLSPSX đến CPVLT

$$\Delta_q C = Q_1 \cdot m_k \cdot P_k - Q_k \cdot m_k \cdot P_k = 12.00 \times 10 \times 50 - 500.000 = + 100.000$$

+ Ảnh hưởng của định mức tiêu hao đến CPVLT

$$\Delta_m C = Q_1 \cdot m_1 \cdot P_k - Q_1 \cdot m_k \cdot P_k = 12.00 \times 9,5 \times 50 - 600.000 = - 30.000$$

+ Ảnh hưởng của đơn giá mua đến CPVLT

$$\Delta_p C = Q_1 \cdot m_1 \cdot P_1 - Q_1 \cdot m_1 \cdot P_k = 627 - 1.200 \times 9,5 \times 50 = +57.000$$

- Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta C = \Delta_q C + \Delta_m C + \Delta_p C = 100.000 - 30.000 + 57.000 = +127.000$$

- Nhận xét:  $\sum CPVLT$  tăng so với kế hoạch là 127.000 là do ảnh hưởng của các nhân tố sau:

+Do khối lượng sản phẩm sản xuất tăng lên ( từ 1000 => 1.200) làm cho tổng CPVLT tăng 100.000. Đây là nhân tố khách quan nhưng xét về mặt sản xuất thể hiện việc làm tốt công tác sản xuất, tăng khối lượng sản phẩm sản xuất để hạ giá thành sản phẩm.

+Do định mức tiêu hao vật liệu thực tế giảm so với kế hoạch ( từ 10 => 9,5) góp phần làm giảm CPVLT là 30.000, thể hiện bộ phận sản xuất đã tiết kiệm vật liệu vào SX.

+Do giá mua vật liệu tăng lên 5.000 đ/1kg ( từ 50.000 => 55.000) làm cho tổng CPVLT tăng 57.000. DN cần nghiên cứu nguyên nhân giá vật liệu tăng là do giá cả thị trường hay do công tác tổ chức thu mua để có đánh giá chính xác hơn và tìm ra biện pháp giải quyết.

### Chú ý:

- Việc xác định nhân tố số lượng và chất lượng mang tính tương đối. Nhân tố chất lượng là nhân tố quy định bản chất nội dung của chỉ tiêu phân tích. Nhân tố số lượng là nhân tố hợp thành chỉ tiêu phân tích trên cơ sở kết hợp với nhân tố chất lượng. Xét trong mối quan hệ của các nhân tố trong chỉ tiêu phân tích, nhân tố chất lượng nhất là nhân tố mà đơn vị đo lường mang cùng đơn vị với chỉ tiêu phân tích.

- Quan điểm phân tích: Lý do cho việc sắp xếp các nhân tố số lượng trước chất lượng sau là quan điểm của triết học biện chứng: Lượng biến dẫn đến chất biến.

### **3.3.2. Phương pháp số chênh lệch**

#### **Nội dung của phương pháp:**

Phương pháp số chênh lệch là trường hợp đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn, được áp dụng khi các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu phân tích bằng tích số. Phương pháp này đòi hỏi tính

toán số chênh lệch giữa kỳ phân tích và kỳ gốc của nhân tố ảnh hưởng để xác định mức độ ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích. Phương pháp này cũng phải tuân thủ theo các nguyên tắc của phương pháp thay thế liên hoàn.

Nội dung và trình tự giống phương pháp thay thế liên hoàn chỉ khác nhau là khi xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố nào đó chỉ cần tính chênh lệch giữa kỳ phân tích và kỳ gốc của nhân tố đó, cố định các nhân tố còn lại.

**Ví dụ:** Lấy lại ví dụ tổng quát

-Ảnh hưởng của nhân tố a đến A :  $\Delta_a A = a_1.b_0.c_0 - a_0.b_0.c_0 = (a_1 - a_0) b_0 c_0$

-Ảnh hưởng của nhân tố b đến A :  $\Delta_b A = a_1.b_1.c_0 - a_1.b_0.c_0 = (b_1 - b_0) a_1.c_0$

-Ảnh hưởng của nhân tố c đến A :  $\Delta_c A = a_1.b_1.c_1 - a_1.b_1.c_0 = (c_1 - c_0) a_1.b_1$

*Ví dụ:* Một công ty kinh doanh 1 loại sản phẩm có số liệu về doanh thu, số lượng tiêu thụ và đơn giá bán bình quân qua 2 năm 05, 06 như sau:

| Chỉ tiêu          | 2005  | 2006 | Chênh lệch |
|-------------------|-------|------|------------|
| Số lượng tiêu thụ | 100   | 120  | +20        |
| Đơn giá bán       | 10    | 8    | -2         |
| Doanh thu         | 1.000 | 960  | -40        |

Ta có: Doanh thu = Số lượng sản phẩm tiêu thụ x Đơn giá bình quân

$$S = Q \times P$$

- Doanh thu tiêu thụ kỳ trước :  $S_0 = Q_0 \times P_0 = 100 \times 10 = 1.000$

- Doanh thu tiêu thụ kỳ thực tế :  $S_1 = Q_1 \times P_1 = 120 \times 8 = 960$

*Đối tượng phân tích* :  $S_1 - S_0 = 960 - 1.000 = -40$

Doanh thu năm 2005 giảm so với năm trước là do ảnh hưởng của các nhân tố sau:

Ảnh hưởng của nhân tố sản lượng tiêu thụ:  $(Q_1 - Q_0) \times P_0 \Leftrightarrow (+20) \times 10 = +200$

Ảnh hưởng của nhân tố giá bán:  $(P_1 - P_0) \times Q_1 \Leftrightarrow (-2) \times 120 = -240$

Tổng hợp lại:  $-240 + 200 = -40$

### 3.4. Phương pháp phân tích tương quan

Là phương pháp xác định mối liên hệ của một hay nhiều nhân tố đến chỉ tiêu phân tích thông qua các kỹ thuật của thống kê, kế toán. Trong trường hợp chỉ có một nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích người ta thường áp dụng phương pháp hồi quy đơn với mô hình:  $Y = a + bx$

Trong đó:

Y: chỉ tiêu phân tích

x: Nhân tố ảnh hưởng.

a, b: Được xác định qua hệ phương trình

$$\begin{cases} \sum xy = a \sum x + b \sum x^2 \\ \sum y = na + b \sum x \end{cases}$$

Trong trường hợp có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích thì kế toán sử dụng phương pháp hồi quy bội với mô hình:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + \dots + a_nx_n$$

*Ví dụ:* Có số liệu về tình hình doanh thu và chi phí quảng cáo của một công ty trong tháng 10 vừa qua như sau: (ĐVT)

Giả sử giữa doanh thu và chi phí quảng cáo có mối quan hệ tương quan và tuyến tính với nhau, thể hiện qua hàm hồi quy:  $y = a + bx$

| Tháng             | 1   | 2   | 3   | 4   | 5   | 6   | 7  | 8   | 9   | 10  |
|-------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|-----|-----|-----|
| Chi phí quảng cáo | 1.2 | 0.8 | 1   | 1.3 | 0.7 | 0.8 | 1  | 0.6 | 0.9 | 1.1 |
| Doanh thu         | 101 | 92  | 110 | 120 | 90  | 82  | 93 | 75  | 91  | 105 |

Gọi x là chi phí quảng cáo, và y là doanh thu.

Ta có hệ phương trình sau:

$$\begin{cases} 924,8 = 9,4a + 9,28b \\ 959 = 10a + 52,57b \end{cases}$$

Giải phương trình ta được:  $y = 46,49 + 52,57x$

Phương trình này có ý nghĩa là cứ một đồng chi phí quảng cáo tăng lên thì doanh thu tăng lên 52,57 đồng

### 3.5. Phương pháp cân đối liên hệ

Là phương pháp mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế khi mà giữa chúng tồn tại mối quan hệ cân bằng, phương pháp này được áp dụng trong trường hợp có sự cân đối giữa hai mặt của các yếu tố thuộc quá trình kinh doanh. Chẳng hạn như cân đối giữa thu và chi, giữa tài sản và nguồn vốn, giữa nhu cầu thanh toán và khả năng thanh toán, giữa nguồn mua sắm và tình hình sử dụng vật tư...

Ví dụ 1:  $\Delta$  Lợi nhuận =  $\Delta$  Doanh thu -  $\Delta$  Chi phí

$\Delta$  Tài sản =  $\Delta$  Nợ phải trả +  $\Delta$  Nguồn vốn chủ sở hữu

$\Delta$  SDCK +  $\Delta$  SPS tăng =  $\Delta$  SDCK +  $\Delta$  SPS giảm

Ví dụ 2: Bảng cân đối của một doanh nghiệp như sau:

| Nguồn vật tư             | Kỳ gốc     | Kỳ phân tích | Chênh lệch | Sử dụng vật tư       | Kỳ gốc     | Kỳ phân tích | Chênh lệch |
|--------------------------|------------|--------------|------------|----------------------|------------|--------------|------------|
| 1. Tồn đầu kỳ            | 100        | 120          | +20        | 1. Dùng cho sản xuất | 390        | 420          | +30        |
| 2. Mua từ nhà cung cấp A | 250        | 200          | -50        | 2. Hao hụt           | 0          | 10           | +10        |
| 3. Mua từ nhà cung cấp B | 150        | 170          | +20        | 3. Tồn cuối kỳ       | 110        | 60           | -50        |
| <b>Tổng cộng</b>         | <b>500</b> | <b>490</b>   | <b>-10</b> | <b>Tổng cộng</b>     | <b>500</b> | <b>490</b>   | <b>-10</b> |

Qua bảng trên có các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình biến động vật tư như sau:

| Các nhân tố làm tăng nguồn vật tư |     | Các nhân tố làm giảm nguồn vật tư |     |
|-----------------------------------|-----|-----------------------------------|-----|
| 1. Tăng dự trữ đầu kỳ             | +20 | 1. Mua từ nhà cung cấp A          | -50 |
| 2. Mua từ nhà cung cấp B          | +20 | 2. Tăng sử dụng cho sản xuất      | -30 |
| 3. Giảm dự trữ cuối kỳ            | +50 | 3. Hao hụt                        | -10 |

Nhận xét: Ta thấy việc sử dụng vật tư dùng cho sản xuất tăng lên chứng tỏ kinh doanh của công ty tăng lên, bên cạnh đó hao hụt tăng lên cũng chứng tỏ rằng công ty đã lãng phí nhiều vật tư hơn so với trước.

## 4. Tổ chức công tác phân tích hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp

### 4.1. Các loại hình phân tích kinh doanh ở doanh nghiệp

#### 4.1.1. Căn cứ vào thời điểm phân tích: gồm có 3 loại

- Phân tích trước: Là phân tích nhằm dự báo, dự đoán các mục tiêu của một phương án kinh doanh nào đó. Ví dụ như lập các dự án của công trình, thẩm định một dự án đầu tư.

- Phân tích hiện hành: Là việc phân tích các quá trình kinh doanh đang diễn ra nhằm điều chỉnh, chấn chỉnh những sai lệch giữa kết quả thực hiện với mục tiêu đã đặt ra.

- Phân tích sau: Là phân tích kết quả thực hiện toàn bộ kế hoạch, định mức, dự án. Kết quả của phân tích sau nhằm đánh giá kết quả thực hiện để có những biện pháp quản lý kịp thời và làm căn cứ để lập kế hoạch cho kỳ đến.

#### **4.1.2.Căn cứ vào nội dung phân tích:** Có 2 loại

- Phân tích chuyên đề: Là việc phân tích một khía cạnh, một bộ phận nào đó của kết quả kinh doanh.

- Phân tích toàn diện: Là phân tích tất cả các mặt hoạt động của quá trình sản xuất kinh doanh trong mối liên hệ nhân quả giữa chúng cũng như tác động của những nhân tố bên trong và bên ngoài.

#### **4.1.3.Căn cứ vào thời gian phân tích**

- Phân tích định kỳ: Là phân tích đặt ra sau mỗi kỳ kinh doanh thường là quý, 6 tháng hoặc 1 năm.

- Phân tích thường xuyên: Là phân tích được tiến hành ngay trong quá trình kinh doanh nhằm phát hiện ra những sai sót và có những điều chỉnh kịp thời phục vụ cho yêu cầu quản lý.

### **4.2. Tổ chức công tác phân tích hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp**

Là một công cụ của quản lý, phân tích hoạt động kinh doanh được tiến hành luôn gắn với yêu cầu phân tích của một cấp cụ thể. Trình tự công tác phân tích được tiến hành qua các bước:

#### **4.2.1. Lập kế hoạch phân tích**

Để làm tốt khâu lập kế hoạch cần làm rõ:

- + Mức độ phân cấp quản lý tại doanh nghiệp;
- + Đặc điểm sản xuất kinh doanh và tổ chức quản lý;
- + Luồng thông tin phục vụ cho quản lý của doanh nghiệp;

Làm tốt các công tác nói trên chúng ta làm rõ bộ phận nào sẽ đảm nhiệm phân tích vấn đề gì và phân tích lúc nào. Báo cáo phân tích sẽ trình cho cấp quản lý nào.

#### **4.2.2. Tiến hành phân tích**

+ Thu nhập và kiểm tra các tài liệu: Việc thu thập và xử lý tài liệu phụ thuộc vào yêu cầu, nội dung, phạm vi của công tác phân tích.

Tài liệu dùng làm căn cứ phân tích bao gồm:

- \* Các tài liệu kế hoạch, định mức, dự toán.
- \* Các tài liệu hạch toán
- \* Các tài liệu về môi trường hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
- \* Các chỉ thị, nghị quyết của chính quyền các cấp và các cơ quan quản lý cấp trên có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Kiểm tra các tài liệu trước khi tiến hành phân tích:

- \* Kiểm tra tính hợp pháp của tài liệu: Trình tự lập, ban hành, người lập...
- \* Kiểm tra tính chính xác của nội dung và phương pháp tính các chỉ tiêu.
- \* Kiểm tra cách đánh giá đối với các chỉ tiêu giá trị.
- \* Kiểm tra mối liên hệ giữa các tài liệu

+ Lựa chọn phương pháp phân tích và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố.

#### **4.2.3. Viết báo cáo phân tích**

Viết ngắn gọn những nguyên nhân phân tích, ý kiến đề xuất (điểm mạnh, điểm yếu)

**B. Câu hỏi và bài tập**

**Câu 1.** Liệt kê các phương pháp sử dụng trong phân tích hoạt động kinh doanh. Hãy chỉ ra phương pháp nào để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố.

**Câu 2.** Trình bày ngắn gọn khái niệm, đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh

**Câu 3.** Trình bày mô hình tổng quát của phương pháp thay thế liên hoàn.

**Câu 4.** Trình bày nhiệm vụ, vai trò trong phân tích hoạt động kinh doanh

**C. Ghi nhớ**

- Trình bày được khái niệm về phân tích hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp
- Trình bày được đối tượng phân tích hoạt động kinh doanh
- Tính toán, xây dựng được phương pháp phân tích kinh doanh.

## **CHƯƠNG 2**

### **PHÂN TÍCH KẾT QUẢ SẢN XUẤT CỦA DOANH NGHIỆP**

#### **Giới thiệu:**

Phân tích kết quả sản xuất của doanh nghiệp sẽ đánh giá được kết quả sản xuất về mặt khối lượng và chất lượng đã đạt được với những mặt tích cực và tiêu cực của nó. Những kết quả phân tích đánh giá này là cơ sở cho định hướng về kế hoạch sản xuất cũng như những biện pháp thực hiện sản xuất được đúng đắn.

#### **Mục tiêu:**

- Trình bày được các nội dung, ý nghĩa của phân tích kết quả sản xuất trong DN;
- Trình bày được các chỉ tiêu phân tích kết quả sản xuất về mặt khối lượng và chất lượng;
- Phân tích được các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả sản xuất về mặt chất lượng sản xuất.

#### **A. Nội dung:**

##### **1. Nội dung và ý nghĩa của công tác tổ chức phân tích kết quả sản xuất**

##### **1.1. Nội dung của phân tích kết quả sản xuất**

Kết quả sản xuất của doanh nghiệp được phân tích qua các nội dung sau:

- Phân tích kết quả sản xuất về mặt khối lượng:
  - + Nghiên cứu các chỉ tiêu phản ánh quy mô kết quả sản xuất của DN
    - Chỉ tiêu giá trị sản xuất công nghiệp tính theo giá cố định.
    - Chỉ tiêu giá trị sản xuất công nghiệp tính theo giá thực tế.
  - + Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất.
  - + Phân tích tốc độ tăng trưởng về quy mô sản xuất.
- Phân tích kết quả sản xuất về mặt chất lượng:
  - + Phân tích thứ hạng chất lượng sản phẩm
  - + Phân tích tình hình sai hỏng sản phẩm trong sản xuất
- Phân tích kết quả sản xuất trong quan hệ với năng lực sản xuất

Qua các nội dung phân tích trên sẽ đánh giá được kết quả sản xuất về mặt khối lượng và chất lượng đã đạt được với những mặt tích cực và tiêu cực của nó. Những kết quả phân tích đánh giá này là cơ sở cho định hướng về kế hoạch sản xuất cũng như những biện pháp thực hiện sản xuất được đúng đắn.

##### **1.2. Ý nghĩa của phân tích kết quả sản xuất**

- Phân tích kết quả sản xuất cho thấy tình hình hoàn thành kế hoạch sản xuất, tốc độ tăng trưởng sản phẩm, qua đó tăng cường công tác quản lý sản xuất cho phù hợp với nhu cầu của thị trường.
- Phân tích kết quả sản xuất còn đánh giá chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp theo như mục tiêu đã đặt ra.
- Phân tích kết quả sản xuất còn phát hiện ra các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả sản xuất, qua đó có biện pháp để khai thác các nhân tố tích cực và giảm thiểu tác động của các nhân tố tiêu cực trong hoạt động sản xuất của doanh nghiệp.

## 2. Phân tích kết quả sản xuất về mặt khối lượng

### 2.1. Phân tích khái quát kết quả sản xuất của doanh nghiệp

#### 2.1.1. Phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch sản xuất

- Chỉ tiêu phân tích

Giá trị sản xuất công nghiệp là toàn bộ giá trị của sản phẩm do hoạt động sản xuất công nghiệp tạo ra trong cùng một thời gian nhất định. Nó bao gồm: giá trị nguyên vật liệu, năng lượng, nhiên liệu, phụ tùng, chi phí dịch vụ sản xuất, khấu hao tài sản cố định, chi phí lao động và giá trị mới sáng tạo ra cấu thành vào giá trị sản phẩm công nghiệp.

Theo chế độ hiện hành giá trị sản xuất công nghiệp tính theo giá cố định gồm 5 yếu tố:

- **Giá trị thành phẩm gồm:**

+ Giá trị của những sản phẩm sản xuất từ nguyên vật liệu của doanh nghiệp và những sản phẩm sản xuất từ nguyên vật liệu của khách hàng đưa đến gia công.

+ Giá trị của những bán thành phẩm, vật liệu, bao bì đóng gói, công cụ, phụ tùng do hoạt động sản xuất công nghiệp của doanh nghiệp tạo ra đã xuất bán ra ngoài doanh nghiệp hoặc cung cấp cho các bộ phận khác không phải là hoạt động công nghiệp của doanh nghiệp và có hạch toán riêng.

- **Giá trị công việc có tính chất công nghiệp làm cho bên ngoài.**

Công việc có tính chất công nghiệp là một hình thái của sản phẩm công nghiệp, nó biểu hiện ở việc khôi phục lại hoặc làm tăng thêm giá trị sử dụng chứ không làm thay đổi giá trị sử dụng ban đầu của sản phẩm. Do đó, chỉ được tính vào giá trị sản xuất phần giá trị của bản thân công việc có tính chất công nghiệp làm cho các đơn vị bên ngoài.

- **Giá trị phụ phẩm, thứ phẩm, phế phẩm, phế liệu thu hồi bao gồm:**

+ Giá trị của những phụ phẩm được tạo ra cùng với những sản phẩm chính trong quá trình sản xuất.

+ Giá trị của những thứ phẩm là những sản phẩm không đủ tiêu chuẩn quy cách phẩm chất và không được nhập kho thành phẩm (trường hợp được nhập kho thì tính vào yếu tố 1)

- **Giá trị của hoạt động cho thuê máy móc thiết bị trong dây chuyền sản xuất công nghiệp.**

Yếu tố này chỉ phát sinh khi máy móc thiết bị của dây chuyền sản xuất trong doanh nghiệp không sử dụng mà cho bên ngoài thuê.

- **Chênh lệch giữa cuối kỳ và đầu kỳ của các bán thành phẩm và sản phẩm đang chế tạo.**

Yếu tố này được xác định trên cơ sở số dư cuối kỳ trừ số dư đầu kỳ của chi phí sản xuất dở dang.

Hoặc giá trị sản xuất công nghiệp tính theo giá thực tế qua công thức sau:

$$\begin{array}{ccccccccccc} \text{Giá trị} & = & \text{Doanh thu tiêu} & & \text{Chênh lệch} & & \text{Chênh lệch} & & \text{Chênh lệch} & & \text{Giá trị} & \pm & \text{Giá trị tăng} \\ \text{sản xuất} & & \text{thụ sản phẩm} & \pm & \text{trên TK} & \pm & \text{trên TK} & \pm & \text{trên TK} & \pm & \text{gia công} & & \text{thêm} \\ & & & & 155 & & 157 & & 154 & & & & \end{array}$$

Trong đó: Giá trị tăng thêm = Giá trị sản xuất - Chi phí trung gian

Chi phí trung gian là một bộ phận của chi phí sản xuất nói chung, nó được cấu thành trong giá trị sản phẩm, được thể hiện bao gồm toàn bộ chi phí vật chất và chi phí dịch vụ được sử dụng trong quá trình sản xuất sản phẩm tại doanh nghiệp nhưng không bao gồm chi phí khấu hao tài sản cố định.

- **Phương pháp phân tích**

Sử dụng phương pháp so sánh: so sánh về tương đối và tuyệt đối.

- So sánh số thực tế với số kế hoạch để đánh giá chung tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất thông qua chỉ tiêu giá trị sản xuất công nghiệp.
- So sánh số thực tế với số kế hoạch của từng yếu tố cấu thành chỉ tiêu giá trị sản xuất để xem kết quả của tình hình thực hiện kế hoạch của chỉ tiêu là do yếu tố nào. Từ đó đi sâu phân tích tình hình biến động của từng yếu tố và tìm ra nguyên nhân để có biện pháp khắc phục.

**Ví dụ:** Một doanh nghiệp sản xuất có tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất trong năm qua như sau

| Chỉ tiêu GTSX                       | Kế hoạch      | Thực tế       | Chênh lệch  |                     |
|-------------------------------------|---------------|---------------|-------------|---------------------|
|                                     |               |               | Mức         | Phần trăm HTKH ( %) |
| Thành phẩm                          | 19.280        | 19.172        | -108        | 99,44               |
| Công việc có tính chất công nghiệp  | 200           | 220           | +20         | 110                 |
| Phế liệu thu hồi                    | 1.400         | 1.410         | +10         | 101,01              |
| Chênh lệch giá trị sản phẩm dở dang | +500          | +800          | +300        | 160                 |
| Giá trị cho thuê máy móc thiết bị   | 1.000         | 1.200         | +200        | 120                 |
| <b>Tổng cộng</b>                    | <b>22.380</b> | <b>22.802</b> | <b>+422</b> | <b>101,88</b>       |

*Yêu cầu: Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất của doanh nghiệp trên.*

Giá trị sản xuất công nghiệp năm nay đạt 101,88% so với kế hoạch với mức vượt là 422 triệu đồng. Xem xét từng bộ phận giá trị sản xuất vượt chủ yếu là giá trị sản phẩm dở dang vượt 300 triệu tương ứng với 60% và do giá trị cho thuê máy móc thiết bị vượt 200 triệu tương ứng tỷ lệ là 20%, trong khi đó giá trị thành phẩm giảm 108 triệu tương ứng 0,56%.

Tình hình trên được đánh giá là không tốt khi nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của sản phẩm không thực hiện được, năng lực sản xuất dôi ra phải cho bên ngoài thuê, giá trị phế liệu gia tăng cũng đánh giá là không tốt trong khi giá trị thành phẩm giảm xuống. Chênh lệch giá trị sản phẩm dở dang gia tăng có thể là do đặc điểm hoạt động sản xuất làm tăng dở dang cuối kỳ.

**Kết luận:** Tuy doanh nghiệp hoàn thành về giá trị sản xuất nhưng mức vượt không đáng kể. Thành phẩm là kết quả hữu ích phục vụ cho hoạt động tiêu thụ nhưng lại giảm so với kế hoạch cần phải có nghiên cứu kỹ lưỡng hơn về hiện tượng đó để có những đánh giá đầy đủ hơn về tình hình sản xuất của doanh nghiệp.

Qua ví dụ trên chúng ta có thể thấy giá trị thành phẩm là yếu tố chiếm tỷ trọng lớn và có vai trò quan trọng để đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch về giá trị sản xuất.

Do đó, trong trường hợp tài liệu cung cấp chỉ có giá trị thành phẩm thì có thể xem như đó là giá trị sản xuất, các yếu tố khác chiếm tỷ trọng nhỏ không đáng kể. Lúc đó, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch về giá trị sản xuất cũng chính là tình hình thực hiện kế hoạch về giá trị thành phẩm

\* Chỉ tiêu phân tích: Giá trị sản xuất (Giá trị thành phẩm):  $\sum Q_i P_{oi}$

Với:

$Q_i$ : khối lượng sản phẩm sản xuất của sản phẩm i.

$P_{oi}$  là giá cố định (hoặc giá kế hoạch) của sản phẩm i

\* Phương pháp phân tích: phương pháp so sánh về tương đối và tuyệt đối.

Tính:

+ *Phần trăm thực hiện kế hoạch sản xuất:*

$$t = \frac{\sum Q_{1i} P_{0i}}{\sum Q_{ki} P_{0i}}$$

+ *Mức thực hiện kế hoạch sản xuất:*

$$\Delta = \sum Q_{1i} P_{0i} - \sum Q_{ki} P_{0i}$$

\* Nhận xét: + Trường hợp:  $t \geq 100\%$ ,  $\Delta \geq 0$ : hoàn thành kế hoạch sản xuất

+ Trường hợp:  $t < 100\%$ ,  $\Delta < 0$ : không hoàn thành kế hoạch sản xuất.

**Ví dụ:** Có số liệu về tình hình sản xuất của một doanh nghiệp như sau:

| Sản phẩm | Số lượng sản phẩm sản xuất (cái) |         | Đơn giá cố định ( $P_{0i}$ )<br>(nghìn đồng) |
|----------|----------------------------------|---------|----------------------------------------------|
|          | Kế hoạch                         | Thực tế |                                              |
| A        | 100                              | 110     | 15                                           |
| B        | 150                              | 135     | 20                                           |
| C        | 200                              | 240     | 25                                           |

**Yêu cầu:** Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất của doanh nghiệp trên.

#### **Bài giải:**

- **Bảng phân tích:**

| Sản phẩm         | Giá trị sản xuất (nghìn đồng) |               | Chênh lệch   |               |
|------------------|-------------------------------|---------------|--------------|---------------|
|                  | Kế hoạch                      | Thực tế       | Mức          | %             |
| A                | 1.500                         | 1.650         | +150         | 110%          |
| B                | 3.000                         | 2.700         | - 300        | 90%           |
| C                | 5.000                         | 6.000         | + 1000       | 120%          |
| <b>Tổng cộng</b> | <b>9.500</b>                  | <b>10.350</b> | <b>+ 850</b> | <b>108,9%</b> |

\* Phương pháp phân tích:

- Phần trăm hoàn thành kế hoạch sản xuất:  $t = 10.350 / 9.500 = 108,9\%$ .

- Mức thực hiện kế hoạch là:  $10.350 - 9.500 = +850$  (nghìn đồng)

\* Nhận xét: Qua bảng phân tích cho thấy doanh nghiệp hoàn thành vượt mức kế hoạch sản xuất là 8,9% tương ứng với mức vượt là 850 nghìn đồng. Xét riêng đối với từng mặt hàng thì mặt hàng A và C hoàn thành tốt nhiệm vụ kế hoạch sản xuất đề ra. Tuy nhiên, mặt hàng B không hoàn thành kế hoạch. Có thể là do khâu cung ứng nguyên vật liệu đầu vào không kịp thời, hay các nguyên nhân trong quá trình thực hiện sản xuất: số lượng nhân công, thái độ làm việc của người lao động hay tình trạng kỹ thuật của máy móc thiết bị... hoặc nhu cầu thị trường đối với sản phẩm này có xu hướng giảm, tình hình tài chính khó khăn so với lúc lập kế hoạch nên doanh nghiệp co hẹp sản xuất... Doanh nghiệp cần đi sâu phân tích để đưa ra các biện pháp nâng cao kết quả sản xuất trong kỳ sau.

#### **2.1.2. Phân tích tình hình tăng trưởng sản xuất**

\* Phương pháp phân tích: phương pháp so sánh về tương đối và tuyệt đối. So sánh giá trị sản xuất kỳ này với kỳ trước tính theo giá gốc.

*Tính:*

+ *Phần trăm tăng trưởng sản xuất:*

$$t' = \frac{\sum Q_{1i} P_{0i}}{\sum Q_{0i} P_{0i}}$$

+ *Mức tăng trưởng sản xuất:*

$$\Delta' = \sum Q_1^i P_0^i - \sum Q_0^i P_0^i$$

• Nhận xét:

+ Trường hợp:  $t' > 100\%$ ,  $\Delta' > 0$ : kết quả sản xuất tăng về mặt lượng so với kỳ trước

+ Trường hợp:  $t' = 100\%$ ,  $\Delta' = 0$ : kết quả sản xuất không đổi.

+ Trường hợp:  $t' < 100\%$ ,  $\Delta' < 0$ : kết quả sản xuất giảm về mặt lượng so với kỳ trước

**2.2. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu** (Phân tích kết quả sản xuất theo mặt hàng)

**\* Lý do phân tích:**

- Đối với những doanh nghiệp sản xuất những mặt hàng không ổn định, có thể linh hoạt thay đổi các loại sản phẩm cho phù hợp với thị trường thì khi phân tích cần chú ý đến chu kỳ sống của sản phẩm. Cần tiến hành xác định những điểm cụ thể sau:

+ Sản phẩm đang ở chu kỳ sống nào.

+ Tình hình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm trong chu kỳ sống đó.

+ Có những biện pháp cần thiết để tiêu thụ sản phẩm nhiều hơn trong chu kỳ sống đó và chu kỳ tiếp theo của sản phẩm.

+ Có những phương án kịp thời để chuyển đổi mặt hàng khi cần thiết.

- Đối với những doanh nghiệp sản xuất những mặt hàng ổn định nhất là sản xuất những mặt hàng thiết yếu và chiến lược, hoặc các doanh nghiệp phải sản xuất từng loại sản phẩm theo đơn đặt hàng trong đó có yêu cầu về số lượng, chất lượng của từng mặt hàng là riêng biệt không thể thay thế cho nhau. Như vậy, cần thiết phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu.

**\* Phương pháp phân tích**

+ **Khi sử dụng thước đo hiện vật:** so sánh sản lượng từng loại sản phẩm kỳ thực tế so với kế hoạch. Nếu một mặt hàng không hoàn thành kế hoạch thì kết luận doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch sản xuất các mặt hàng chủ yếu.

Doanh nghiệp cần tìm ra nguyên nhân không hoàn thành kế hoạch sản xuất mặt hàng, các nguyên nhân có thể là:

- Do không đảm bảo đầy đủ lao động, thiết bị, nguyên vật liệu theo yêu cầu kế hoạch mặt hàng.

- Do tổ chức quản lý chưa tốt, do quan hệ hợp tác trong sản xuất chưa chặt chẽ.

- Do coi nhẹ mặt hàng có giá trị thấp, tốn nhiều thời gian lao động.

+ **Khi sử dụng thước đo giá trị:** tính phần trăm hoàn thành kế hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu với nguyên tắc không lấy giá trị phần vượt kế hoạch của mặt hàng này để bù trừ cho phần hao hụt của mặt hàng kia. Công thức tính:

$$T_{SXC} = \frac{\text{Giá trị sản xuất thực tế trong giới hạn kế hoạch}}{\text{Giá trị sản xuất theo kế hoạch}} \times 100\%$$

Hay :

$$T_{SXC} = \frac{\sum Q_{1i}^k \times P_i}{\sum Q_{ki} \times P_i} \times 100\%$$

$$T_{SXC} \leq 100\%$$

$T_{SXC}$ : phần trăm hoàn thành kế hoạch sản xuất các mặt hàng chủ yếu

$Q_{1i}^k$ : số lượng sản xuất thực tế trong giới hạn kế hoạch của sản phẩm i

$$\text{Với } Q_{1i}^k = \text{Min} (Q_{1i}, Q_{ki})$$

$Q_{ki}$ : số lượng sản xuất kế hoạch sản phẩm i

$P_i$  : Giá cố định sản phẩm i

\* Nhận xét:

- Nếu  $T_{SXC} = 100\%$ : Doanh nghiệp hoàn thành kế hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu.
- Nếu  $T_{SXC} < 100\%$  có ít nhất một mặt hàng không hoàn thành kế hoạch và doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu.

**Ví dụ:** lấy lại ví dụ trên tính được:

Phần trăm hoàn thành kế hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu:

$$\frac{1.500 + 2.700 + 5.000}{9.500} \times 100\% = 96,84\%$$

Như vậy,  $T_{SXC} < 100\%$  nên doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch sản xuất các mặt hàng chủ yếu. Xét về mặt hiện vật thì trong 3 mặt hàng có mặt hàng B không hoàn thành dẫn đến doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch.

### 2.3. Phân tích ảnh hưởng của nhân tố kết cấu đến giá trị sản xuất của doanh nghiệp (Phân tích kết quả sản xuất có loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu)

Mỗi loại sản phẩm sản xuất tại doanh nghiệp có hao phí về lao động sống và lao động vật hóa khác nhau, các hao phí đó đều biểu hiện dưới hình thức tiền và là một bộ phận trong giá trị sản xuất của doanh nghiệp. Vì vậy giá trị sản xuất không chỉ tùy thuộc vào quy mô sản xuất mà còn chịu ảnh hưởng bởi kết cấu mặt hàng. Mỗi sự thay đổi về kết cấu mặt hàng đều làm cho giá trị sản xuất thay đổi, do vậy khi đánh giá kết quả sản xuất về mặt lượng phải loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu.

Để loại trừ, ngoài thước đo giá trị ta còn phải dùng thước đo lao động là giờ công định mức. Ta xây dựng một phương trình biểu thị mối liên hệ giữa giá trị sản xuất với kết cấu để đánh giá ảnh hưởng của nhân tố kết cấu đến giá trị sản xuất.

#### + Chỉ tiêu phân tích

$$\text{Giá trị sản xuất} = \begin{matrix} \text{Tổng giờ công lao} \\ \text{động định mức sản} \\ \text{xuất sản phẩm} \\ (1) \end{matrix} \times \begin{matrix} \text{Giá trị sản xuất tính trên 1} \\ \text{giờ công lao động} \\ \text{định mức} \\ (2) \end{matrix}$$

$$Gs = T \times \frac{Gs}{T}$$

Qua phương trình trên, ta thấy giá trị sản xuất chịu ảnh hưởng của 2 nhân tố: tổng số giờ công định mức và giá trị sản xuất tạo ra trong một giờ công.

Chỉ tiêu trên chịu ảnh hưởng bởi hai nhân tố:

#### - (1) Nhân tố tổng giờ công định mức (T):

$$T = \sum Q_i \times M_i$$

Với:  $Q_i$ : là số lượng sản xuất sản phẩm i

$M_i$  là định mức giờ công để sản xuất ra một sản phẩm i.

Theo công thức trên, định mức giờ công là một đối tượng ổn định vì vậy tổng giờ công định mức chỉ thay đổi khi có sự biến động của số lượng sản phẩm sản xuất hay nói cách khác *ảnh hưởng của T đến Gs chính là ảnh hưởng của nhân tố số lượng*.

- (2) Nhân tố giá trị sản xuất tính trên một giờ công lao động định mức ( $\frac{Gs}{T}$ ): Nhân tố này chỉ thuần túy phản ánh về cơ cấu sản phẩm thay đổi, nhân tố này thay đổi thể hiện kết cấu sản phẩm thay đổi.

$$\begin{aligned} \text{Giá trị sản xuất tính trên 1 giờ công định mức} &= \frac{\sum \text{Giá trị sản xuất sản phẩm}}{\sum \text{giờ công định mức sản xuất sp}} = \frac{\sum (\text{Số lượng sản phẩm i} \times \text{Giá trị đơn vị sản phẩm i})}{\sum (\text{Số lượng sản phẩm i} \times \text{Số giờ công định mức sp i})} \\ &= \frac{\sum Q_i \times P_i}{\sum Q_i \times M_i} \end{aligned}$$

Mi: Định mức giờ công để sản xuất ra 1 sp i  
Pi: Đơn giá cố định (giá trị đơn vị sản phẩm)

Trong đó giá trị đơn vị sản phẩm (Pi) và giờ công định mức đơn vị sản phẩm (Mi) dù ở kỳ gốc hay kỳ phân tích không đổi (giá cố định và giờ công định mức) chỉ có số lượng thay đổi. Nhưng số lượng sản phẩm đều như nhau ở cả tử số và mẫu số khi số liệu thay đổi từ kỳ gốc sang kỳ phân tích. Nếu từng loại sản phẩm trong yếu tố số lượng thay đổi theo 1 tỷ lệ như nhau (tức cơ cấu sản phẩm không đổi) thì tỷ số này sẽ không đổi.

Như vậy, *ảnh hưởng của nhân tố giá trị sản xuất sản phẩm trên 1 giờ công định mức chính là ảnh hưởng của sự thay đổi cơ cấu sản phẩm sản xuất trong kỳ*. Nó không phản ánh công sức về lao động sản xuất tạo ra sản phẩm của doanh nghiệp và cần được loại trừ ra để giúp cho việc đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất được đúng đắn hơn.

### **Chứng minh:**

Kỳ kế hoạch giá trị sản xuất tính trên một giờ công lao động định mức

$$\frac{\sum Q_{ki} \times P_i}{\sum Q_{ki} \times M_i} = A$$

Khi số lượng sản phẩm thay đổi sang kỳ thực tế giả sử kết cấu sản phẩm không thay đổi thì giá trị sản xuất tính trên 1 h công lao động định mức là:

$$\frac{\sum Q_{ki} \times t \times P_i}{\sum Q_{ki} \times t \times M_i} = \frac{\sum Q_{ki} \times P_i}{\sum Q_{ki} \times M_i} = A$$

Như vậy khi kết cấu sản phẩm không thay đổi thì giá trị sản xuất tính trên 1 giờ công lao động định mức kỳ thực tế và kỳ kế hoạch như nhau hay nói cách khác khi nhân tố giá trị sản xuất tính trên 1 giờ công lao động định mức thay đổi thể hiện kết cấu thay đổi.

+ **Phương pháp phân tích:** Dùng phương pháp số chênh lệch, sau đó xác định phần trăm hoàn thành kế hoạch sản xuất khi đã loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu.

- Đối tượng phân tích:  $\Delta Gs = Gs_1 - Gs_k$

- Mức độ ảnh hưởng:

(1). *Sản lượng sản xuất:*

$$\Delta q_{Gs} = (T_1 - T_k) \frac{Gs_k}{T_k} = \frac{T_1}{T_k} Gs_k - Gs_k$$

(2). Kết cấu sản phẩm sản xuất:

$$\Delta_{kGs} = T_1 \left( \frac{Gs_1}{T_1} - \frac{Gs_k}{T_k} \right) = Gs_1 - \frac{T_1}{T_k} Gs_k$$

Sau khi loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu thì giá trị sản xuất thực tế là:

$$Gs_1' = Gs_1 - \Delta_{kGs}$$

Sau đó tính phần trăm hoàn thành kế hoạch sản xuất khi loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu:

$$t' = \frac{Gs_1'}{Gs_k} \times 100\% = \frac{Gs_1 - \Delta_{kGs}}{Gs_k} \times 100\%$$

**Ví dụ:** Sử dụng số liệu của ví dụ 2 và cho biết thêm là định mức giờ công lao động của 3 loại sản phẩm như sau:

Sản phẩm A: 40h/sp, Sản phẩm B: 30h/sp, Sản phẩm C: 20h/sp

**Yêu cầu:** Phân tích ảnh hưởng của nhân tố kết cấu đối với giá trị sản xuất của doanh nghiệp trên.

| Sản phẩm    | Sản lượng sản xuất |     | Đơn giá Cố định | Định mức lao động (h) | Khối lượng sản phẩm tính bằng giờ công định mức |        |
|-------------|--------------------|-----|-----------------|-----------------------|-------------------------------------------------|--------|
|             | KH                 | TT  |                 |                       | KH                                              | TT     |
|             | (1)                | (2) | (3)             | (4)                   | 5=1x4                                           | 6=2x4  |
| A           | 100                | 110 | 15              | 40                    | 4.000                                           | 4.400  |
| B           | 150                | 135 | 20              | 30                    | 4.500                                           | 4.050  |
| C           | 200                | 240 | 25              | 20                    | 4.000                                           | 4.800  |
| <b>Tổng</b> |                    |     |                 |                       | 12.500                                          | 13.250 |

Bảng phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch

| Sản phẩm | Tổng giờ công định mức |            | Giá trị sản xuất |       | Chênh lệch GTSX |       |
|----------|------------------------|------------|------------------|-------|-----------------|-------|
|          | KH                     | THỊ TRƯỜNG | KH               | TT    | Mức             | Tỷ lệ |
| A        | 4.000                  | 4.400      | 1.500            | 1.650 | +150            | +0,1  |
| B        | 4.500                  | 4.050      | 3.000            | 2.700 | -300            | -0,1  |
| C        | 4.000                  | 4.800      | 5.000            | 6.000 | 1.000           | +0,2  |

Bảng tính giá trị sản xuất sản phẩm trên 1 giờ công định mức

| Chỉ tiêu                                                            | Kế hoạch | Thực tế | Chênh lệch |
|---------------------------------------------------------------------|----------|---------|------------|
| 1. Giá trị sản xuất (1.000đ)                                        | 9.500    | 10.350  | +850       |
| 2. Tổng giờ công lao động định mức (h)                              | 12.500   | 13.250  | +750       |
| 3. Giá trị sản xuất tính trên 1 giờ công lao động định mức (1.000đ) | 0,76     | 0,78    | +0,021     |

Qua bảng tính trên ta có:

- Đối tượng phân tích:  $\Delta Gs = Gs_1 - Gs_k = 10.350 - 9.500 = 850$  (ngđ)
- Ảnh hưởng của các nhân tố:

- Sản lượng sản xuất:  $\Delta Q_{Gs} = 750 \times 0,76 = +570$  (ng đ)

(Giá trị sản xuất kỳ thực tế tăng so với kế hoạch là do ảnh hưởng của nhân tố tổng giờ công lao động định mức tăng do Q tăng làm tăng )

- Kết cấu sản phẩm sản xuất:  $\Delta_{kGs} = 0,021 \times 13.250 = +279,575$  (ng đ)

(Ảnh hưởng giá trị sản phẩm sản xuất tính trên một giờ công lao động định mức tăng (nhân tố kết cấu))

- Tổng hợp lại thì:  $+570 + 279,575 = 849,575 \approx 850$

Như vậy, giá trị sản xuất sau khi loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu là:  $10.350 - 279,575 = 10.070,425$  (ng đ)

Hay % hoàn thành khối lượng sản xuất là:  $10.070 / 9.500 \times 100\% = 106\%$

Vậy thực chất doanh nghiệp chỉ thực hiện vượt kế hoạch 6% chứ không phải vượt 8,9%. Việc loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu nhằm đánh giá kết quả sản xuất về mặt khối lượng được đầy đủ hơn.

#### 2.4. Phân tích kết quả sản xuất trong quan hệ với giá trị hàng hoá tiêu thụ

Để phân tích kết quả sản xuất trong quan hệ với giá trị hàng hoá tiêu thụ, ta cần phải tính toán thêm các chỉ tiêu này. Cụ thể như sau:

- **Chỉ tiêu giá trị sản xuất hàng hoá:** Là chỉ tiêu biểu hiện bằng tiền, bao gồm toàn bộ giá trị sản phẩm vật chất, sản phẩm dịch vụ mà doanh nghiệp đã sản xuất và hoàn thành trong kỳ phục vụ cho tiêu thụ trên thị trường.

Chỉ tiêu giá trị sản xuất hàng hoá bao gồm các yếu tố sau:

+ Giá trị sản phẩm đã hoàn thành được chế tạo bằng NVL của doanh nghiệp. Bao gồm: Sản phẩm chính, Sản phẩm phụ, bán thành phẩm đã bán ra ngoài, hoặc chuẩn bị bán ra ngoài phạm vi sản xuất của doanh nghiệp.

+ Giá trị chế biến của những sản phẩm hoàn thành được chế tạo bằng NVL của người đặt hàng.

+ Giá trị của những sản phẩm, lao vụ, dịch vụ được thực hiện và hoàn thành cho khách hàng trong kỳ.

Chỉ tiêu giá trị sản xuất hàng hoá nói lên khả năng thoả mãn nhu cầu thị trường từ kết quả lao động sản xuất của doanh nghiệp. Còn thị trường chấp nhận đến mức độ nào thì chưa phản ánh được qua chỉ tiêu này.

- **Chỉ tiêu giá trị hàng hoá tiêu thụ:** Là chỉ tiêu phản ánh bằng tiền khối lượng sản phẩm hàng hoá, dịch vụ mà doanh nghiệp đã bán ra ngoài, đã thu được tiền dưới mọi hình thức hoặc đã được người mua chấp nhận thanh toán.

Chỉ tiêu giá trị hàng hoá tiêu thụ không chỉ nói lên khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường của doanh nghiệp, mà còn nói lên thị trường chấp nhận sản phẩm hàng hoá của doanh nghiệp đến mức độ nào.

Hệ số sản xuất hàng hoá và hệ số tiêu thụ hàng hoá:

$$\text{Hệ số sản xuất hàng hoá} = \frac{\text{Giá trị sản xuất hàng hoá}}{\text{Giá trị sản xuất}}$$

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

*Chú ý:* Để bảo đảm nguyên tắc đồng nhất, trong tính toán các hệ số trên phải sử dụng cùng một loại giá ở tử số và mẫu số (thường là giá cố định).

Để phân tích đánh giá kết quả sản xuất trong quan hệ với giá trị hàng hoá tiêu thụ ta có thể so sánh số thực tế với số kế hoạch kỳ này hoặc thực tế kỳ trước về các hệ số trên. Xu hướng chung về

đánh giá qua kết quả so sánh là: Các hệ số càng tăng thể hiện khả năng sản xuất hàng hoá và tiêu thụ hàng hoá của doanh nghiệp càng cao, được đánh giá là tốt, và ngược lại.

Về nguyên nhân:

Đối với hệ số sản xuất hàng hoá, ta tìm nguyên nhân trong các yếu tố thuộc chỉ tiêu giá trị sản xuất mà không có trong chỉ tiêu giá trị sản xuất hàng hoá, nhưng giá trị NVL của người đặt hàng, giá trị chênh lệch giữa cuối kỳ và đầu kỳ của sản phẩm dở dang... Những yếu tố này càng tăng lên sẽ làm cho hệ số sản xuất hàng hoá giảm, và ngược lại.

Đối với hệ số tiêu thụ hàng hoá, ta tìm nguyên nhân ở tình hình tiêu thụ thông qua các yếu tố về chất lượng sản phẩm, sự phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng, giá cả, tổ chức hệ thống các kênh tiêu thụ.... Nếu các yếu tố này thực hiện tốt, nâng cao được khối lượng tiêu thụ trong kỳ sẽ làm cho hệ số tiêu thụ hàng hoá tăng, và ngược lại.

Các hệ số trên có quan hệ mật thiết với chỉ tiêu giá trị hàng hoá tiêu thụ thể hiện qua phương trình kinh tế sau:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Giá trị hàng hoá tiêu} & & \text{Giá trị} & & \text{Hệ số sản xuất hàng} & & \text{Hệ số tiêu thụ hàng} \\ \text{thụ} & = & \text{sản xuất} & \times & \text{hoá} & \times & \text{hoá} \end{array}$$

Qua phương trình trên, ta có thể vận dụng phương pháp loại trừ để phân tích sự ảnh hưởng lần lượt của các nhân tố đến chỉ tiêu giá trị hàng hoá tiêu thụ, tạo cơ sở cho việc đề ra phương hướng nâng cao chỉ tiêu giá trị hàng hoá tiêu thụ được đúng đắn.

### **3. Phân tích kết quả sản xuất về mặt chất lượng**

Trong nền kinh tế thị trường, chất lượng sản phẩm là nhân tố quan trọng nhất, quyết định đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Chất lượng sản phẩm biểu hiện chất lượng của các yếu tố đưa vào quá trình sản xuất và chất lượng của việc tổ chức quản lý quá trình sản xuất tạo ra sản phẩm. Phân tích chất lượng một cách thường xuyên sẽ là cơ sở để doanh nghiệp đề ra các giải pháp có hiệu quả nhằm nâng cao chất lượng quá trình sản xuất và chất lượng sản phẩm sản xuất ra từ đó nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

Kết quả sản xuất về mặt chất lượng được xem xét trên 2 nội dung:

- Chất lượng của quá trình sản xuất tạo ra sản phẩm (chất lượng sản xuất sản phẩm)
- Chất lượng sản phẩm.

#### **3.1. Phân tích chất lượng sản xuất sản phẩm**

Có 2 trường hợp phân tích chất lượng sản phẩm :

-Trường hợp sản phẩm được chia làm nhiều loại thứ hạng phẩm cấp : đặc điểm của sản phẩm trong trường hợp này là nếu sản xuất ra không đủ tiêu chuẩn loại I, thì xếp vào loại II, loại III..... và được phép tiêu thụ trên thị trường như vải may mặc, gạch ngói, đồ gia dụng, cà phê, cao su, chè....Để đánh giá chất lượng sản phẩm sản xuất trong trường hợp này người ta thường căn cứ vào hệ số phẩm cấp hoặc đơn giá bình quân. Nếu doanh nghiệp sản xuất ra sản phẩm loại I chiếm tỉ trọng càng lớn thì chất lượng sản xuất sản phẩm càng cao và ngược lại.

-Trường hợp sản phẩm chỉ có một thứ hạng phẩm cấp: Đặc điểm của sản phẩm trong trường hợp này là nếu như sản phẩm không đủ tiêu chuẩn chất lượng thì được xem như sai hỏng và không được tiêu thụ trên thị trường như: được phẩm, dụng cụ đo lường thí nghiệm.....Khi đánh giá chất lượng sản phẩm sản xuất trong trường hợp này, người ta thường căn cứ vào tỉ lệ sai hỏng, nếu tỉ lệ sai hỏng càng cao thì chất lượng sản phẩm sản xuất càng kém và ngược lại.

##### **3.1.1. Phân tích thứ hạng chất lượng sản phẩm**

▪ **Nội dung phân tích:** Được áp dụng với những doanh nghiệp sản xuất một loại sản phẩm nhưng có phân chia thành nhiều cấp chất lượng khác nhau (chia thành các thứ hạng phẩm cấp).

▪ **Phương pháp phân tích**

+ **Phương pháp tỷ trọng sản phẩm của từng thứ hạng:**

Tính tỷ trọng từng thứ hạng sản phẩm rồi so sánh giữa kỳ thực tế và kỳ gốc. Nếu tỷ trọng của sản phẩm có chất lượng cao (Hạng I) càng lớn thì chất lượng sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp được đánh giá là tốt. Phương pháp này thường áp dụng đối với sản phẩm mà phân chia thứ hạng ít (thường dưới 3 loại).

$$Ti = \frac{Q_i}{\sum_{i=1}^n Q_i}$$

Trong đó:  $T_i$ : là tỷ trọng của sản phẩm có thứ hạng i

$Q_i$ : là số lượng sản phẩm có thứ hạng i

• **Ưu, nhược điểm của phương pháp:**

- **Ưu điểm:** phương pháp tỷ trọng đơn giản, dễ áp dụng.

- **Nhược điểm:**

+ Phương pháp này không phản ánh mối quan hệ giữa chất lượng sản phẩm với kết quả sản xuất (giá trị sản xuất).

+ Đối với sản phẩm có nhiều thứ hạng phẩm cấp khác nhau thì phương pháp này sẽ ít chính xác và do đó khó áp dụng.

**Ví dụ:** Tình hình chất lượng sản phẩm của một doanh nghiệp như sau:

| Thứ hạng chất lượng SP | Giá đơn vị | Kế hoạch             |              |                  | Thực hiện            |              |                  |
|------------------------|------------|----------------------|--------------|------------------|----------------------|--------------|------------------|
|                        |            | Sản lượng (1.000 SP) | Tỷ trọng (%) | Giá trị SX (trđ) | Sản lượng (1.000 SP) | Tỷ trọng (%) | Giá trị SX (trđ) |
| Loại I                 | 30.000     | 700                  | 70           | 21.000           | 750                  | 62,5         | 22.500           |
| Loại II                | 24.000     | 300                  | 30           | 7.200            | 450                  | 37,5         | 10.800           |
| Tổng số                |            | 1.000                | 100          | 28.200           | 1.200                | 100          | 33.300           |

Tài liệu trên cho thấy: tỷ trọng sản phẩm loại I có xu hướng giảm, từ 70% ở kì kế hoạch xuống 62,5% kì thực tế, mặc dù số tuyệt đối tăng lên. Trong khi đó, tỷ trọng sản phẩm loại II là loại có chất lượng thấp hơn lại tăng lên (từ 30% kế hoạch tăng lên 37,5% kì thực tế) và cả về số tuyệt đối (tăng 150 tấn). Điều đó chứng tỏ chất lượng sản phẩm đã giảm sút so với kế hoạch đặt ra.

+ **Phương pháp hệ số phẩm cấp bình quân: (H)**

Chỉ tiêu này được tính riêng cho từng từng loại sản phẩm có phân chia từng thứ hạng phẩm cấp khác nhau

- **Công thức tính:**

$$\text{Hệ số phẩm cấp bình quân} = \frac{\text{Tổng giá trị sản phẩm tính theo từng thứ hạng}}{\text{Tổng giá trị sản phẩm tính theo thứ hạng cao nhất.}}$$

Để loại trừ ảnh hưởng của nhân tố giá, giá trị sản phẩm thường tính theo giá kế hoạch hoặc giá cố định.

$$H = \frac{\sum Q_i \times P_{ki}}{\sum Q_i \times P_{kI}}$$

Trong đó:

H : Hệ số phẩm cấp bình quân

Q<sub>i</sub> : Số lượng sản phẩm có thứ hạng i

P<sub>kI</sub> : Là đơn giá kế hoạch của sản phẩm có thứ hạng cao nhất.

P<sub>ki</sub> : Là đơn giá kế hoạch của sản phẩm có thứ hạng i

- *Ý nghĩa*: Chỉ tiêu này càng lớn (H > 1) thì chất lượng sản xuất sản phẩm càng cao và H <= 1. Nếu H = 1 : Toàn bộ sản phẩm sản xuất đều là hạng I  
Hệ số chất lượng sản phẩm kỳ kế hoạch, kì thực tế.

$$H_k = \frac{\sum Q_{ki} \cdot P_{ki}}{\sum Q_{ki} \cdot P_{kI}}$$

$$H_1 = \frac{\sum Q_{1i} \cdot P_{ki}}{\sum Q_{1i} \cdot P_{kI}}$$

Đối tượng phân tích :  $\Delta H = H_1 - H_k$

\* *Đánh giá chất lượng sản xuất sản phẩm* :

Nếu  $\Delta H > 0$  : Chất lượng sản xuất sản phẩm tăng lên

Nếu  $\Delta H < 0$  : Chất lượng sản xuất sản phẩm giảm xuống

Nếu  $\Delta H = 0$  : Chất lượng sản xuất sản phẩm không đổi

Sự tăng (giảm) về chất lượng sản xuất sản phẩm thể hiện qua phân tích trên là do tổng hợp của nhiều nguyên nhân khác nhau. **Có thể nêu một số nguyên nhân được chú ý sau:**

- Tình trạng kỹ thuật của máy móc thiết bị sản xuất.
- Quy cách, chất lượng của nguyên vật liệu dùng vào sản xuất.
- Trình độ tay nghề của công nhân sản xuất.

Tình hình áp dụng các thành tựu khoa học, kỹ thuật vào sản xuất....

Chất lượng sản xuất sản phẩm thay đổi làm cho giá trị sản xuất sản phẩm thay đổi 1 giá trị  $\Delta G_s$  (cùng chiều), thể hiện qua công thức :

$$\Delta G_s = \Delta G = \sum_{i=1}^n (Q_{i1} \times P_{ki}) \times (H_1 - H_k) = \Delta H \cdot \sum Q_{1i} \cdot P_{kI}$$

$\Delta G_s$ : Mức tăng giảm của giá trị sản xuất sản phẩm

Q<sub>1i</sub> : Số lượng thực tế của sản phẩm có thứ hạng i

P<sub>kI</sub> : Là đơn giá kế hoạch của sản phẩm có thứ hạng cao nhất.

Qua công thức trên cho thấy cùng một khối lượng sản xuất, nếu ta tăng được hệ số phẩm cấp bình quân sẽ làm tăng được giá trị sản xuất. Do vậy, nâng cao chất lượng sản xuất sản phẩm đồng thời có nghĩa là nâng cao giá trị sản xuất.

**Ví dụ** : với số liệu ở ví dụ trên, ta có :

$$\overline{H_k} = \frac{700.000 \times 30.000 + 300.000 \times 24.000}{1.000.000 \times 30.000} = 0,940$$

$$\overline{H_1} = \frac{750.000 \times 30.000 + 450.000 \times 24.000}{1.200.000 \times 30.000} = 0,925$$

$$\Delta G_s = (0,925 - 0,940) \times 1.200.000 \times 30.000 = -540.000.000 \text{ đ}$$

\* Nhận xét : Như vậy, hệ số phẩm cấp bình quân giảm. Chứng tỏ chất lượng sản phẩm giảm làm cho giá trị sản xuất giảm 540.000 đ. Có thể do chất lượng nguyên vật liệu, do trang bị máy móc thiết bị sản xuất, do đặc điểm quy trình sản xuất sản phẩm hoặc do tay nghề của công nhân mà có những mặt hàng sản xuất ra được chia làm nhiều thứ hạng khác nhau. Sản phẩm có thứ hạng thấp, kém sản phẩm có thứ hạng cao cả về công dụng, thẩm mỹ và các tiêu chuẩn cơ lí hóa cho nên giá bán sẽ thấp hơn. Từ đó làm giảm giá trị sản xuất và doanh lợi của doanh nghiệp. Vì vậy, doanh nghiệp cần có biện pháp để nâng cao chất lượng sản phẩm cụ thể là tăng sản phẩm có thứ hạng chất lượng cao, giảm sản phẩm có thứ hạng chất lượng thấp.

+ **Chỉ tiêu đơn giá bán bình quân (P)**

(Áp dụng phương pháp bình quân gia quyền)

$$\overline{P} = \frac{\sum Q_i \cdot P_{ki}}{\sum Q_i}$$

Ta có  $P \leq P_{KI}$

Khi  $P = P_{KI} \Rightarrow$  khi toàn bộ sản phẩm sản xuất đều là loại I

Khi P càng tiến gần về đơn giá bán loại I thì chất lượng sản xuất sản phẩm càng tăng.

Phương pháp phân tích: dùng phương pháp so sánh

$$\Delta P = P_1 - P_k$$

$\Delta P > 0$  : chất lượng sản xuất sản phẩm tăng lên so với kỳ so sánh

$\Delta P < 0$  : chất lượng sản xuất sản phẩm giảm xuống so với kỳ so sánh

$\Delta P = 0$  : chất lượng sản xuất sản phẩm không đổi so với kỳ so sánh

$\Rightarrow$  Chất lượng sản xuất sản phẩm thay đổi làm cho giá trị SX sản phẩm thay đổi 1 lượng:

$$\Delta G_s = \Delta P \cdot \sum Q_{li}$$

$$\text{Lưu ý: } H_{CL} \times P_{KI} = H = \frac{\sum Q_i \times P_{ki}}{\sum Q_i \times P_{kI}} \times P_{KI} = P$$

### 3.1.2. Phân tích tình hình sai hỏng sản phẩm trong sản xuất ( sản phẩm chỉ có một thứ hạng sản phẩm)

\* **Nội dung phân tích :**

Do đặc điểm sản xuất của sản phẩm nên bên cạnh các sản phẩm có phân chia thành thứ hạng chất lượng lại có những sản phẩm không thể phân chia thành thứ hạng được mà chỉ có sản phẩm đủ tiêu chuẩn và sản phẩm hỏng, phế phẩm ( như các doanh nghiệp sản xuất đồng hồ điện, nồi hơi, máy công cụ, thiết bị điện tử, thiết bị có độ chính xác cao...). Sản phẩm hỏng càng nhiều thì chi phí mất đi cho các sản phẩm này càng gia tăng, sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến tình hình doanh lợi của doanh nghiệp. Trong trường hợp này, để đánh giá chất lượng sản xuất sản phẩm người ta sử dụng chỉ tiêu tỷ lệ sai hỏng (tỷ lệ phế phẩm, tỷ lệ sản phẩm hỏng...).

**\* Chỉ tiêu phân tích**

- **Chỉ tiêu tỷ lệ sai hỏng cá biệt:** Là chỉ tiêu tỷ lệ sai hỏng tính riêng cho từng sản phẩm, Ký hiệu ts

+ **Nếu tính bằng thước đo hiện vật**

**Công thức tính :**

$$\text{Tỷ lệ sai hỏng cá biệt (ts hv)} = \frac{\text{Số lượng sản phẩm hỏng}}{\text{Tổng số sản phẩm sản xuất ra}} \times 100\%$$

Với tổng số sản phẩm sản xuất = thành phẩm + sản phẩm hỏng

Sản phẩm hỏng bao gồm:

Sản phẩm hỏng có thể sửa chữa được: là những sản phẩm có những sai sót về mặt kỹ thuật nhưng những sai sót đó có thể sửa chữa được hay chi phí sửa chữa đó nhỏ hơn chi phí chế tạo ra sản phẩm mới.

Sản phẩm hỏng không thể sửa chữa được: là những sản phẩm có những sai sót về mặt kỹ thuật nhưng những sai sót đó không thể sửa chữa được hay chi phí sửa chữa đó lớn hơn chi phí chế tạo ra sản phẩm mới.

**Ý nghĩa chỉ tiêu:** Chỉ tiêu này cho biết sản phẩm hỏng chiếm bao nhiêu % trong tổng số sản phẩm sản xuất ra. Khi so sánh chỉ tiêu này giữa kì thực tế với kỳ gốc nếu trị số của chỉ tiêu càng lớn thì chất lượng sản xuất sản phẩm càng kém và ngược lại.

**Ưu điểm:** đơn giản, dễ tính toán, cho thấy rõ số lượng sản phẩm hỏng chiếm trong tổng số sản phẩm sản xuất.

**Nhược điểm:** phạm vi tính toán hẹp, chỉ áp dụng cho từng mặt hàng, không đánh giá chung được khi DN sản xuất nhiều loại sản phẩm và không phản ánh được tình hình chi phí mất đi vì sản phẩm hỏng.

+ **Nếu tính bằng thước đo giá trị:**

**Tỷ lệ sai hỏng cá biệt ( ts):**

a. Tính riêng cho từng sản phẩm

**Công thức tính**

$$\text{Tỷ lệ sai hỏng cá biệt (ts)} = \frac{\text{Chi phí thiệt hại về sản phẩm hỏng của Sp}}{\text{Chi phí sản xuất SP i}} \times 100\%$$

$$\text{Hay là: } t_s = \frac{C_{SHi}}{C} \times 100\% = \frac{C_{SX} + C_{SC}}{C} \times 100\%$$

Trong đó:

$C_{SHi}$ : chi phí thiệt hại về sản phẩm hỏng của sản phẩm i

$C_{SX}$ : chi phí sản xuất sản phẩm hỏng không thể sửa chữa được.

$C_{SC}$ : chi phí sửa chữa sản phẩm hỏng có thể sửa chữa được.

C: chi phí sản xuất toàn bộ sản phẩm (bao gồm cả sản phẩm hỏng)

\* Lưu ý: chi phí sản xuất toàn bộ sản phẩm (C ) có thể thay thế bằng giá thành sản xuất sản phẩm (Z)

**Ý nghĩa chỉ tiêu:** Chỉ tiêu này phản ánh trong 100 đồng giá thành của sản phẩm i có bao nhiêu đồng chi phí sai hỏng hay phần chi phí bị mất do sản phẩm sai hỏng bằng bao nhiêu % so với giá thành sản xuất.

Nếu tsi lớn thì chất lượng sản xuất sản phẩm càng kém và ngược lại. Chỉ tiêu này phản ánh chính xác hơn nhưng nó cũng chỉ tính cho từng loại sản phẩm, không tính chung cho tất cả các loại sản phẩm.

b- Trường hợp tính chung cho toàn bộ sản phẩm

+ **Chỉ tiêu tỷ lệ sai hỏng bình quân (T):** Là chỉ tiêu tính tổng hợp toàn bộ chi phí về sản phẩm hỏng so với tổng giá thành sản phẩm sản xuất của tất cả các loại sản phẩm.

**Công thức tính:**

$$T_s = \frac{\text{Tổng chi phí về các loại sản phẩm hỏng}}{\text{Tổng giá thành sản xuất toàn bộ sản phẩm}} \times 100\%$$

Hay

$$T_s = \frac{\sum C_{SHi}}{\sum C_i} \times 100\%$$

Do  $C_{SHi} = C_i \cdot t_{si}$

$$\Rightarrow T_s = \frac{\sum C_i \cdot t_{si}}{\sum C_i} \times 100\%$$

$C_i$

Đặt  $K_i = \frac{C_i}{\sum C_i} \times 100\%$  : Tỷ trọng của sản phẩm i trong tổng sản phẩm sản xuất.

$$\rightarrow T_s = \sum K_i \cdot t_{si}$$

Do vậy tỷ lệ sai hỏng bình quân chịu ảnh hưởng của 2 nhân tố:

+ Kết cấu của sản phẩm sản xuất ( tỷ trọng về giá thành sản xuất của từng loại sản phẩm), kí hiệu  $K_i$

+ Tỷ lệ sai hỏng cá biệt của sản phẩm i ( được tính ở \*), kí hiệu  $t_s$

**Phương pháp phân tích**

+ Khi đánh giá chất lượng sản xuất của từng mặt hàng, cần dựa vào tỷ lệ sai hỏng cá biệt, so sánh tỷ lệ sai hỏng cá biệt giữa kì thực tế với kỳ gốc, tỷ lệ sai hỏng càng thấp thể hiện chất lượng sản phẩm càng tăng. Tỷ lệ này có thể tính bằng hiện vật hoặc giá trị.

+ Khi đánh giá chất lượng sản xuất sản phẩm chung của toàn doanh nghiệp, cần dựa vào chỉ tiêu tỷ lệ sai hỏng bình quân, so sánh tỷ lệ sai hỏng bình quân giữa kì thực tế và kì gốc, nếu tỷ lệ này càng giảm thì chất lượng càng tăng và ngược lại.

**Chỉ tiêu phân tích:**

-Tỷ lệ sai hỏng bình quân ở kỳ kế hoạch:  $T_{sk} = \sum K_{ki} \cdot t_{ski}$

-Tỷ lệ sai hỏng bình quân thực tế ( Kỳ phân tích):  $T_{s1} = \sum K_{1i} \cdot t_{s1i}$

**Đối tượng phân tích :**  $\Delta T = T_{s1} - T_{sk}$

**Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố:** áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn. Ta có:

+Ảnh hưởng của kết cấu sản phẩm sản xuất ( $\Delta_k T_s$ )

$$\Delta_k T_s = \sum K_1 \cdot t_{sk} - \sum K_k \cdot t_{sk} = \sum K_1 \cdot t_{sk} - T_{sk}$$

+Ảnh hưởng của tỷ lệ sai hỏng cá biệt ( $\Delta_t T_s$ )

$$\Delta_t T_s = \sum K_1 \cdot t_{s1} - \sum K_1 \cdot t_{sk} = T_{s1} - \sum K_1 \cdot t_{sk}$$

+Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng :  $\Delta T_s = \Delta_k T_s + \Delta_t T_s$

**Đánh giá**

Lưu ý: chỉ số 1 là kỳ phân tích, 0 là kỳ gốc, k : kỳ kế hoạch)

Bằng cách loại trừ ảnh hưởng của từng nhân tố ta xác định và đánh giá chính xác hơn chất lượng sản phẩm sản xuất của doanh nghiệp.

**Ví dụ:** Tại 1 DNSX trong tháng 1/N có tình hình như sau

| Sản phẩm | Giá thành sản xuất |         | Chi phí sai hỏng |         |
|----------|--------------------|---------|------------------|---------|
|          | Kế hoạch           | Thực tế | Kế hoạch         | Thực tế |
| A        | 30.000             | 21.000  | 1.500            | 1.092   |
| B        | 20.000             | 39.000  | 600              | 1.209   |

**Yêu cầu:** Phân tích chất lượng sản xuất sản phẩm của đơn vị.

**Bảng phân tích chất lượng sản xuất sản phẩm**

| Sản phẩm    | Kế hoạch      |             |                  |                | Thực tế       |             |                  |                |
|-------------|---------------|-------------|------------------|----------------|---------------|-------------|------------------|----------------|
|             | Z             | Tỉ trọng    | Chi phí sai hỏng | Tỷ lệ sai hỏng | Z             | Tỉ trọng    | Chi phí sai hỏng | Tỷ lệ sai hỏng |
| 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%           |
| <b>Tổng</b> | <b>50.000</b> | <b>100%</b> | <b>2.100</b>     | <b>4,2%</b>    | <b>60.000</b> | <b>100%</b> | <b>2.301</b>     | <b>3,835%</b>  |

-Đối tượng phân tích:  $\Delta T_S = T_{S1} - T_{Sk} = 3,835\% - 4,2\% = -0,365\%$

-Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố:

+Ảnh hưởng của kết cấu sản phẩm sản xuất ( $\Delta_k T$ )

$$\Delta_k T_S = \sum K_{li} \cdot t_{kSi} - T_{Sk} = (35\% \cdot 5\%) + (65\% \cdot 3\%) - 4,2\% = -0,5\%$$

+Ảnh hưởng của tỷ lệ sai hỏng cá biệt ( $\Delta_t T_S$ )

$$\Delta_t T_S = T_{S1} - \sum K_{li} \cdot t_{ski} = 3,835\% - (35\% \cdot 5\%) + (65\% \cdot 3\%) = +0,135\%$$

+Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng :

$$\Delta T_S = \Delta_k T_S + \Delta_t T_S = -0,5\% + 0,135\% = -0,365\%$$

**-Đánh giá:**

+Ta nhận thấy nhân tố kết cấu thay đổi làm giảm tỷ lệ sai hỏng bình quân 0,5%, cụ thể:

\*Tăng tỷ trọng SXSP B từ 40% =>65% là sản phẩm có tỷ lệ sai hỏng thấp

\*Giảm tỷ trọng SXSP A từ 60% =>35% là sản phẩm có tỷ lệ sai hỏng cao

Đây là nhân tố khách quan, không ảnh hưởng đến chất lượng quá trình sản xuất. Đây có thể là do nhu cầu của thị trường thay đổi nên doanh nghiệp thay đổi tỷ trọng sản xuất sản phẩm để hợp với thị hiếu khách hàng....

+Do tỷ lệ sai hỏng cá biệt của từng sản phẩm đều tăng so với kế hoạch, cụ thể:

\*sản phẩm A từ 5%=>5,2%

\*sản phẩm B từ 3%=>3,1%

Do vậy tỷ lệ sai hỏng bình quân tăng và kéo theo chất lượng SXSP kém. Có thể là do máy móc và thiết bị sản xuất lạc hậu hoặc kỹ năng quản lý của đơn vị yếu kém đã dẫn đến kết quả trên.DN cần tìm rõ nguyên nhân để chấn chỉnh kịp thời.

**Ví dụ:** Một doanh nghiệp có tình hình về chi phí sản phẩm hỏng như sau:

| Tên sản phẩm | Giá thành sản xuất (Tr.đ) |         | Chi phí về sản phẩm hỏng (Tr.đ) |         | Tỷ lệ sai hỏng (%) |         |
|--------------|---------------------------|---------|---------------------------------|---------|--------------------|---------|
|              | Năm trước                 | Năm nay | Năm trước                       | Năm nay | Năm trước          | Năm nay |
| 1            | 2                         | 3       | 4                               | 5       | 6=4/2              | 7=5/3   |
| A            | 100                       | 300     | 2                               | 6,9     | 2%                 | 2,3%    |
| B            | 200                       | 300     | 10                              | 15      | 5%                 | 5%      |
| <b>Tổng</b>  | 300                       | 600     | 12                              | 21,9    | 4%                 | 3,65%   |

Ta có:  $T_{s1} = 3,65\%$  ;  $T_{s0} = 4\%$

Đối tượng phân tích:  $\Delta T = T_{s1} - T_{s0} = 3,65\% - 4\% = - 0,35\%$

Nhìn vào tỷ lệ sai hỏng cá biệt, chất lượng sản phẩm năm nay kém hơn năm trước. Nhưng nhìn vào tỷ lệ sai hỏng bình quân chất lượng sản phẩm tốt hơn. Do vậy, cần phân tích ảnh hưởng của từng nhân tố đến chất lượng sản phẩm:

- Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu:

$$\begin{aligned}\Delta T(k) &= \sum k_{1i} \times t_{s_{0i}} - \sum k_{0i} \times t_{s_{0i}} \\ &= \frac{300 \times 2\%}{600} + \frac{300 \times 5\%}{600} - 4\% = - 0,5\%\end{aligned}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố tỷ lệ sai hỏng cá biệt:

$$\Delta T(t) = \sum k_{1i} t_{s_{1i}} - \sum k_{1i} t_{s_{0i}} = 3,65\% - 3,5\% = + 0,15\%$$

Tổng hợp lại:  $\Delta T_s = \Delta T_s(k) + \Delta T_s(t) = - 0,5\% + 0,15\% = - 0,35\%$

**Kết luận:** Tỷ lệ sai hỏng bình quân năm nay giảm so với năm trước là do kết cấu mặt hàng sản xuất thay đổi làm giảm 0,5%, trong khi tỷ lệ sai hỏng cá biệt gia tăng làm tăng 0,15%. Vậy chất lượng sản phẩm năm nay kém hơn năm trước. Doanh nghiệp cần tìm rõ nguyên nhân để có biện pháp kịp thời.

### 3. 2. Phân tích chất lượng sản phẩm

#### 3.2.1. Các quan điểm về chất lượng sản phẩm

Khi nói về chất lượng sản phẩm có nhiều quan điểm khác nhau:

- Quan điểm hướng vào sản phẩm: Sản phẩm có chất lượng cao là sản phẩm có những đặc trưng, thuộc tính có thể đo lường ở mức độ cao.
- Quan điểm hướng vào người tiêu dùng: Sản phẩm có chất lượng cao là sản phẩm thỏa mãn nhu cầu người sử dụng.
- Quan điểm hướng vào quá trình sản xuất: Quá trình sản xuất đáp ứng được yêu cầu kỹ thuật đặt ra thì chất lượng sản phẩm được đánh giá là có chất lượng tốt.
- Quan điểm hướng vào giá trị: Quan điểm này nhấn mạnh đến yếu tố giá.

Do có nhiều cách tiếp cận trên, nên chất lượng sản phẩm không chỉ đơn thuần là kết quả của quá trình sản xuất, mà còn liên quan đến toàn bộ quá trình hoạt động của doanh nghiệp.

#### 3.2.2. Nội dung phương pháp phân tích chất lượng sản phẩm

Từ các quan điểm trên có thể nêu một số nội dung về phân tích chất lượng sản phẩm:

- Phân tích các thông số kỹ thuật phản ánh chất lượng sản phẩm
- Phân tích các thông tin thu thập được từ thị trường

## B. Câu hỏi và bài tập

### Câu hỏi

1. Trình bày nội dung và ý nghĩa của phân tích kết quả sản xuất
2. Trình bày các chỉ tiêu phân tích kết quả sản xuất về mặt khối lượng
3. Trình bày chỉ tiêu phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu (Phân tích kết quả sản xuất theo mặt hàng)
4. Trình bày chỉ tiêu Phân tích thứ hạng chất lượng sản phẩm
5. Trình bày chỉ tiêu phân tích tình hình sai hỏng sản phẩm trong sản xuất

### Bài tập

**Bài 1.** Có tài liệu về tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp X như sau:

| Sản phẩm | Số lượng sản phẩm sản xuất (sp) |         | Đơn giá cố định |
|----------|---------------------------------|---------|-----------------|
|          | Kế hoạch                        | Thực tế | (đồng/sp)       |
| A        | 9.800                           | 11.000  | 31.000          |
| B        | 9.000                           | 9.500   | 20.000          |
| C        | 8.500                           | 8.000   | 16.000          |

**Yêu cầu:** Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất về khối lượng toàn doanh nghiệp.

**Bài 2.** Tình hình sản xuất và giá thành sản phẩm của một doanh nghiệp X như sau:

| Sản phẩm | Số lượng sản phẩm sản xuất (cái) |           | Đơn giá cố định<br>(ngàn đồng) |
|----------|----------------------------------|-----------|--------------------------------|
|          | Kế hoạch                         | Thực hiện |                                |
| A        | 1400                             | 2000      | 15                             |
| B        | 400                              | 600       | 10                             |
| C        | 800                              | 500       | 7                              |

**Yêu cầu:** Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất về khối lượng toàn doanh nghiệp.

### C. Ghi nhớ

**Phân tích kết quả sản xuất trong** doanh nghiệp là một đánh giá, phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch sản xuất, tốc độ tăng trưởng sản phẩm, qua đó tăng cường công tác quản lý sản xuất cho phù hợp với nhu cầu của thị trường. Phân tích kết quả sản xuất còn đánh giá chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp theo như mục tiêu đã đặt ra. Phân tích kết quả sản xuất còn phát hiện ra các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả sản xuất, qua đó có biện pháp để khai thác các nhân tố tích cực và giảm thiểu tác động của các nhân tố tiêu cực trong hoạt động sản xuất của doanh nghiệp.

## **CHƯƠNG 4**

### **PHÂN TÍCH CHI PHÍ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM**

#### **Giới thiệu:**

Phân tích chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm hai chỉ tiêu phản ánh một cách tổng quát các mặt kinh tế, kỹ thuật, tổ chức sử dụng tài nguyên của doanh nghiệp. Vì vậy, phân tích chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm có ý nghĩa rất lớn trong quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh.

#### **Mục tiêu:**

- Trình bày được các chỉ tiêu phân tích chi phí sản xuất kinh doanh
- Trình bày được chỉ tiêu phân tích khái quát giá thành, tình hình hoàn thành kế hoạch giá thành
- Trình bày được chỉ tiêu phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch hạ thấp giá thành trong doanh nghiệp
- Đánh giá được ý nghĩa các chỉ tiêu phân tích giá thành, chi phí trong sản xuất của doanh nghiệp

#### **A. Nội dung:**

##### **1. Ý nghĩa và nội dung phân tích chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm**

###### **1.1. Ý nghĩa**

Chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm là hai chỉ tiêu phản ánh một cách tổng quát các mặt kinh tế, kỹ thuật, tổ chức sử dụng tài nguyên của doanh nghiệp.

Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố trong đó có nhân tố bên trong và nhân tố bên ngoài, nhân tố chủ quan và nhân tố khách quan. Xét theo tính hệ thống của toàn bộ quá trình kinh doanh, chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm còn là yếu tố ảnh hưởng đến giá đầu ra của doanh nghiệp, quyết định đến lợi nhuận, hay lâu dài hơn là sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Vì vậy, phân tích chi phí sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm có ý nghĩa rất lớn trong quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh:

- Là cơ sở để kiểm soát tình hình chi phí tại từng bộ phận kinh doanh, từng loại chi phí, là cách tốt nhất để biết nguyên nhân và nhân tố làm biến động chi phí, ảnh hưởng tới giá thành.
- Là cơ sở để đánh giá tình hình thực hiện các chế độ tài chính của Nhà nước liên quan đến chi phí, xây dựng giá bán cũng như các phương án đầu tư của đơn vị.

###### **1.2. Nội dung phân tích**

Với những ý nghĩa trên, nội dung phân tích của chương này gồm các vấn đề:

- Phân tích chi phí sản xuất kinh doanh
- Phân tích chung tình hình thực hiện kế hoạch giá thành sản phẩm
- Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành của những sản phẩm so sánh được
- Phân tích chi phí trên 1.000đ sản lượng hàng hoá
- Phân tích các khoản mục chi phí giá thành

##### **2. Phân tích chi phí sản xuất kinh doanh**

###### **2.1. Phân tích cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố**

Chi phí sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp bao gồm rất nhiều loại, phát sinh tại nhiều bộ phận khác nhau theo những mức tiêu khác nhau. Xét theo nội dung kinh tế chi phí sản xuất kinh doanh bao gồm các yếu tố như sau:

- Chi phí nguyên liệu, vật liệu: Toàn bộ giá trị nguyên liệu, vật liệu, phụ tùng thay thế, nhiên liệu, công cụ dùng cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Chi phí nhân công: Toàn bộ chi phí tiền lương, các khoản trích theo lương tính vào chi phí sản xuất kinh doanh.
- Chi phí khấu hao TSCĐ: Chi phí khấu hao toàn bộ TSCĐ của doanh nghiệp dùng trong sản xuất kinh doanh.
- Chi phí dịch vụ mua ngoài: Các chi phí dịch vụ được cung cấp từ các đơn vị khác để phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh như điện, nước, điện thoại,...
- Chi phí khác bằng tiền: Các chi phí khác như chi phí hội nghị, tiếp khách, mua bảo hiểm,...

Phân tích cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh nhằm xác định tỷ trọng của từng yếu tố chi phí trong tổng chi phí sản xuất kinh doanh, qua đó có đánh giá sơ bộ về đặc trưng chi phí của doanh nghiệp. Cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh tùy thuộc vào đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của từng ngành sản xuất và mức độ hoạt động, công tác đầu tư của doanh nghiệp.

+ **Ví dụ:** Bảng số liệu dưới đây minh họa nội dung phân tích

**Bảng phân tích chi phí sản xuất kinh doanh**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

| Yếu tố chi phí              | Kế hoạch     |             | Thực tế      |             | Chênh lệch |       |
|-----------------------------|--------------|-------------|--------------|-------------|------------|-------|
|                             | Mức          | Tỷ trọng    | Mức          | Tỷ trọng    | Mức        | %     |
| A                           | 1            | 2           | 3            | 4           | 5=3-1      | 6=4-2 |
| - Chi phí nguyên liệu       | 115          | 5,09        | 140          | 5,81        | +25        | +0,72 |
| - Chi phí nhân công         | 85           | 3,76        | 95           | 3,94        | +10        | +0,18 |
| - Chi phí khấu hao TSCĐ     | 1.250        | 55,31       | 1.350        | 55,99       | +100       | +0,68 |
| - Chi phí dịch vụ mua ngoài | 690          | 30,53       | 720          | 29,86       | +30        | -0,67 |
| - Chi phí khác bằng tiền    | 86           | 3,81        | 106          | 4,40        | +20        | +0,89 |
| <b>Tổng cộng</b>            | <b>2.260</b> | <b>100%</b> | <b>2.411</b> | <b>100%</b> |            |       |

Với cách phân tích như trên, có thể đánh giá trình độ trang bị cơ sở vật chất của doanh nghiệp, phát hiện ra những yếu tố chi phí, quy ra sự biến động phí của doanh nghiệp. Qua đó có hướng đi sâu phân tích một số yếu tố chi phí cụ thể.

Chẳng hạn với số liệu bảng tính trên cho thấy chi phí khấu hao và chi phí dịch vụ mua ngoài chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu chi phí, mỗi loại trên thực tế chiếm 55,99% và 29,86% trong tổng chi phí và biến động không đáng kể so với kế hoạch, trong khi các chi phí vật liệu, nhân công chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng chi phí. Nếu doanh nghiệp hoạt động gần hết công suất TSCĐ thì có thể đánh giá đây là doanh nghiệp có yêu cầu rất lớn về đầu tư thiết bị cho hoạt động sản xuất kinh doanh và nhu cầu vật liệu, nhân công không đáng kể.

## 2.2. Phân tích chi phí theo cách ứng xử

- *Chi phí biến đổi:* Là những khoản chi phí thay đổi theo mối tương quan tỷ lệ với mức độ hoạt động của doanh nghiệp. Chi phí này xét về tổng số thay đổi tỷ lệ thuận trong một

phạm vi hoạt động, nhưng ngược lại chi phí này tính cho một đơn vị mức độ hoạt động thì lại không đổi, là một hằng số.

- *Chi phí cố định*: Là những chi phí về mặt tổng số không thay đổi khi mức độ hoạt động thay đổi trong một phạm vi hoạt động nào đó như chi phí khấu hao TSCĐ, tiền thuê nhà, quảng cáo... Vì tổng số không thay đổi nên khi gia tăng mức độ hoạt động thì phần chi phí cố định tính trên một đơn vị mức độ hoạt động sẽ giảm dần và ngược lại.

- *Chi phí hỗn hợp*: Là những chi phí vừa bao gồm yếu tố chi phí biến đổi và chi phí cố định pha trộn lẫn nhau. Ở một mức độ hoạt động căn bản chi phí hỗn hợp thể hiện đặc điểm của chi phí cố định, ở một mức độ hoạt động khác chúng lại thể hiện đặc điểm của chi phí biến đổi.

**Chỉ tiêu phân tích** : Chi phí biến đổi và chi phí cố định

**Phương pháp phân tích**: Phương pháp so sánh

**Nội dung**:

- *Phân tích cơ cấu giữa chi phí biến đổi và chi phí cố định*:

Khi phân tích nội dung này luôn gắn liền với những mức sản xuất và tiêu thụ. Trong một phạm vi hoạt động, khi số lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ của doanh nghiệp càng tăng thì tỷ trọng định phí giảm dần, lợi nhuận của doanh nghiệp càng tăng và ngược lại. Doanh nghiệp nào có tỷ trọng định phí cao sẽ có tốc độ gia tăng lợi nhuận lớn khi số lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ tăng. Vì vậy, cơ cấu định phí là đòn bẩy kích thích gia tăng lợi nhuận.

- *Phân tích cơ cấu của từng yếu tố thuộc chi phí biến đổi*

Việc phân tích này sẽ cho thấy loại biến phí gì, phát sinh ở khâu nào, bộ phận nào ảnh hưởng đến tổng biến phí, qua đó chỉ ra khả năng cắt giảm từng yếu tố biến phí nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

- *Phân tích cơ cấu của từng yếu tố thuộc chi phí cố định*

Xét theo khả năng kiểm soát thì chi phí cố định chia thành chi phí cố định bắt buộc và tùy ý. Việc phân tích cơ cấu chi phí biến đổi sẽ cho thấy tỷ trọng của từng loại chi phí trong tổng chi phí cố định. Nếu chi phí bắt buộc chiếm tỷ trọng lớn thì doanh nghiệp cần phải nỗ lực gia tăng sản lượng sản xuất và tiêu thụ trong phạm vi năng lực kinh doanh để làm giảm định phí đơn vị sản phẩm. Nếu chi phí tùy ý chiếm tỷ trọng lớn thì cần rà soát lại nội dung của từng loại chi phí tùy ý để có hướng cắt giảm nhưng vẫn đạt được mục tiêu đề ra.

Ngoài ra: Dùng để lập dự toán, phân tích chi phí, phân tích mối quan hệ chi phí - sản lượng - lợi nhuận. Việc phân tích cơ cấu chi phí theo cách ứng xử chỉ ra cho doanh nghiệp cơ hội cắt giảm định phí, biến phí, khai thác các năng lực của doanh nghiệp để tăng lợi nhuận.

### **2.3. Phân tích cơ cấu giữa chi phí sản phẩm và chi phí thời kỳ**

- *Chi phí sản phẩm*: Là những chi phí phát sinh hình thành nên sản phẩm phục vụ cho hoạt động tiêu thụ hay nói cách khác là những chi phí tạo nên giá trị và giá trị sử dụng của phẩm. Bao gồm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung.

- *Chi phí thời kỳ*: Là chi phí phát sinh trong kỳ phục vụ cho hoạt động tiêu thụ và quản lý điều hành chung toàn doanh nghiệp hay cách khác là những chi phí phát sinh gắn liền doanh thu và cần thiết để duy trì hoạt động của doanh nghiệp. Bao gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

**Chỉ tiêu phân tích:** Chi phí sản phẩm và chi phí thời kỳ

**Phương pháp phân tích:** Phân tích cơ cấu chi phí sản phẩm và chi phí thời kỳ được thực hiện theo hai nội dung sau:

- Xác định tỷ trọng của từng loại chi phí trong tổng chi phí. Nếu tỷ trọng chi phí thời kỳ trong tổng chi phí có khuynh hướng tăng trong nhiều kỳ thể hiện doanh nghiệp đang gia tăng chi phí cho các hoạt động tiêu thụ và quản lý chung. Để đánh giá tính hợp lý cần xem xét cơ cấu của từng loại chi phí thời kỳ và liên hệ với tình hình tăng trưởng tiêu thụ.

- Xác định tỷ lệ giữa chi phí sản phẩm, chi phí thời kỳ trên doanh thu thuần. Chi phí sản phẩm với doanh thu thuần cũng chính là mối quan hệ giữa giá vốn hàng bán với doanh thu. Nếu tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần càng tăng qua nhiều kỳ thể hiện chi phí sản phẩm phát sinh theo chiều hướng bất lợi đối với doanh nghiệp. Ngược lại, nếu tỷ trọng này thấp, có chiều hướng giảm thì doanh nghiệp có điều kiện gia tăng chi phí thời kỳ theo các chương trình marketing của mình.

### 3. Phân tích giá thành sản phẩm

#### 3.1. Phân tích khái quát giá thành toàn bộ sản phẩm:

- **Mục đích:** Nhằm đánh giá khái quát sự biến động của giá thành sản phẩm do các nguyên nhân thuộc về trình độ quản lý chi phí của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, chỉ ra hướng đi sâu phân tích về giá thành của một loại sản phẩm nào đó.

- **Chỉ tiêu phân tích:** Tổng giá thành của từng sản phẩm và toàn bộ sản phẩm, giá thành đơn vị của từng sản phẩm.

- **Phương pháp phân tích:** So sánh giữa kỳ thực tế và kế hoạch của giá thành toàn bộ sản phẩm đã điều chỉnh theo sản lượng thực tế.

##### 3.1.1. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch giá thành

###### - Chỉ tiêu phân tích

- Mức thực hiện kế hoạch giá thành: (  $M_z$  )

$$M_z = \sum_{i=1}^n Q_{1i} \times Z_{1i} - \sum_{i=1}^n Q_{1i} \times Z_{ki}$$

Trong đó:  $Q_{1i}$ : Sản lượng sản xuất thực tế sản phẩm i

$Z_{1i}$ : Giá thành đơn vị thực tế sản phẩm i

$Z_{ki}$ : Giá thành đơn vị kế hoạch sản phẩm i

- Tỷ lệ phần trăm (%) thực hiện kế hoạch giá thành (  $T_z$  )

$$\text{Phần trăm hoàn thành kế hoạch giá thành ( } T_z \text{ )} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{1i} \times Z_{1i}}{\sum_{i=1}^n Q_{1i} \times Z_{ki}} \times 100\%$$

###### Đánh giá:

$M_z \leq 0$ ,  $T_z \leq 100\%$ : Doanh nghiệp hoàn thành thực hiện kế hoạch giá thành sản phẩm.

$M_z > 0$ ,  $T_z > 100\%$ : Doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch giá thành sản phẩm, doanh nghiệp thực hiện tốt nhiệm vụ hạ thấp giá thành

##### 3.1.2. Phân tích tình hình tăng ( giảm) giá thành

- Mức tăng ( giảm) giá thành (  $M_z'$  )

$$M_z' = \sum_{i=1}^n Q_{1i} \times Z_{1i} - \sum_{i=1}^n Q_{1i} \times Z_{0i}$$

- Tỷ lệ tăng (giảm) giá thành ( $T_z'$ )

$$\text{Tỷ lệ tăng (giảm) giá thành ( } T_z \text{ )} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{1i} \times Z_{1i}}{\sum_{i=1}^n Q_{1i} \times Z_{0i}} \times 100\%$$

**Đánh giá :**

$M_z' \leq 0, T_z' \leq 100\%$  : giá thành tăng lên hoặc không đổi so với kỳ gốc

$M_z' > 0, T_z' > 100\%$  : giá thành giảm so với kỳ gốc, doanh nghiệp đã tiết kiệm được chi phí

**Ví dụ:** Có tài liệu về tình hình giá thành của doanh nghiệp như sau:

| Sản phẩm | Giá thành đơn vị sản phẩm |          |         | Khối lượng SPSX |         |
|----------|---------------------------|----------|---------|-----------------|---------|
|          | Năm trước                 | Kế hoạch | Thực tế | Kế hoạch        | Thực tế |
| A        | 385                       | 380      | 390     | 300             | 320     |
| B        | 490                       | 485      | 480     | 200             | 300     |
| C        | 250                       | 250      | 240     | 400             | 360     |
| D        | -                         | 300      | 310     | 300             | 250     |

**Yêu cầu:** Phân tích tình hình biến động tổng giá thành toàn bộ sản phẩm

**Bảng phân tích tình hình biến động tổng giá thành (đvt: 1.000đ)**

| SP          | $Q_1.Z_0$      | $Q_1.Z_k$      | $Q_1.Z_1$      | $Q_1.Z_1 / Q_1.Z_k$ |               |
|-------------|----------------|----------------|----------------|---------------------|---------------|
|             |                |                |                | Mức                 | %             |
| A           | 123.200        | 121.600        | 124.800        | +3.200              | +2,63%        |
| B           | 147.000        | 145.500        | 144.000        | -1.500              | -1,03%        |
| C           | 90.000         | 90.000         | 86.400         | -3.600              | -4%           |
| D           | -              | 75.000         | 77.500         | +2.500              | +3,34%        |
| <b>Tổng</b> | <b>360.200</b> | <b>432.100</b> | <b>432.700</b> | <b>+600</b>         | <b>+0,14%</b> |

**Nhận xét:** - Doanh nghiệp đã không hoàn thành kế hoạch về chỉ tiêu giá thành. Tổng giá thành thực tế đã cao hơn so với kế hoạch đặt ra là 600.000 đồng, tương ứng tăng 0,14%. Doanh nghiệp cần kiểm soát, quản lý tốt khâu sản xuất như khâu cung ứng nguyên vật liệu đầu vào, nâng cao năng suất lao động của công nhân trực tiếp sản xuất,... Nguyên nhân giá thành thực tế cao hơn so với kế hoạch đặt ra là do các nguyên nhân về giá thành của sản phẩm có tỷ trọng chiếm lớn như sản phẩm A và C do đó đã làm cho tổng giá thành sản phẩm tăng lên.

**3.2. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch (nhiệm vụ) hạ giá thành của sản phẩm so sánh được**

**3.2.1.. Khái niệm sản phẩm so sánh được và sản phẩm không so sánh được**

Sản phẩm của doanh nghiệp chia làm hai bộ phận: sản phẩm so sánh được và sản phẩm không so sánh được.

- *Sản phẩm so sánh được*: là sản phẩm đã sản xuất ở nhiều năm trước, sản phẩm này có quy trình công nghệ sản xuất tương đối ổn định, đơn vị đã tích lũy được kinh nghiệm trong quá trình sản xuất. Những sản phẩm này có đầy đủ tài liệu làm căn cứ so sánh và đánh giá.

- *Sản phẩm không so sánh được*: là những sản phẩm mới đưa vào sản xuất hoặc đưa vào sản xuất kỳ trước và quy trình sản xuất chưa ổn định, doanh nghiệp chưa có kinh nghiệm sản xuất, không có đầy đủ tài liệu để làm căn cứ để so sánh đánh giá.

Trong hai sản phẩm trên thì sản phẩm so sánh được chiếm tỷ trọng chủ yếu, hạ giá thành những sản phẩm này góp phần quyết định đến việc hạ giá thành sản phẩm chung của toàn doanh nghiệp.

### **3.2.2. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch nhiệm vụ hạ thấp giá thành của sản phẩm so sánh được**

#### **❖ Chỉ tiêu phân tích**

- *Xác định kế hoạch hạ giá thành* : Thể hiện thông qua các chỉ tiêu sau

+ Mức hạ giá thành kế hoạch: ( $M_k$ )

Là chênh lệch giữa toàn bộ giá thành kế hoạch so với kỳ kế hoạch. Ký hiệu:  $M_k$

$$M_k = \sum Q_{ki} Z_{ki} - \sum Q_{ki} Z_{0i} = \sum Q_{ki} (Z_{ki} - Z_{0i})$$

+ Tỷ lệ hạ giá thành kế hoạch ( $T_k$ ) :

Là số tỷ lệ phần trăm giữa mức hạ thấp giá thành kế hoạch với tổng giá thành kỳ trước tính theo sản lượng kế hoạch

$$T_k = \frac{\sum Q_{ki} (Z_{ki} - Z_{0i})}{\sum Q_{ki} Z_{0i}} = \frac{M_k}{\sum Q_{ki} Z_{0i}}$$

- *Thực tế hạ giá thành*: Thể hiện thông qua các chỉ tiêu sau

+Mức hạ giá thành thực tế: ( $M_1$ )

Là chênh lệch giữa toàn bộ giá thành thực tế so với kỳ trước. Ký hiệu:  $M_1$

$$M_1 = \sum Q_{1i} Z_{1i} - \sum Q_{1i} Z_{0i} = \sum Q_{1i} (Z_{1i} - Z_{0i})$$

+Tỷ lệ hạ giá thành thực tế ( $T_1$ ):

Là số tỷ lệ phần trăm giữa mức hạ thấp giá thành thực tế với tổng giá thành kỳ trước tính theo sản lượng thực tế. Tỷ lệ hạ thấp giá thành là chỉ tiêu phản ánh tốc độ hạ thấp giá thành của đơn vị.

$$T_1 = \frac{\sum Q_{1i} (Z_{1i} - Z_{0i})}{\sum Q_{1i} Z_{0i}} = \frac{M_1}{\sum Q_{1i} Z_{0i}}$$

#### **❖ Đối tượng phân tích** Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành

+Mức hạ giá thành:  $\Delta M = M_1 - M_k$

+ Tỷ lệ hạ thấp giá thành:  $\Delta T = T_1 - T_k$

#### **❖ Phương pháp phân tích**

Áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định các nhân tố ảnh hưởng, có 3 nhân tố ảnh hưởng:

- Số lượng sản phẩm sản xuất.

- Kết cấu sản phẩm sản xuất.

- Giá thành đơn vị sản phẩm.

❖ **Xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố**

**1. Nhân tố khối lượng sản phẩm sản xuất**

- Ảnh hưởng của nhân tố khối lượng SPSX đến mức hạ giá thành ( $\Delta_Q M$ )

$$\Delta_Q M = M_k \cdot T - M_k = M_k (T - 1)$$

$$\sum Q_1 \cdot Z_0$$

Với  $T = \frac{\sum Q_1 \cdot Z_1}{\sum Q_1 \cdot Z_0} \times 100\%$ : Tỷ lệ % hoàn thành kế hoạch SX sản phẩm

$$\sum Q_k \cdot Z_0$$

- Khối lượng SPSX không ảnh hưởng đến tỷ lệ hạ giá thành.

**2. Nhân tố kết cấu sản phẩm sản xuất**

- Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu SPSX đến mức hạ giá thành ( $\Delta_k M$ )

$$\Delta_k M = (\sum Q_1 \cdot Z_k - \sum Q_1 \cdot Z_0) - M_k \cdot T$$

- Ảnh hưởng của kết cấu SPSX đến tỷ lệ hạ giá thành ( $\Delta_k T$ )

$$\Delta_k M$$

$$\Delta_k T = \frac{\Delta_k M}{\sum Q_1 \cdot Z_0} \times 100\%$$

$$\sum Q_1 \cdot Z_0$$

**3. Nhân tố giá thành đơn vị sản phẩm**

- Ảnh hưởng của nhân tố giá thành đơn vị sản phẩm đến mức hạ giá thành ( $\Delta_Z M$ )

$$\Delta_Z M = M_1 - (\sum Q_1 \cdot Z_k - \sum Q_1 \cdot Z_0) = \sum Q_1 \cdot Z_1 - \sum Q_1 \cdot Z_k$$

- Ảnh hưởng của giá thành đơn vị sản phẩm đến tỷ lệ hạ giá thành ( $\Delta_Z T$ )

$$\Delta_Z M$$

$$\Delta_Z T = \frac{\Delta_Z M}{\sum Q_1 \cdot Z_0} \times 100\%$$

$$\sum Q_1 \cdot Z_0$$

**Ví dụ:** sử dụng lại ví dụ trên, hãy phân tích tình hình hạ thấp giá thành của sản phẩm so sánh được.

| SP          | $Q_k \cdot Z_0$ | $Q_k \cdot Z_k$ | $Q_1 \cdot Z_0$ | $Q_1 \cdot Z_k$ | $Q_1 \cdot Z_1$ |
|-------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| A           | 115.500         | 114.000         | 123.200         | 121.600         | 124.800         |
| B           | 98.000          | 97.000          | 147.000         | 145.500         | 144.000         |
| C           | 100.000         | 100.000         | 90.000          | 90.000          | 86.400          |
| <b>Tổng</b> | <b>313.500</b>  | <b>311.000</b>  | <b>360.200</b>  | <b>357.100</b>  | <b>355.200</b>  |

B1: Xác định nhiệm vụ hạ giá thành kế hoạch:

$$M_k = \sum Q_k \cdot Z_k - \sum Q_k \cdot Z_0 = 311.000 - 313.500 = -2.500$$

$$M_k = -2.500$$

$$T_k = \frac{M_k}{\sum Q_k \cdot Z_0} \times 100\% = \frac{-2.500}{313.500} \times 100\% = -0,797\%$$

$$\sum Q_k \cdot Z_0 = 313.500$$

B2: Xác định mức hạ giá thành thực tế đạt được

$$M_1 = \sum Q_1 \cdot Z_1 - \sum Q_1 \cdot Z_0 = 355.200 - 360.200 = -5.000$$

$$M_1 = -5.000$$

$$T_1 = \frac{M_1}{\sum Q_1 \cdot Z_0} \times 100\% = \frac{-5.000}{360.200} \times 100\% = -1,388\%$$

$$\sum Q_1 \cdot Z_0 = 360.200$$

B3: Xác định đối tượng phân tích:

$$\text{-Mức hạ giá thành: } \Delta M = M_1 - M_k = -5.000 - (-2.500) = -2.500$$

$$\text{-Tỷ lệ hạ giá thành: } \Delta T = T_1 - T_k = -1,388\% - (-0,797\%) = -0,591\%$$

#### B4: Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố

Nhân tố khối lượng sản phẩm sản xuất

-Ảnh hưởng của nhân tố khối lượng SPSX đến mức hạ giá thành ( $\Delta_QM$ )

$$\Delta_QM = M_k (T-1)$$

$$\text{Với } T = \frac{\sum Q_1.Z_0}{\sum Q_k.Z_0} \times 100\% = \frac{360.200}{313.500} \times 100\% = 114,9\%$$

$$\Rightarrow \Delta_QM = -2.500 (1,149 - 1) = -372,5$$

Nhân tố kết cấu sản phẩm sản xuất

-Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu SPSX đến mức hạ giá thành ( $\Delta_kM$ )

$$\Delta_kM = (\sum Q_1.Z_k - \sum Q_1.Z_0) - M_k.T = (357.100 - 360.200) - (-2.500) \times 1,149 = -227,5$$

-Ảnh hưởng của kết cấu SPSX đến tỷ lệ hạ giá thành ( $\Delta_kT$ )

$$\Delta_kT = \frac{\Delta_kM}{\sum Q_1.Z_0} \times 100\% = \frac{-227,5}{360.200} \times 100\% = -0,063\%$$

Nhân tố giá thành đơn vị sản phẩm

-Ảnh hưởng của nhân tố giá thành đơn vị sản phẩm đến mức hạ giá thành ( $\Delta_ZM$ )

$$\Delta_ZM = M_1 - (\sum Q_1.Z_k - \sum Q_1.Z_0) = \sum Q_1.Z_1 - \sum Q_1.Z_k = 355.200 - 357.100 = -1.900$$

-Ảnh hưởng của giá thành đơn vị sản phẩm đến tỷ lệ hạ giá thành ( $\Delta_ZT$ )

$$\Delta_ZT = \frac{\Delta_ZM}{\sum Q_1.Z_0} \times 100\% = \frac{-1.900}{360.200} \times 100\% = -0,527\%$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng

$$\Delta M = \Delta_QM + \Delta_kM + \Delta_ZM = -372,5 - 227,5 - 1.900 = -2.500$$

$$\Delta T = \Delta_kT + \Delta_ZT = -0,063\% - 0,527\% = -0,591\%$$

Nhận xét: Doanh nghiệp đã hoàn thành kế hoạch hạ thấp sản phẩm so sánh được.

Qua bảng phân tích ta thấy mức hạ tăng thêm 2500 và tỷ lệ hạ tăng 0,591% là do:

-Do khối lượng sản phẩm sản xuất tăng 14,9 % so với kế hoạch đặt ra làm cho mức hạ tăng thêm 372,4 nghìn đồng. Thể hiện doanh nghiệp đã làm tốt công tác sản xuất, tăng khối lượng sản phẩm sản xuất nhằm hạ giá thành sản phẩm. Đây là nhân tố tích cực.

-Do kết cấu sản phẩm thay đổi làm cho mức hạ tăng thêm 227,5 nghìn đồng tương ứng tỷ lệ hạ tăng thêm 0,063%. Đây là nhân tố khách quan, tùy thuộc vào nhu cầu của thị trường mà doanh nghiệp điều chỉnh ở khâu sản xuất. Cụ thể doanh nghiệp tăng tỷ trọng sản xuất sản phẩm A, B, giảm tỷ trọng sản xuất sản phẩm C.

-Do giá thành đơn vị sản phẩm thay đổi làm cho mức hạ tăng thêm 1.900 nghìn đồng, tỷ lệ hạ tăng thêm 0,527%. Điều này thể hiện nỗ lực của doanh nghiệp trong việc tiết kiệm định mức tiêu hao. Đây là nhân tố chủ yếu góp phần tăng mức hạ giá thành

### 3.3. Phân tích chi phí trên 1.000 đ sản phẩm hàng hóa

Nội dung phân tích này được áp dụng khi sản phẩm, hàng hóa của doanh nghiệp bao gồm sản phẩm so sánh được và sản phẩm không so sánh được.

+ **Chỉ tiêu phân tích:** Chi phí trên 1.000 đ sản phẩm hàng hóa (F):

$$F = \frac{\sum Q_i \times Z_i}{\sum Q_i \times P_i} \times 1.000$$

Trong đó: F là chi phí trên 1.000 đ sản phẩm hàng hóa.

$Q_i$  là số lượng sản phẩm loại i.

$Z_i$  là giá thành đơn vị sản phẩm loại i

$P_i$  là đơn giá bán sản phẩm loại i

Chỉ tiêu này thể hiện cứ trong một 1.000 đ sản phẩm hàng hóa thì chi phí chiếm bao nhiêu. Chỉ tiêu này càng cao thì khả năng sinh lời của doanh nghiệp càng thấp hay nói cách khác trình độ quản lý càng kém và ngược lại.

**+ Đối tượng phân tích:**  $\Delta F = F_1 - F_k$

**+ Phương pháp phân tích**

Áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định các nhân tố ảnh hưởng đối với chỉ tiêu phân tích. Các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu F:

- Số lượng sản phẩm.
- Kết cấu sản phẩm
- Giá thành đơn vị
- Đơn giá bán.

#### **Ảnh hưởng của nhân tố số lượng sản phẩm**

Khi nhân tố sản lượng sản phẩm thay đổi từ kỳ kế hoạch sang kỳ phân tích, giả sử các nhân tố khác không thay đổi thì chi phí trên 1.000 đ sản phẩm hàng hóa là:

$$F_{(Q)} = \frac{\sum Q_k \times t \times Z_k}{\sum Q_k \times t \times P_k} \times 1.000 = \frac{\sum Q_k \times Z_k}{\sum Q_k \times P_k} \times 1.000 = F$$

$$\Delta_Q F = \frac{\sum Q_k \times t \times Z_k}{\sum Q_k \times t \times P_k} \times 1.000 - \frac{\sum Q_k \times Z_k}{\sum Q_k \times P_k} \times 1.000 = 0$$

Vậy  $\Delta_Q F = 0$

- Trong đó t là % hoàn thành kế hoạch sản lượng.
- Như vậy, nhân tố sản lượng không ảnh hưởng đến chi phí trên 1.000 đ sản phẩm hàng hóa.

#### **Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm**

Khi nhân tố kết cấu thay đổi sang kỳ thực tế, giả sử các nhân tố khác không đổi thì chi phí trên 1.000 đ sản phẩm hàng hóa:

$$F_{(K)} = \frac{\sum Q_{1i} \times Z_{ki}}{\sum Q_{1i} \times P_{ki}} \times 1.000$$

Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu đối với chi phí trên 1.000 đ sản phẩm

$$\Delta_K F = F_{(K)} - F_{(Q)}$$

$$= \frac{\sum Q_{1i} \times Z_{ki}}{\sum Q_{1i} \times P_{ki}} \times 1.000 - \frac{\sum Q_{0i} \times Z_{0i}}{\sum Q_{0i} \times P_{0i}} \times 1.000$$

$$= \frac{\sum Q_{1i} \times Z_{ki}}{\sum Q_{1i} \times P_{ki}} \times 1.000 - F_k$$

#### Ảnh hưởng của nhân tố giá thành đơn vị

Khi nhân tố giá thành đơn vị thay đổi sang kỳ phân tích, giả sử các nhân tố khác không đổi thì chi phí trên 1.000 đ sản phẩm hàng hóa :

$$F_{(Z)} = \frac{\sum Q_{1i} \times Z_{1i}}{\sum Q_{1i} \times P_{ki}} \times 1.000$$

$$\Delta_Z F = F_{(Z)} - F_{(K)}$$

#### Nhân tố giá bán

Khi nhân tố giá bán thay đổi sang kỳ phân tích, giả sử các nhân tố khác không thay đổi, thì chi phí trên 1.000 đ sản phẩm hàng hóa:

$$F_{(P)} = \frac{\sum Q_{1i} \times Z_{1i}}{\sum Q_{1i} \times P_{1i}} \times 1.000 = F_1$$

$$\Delta_P F = F_{(P)} - F_{(Z)} = F_1 - \frac{\sum Q_{1i} \times Z_{1i}}{\sum Q_{1i} \times P_{ki}} \times 1.000$$

Cuối cùng tổng hợp ảnh hưởng của tất cả các nhân tố trên đối với chỉ tiêu phân tích.

### 3.4. Phân tích chung giá thành sản phẩm theo khoản mục

- **Mục đích:** Tìm hiểu các nhân tố ảnh hưởng đến biến động giá thành của một sản phẩm cụ thể nào đó.

- **Tài liệu phân tích:** Số liệu báo cáo giá thành theo khoản mục ở kỳ phân tích và kỳ gốc (thực tế kỳ trước, kế hoạch kỳ này và số liệu thực tế) và sản lượng ở kỳ phân tích.

- **Phương pháp phân tích:** Áp dụng phương pháp so sánh để đánh giá các yếu tố ảnh hưởng.

Ví dụ: Có tài liệu về giá thành đơn vị theo khoản mục của sản phẩm A tại một doanh nghiệp trong kỳ như sau:

| Khoản mục giá thành              | Giá thành đơn vị (đồng) |         |
|----------------------------------|-------------------------|---------|
|                                  | Kế hoạch                | Thực tế |
| 1. Chi phí nguyên liệu trực tiếp | 4.000                   | 3.800   |
| 2. chi phí nhân công trực tiếp   | 1.000                   | 1.050   |
| 3. Chi phí sản xuất chung.       | 3.000                   | 2580    |

Số lượng sản phẩm A sản xuất thực tế là 300 sản phẩm.

#### Bảng tính giá thành sản phẩm A theo khoản mục

Đơn vị tính: 1.000 đồng

| Khoản mục giá thành              | Tổng giá thành tính theo sản lượng thực tế |              | Chênh lệch  |               |
|----------------------------------|--------------------------------------------|--------------|-------------|---------------|
|                                  | Kế hoạch                                   | Thực tế      | Mức         | %             |
| 1. chi phí nguyên liệu trực tiếp | 1.200                                      | 1.140        | -60         | -5            |
| 2. Chi phí nhân công trực tiếp   | 300                                        | 315          | +15         | +5            |
| 3. Chi phí sản xuất chung        | 900                                        | 774          | -126        | -14           |
| <b>Tổng</b>                      | <b>2.400</b>                               | <b>2.229</b> | <b>-171</b> | <b>-7,125</b> |

Tổng giá thành sản xuất 300 sản phẩm kỳ này thấp hơn kế hoạch 171.000 đồng (tương ứng với tỷ lệ giảm 7,125%, Lý do do sự giảm này là do chi phí sản xuất chung giảm 126.000 đồng (tương ứng với tỷ lệ giảm 14%) và chi phí nguyên liệu trực tiếp giảm 60.000 đồng (5%). Trong khi đó chi phí nhân công trực tiếp tăng so với kế hoạch 15.000 đồng (tương ứng với tỷ lệ tăng 5%). Nếu khoản mục này không thay đổi so với kế hoạch thì giá thành sản phẩm sẽ giảm thêm 15.000 đồng. Cần tiếp tục đi sâu nghiên cứu từng khoản mục giá thành để có kết luận chính xác hơn về giá thành tại doanh nghiệp này.

#### 3.4.1 Phân tích khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp

+ **Chỉ tiêu phân tích:** Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp để sản xuất một loại sản phẩm được tính như sau:

$$C_v = \sum_{i=1}^n q_i m_i p_i - F$$

$C_v$ : Tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp để sản xuất loại sản phẩm cần nghiên cứu.

$q_i$ : Số lượng sản phẩm thực tế sản xuất cần phân tích

$m_i$ : Mức nguyên liệu tiêu hao loại  $i$  để sản xuất sản phẩm

$p_i$ : Đơn giá nguyên vật liệu  $i$

$F$ : Phế liệu thu hồi

$n$ : Số loại vật liệu sử dụng để sản xuất sản phẩm cần nghiên cứu

Trường hợp doanh nghiệp sản xuất nhiều loại sản phẩm khác nhau và cần tiến hành phân tích chi phí nguyên vật liệu trực tiếp cho tất cả sản phẩm đó thì:

$$C_v = \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n Q_{1j} M_{ij} G_{ij} - F_j$$

+ **Phương pháp phân tích:** Áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp.

Trường hợp doanh nghiệp trong kỳ sử dụng nguyên vật liệu thay thế cho nguyên vật liệu đã lập kế hoạch thì con số kế hoạch vẫn giữ nguyên và nguyên vật liệu thay thế sẽ được sử dụng để phân tích

$$+ \text{Đổi tượng phân tích: } \Delta C_v = C_{v1} - C_{vk} =$$

$$\left( \sum_{i=1}^n q_i m_{1i} p_{1i} - F_1 \right) - \left( \sum_{i=1}^n q_i m_{ki} p_{ki} - F_k \right) \frac{q_1}{q_k}$$

Các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu chi phí nguyên vật liệu trực tiếp

Mức hao phí nguyên liệu, vật liệu:

$$\Delta C_v(m) = \sum_{i=1}^n q_i (m_{1i} - m_{ki}) p_{ik}$$

Ảnh hưởng của đơn giá nguyên vật liệu:

$$\Delta C_v(p) = \sum_{i=1}^n q_i m_{1i} (p_{1i} - p_{ki})$$

Phế liệu thu hồi

$$\Delta C_v(F) = \frac{q_1}{(F_1 - F_k q_k)}$$

### 3.4.2. Phân tích khoản mục chi phí nhân công trực tiếp

Khoản mục chi phí tiền lương trực tiếp bao gồm hai khoản mục là tiền lương trực tiếp và các khoản trích theo lương. Trong đó các khoản trích theo lương tính theo tỷ lệ quy định của nhà nước và các yếu tố tác động đến khoản mục chi phí này cũng chính là các yếu tố tác động khoản mục của thời gian. Do đó khi phân tích chi phí nhân công trực tiếp người ta có thể phân tích riêng khoản mục tiền lương trực tiếp. Hiện nay việc tính lương trực tiếp của các doanh nghiệp là khác nhau vì vậy không có mô hình lựa phân tích chung cho tất cả các doanh nghiệp.

+ **Chỉ tiêu phân tích:** Về nguyên tắc, biến động của khoản mục này chịu ảnh hưởng bởi hai nhân tố: Lượng lao động hao phí và đơn giá lao động.

Giả sử doanh nghiệp sản xuất loại sản phẩm qua nhiều bước chế biến, thì chi phí nhân công trực tiếp cho sản phẩm đó được xác định như sau:

$$C_{nc} = \sum_{i=1}^n q_i \times m_i \times g_i$$

Trong đó:

$C_{nc}$  : là tổng chi phí nhân công trực tiếp cho sản phẩm cần phân tích

$q_1$  : là số lượng sản phẩm thực tế sản xuất ra

$m_i$  : là số giờ công lao động để sản xuất 1 sản phẩm tại phân xưởng sản xuất i

$g_i$  : là đơn giá giờ công tại phân xưởng sản xuất i

$n$  : là số phân xưởng tham gia sản xuất

+ **Phương pháp phân tích:** Áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn

Có 2 nhân tố ảnh hưởng đến khoản mục chi phí nhân công trực tiếp.

- **Lượng lao động hao phí( mức hao phí nhân công):** biến động của nhân tố này là do tay nghề của công nhân không ổn định, do tổ chức lao động sản xuất chưa hợp lý, do máy móc thiết bị hư hỏng, do ngừng sản xuất... Bộ phận sản xuất có trách nhiệm giải trình sự thay đổi này.

- **Đơn giá lao động :** Biến động này có thể là do khâu lập kế hoạch lương, do chính sách điều chỉnh lương của Nhà nước, do lạm thêm ngoài giờ... Thông thường nhân tố đơn giá lương ít thay đổi.

+ **Các nhân tố ảnh hưởng:**

- **Mức hao phí nhân công**

$$\Delta_m C_{nc} = \sum q_i m_{1i} g_{0i} - C_{nc0}$$

- **Đơn giá nhân công:**

$$\Delta_g C_{nc} = C_{nc1} - \sum q_{1i} m_{1i} g_{0i}$$

**Ví dụ:** Có số liệu về định mức và thực tế trong lao động tại một doanh nghiệp như sau:

| Phân xưởng<br>(bộ phận) | Định mức                |                         | Thực tế                 |                         |
|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
|                         | Lượng<br>(giờ công/1SP) | Giá<br>(1.000 đồng/giờ) | Lượng<br>(giờ công/1SP) | Giá<br>(1.000 đồng/giờ) |
| 1                       | 2,5                     | 1,8                     | 2,4                     | 1,75                    |
| 2                       | 4,6                     | 2,4                     | 4,8                     | 2,4                     |
| 3                       | 1,9                     | 2                       | 2,1                     | 2,2                     |

Số lượng sản phẩm đó được sản xuất qua 3 phân xưởng. Số lượng sản phẩm sản xuất thực tế là 1.000 sản phẩm.

#### **Bảng phân tích các nhân tố ảnh hưởng biến động chi phí nhân công**

*Đơn vị tính: 1.000đ*

| Phân xưởng  | Tổng chi phí nhân công trực tiếp |               |               | Chênh lệch    |             |             |
|-------------|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|-------------|-------------|
|             | $q_1 m_k g_k$                    | $q_1 m_1 g_k$ | $q_1 m_1 g_1$ | Tổng          | Do lượng    | Do giá      |
| 1           | 4.500                            | 4.320         | 4.200         | -300          | -180        | -120        |
| 2           | 11.040                           | 11.520        | 11.520        | +480          | +480        | 0           |
| 3           | 3800                             | 4.200         | 4.620         | +820          | +400        | +420        |
| <b>Tổng</b> | <b>19.340</b>                    | <b>20.040</b> | <b>20.340</b> | <b>+1.000</b> | <b>+700</b> | <b>+300</b> |

Đối tượng phân tích:  $\Delta C_{cn} = C_{nc1} - C_{nc0} = 20.340 - 19.340 = +1.000$

Chi phí nhân công trực tiếp thực tế tăng so với kế hoạch là do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

- Do thời gian lao động thay đổi làm chi phí nhân công tăng thêm 700

- Do đơn giá lao động thay đổi làm chi phí nhân công tăng thêm 300

Tổng hợp lại:  $+700 + (300) = 1.000$

Chi phí nhân công trực tiếp để sản xuất 1.000 sản phẩm thực tế tăng so với định mức 1.000.000đ, chủ yếu là tăng ở phân xưởng 2 và 3, trong khi đó chi phí nhân công ở phân xưởng 1 lại giảm. Tình hình này là do ảnh hưởng của hai nhân tố:

- Do giờ công để sản xuất mỗi sản phẩm thay đổi so với định mức làm chi phí nhân công tăng thêm 700.000đ. Cần phân tích chi tiết ở từng phân xưởng để tìm hiểu nguyên nhân, từ đó có biện pháp khắc phục.

- Do đơn giá lao động thay đổi làm chi phí nhân công tăng 300.000đ. Tình hình này phát sinh là do đơn giá lao động tăng ở phân xưởng 3 làm chi phí tăng 420.000đ, trong khi đơn giá lao động ở phân xưởng 1 giảm làm chi phí giảm 120.000đ. Cần tìm hiểu nguyên nhân dẫn đến sự thay đổi đơn giá lương giữa các phân xưởng để đánh giá đầy đủ hơn về tình hình này.

#### **3.4.3. Phân tích khoản mục chi phí sản xuất chung**

Chi phí sản xuất chung bao gồm nhiều khoản mục chi phí, có đặc tính biến động khác nhau. Do vậy đối với chi phí sản xuất chung người ta tiến hành phân tích khái quát sự biến động từng khoản mục đối với những khoản mục quan trọng cần phải quản lý người ta cần sử dụng phương pháp phân tích nhân tố.

### Bảng phân tích chi phí sản xuất chung

| Khoản mục chi phí SXC        | Năm N   |   | Năm N+1 |   | So sánh |   |
|------------------------------|---------|---|---------|---|---------|---|
|                              | Số tiền | % | Số tiền | % | Số tiền | % |
| 1. Chi phí nhân viên         |         |   |         |   |         |   |
| 2. Chi phí nguyên vật liệu   |         |   |         |   |         |   |
| 3. Chi phí công cụ dụng cụ   |         |   |         |   |         |   |
| 4. Chi phí khấu hao          |         |   |         |   |         |   |
| 5. Chi phí dịch vụ mua ngoài |         |   |         |   |         |   |
| 6. Chi phí khác bằng tiền    |         |   |         |   |         |   |

#### B. Câu hỏi và bài tập

##### Câu hỏi

**Câu 1.** Thế nào là sản phẩm so sánh được, sản phẩm không so sánh được? Khi phân tích nhiệm vụ hạ thấp giá thành áp dụng cho loại sản phẩm nào?

**Câu 2.** Để phân tích tình hình sai hỏng cho từng loại sản phẩm (sản phẩm có một thứ hạng) sử dụng chỉ tiêu nào? Trình bày công thức xác định và ý nghĩa của chỉ tiêu đó.

##### Bài tập

##### Bài 1.

Tại doanh nghiệp X trong 2 năm báo cáo có tình hình sản xuất, giá thành và giá bán sản phẩm như sau:

| Sản phẩm | Số lượng sản phẩm sản xuất (sp) |         | Giá thành đơn vị sản phẩm (1.000 đồng/sp) |         |         | Đơn giá bán sp (1.000 đ/sp) |         |
|----------|---------------------------------|---------|-------------------------------------------|---------|---------|-----------------------------|---------|
|          | KH 2006                         | TT 2006 | TT 2005                                   | KH 2006 | TT 2006 | KH 2006                     | TT 2006 |
| A        | 1.000                           | 1.000   | 120                                       | 110     | 100     | 150                         | 170     |
| B        | 6.000                           | 7.000   | 300                                       | 280     | 270     | 380                         | 400     |
| C        | 3.000                           | 5.000   | -                                         | 230     | 260     | 300                         | 260     |

##### Yêu cầu:

- Phân tích chung tình hình giá thành đơn vị sản phẩm:
  - Biến động giá thành đơn vị sản phẩm.
  - Biến động tổng giá thành.
- Phân tích tình hình thực hiện nhiệm vụ hạ giá thành sản phẩm so sánh được.
- Phân tích chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hoá.

##### Bài 2.

Có tài liệu thống kê về tình hình sản xuất kinh doanh của 1 doanh nghiệp trong năm báo cáo như sau.

| Sản phẩm | Thứ hạng chất lượng sản phẩm | Khối lượng sản phẩm sản xuất (sp) |         | Giá bán sản phẩm (1.000 đ/sp) |         | Giá thành đơn vị sản phẩm (1.000 đ/sp) |         |         |
|----------|------------------------------|-----------------------------------|---------|-------------------------------|---------|----------------------------------------|---------|---------|
|          |                              | KH 2007                           | TT 2007 | KH 2007                       | TT 2007 | TT 2006                                | KH 2007 | TT 2007 |
| A        | Loại I                       | 1.000                             | 1.200   | 250                           | 250     | 160                                    | 150     | 140     |
|          | Loại II                      | 500                               | 400     | 200                           | 180     | 160                                    | 150     | 135     |
| B        | Loại I                       | 5.000                             | 6.000   | 360                           | 350     | 370                                    | 300     | 290     |
|          | Loại II                      | 1.000                             | 800     | 350                           | 350     | 360                                    | 300     | 280     |
|          | Loại III                     | 1.000                             | 700     | 320                           | 320     | 360                                    | 300     | 280     |

**Yêu cầu:**

- Đánh giá tình hình sản xuất về mặt chất lượng theo hai phương pháp.  
- Đơn giá bình quân ( $P$ ). –  
- Hệ số phẩm cấp bình quân ( $H$ ).
- Tính tổng chi phí sản xuất giữa 2 kỳ, so sánh và nhận xét.
- Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ giá thành sản phẩm so sánh được.
- Phân tích chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hoá.

**Bài 3.**

Có tài liệu về tình hình sản xuất, tiêu thụ sản phẩm của xí nghiệp K thể hiện qua các tài liệu sau:

**I. Tài liệu kế hoạch 2006:**

| Sản phẩm | Khối lượng sản phẩm sản xuất (sản phẩm) | Khối lượng sản phẩm tiêu thụ (sản phẩm) | Giá thành đơn vị sản phẩm (1.000 đồng/sp) | Đơn giá bán sp (1.000 đồng/sp) |
|----------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------|
| A        | 1.000                                   | 1.000                                   | 150                                       | 180                            |
| B        | 2.000                                   | 1.800                                   | 125                                       | 160                            |
| C        | 3.200                                   | 3.000                                   | 140                                       | 190                            |
| D        | 1.000                                   | 800                                     | 200                                       | 250                            |

- Chi phí bán hàng và quản lý dự kiến kỳ kế hoạch là : 500.000.000 đồng.

**II. Tài liệu thực tế 2006:**

| Sản phẩm | Khối lượng sản phẩm sản xuất (sản phẩm) | Khối lượng sản phẩm tiêu thụ (sản phẩm) | Giá thành đơn vị sản phẩm (1.000 đồng/sp) | Đơn giá bán sp (1.000 đồng/sp) |
|----------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------|
| A        | 1.500                                   | 1.400                                   | 140                                       | 180                            |
| B        | 2.800                                   | 2.500                                   | 120                                       | 160                            |
| C        | 3.000                                   | 3.000                                   | 138                                       | 190                            |
| D        | 1.000                                   | 900                                     | 205                                       | 250                            |

- Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp kỳ thực tế 450.000.000 đồng.

**III. Tài liệu thực tế 2005:**

Giá thành đơn vị sản phẩm A: 160.000 đồng/sp, sản phẩm B: 140.000 đồng/sp, sản phẩm C: 150.000 đồng/sp.

**Yêu cầu:**

1. Phân tích chung tình hình giá thành.
2. Phân tích tình hình thực hiện nhiệm vụ hạ giá thành sản phẩm so sánh được.
3. Phân tích chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hoá.
4. Phân tích tình hình tiêu thụ.
5. Phân tích tình hình lợi nhuận.

**Bài 4.**

Tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp X được thể hiện qua các tài liệu sau:

**I. Kỳ kế hoạch:**

| Sản phẩm | Khối lượng sản phẩm sản xuất (sản phẩm) | Khối lượng sản phẩm tiêu thụ (sản phẩm) | Đơn giá bán sp (1.000 đồng/sp) | Tỷ lệ hạ giá thành so với năm trước (%) |
|----------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------------|
| A        | 11.500                                  | 10.000                                  | 80                             | - 3,5%                                  |
| B        | 2.000                                   | 1.800                                   | 350                            | - 4%                                    |
| C        | 1.800                                   | 1.650                                   | 50                             | -                                       |

Giá thành kế hoạch của sản phẩm C: 25.000 đồng. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp kỳ kế hoạch là 240.000.000 đồng.

**II. Kỳ thực tế:**

| Sản phẩm | Khối lượng sản phẩm sản xuất (sản phẩm) | Khối lượng sản phẩm tiêu thụ (sản phẩm) | Đơn giá bán sp (1.000đồng/sp) | Tỷ lệ hạ giá thành so với năm trước (%) |
|----------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------------|
| A        | 10.000                                  | 10.000                                  | 80                            | - 3,2%                                  |
| B        | 2.500                                   | 2.150                                   | 350                           | - 4,2%                                  |
| C        | 1.800                                   | 1.700                                   | 50                            | -                                       |

Giá thành thực tế của sản phẩm C là: 30.000 đồng, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp kỳ thực tế 290.000.000 đồng.

**III. Kỳ thực tế năm trước:**

Giá thành đơn vị sản phẩm năm trước của sản phẩm A: 50.000 đồng/sản phẩm, sản phẩm B: 300.000 đồng/sản phẩm.

**Yêu cầu:**

1. Phân tích chung tình hình giá thành.
2. Phân tích tình hình thực hiện nhiệm vụ hạ giá thành sản phẩm so sánh được.
3. Phân tích chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hoá.
4. Phân tích tình hình tiêu thụ của doanh nghiệp.
5. Phân tích tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp.

**C. Ghi nhớ**

Chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm là hai chỉ tiêu phản ánh một cách tổng quát các mặt kinh tế, kỹ thuật, tổ chức sử dụng tài nguyên của doanh nghiệp. Vì vậy, phân tích chi phí

sản xuất kinh doanh và giá thành sản phẩm có ý nghĩa rất lớn trong quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh:

- Là cơ sở để kiểm soát tình hình chi phí tại từng bộ phận kinh doanh, từng loại chi phí, là cách tốt nhất để biết nguyên nhân và nhân tố làm biến động chi phí, ảnh hưởng tới giá thành, chi phí của doanh nghiệp.

- Là cơ sở để đánh giá tình hình thực hiện các chế độ tài chính của Nhà nước liên quan đến chi phí, xây dựng giá bán cũng như các phương án đầu tư của đơn vị.

## **CHƯƠNG 4**

### **PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH BÁN HÀNG VÀ LỢI NHUẬN**

#### **Giới thiệu:**

Phân tích tình hình bán hàng nhằm đánh giá nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình bán hàng của doanh nghiệp, xác định nguyên nhân ảnh hưởng sẽ giúp nhà quản lý phát hiện những nhân tố tích cực, thúc đẩy quá trình bán hàng và nhân tố tiêu cực cản trở quá trình bán hàng của doanh nghiệp từ đó đưa ra biện pháp hữu hiệu cho công tác quản lý.

Phân tích tình hình lợi nhuận giúp nhà quản lý nhận thức các nhân tố tác động tới chỉ tiêu lợi nhuận để trên cơ sở đó có biện pháp không ngừng nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp.

#### **Mục tiêu:**

- Trình bày được các nội dung, ý nghĩa trong công tác bán hàng, lợi nhuận của doanh nghiệp
- Trình bày được chỉ tiêu phân tích khái quát bán hàng, tình hình hoàn thành kế hoạch bán hàng nói chung và các mặt hàng chủ yếu trong doanh nghiệp.
- Trình bày được chỉ tiêu phân tích tình hình lợi nhuận và các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.
- Đánh giá được ý nghĩa các chỉ tiêu phân tích bán hàng và lợi nhuận của doanh nghiệp

#### **A. Nội dung:**

##### **1. Nội dung và ý nghĩa của việc phân tích tình hình bán hàng và lợi nhuận**

###### **1.1. Ý nghĩa**

Bán hàng là quá trình thực hiện giá trị và giá trị sử dụng của sản phẩm hàng hóa. Phân tích tình hình bán hàng nhằm đánh giá nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình bán hàng của doanh nghiệp, trong đó có nguyên nhân thuộc về bản thân doanh nghiệp, về khách hàng và về môi trường bên ngoài. Việc xác định nguyên nhân ảnh hưởng này sẽ giúp nhà quản lý phát hiện những nhân tố tích cực, thúc đẩy quá trình bán hàng và nhân tố tiêu cực cản trở quá trình bán hàng của doanh nghiệp từ đó đưa ra biện pháp hữu hiệu cho công tác quản lý.

Lợi nhuận là chỉ tiêu kinh tế quan trọng, phản ánh hiệu quả toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mức lợi nhuận cao hay thấp phản ánh trình độ sử dụng các yếu tố đầu vào, qui mô của kết quả đầu ra. Vì vậy, việc nhận biết các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận, xác định chiều hướng tác động của chúng và định hướng mức độ ảnh hưởng của chúng là trọng tâm công tác tổ chức công tác quản lý doanh nghiệp. Phân tích tình hình lợi nhuận, giúp nhà quản lý nhận thức các nhân tố tác động tới chỉ tiêu lợi nhuận để trên cơ sở đó có biện pháp không ngừng nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp.

###### **1.2. Nội dung phân tích**

- Phân tích tình hình bán hàng của doanh nghiệp về số lượng, giá trị của từng mặt hàng, nhóm hàng chủ yếu.
- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình bán hàng của doanh nghiệp.
- Phân tích tình hình lợi nhuận và xác định ảnh hưởng các nhân tố đến lợi nhuận hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

## 2. Phân tích tình hình bán hàng của doanh nghiệp

### 2.1. Phân tích chung tình hình bán hàng

#### 2.1.1. Phân tích chung tình hình hoàn thành kế hoạch bán hàng

##### + Chỉ tiêu phân tích

❖ Đối với từng sản phẩm:

- *Mức thực hiện kế hoạch bán hàng: ( $m_t$ )*  $m_t = Q_1 - Q_k$

- *Tỷ lệ % thực hiện kế hoạch bán hàng: ( $t_t$ )*

$$t_t = \frac{Q_1}{Q_k} \times 100\%$$

❖ Đối với toàn bộ sản phẩm bán ra

Tiến hành quy đổi số lượng thực tế và kế hoạch của từng sản lượng sản phẩm theo giá cố định sau đó tổng hợp và so sánh.

- *Mức thực hiện kế hoạch bán hàng: ( $M_t$ )*

$$M_t = \sum Q_{1i} P_{ki} - \sum Q_{ki} P_{ki}$$

- *Tỷ lệ % thực hiện kế hoạch bán hàng: ( $T_t$ )*

$$T_t = \frac{\sum Q_{1i} P_{ki}}{\sum Q_{ki} P_{ki}} \times 100\%$$

Trong đó:  $Q_{1i}$ ,  $Q_{ki}$  là số lượng sản phẩm  $i$  bán được thực tế và kế hoạch

$P_{ki}$ : Đơn giá bán kế hoạch của sản phẩm  $i$

##### + Phương pháp phân tích

- Dùng phương pháp so sánh để đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch bán hàng

Nếu  $M_t \geq 0$ ,  $T_t \geq 100\%$  thì đánh giá là doanh nghiệp đã hoàn thành kế hoạch và ngược lại

*Các nhóm nguyên nhân cơ bản ảnh hưởng đến tình hình bán hàng:*

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

+ Nguyên nhân thuộc về khách hàng như nhu cầu tự nhiên, thị hiếu, mức thu nhập, sở thích, cá tính, tập quán.

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

Ngoài việc phân tích chung thông qua chỉ tiêu trên người ta còn đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch bán hàng cho từng mặt hàng nên khi phân tích nên lập bảng phân tích theo mẫu sau:

| Sản phẩm    | Tổng doanh thu kế hoạch ( $q_k p_k$ ) | Tổng doanh thu thực tế theo giá kế hoạch ( $q_1 p_k$ ) | Chênh lệch |   |
|-------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------------|------------|---|
|             |                                       |                                                        | Mức        | % |
| A           |                                       |                                                        |            |   |
| B           |                                       |                                                        |            |   |
| <b>Tổng</b> |                                       |                                                        |            |   |

#### 2.1.2. Phân tích tốc độ tăng trưởng bán hàng

##### + Chỉ tiêu phân tích

❖ Đối với từng sản phẩm:

- Mức tăng trưởng bán hàng:  $m'_t = Q_1 - Q_0$

- Tỷ lệ % tăng trưởng bán hàng: ( $t'$ )

$$t' = \frac{Q_1}{Q_0} \times 100\%$$

❖ Đối với toàn bộ sản phẩm bán ra

- Mức tăng trưởng bán hàng: ( $M'_t$ )

$$M'_t = \sum Q_{1i} P_{0i} - \sum Q_{0i} P_{0i}$$

- Tỷ lệ % tăng trưởng bán hàng: ( $T'_t$ )

$$T'_t = \frac{\sum Q_{1i} P_{0i}}{\sum Q_{0i} P_{0i}} \times 100\%$$

Trong đó:  $Q_{1i}$ ,  $Q_{0i}$  là số lượng sản phẩm  $i$  bán được kỳ này và kỳ trước

$P_{0i}$ : Đơn giá bán kỳ trước của sản phẩm  $i$

+ **Đánh giá**

- Nếu  $M'_t > 0$ ,  $T'_t > 100\%$  thì khối lượng sản phẩm bán kỳ này tăng so với kỳ trước

- Nếu  $M'_t < 0$ ,  $T'_t < 100\%$  thì khối lượng sản phẩm bán kỳ này giảm so với kỳ trước

- Nếu  $M'_t = 0$ ,  $T'_t = 100\%$  thì khối lượng sản phẩm bán kỳ này không đổi so với kỳ trước

Tổng quát  $t$  có thể lập bảng phân tích sau:

| Sản phẩm    | Tổng doanh thu kỳ trước ( $q_0 p_0$ ) | Tổng doanh thu kỳ này theo giá kỳ trước ( $q_1 p_0$ ) | Chênh lệch |   |
|-------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------------|------------|---|
|             |                                       |                                                       | Mức        | % |
| A           |                                       |                                                       |            |   |
| B           |                                       |                                                       |            |   |
| C           |                                       |                                                       |            |   |
| .....       |                                       |                                                       |            |   |
| <b>Tổng</b> |                                       |                                                       |            |   |

## 2.2. Phân tích tình hình bán hàng sản phẩm trong mối quan hệ với sản xuất và dự trữ sản phẩm

Hoạt động bán hàng của doanh nghiệp chịu tác động của nhiều nhân tố, trong đó nhân tố về khả năng sản xuất, khả năng và yêu cầu dự trữ của doanh nghiệp. Mối quan hệ giữa bán hàng với sản xuất và dự trữ thể hiện qua công thức sau:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Số lượng sản} & & \text{Số lượng sản} & & \text{Số lượng sản} & & \text{Số lượng sản} \\ \text{phẩm bán} & = & \text{phẩm dự trữ} & + & \text{phẩm sản} & - & \text{phẩm dự trữ} \\ \text{trong kỳ} & & \text{đầu kỳ} & & \text{xuất trong kỳ} & & \text{cuối kỳ} \end{array}$$

Dùng phương pháp cân đối liên hệ để phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khối lượng bán hàng. Có 3 nhân tố ảnh hưởng đến khối lượng bán hàng là:

- Số lượng sản phẩm tồn đầu kỳ

- Số lượng sản phẩm sản xuất trong kỳ

- Số lượng sản phẩm tồn cuối kỳ

+ **Ví dụ:** Có số liệu về tình hình tồn đầu kỳ và cuối kỳ, sản xuất trong kỳ và tiêu thụ tính theo giá cố định của một doanh nghiệp như sau: (Đơn vị tính: 1.000 đồng).

| Tên SP      | Tồn đầu kỳ    |               | Sản xuất trong kỳ |                  | Tồn cuối kỳ   |                | Tiêu thụ trong kỳ |                  |
|-------------|---------------|---------------|-------------------|------------------|---------------|----------------|-------------------|------------------|
|             | KH            | TT            | KH                | TT               | KH            | TT             | KH                | TT               |
| <b>A</b>    | <b>27.600</b> | <b>54.000</b> | <b>552.000</b>    | <b>480.000</b>   | <b>27.600</b> | <b>38.000</b>  | <b>552.000</b>    | <b>496.000</b>   |
| <b>B</b>    | <b>55.000</b> | <b>25.000</b> | <b>500.000</b>    | <b>512.500</b>   | <b>25.000</b> | <b>37.500</b>  | <b>530.000</b>    | <b>500.000</b>   |
| <b>C</b>    | <b>6.660</b>  | <b>5.990</b>  | <b>133.200</b>    | <b>166.500</b>   | <b>19.980</b> | <b>39.200</b>  | <b>119.880</b>    | <b>133.290</b>   |
| <b>D</b>    | -             | -             | -                 | <b>66.750</b>    | -             | <b>4.450</b>   | -                 | <b>62.300</b>    |
| <b>Tổng</b> | <b>89.260</b> | <b>84.990</b> | <b>1.185.200</b>  | <b>1.225.750</b> | <b>72.580</b> | <b>119.150</b> | <b>1.201.880</b>  | <b>1.191.590</b> |

Phần trăm hoàn thành kế hoạch tiêu thụ:

$$\text{Mức độ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ} = \frac{1.191.590}{1.201.880} \times 100\% = 99,14\%$$

$$1.191.590 - 1.201.880 = - 10.290$$

Như vậy, doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ là do:

- Tồn kho thành phẩm đầu kỳ thực tế giảm so với kế hoạch làm giảm:  
84.990 - 89.260 = - 4.270
- Thành phẩm trong kỳ thực tế tăng so với kế hoạch làm tăng:  
1.225.750 - 1.185.200 = +40.550
- Tồn kho thành phẩm cuối kỳ thực tế tăng so với kế hoạch làm giảm:  
- (119.150 - 72.580) = - 46.570

Tổng hợp lại: -4.270 + 40.550 - 46.570 = - 10.290 (nghìn đồng)

#### **Nhận xét:**

Doanh nghiệp chưa hoàn thành kế hoạch tiêu thụ có liên quan đến cả ba nhân tố, trong đó chủ yếu là do lượng thành phẩm tồn kho cuối kỳ tăng so với kế hoạch.

Để thấy rõ tình hình cần phân tích từng mặt hàng:

- Sản phẩm A chưa hoàn thành kế hoạch tiêu thụ, xét trong quan hệ với sản xuất và dự trữ: sản xuất trong kỳ không đạt kế hoạch nhưng mức tồn kho đầu kỳ và cuối kỳ đều tăng so với kế hoạch.

- Sản phẩm B chưa hoàn thành kế hoạch tiêu thụ, xét trong quan hệ với sản xuất và dự trữ: sản xuất trong kỳ vượt kế hoạch nhưng tiêu thụ không tốt làm tồn kho cuối kỳ tăng so với kế hoạch 12.500. Đây là biểu hiện không tốt, không đảm bảo cân đối giữa sản xuất, dự trữ và tiêu thụ. Do vậy cần tìm hiểu nguyên nhân để đánh giá tình hình này

- Sản phẩm C đã hoàn thành kế hoạch tiêu thụ và vượt mức 13.410, trong khi đó kế hoạch sản xuất cũng hoàn thành vượt mức 33.300 và tồn kho cuối kỳ tăng 19.220. Nếu nhu cầu thị trường đang gia tăng thì doanh nghiệp không chỉ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ mà còn đảm bảo cân đối giữa sản xuất, dự trữ và tiêu thụ. Ngược lại, nếu nhu cầu trong kỳ đến không tăng thì đã xuất hiện dấu hiệu mất cân đối.

Sản phẩm D là sản phẩm mới đưa vào sản xuất làm cho lượng tồn kho của sản phẩm D gia tăng so với kế hoạch.

### **2.3. Phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch bán hàng các mặt hàng chủ yếu**

+ **Chỉ tiêu phân tích:**

- Khi kết quả bán hàng thể hiện bằng thước đo hiện vật: Nếu một mặt hàng không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ thì kết luận không hoàn thành kế hoạch bán hàng mặt hàng chủ yếu.

- Khi kết quả bán hàng thể hiện bằng thước đo giá trị: Nguyên tắc tính là không lấy phần giá trị vượt kế hoạch của mặt hàng này bù cho phần thiếu so với kế hoạch mặt hàng kia.

$$\text{Phần trăm hoàn thành kế hoạch bán hàng mặt hàng chủ yếu (t)} = \frac{\text{Doanh thu bán hàng trong giới hạn kế hoạch}}{\text{Doanh thu bán hàng theo kế hoạch}} \times 100\%$$

Do phần vượt kế hoạch của các mặt hàng chủ yếu không tính vào tử số nên trị số chỉ tiêu này luôn nhỏ hơn hoặc bằng 100%.

Nếu (t) < 100%: Kết luận doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch bán hàng mặt hàng chủ yếu.

Nếu (t) = 100%: Kết luận doanh nghiệp hoàn thành kế hoạch bán hàng các mặt hàng chủ yếu.

**Ví dụ:** Phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch bán hàng 3 mặt hàng chủ yếu của một doanh nghiệp.

| Sản phẩm | Số lượng sản phẩm tiêu thụ (Q) |         | Đơn giá bán kế hoạch (P) |
|----------|--------------------------------|---------|--------------------------|
|          | Kế hoạch                       | Thực tế |                          |
| A        | 1.200                          | 1.350   | 10                       |
| B        | 2.700                          | 2.500   | 15                       |
| C        | 4.300                          | 4.500   | 30                       |

Với tài liệu trên, ta phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch tiêu thụ nói chung và tình hình hoàn thành kế hoạch tiêu thụ mặt hàng chủ yếu.

**Bảng phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch tiêu thụ**

| Sản phẩm    | Doanh thu tiêu thụ |                | Mức chênh lệch so với kế hoạch | Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch |
|-------------|--------------------|----------------|--------------------------------|---------------------------|
|             | Kế hoạch           | Thực tế        |                                |                           |
| A           | 12.000             | 13.500         | +1.500                         | 112,5%                    |
| B           | 40.500             | 37.500         | -3.000                         | 92,59%                    |
| C           | 129.000            | 135.000        | +6.000                         | 104,65%                   |
| <b>Cộng</b> | <b>181.500</b>     | <b>186.000</b> | <b>+4.500</b>                  | <b>102,47%</b>            |

- Phần trăm hoàn thành kế hoạch bán hàng:

$$(186.000/181.500) \times 100\% = 102,47\%$$

- Mức vượt kế hoạch:

$$186.000 - 181.500 = +4.500 \text{ nghìn đồng.}$$

- Phần trăm hoàn thành kế hoạch bán hàng mặt hàng chủ yếu:

$$\frac{12.000 + 37.500 + 129.000}{12.000 + 40.500 + 129.000} \times 100\% = 98,34\%$$

Nhận xét:

Về tổng thể doanh nghiệp đã hoàn thành kế hoạch bán hàng với mức vượt kế hoạch 4.500.000đ (tỷ lệ vượt 2,47%).

Tuy nhiên khi xét đến mặt hàng chủ yếu thì chỉ có mặt hàng A và C là vượt kế hoạch, mặt hàng B không đạt kế hoạch (92,59%). Do vậy đơn vị không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ mặt hàng chủ yếu, chỉ đạt 98,34%. Cần tìm hiểu nguyên nhân dẫn đến tình trạng không đạt kế hoạch của mặt hàng B để có biện pháp kịp thời.

### 3. Phân tích tình hình lợi nhuận

#### 3.1. Ý nghĩa của lợi nhuận:

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng, phản ánh kết quả sử dụng vốn ở doanh nghiệp

Đối với lợi nhuận là một bộ phận nguồn vốn cơ bản để tích lũy cho tái sản xuất mở rộng và hình thành các quỹ. Việc gia tăng không ngừng lợi nhuận đối với doanh nghiệp hoạt động theo cơ chế thị trường còn góp phần nâng cao giá trị, uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

Đối với nhà nước, hoạt động của doanh nghiệp càng hiệu quả với lợi nhuận càng tăng sẽ tăng phần đóng góp ngân sách nhà nước phục vụ phát triển kinh tế.

#### 3.2. Phân khái quát lợi nhuận và nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong kế toán tài chính, việc xác định doanh thu và chi phí phải theo chế độ quản lý tài chính hiện hành. Lợi nhuận bao gồm 2 bộ phận:

- Lợi nhuận hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Lợi nhuận hoạt động khác.

Trong kế toán quản trị, lợi nhuận được xem xét dưới nhiều góc độ khác nhau tùy thuộc vào yêu cầu quản lý tại từng doanh nghiệp.

- Lợi nhuận theo từng đơn vị thành viên.
- Lợi nhuận theo từng ngành hàng.
- Lợi nhuận theo cách ứng xử của chi phí.

+ **Chỉ tiêu phân tích:**  $LN = \text{Doanh thu} - \text{Chi phí}$

+ **Phương pháp phân tích:** Dùng phương pháp so sánh (tương đối, tuyệt đối) hoặc phương pháp cân đối liên hệ.

+ **Tài liệu phân tích:**

- Báo cáo tài chính (BC - 02)
- Báo cáo chi tiết lãi lỗ.

**\* Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận hoạt động kinh doanh:**

+ **Chỉ tiêu phân tích**

|                                             |   |                           |   |                                |   |                  |   |                 |   |                         |   |      |   |                        |
|---------------------------------------------|---|---------------------------|---|--------------------------------|---|------------------|---|-----------------|---|-------------------------|---|------|---|------------------------|
| Lợi<br>nhuận<br>hoạt<br>động<br>KD<br>hay : | = | DT bán<br>hàng và<br>CCDV | - | Các<br>khoản<br>giảm<br>trừ DT | - | Giá<br>vốn<br>HB | + | DT tài<br>chính | - | Chi<br>phí tài<br>chính | - | CPBH | - | CP<br>quản<br>lý<br>DN |
|---------------------------------------------|---|---------------------------|---|--------------------------------|---|------------------|---|-----------------|---|-------------------------|---|------|---|------------------------|

$$LN = \sum QP - R - \sum QZ + D_{TC} - C_{TC} - C_b - C_q$$

$$= \sum Q(P-Z) - TR + D_{TC} - C_{TC} - C_b - C_q$$

Trong đó: Q: Số lượng tiêu thụ  
P: Giá bán đơn vị  
Z: Giá thành đơn vị  
R: Giá trị các khoản giảm trừ  
D<sub>TC</sub> : Doanh thu tài chính  
C<sub>TC</sub>, C<sub>b</sub>, C<sub>q</sub> : Chi phí tài chính, bán hàng, quản lý.

Lưu ý : Chi phí bán hàng, chi phí quản lý có thể ảnh hưởng đến chi phí quản lý của từng sản phẩm thì cần xem xét chi phí bán hàng và chi phí quản lý ảnh hưởng đến lợi nhuận qua 3 nhân tố: số lượng, kết cấu, chi phí đơn vị bán hàng và quản lý.

**Phương pháp phân tích:** Dùng phương pháp so sánh để xác định chênh lệch về lợi nhuận giữa kỳ phân tích và kỳ gốc, sau đó áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn hoặc số chênh lệch để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

Trường hợp1: *Trường hợp các khoản giảm trừ, CPBH, CPQLDN hạch toán chung cho toàn bộ SP*

-Kỳ kế hoạch:  $LNK = \sum QK(PK-.ZK) - RK + DTCK - CTCk - Cbk - Cqk$

-Kỳ thực tế:  $LN1 = \sum Q1(P1-.Z1) - R1 + DTC1 - CTC1 - Cb1 - Cq1$

-Đối tượng phân tích:  $\Delta LN = LN1 - LNK$

-Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+Ảnh hưởng của nhân tố khối lượng sản phẩm bán hàng:

$$\Delta Q LN = (t - 1) \sum QK(PK-.ZK) \quad \text{với } t: \text{ Tỷ lệ \% hoàn thành kế hoạch bán hàng}$$

$$t = \frac{\sum Q1Pk}{\sum Qk Pk} \times 100\%$$

+Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu:

$$\Delta K LN = \sum Q1(PK-.ZK) - \sum QK(PK-.ZK).t$$

+Ảnh hưởng của nhân tố giá bán:

$$\Delta P LN = \sum Q1 (P1 - PK)$$

+ Ảnh hưởng của nhân tố giá thành đơn vị sản phẩm

$$\Delta Z LN = - \sum Q1 (Z1 - ZK)$$

+Ảnh hưởng của nhân tố các khoản giảm trừ:

$$\Delta R LN = -(R1 - RK)$$

+ Ảnh hưởng của doanh thu tài chính:

$$\Delta Dtc LN = -(DTC1 - DTCK)$$

+ Ảnh hưởng chi phí tài chính

$$\Delta Ctc LN = -(CTC1 - CTCk)$$

+Ảnh hưởng của nhân tố CPBH:

$$\Delta Cb LN = -(Cb1 - CbK)$$

+Ảnh hưởng của nhân tố CPQLDN:

$$\Delta Cq LN = -(Cq1 - CqK)$$

-Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng :

$$\Delta LN = \Delta Q LN + \Delta K LN + \Delta P LN + \Delta Z LN + \Delta R LN + \Delta Dtc LN - \Delta Ctc LN + \Delta Cb LN + \Delta Cq LN$$

Trường hợp 2: Các khoản giảm trừ, CPBH, CPQLDN hạch toán chi tiết cho từng mặt hàng

$$LN = \sum Q.P - \sum Q.R - \sum Q.Z + DTC - CTC - \sum Q.Cb - \sum Q.Cq$$

$$= \sum Q(P - R - Z - Cb - Cq) + DTC - CTC \quad (1)$$

Q: Khối lượng tiêu thụ

P, R, Z, DTC, CTC, Cb, Cq: Giá bán, các khoản giảm trừ, giá vốn, doanh thu tài chính, chi phí tài chính CPBH, CPQLDN đơn vị SP

-Kỳ kế hoạch:  $LNK = \sum QK (PK - RK - ZK - CbK - CqK) + DTCK - CTCk$

-Kỳ thực tế:  $LN1 = \sum Q1 (P1 - R1 - Z1 - Cb1 - Cq1) + DTC1 - CTC1$

-Đối tượng phân tích:  $\Delta LN = LN1 - LNK$

-Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+Ảnh hưởng của nhân tố khối lượng sản phẩm bán hàng:

$$\Delta Q LN = LNK(t - 1)$$

Với  $Tt = \frac{\sum QK.PK}{\sum QK.PK} \times 100\%$  : tỷ lệ % hoàn thành kế hoạch bán hàng

+Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu:

$$\Delta K LN = \sum Q1 (PK - RK - ZK - CbK - CqK) - LNK.t$$

+Ảnh hưởng của nhân tố giá bán:

$$\Delta P LN = \sum Q1 (P1 - PK)$$

+Ảnh hưởng của nhân tố giá vốn:

$$\Delta Z LN = - \sum Q1 (Z1 - ZK)$$

+Ảnh hưởng của nhân tố các khoản giảm trừ:

$$\Delta R LN = - \sum Q1 (R1 - RK)$$

+ Ảnh hưởng của doanh thu tài chính:

$$\Delta Dtc LN = -(DTC1 - DTCK)$$

+ Ảnh hưởng chi phí tài chính

$$\Delta Ctc LN = -(CTC1 - CTCk)$$

+Ảnh hưởng của nhân tố CPBH:

$$\Delta cb LN = - \sum Q1 (Cb1 - CbK)$$

+Ảnh hưởng của nhân tố CPQLDN:

$$\Delta cq LN = - \sum Q1 (Cq1 - CqK)$$

-Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng :

$$\Delta LN = \Delta Q LN + \Delta K LN + \Delta P LN + \Delta Z LN + \Delta R LN + \Delta Dtc LN - \Delta Ctc LN + \Delta cb LN + \Delta cq LN$$

**Ví dụ:** Có tài liệu về một doanh nghiệp, trong quý 1/N có tình hình như sau:

| Sản phẩm | Khối lượng tiêu thụ |       | Giá bán (1.000đ) |    | Giá thành đơn vị (1.000đ) |    |
|----------|---------------------|-------|------------------|----|---------------------------|----|
|          | KH                  | TT    | KH               | TT | KH                        | TT |
| A        | 1.000               | 2.000 | 40               | 45 | 25                        | 28 |
| B        | 2.000               | 1.500 | 25               | 30 | 15                        | 20 |
| C        | 2.500               | 3.000 | 10               | 12 | 5                         | 6  |

Doanh thu tài chính và chi phí tài chính bằng 0 của hai kỳ

Tổng CPBH kế hoạch là: 2.000.000đ, thực tế là: 2.100.000đ

Tổng chi phí QLDN kế hoạch là: 3.000.000đ, thực tế là: 3.100.000đ

Yêu cầu: Phân tích lợi nhuận của doanh nghiệp so kỳ kế hoạch.

Bảng tính các giá trị

| Sản phẩm    | $Q_K P_K$      | $Q_K Z_K$     | $Q_1 P_K$      | $Q_1 Z_K$     | $Q_1 P_1$      | $Q_1 Z_1$      |
|-------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|----------------|
| A           | 40.000         | 25.000        | 80.000         | 50.000        | 90.000         | 56.000         |
| B           | 50.000         | 30.000        | 37.500         | 22.500        | 45.000         | 30.000         |
| C           | 25.000         | 12.500        | 30.000         | 15.000        | 36.000         | 18.000         |
| <b>Tổng</b> | <b>115.000</b> | <b>67.500</b> | <b>147.500</b> | <b>87.500</b> | <b>171.000</b> | <b>104.000</b> |

$$\text{Chỉ tiêu phân tích : } LN = \sum Q.K.P - \sum Q.K.Z - C_b - C_q$$

$$= \sum Q(P.Z) - C_b - C_q$$

$$\text{-Kỳ kế hoạch: } LNK = \sum Q_K(P_K - Z_K) - C_{bk} - C_{qk} = 115.000 - 67.500 - 2.000 - 3.000 = 42.500$$

$$\text{-Kỳ thực tế: } LN1 = \sum Q_1(P_1 - Z_1) - C_{b1} - C_{q1} = 171.000 - 104.000 - 2.100 - 3.100 = 61.800$$

$$\text{-Đối tượng phân tích: } \Delta LN = LN1 - LNK = 61.800 - 42.500 = 19.300$$

-Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

+Ảnh hưởng của nhân tố khối lượng sản phẩm tiêu thụ:

$$\Delta Q LN = (t-1) \sum Q_K(P_K - Z_K)$$

$$\sum Q_1.P_K \quad 147.500$$

$$\text{Với } T_t = \frac{\sum Q_1.P_K}{\sum Q_K.P_K} \times 100\% = \frac{147.500}{115.000} \times 100\% = 128,26\%$$

$$\Delta Q LN = (t-1) \sum Q_K(P_K - Z_K) = (1,2826-1)(115.000-67.500) = 13.423,5 \text{ (ngđ)}$$

+Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu:

$$\Delta K LN = \sum Q_1(P_K - Z_K) - \sum Q_K(P_K - Z_K).t$$

$$= (147.500 - 87.500) - (115.000 - 67.500) \cdot 1,2826 = -923,5 \text{ (ngđ)}$$

+Ảnh hưởng của nhân tố giá bán:

$$\Delta P LN = \sum Q_1 (P_1 - P_K) = 171.000 - 147.500 = +23.500$$

+Ảnh hưởng của nhân tố giá vốn:

$$\Delta Z LN = -\sum Q_1 (Z_1 - Z_K) = -(104.000 - 87.500) = -16.500$$

+Ảnh hưởng của nhân tố CPBH:

$$\Delta C_b LN = -(C_{b1} - C_{bK}) = -(2.100 - 2.000) = -1.00$$

+Ảnh hưởng của nhân tố CPQLDN:

$$\Delta Cq LN = -(Cq1 - CqK) = -(3.100 - 3.000) = -1.00$$

-Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng :

$$\begin{aligned}\Delta LN &= \Delta Q LN + \Delta K LN + \Delta P LN + \Delta Z LN + \Delta Cb LN + \Delta Cq LN \\ &= 13.423,5 - 923,5 + 23.500 - 16.500 - 1.00 - 1.00 = +19.300\end{aligned}$$

**Nhận xét:**

Lợi nhuận của doanh nghiệp kỳ thực tế tăng so với kỳ kế hoạch 19.300 (ngđ) là do ảnh hưởng của các nhân tố sau:

-Do khối lượng sản phẩm bán ra tăng 28,26% làm cho lợi nhuận tăng 13.423,5 (ngđồng) Chứng tỏ doanh nghiệp đã làm tốt khâu tiêu thụ, chính sách bán hàng của doanh nghiệp hợp lý.

-Do kết cấu sản phẩm bán hàng thay đổi làm cho lợi nhuận giảm 923,5 (ngđ). Đây là nhân tố khách quan tùy thuộc vào nhu cầu thị trường mà doanh nghiệp có những thay đổi hợp lý.

-Do giá bán sản phẩm có xu hướng tăng ở các sản phẩm làm cho lợi nhuận tăng 23.500 (ngđ). Đây là nhân tố chủ yếu làm tăng lợi nhuận. Giá bán sản phẩm tiêu thụ tăng nhưng khối lượng sản phẩm bán vẫn tăng cao. Đây là nhân tố tích cực có thể là do chất lượng sản phẩm tăng, do nhu cầu thị trường tăng, giá cả thị trường tăng.

-Do giá thành sản xuất có xu hướng tăng làm cho lợi nhuận giảm 16.500 (ngđ)

-Có thể do khối lượng bán hàng tăng đã làm phát sinh chi phí bán hàng và chi phí quản lý do vậy làm giảm 200 (ngđ) lợi nhuận.

**B, Câu hỏi và bài tập**

1. Trình bày ý nghĩa và nhiệm vụ phân tích tình hình tiêu thụ sản phẩm hàng hoá và lợi nhuận của doanh nghiệp.
2. Trình bày phương pháp và nội dung phân tích tình hình tiêu thụ.
3. Trình bày những nguyên nhân chủ yếu ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ sản phẩm hàng hoá của doanh nghiệp.
4. Trình bày phương pháp xác định và phân tích lợi nhuận từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ.
5. Trình bày phương pháp xác định và nội dung phân tích các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp

**Bài tập**

**Bài 1.**

Tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp X được thể hiện qua các tài liệu sau:

**I. Kỳ kế hoạch:**

| Sản phẩm | Khối lượng sản phẩm sản xuất (sản phẩm) | Khối lượng sản phẩm tiêu thụ (sản phẩm) | Đơn giá bán sp (1.000 đồng/sp) | Tỷ lệ hạ giá thành so với năm trước (%) |
|----------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------------|
| A        | 11.500                                  | 10.000                                  | 80                             | - 3,5%                                  |
| B        | 2.000                                   | 1.800                                   | 350                            | - 4%                                    |
| C        | 1.800                                   | 1.650                                   | 50                             | -                                       |

Giá thành kế hoạch của sản phẩm C: 25.000 đồng. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý

doanh nghiệp kỳ kế hoạch là 240.000.000 đồng.

## II. Kỳ thực tế:

| Sản phẩm | Khối lượng sản phẩm sản xuất (sản phẩm) | Khối lượng sản phẩm tiêu thụ (sản phẩm) | Đơn giá bán sp (1.000đồng/sp) | Tỷ lệ hạ giá thành so với năm trước (%) |
|----------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------|-----------------------------------------|
| A        | 10.000                                  | 10.000                                  | 80                            | - 3,2%                                  |
| B        | 2.500                                   | 2.150                                   | 350                           | - 4,2%                                  |
| C        | 1.800                                   | 1.700                                   | 50                            | -                                       |

Giá thành thực tế của sản phẩm C là: 30.000 đồng, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp kỳ thực tế 290.000.000 đồng.

## III. Kỳ thực tế năm trước:

Giá thành đơn vị sản phẩm năm trước của sản phẩm A: 50.000 đồng/sản phẩm, sản phẩm B: 300.000 đồng/sản phẩm.

### Yêu cầu:

1. Phân tích chung tình hình giá thành.
2. Phân tích tình hình thực hiện nhiệm vụ hạ giá thành sản phẩm so sánh được.
3. Phân tích chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hoá.
4. Phân tích tình hình tiêu thụ của doanh nghiệp.
5. Phân tích tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp.

### Bài 2.

Có số liệu về tình hình sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp Y trong năm 2006 như sau:

#### I. Tình hình sản xuất và dự trữ:

| Sản phẩm | Khối lượng sản phẩm sản xuất (sản phẩm) |       | Khối lượng sản phẩm tồn đầu kỳ (sản phẩm) |    | Khối lượng sản phẩm tồn cuối kỳ (sản phẩm) |    |
|----------|-----------------------------------------|-------|-------------------------------------------|----|--------------------------------------------|----|
|          | KH                                      | TT    | KH                                        | TT | KH                                         | TT |
| A        | 5.000                                   | 4.800 | 40                                        | 40 | 30                                         | 20 |
| B        | 8.000                                   | 7.500 | 40                                        | 10 | 60                                         | 30 |
| C        | 4.000                                   | 3.800 | 60                                        | 50 | 40                                         | 30 |

#### II. Tình hình về giá thành và tỷ suất lợi nhuận giá thành:

| Sản phẩm | Giá thành đơn vị sản phẩm (1.000 đồng/sản phẩm) |     | Tỷ suất lợi nhuận giá thành (%) |    |
|----------|-------------------------------------------------|-----|---------------------------------|----|
|          | KH                                              | TT  | KH                              | TT |
| A        | 120                                             | 100 | 15                              | 40 |
| B        | 150                                             | 140 | 20                              | 40 |
| C        | 250                                             | 200 | 12                              | 30 |

#### III. Tài liệu khác:

- Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp năm 2006:
  - + Kỳ Kế hoạch là : 50.000.000 đồng
  - + Kỳ thực tế: 70.000.000 đồng

- Giá thành đơn vị sản phẩm thực tế năm 2005:

+ Sản phẩm A: 140.000 đồng/sp

+ Sản phẩm C: 250.000 đồng/sp.

**Yêu cầu:**

1. Phân tích chung tình hình giá thành.
2. Phân tích tình hình thực hiện nhiệm vụ hạ giá thành sản phẩm so sánh được.
3. Phân tích chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hoá.
4. Phân tích tình hình tiêu thụ của doanh nghiệp.
5. Phân tích tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp.

**Bài 3.**

Có số liệu về tình hình sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp sản xuất A năm 2006 như sau:

**I. Tình hình sản xuất và dự trữ:**

| Sản phẩm | Khối lượng sản phẩm sản xuất (sản phẩm) | Khối lượng sản phẩm tồn đầu kỳ (sản phẩm) | Khối lượng sản phẩm tồn cuối kỳ (sản phẩm) |
|----------|-----------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|
|----------|-----------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|

|   | KH    | TT    | KH  | TT  | KH  | TT  |
|---|-------|-------|-----|-----|-----|-----|
| A | 3.000 | 4.800 | 100 | 120 | 110 | 120 |
| B | 5.000 | 6.200 | 150 | 200 | 160 | 230 |
| C | 7.000 | 8.000 | 200 | 180 | 210 | 200 |

**II. Tỷ lệ hạ giá thành và tỷ suất lợi nhuận:**

| Sản phẩm | Tỷ lệ hạ giá thành sản phẩm so với năm trước (%) |    | Tỷ suất lợi nhuận giá thành (%) |    |
|----------|--------------------------------------------------|----|---------------------------------|----|
|          | KH                                               | TT | KH                              | TT |
| A        | -2                                               | -3 | 15                              | 20 |
| B        | -1                                               | -4 | 20                              | 30 |
| C        | -3                                               | -2 | 20                              | 15 |

**III. Tài liệu khác:**

\* Giá thành đơn vị sản phẩm năm trước của sản phẩm A: 160.000 đồng/sản phẩm, sản phẩm B: 200.000 đồng/sản phẩm, sản phẩm C: 220.000 đồng/sản phẩm.

\* Chi phí bán hàng và QLDN kỳ kế hoạch: 80.000.000 đồng, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp thực tế: 60.000.000 đồng.

**Yêu cầu:**

1. Phân tích chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hoá.
2. Phân tích tình hình tiêu thụ của doanh nghiệp.
3. Phân tích tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp.

**Bài 4.** Có số liệu về tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty N trong năm 2006 như sau:

| Sản phẩm | Sản lượng sản phẩm sản xuất (sản phẩm) |       | Đơn giá bán (1.000 đồng/sp) |     | Giá thành đơn vị sản phẩm (1.000 đồng/sp) |     | CPBH, CPQLDN (1.000 đồng/sp) |    |
|----------|----------------------------------------|-------|-----------------------------|-----|-------------------------------------------|-----|------------------------------|----|
|          | KH                                     | TT    | KH                          | TT  | KH                                        | TT  | KH                           | TT |
| A        | 1.500                                  | 1.800 | 100                         | 110 | 100                                       | 120 | 20                           | 18 |
| B        | 2.000                                  | 2.800 | 300                         | 320 | 250                                       | 260 | 16                           | 15 |
| C        | 3.600                                  | 4.000 | 200                         | 210 | 140                                       | 150 | 12                           | 10 |

***Yêu cầu:***

1. Phân tích chung tình hình giá thành sản phẩm.
2. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ giá thành sản phẩm so sánh được.
3. Phân tích chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hoá.
4. Phân tích tình hình tiêu thụ.
5. Phân tích lợi nhuận của doanh nghiệp.

***Tài liệu bổ sung:***

- Tình hình tiêu thụ:
- + Kỳ kế hoạch: SPA: 80%, SPB: 100%, SPC: 90%.
- + Kỳ thực tế: SP A: 90%, SPB: 90%, SPC: 120%
- Giá thành đơn vị sản phẩm năm trước của sản phẩm B: 270.000 đồng, sản phẩm C: 150.000 đồng.

**C, Ghi nhớ**

Tiêu thụ là quá trình cung cấp sản phẩm và thu được tiền hàng hoặc được người mua chấp nhận thanh toán. Sản phẩm của doanh nghiệp nếu đáp ứng được nhu cầu của thị trường sẽ tiêu thụ nhanh, tăng vòng quay vốn, nếu giá thành hạ sẽ tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

Đánh giá chung tình hình thực hiện lợi nhuận là đánh giá sự biến động của tổng lợi nhuận cũng như của từng bộ phận lợi nhuận giữa thực tế với kế hoạch, giữa kỳ này với kỳ trước nhằm thấy khái quát tình hình lợi nhuận và những nguyên nhân ban đầu ảnh hưởng đến tình hình đó

## **CHƯƠNG 5**

### **PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP**

#### **Giới thiệu:**

**Phân tích tài chính** là một trong những việc quan trọng trong những hoạt động thương mại. Phân tích tài chính sẽ giúp cung cấp các thông tin giúp giám đốc tài chính có thể điều chỉnh được ngay những thay đổi giúp doanh nghiệp tăng sức mạnh, tránh những rủi ro tài chính trong tương lai. Các thông tin tài chính được phân tích sẽ giúp cho các nhà đầu tư có những dữ liệu quan trọng để từ đó có thể đánh giá được hiệu quả trong những hoạt động đầu tư của họ vào doanh nghiệp. Với bất kỳ nhà quản lý doanh nghiệp nào thì phân tích tài chính là rất quan trọng vì nó sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến sự thành công trong kinh doanh của doanh nghiệp. Những nhà quản lý doanh nghiệp sẽ biết được những điểm yếu cũng như điểm mạnh của doanh nghiệp mình để từ đó biết được những yếu tố nào đang ảnh hưởng trực tiếp đến doanh nghiệp mình đang quản lý.

#### **Mục tiêu:**

- Trình bày được các nội dung, ý nghĩa phân tích tài chính trong doanh nghiệp.
- Trình bày được chỉ tiêu phân tích cấu trúc tài chính và cân bằng tài chính
- Trình bày được chỉ tiêu phân tích tình hình tình hình công nợ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.
- Trình bày được chỉ tiêu phân tích tình hình hiệu quả hoạt động, hiệu quả tài chính của doanh nghiệp.
- Đánh giá được ý nghĩa các chỉ tiêu phân tích tài chính của doanh nghiệp.

#### **A. Nội dung**

##### **1. Tổng quan về phân tích tài chính**

###### **1.1. Mục tiêu và nội dung của phân tích tài chính doanh nghiệp:**

###### **1.1.1. Mục tiêu phân tích tài chính**

Phân tích tài chính là quá trình sử dụng các kỹ thuật phân tích thích hợp để xử lý tài liệu từ báo cáo tài chính và các tài liệu khác, hình thành hệ thống các chỉ tiêu tài chính nhằm đánh giá thực trạng tài chính và dự đoán tiềm lực tài chính của doanh nghiệp trong tương lai.

Hoạt động tài chính của doanh nghiệp liên quan đến nhiều đối tượng như các nhà quản trị doanh nghiệp, nhà đầu tư, nhà cung cấp, cơ quan quản lý...mà những đối tượng này lại có nhu cầu thông tin khác nhau nên mục tiêu phân tích của họ khác nhau. Phân tích tài chính tạo ra các cơ sở có tính hệ thống và khoa học cho các đối tượng phân tích.

- Đối với nhà quản lý doanh nghiệp: là người điều hành hoạt động của doanh nghiệp nên cần đầy đủ thông tin nhất để phân tích các vấn đề như phân bổ vốn, sử dụng vốn, khả năng thanh toán, hiệu quả tài chính...trên cơ sở đó dự đoán tiềm lực tài chính để đưa ra các biện pháp giải quyết tốt nhất. Ngoài ra, các nhà quản trị doanh nghiệp còn quan tâm nhiều mục tiêu khác nhau: tạo công ăn việc làm; nâng cao chất lượng sản phẩm, cung cấp nhiều sản phẩm, hàng hóa dịch vụ với chi phí thấp, đóng góp phúc lợi xã hội, bảo vệ môi trường...

- Đối với nhà cung cấp tín dụng: có thể tài trợ qua hai dạng: là tín dụng ngắn hạn và tín dụng dài hạn. Đối với các khoản tín dụng ngắn hạn (vay ngắn hạn, tín dụng thương mại...)

người tài trợ thường quan tâm đến điều kiện tài chính hiện hành, khả năng hoán chuyển thành tiền của tài sản lưu động và tốc độ quay vòng của tài sản đó. Ngược lại, đối với các khoản tín dụng dài hạn thì người tài trợ thường quan tâm đến tiềm lực trong dài hạn như: dự đoán các dòng tiền, khả năng sinh lời của doanh nghiệp, và nguồn lực đảm bảo khả năng đáp ứng các khoản thanh toán cố định (tiền lãi, trả nợ gốc...) trong tương lai. Ngoài ra, cấu trúc nguồn vốn là mối quan tâm chung vì mang tiềm ẩn rủi ro và an toàn đối với người cho vay.

- Đối với các nhà đầu tư, mối quan tâm của họ thường hướng vào các yếu tố như sự rủi ro, thời gian hoàn vốn, mức sinh lãi, khả năng thanh toán vốn... Vì vậy, họ cần những thông tin về điều kiện tài chính, tình hình hoạt động, về kết quả kinh doanh và tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp. Đồng thời, các nhà đầu tư cũng rất quan tâm tới việc điều hành hoạt động và tính hiệu quả của công tác quản lý. Những điều đó nhằm đảm bảo sự an toàn và tính hiệu quả cho các nhà đầu tư.

Như vậy, có thể nói, mục đích tối cao và quan trọng nhất của phân tích tình hình tài chính là giúp những người ra quyết định lựa chọn phương án kinh doanh tối ưu và đánh giá chính xác thực trạng, tiềm năng của doanh nghiệp.

### ***1.1.2. Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp***

Xuất phát từ mục tiêu phân tích tài chính cũng như bản chất và nội dung các quan hệ tài chính doanh nghiệp trong nền kinh tế, nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp được chia thành nhóm sau:

- Phân tích cấu trúc tài chính và cân bằng tài chính
- Phân tích hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp
- Phân tích rủi ro của doanh nghiệp.
- Phân tích giá trị của doanh nghiệp.

## **1.2. Nguồn thông tin sử dụng trong phân tích tài chính**

Để tiến hành phân tích tài chính của một doanh nghiệp người ta phải sử dụng rất nhiều nguồn thông tin:

- Thông tin từ hệ thống kế toán (cụ thể là các báo cáo tài chính)
  - + Bảng cân đối kế toán
  - + Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
  - + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
  - + Thuyết minh báo cáo tài chính và các báo cáo kế toán nội bộ khác
- Các nguồn thông tin khác:
  - + Thông tin liên quan đến tình hình kinh tế: tỉ lệ lạm phát, ;lãi suất ngân hàng, chính sách kinh tế lớn của Chính phủ như: chính sách thuế,...
  - + Thông tin theo ngành: nhịp độ và xu hướng vận động của ngành...
  - + Thông tin về đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp: tính thời vụ, tính chu kỳ, mục tiêu và chiến lược hoạt động...

Tuy nhiên, nguồn thông tin chủ yếu và rất hữu ích là các báo cáo tài chính:

### ***\* Bảng cân đối kế toán***

Bảng cân đối kế toán là một loại báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát tình hình tài sản và nguồn hình thành tài sản của doanh nghiệp dưới hình thái tiền tệ tại một thời điểm nhất định. Thời điểm đó thường là ngày cuối tháng, cuối quý, cuối năm.

- Mẫu bảng cân đối kế toán

Đơn vị báo cáo:.....

Địa chỉ:.....

Mẫu số B 01 – DN

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày ... tháng ... năm ... (1)

Đơn vị tính:.....

| TÀI SẢN                                                        | Mã số      | Thuyết minh | Số cuối năm (3) | Số đầu năm (3) |
|----------------------------------------------------------------|------------|-------------|-----------------|----------------|
| 1                                                              | 2          | 3           | 4               | 5              |
| <b>A.TÀI SẢN NGẮN HẠN</b><br><b>(100=110+120+130+140+150)</b>  | <b>100</b> |             |                 |                |
| <b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>                   | <b>110</b> |             |                 |                |
| 1. Tiền                                                        | 111        | V.01        |                 |                |
| 2. Các khoản tương đương tiền                                  | 112        |             |                 |                |
| <b>II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>                 | <b>120</b> | V.02        |                 |                |
| 1. Đầu tư ngắn hạn                                             | 121        |             |                 |                |
| 2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*) (2)                   | 129        |             | (...)           | (...)          |
| <b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>                        | <b>130</b> |             |                 |                |
| 1. Phải thu khách hàng                                         | 131        |             |                 |                |
| 2. Trả trước cho người bán                                     | 132        |             |                 |                |
| 3. Phải thu nội bộ ngắn hạn                                    | 133        |             |                 |                |
| 4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng            | 134        |             |                 |                |
| 5. Các khoản phải thu khác                                     | 135        | V.03        |                 |                |
| 6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)                      | 139        |             | (...)           | (...)          |
| <b>IV. Hàng tồn kho</b>                                        | <b>140</b> |             |                 |                |
| 1. Hàng tồn kho                                                | 141        | V.04        |                 |                |
| 2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)                          | 149        |             | (...)           | (...)          |
| <b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>                                | <b>150</b> |             |                 |                |
| 1. Chi phí trả trước ngắn hạn                                  | 151        |             |                 |                |
| 2. Thuế GTGT được khấu trừ                                     | 152        |             |                 |                |
| 3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước                    | 154        | V.05        |                 |                |
| <b>1</b>                                                       | <b>2</b>   | <b>3</b>    | <b>4</b>        | <b>5</b>       |
| 5. Tài sản ngắn hạn khác                                       | 158        |             |                 |                |
| <b>B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210 + 220 + 240 + 250 + 260)</b> | <b>200</b> |             |                 |                |
| <b>I- Các khoản phải thu dài hạn</b>                           | <b>210</b> |             |                 |                |
| 1. Phải thu dài hạn của khách hàng                             | 211        |             |                 |                |

|                                                     |            |      |       |       |
|-----------------------------------------------------|------------|------|-------|-------|
| 2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc               | 212        |      |       |       |
| 3. Phải thu dài hạn nội bộ                          | 213        | V.06 |       |       |
| 4. Phải thu dài hạn khác                            | 218        | V.07 |       |       |
| 5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)            | 219        |      | (...) | (...) |
| <b>II. Tài sản cố định</b>                          | <b>220</b> |      |       |       |
| 1. Tài sản cố định hữu hình                         | 221        | V.08 |       |       |
| - Nguyên giá                                        | 222        |      |       |       |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*)                        | 223        |      | (...) | (...) |
| 2. Tài sản cố định thuê tài chính                   | 224        | V.09 |       |       |
| - Nguyên giá                                        | 225        |      |       |       |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*)                        | 226        |      | (...) | (...) |
| 3. Tài sản cố định vô hình                          | 227        | V.10 |       |       |
| - Nguyên giá                                        | 228        |      |       |       |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*)                        | 229        |      | (...) | (...) |
| 4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang                  | 230        | V.11 |       |       |
| <b>III. Bất động sản đầu tư</b>                     | <b>240</b> | V.12 |       |       |
| - Nguyên giá                                        | 241        |      |       |       |
| - Giá trị hao mòn lũy kế (*)                        | 242        |      | (...) | (...) |
| <b>IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>       | <b>250</b> |      |       |       |
| 1. Đầu tư vào công ty con                           | 251        |      |       |       |
| 2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh          | 252        |      |       |       |
| 3. Đầu tư dài hạn khác                              | 258        | V.13 |       |       |
| 4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)   | 259        |      | (...) | (...) |
| <b>V. Tài sản dài hạn khác</b>                      | <b>260</b> |      |       |       |
| 1. Chi phí trả trước dài hạn                        | 261        | V.14 |       |       |
| 2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại                   | 262        | V.21 |       |       |
| 3. Tài sản dài hạn khác                             | 268        |      |       |       |
| <b>tăng cng tĩn (270 = 100 + 200)</b>               | <b>270</b> |      |       |       |
| <b>NGUỒN VỐN</b>                                    |            |      |       |       |
| <b>a – nĩ phĩi trĩ (300 = 310 + 330)</b>            | <b>300</b> |      |       |       |
| <b>I. Nợ ngắn hạn</b>                               | <b>310</b> |      |       |       |
| 1. Vay và nợ ngắn hạn                               | 311        | V.15 |       |       |
| 2. Phải trả người bán                               | 312        |      |       |       |
| 3. Người mua trả tiền trước                         | 313        |      |       |       |
| 4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước              | 314        | V.16 |       |       |
| 5. Phải trả người lao động                          | 315        |      |       |       |
| 6. Chi phí phải trả                                 | 316        | V.17 |       |       |
| 7. Phải trả nội bộ                                  | 317        |      |       |       |
| 8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng | 318        |      |       |       |
| 9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác       | 319        | V.18 |       |       |

|                                             |            |          |          |          |
|---------------------------------------------|------------|----------|----------|----------|
| 10. Dự phòng phải trả ngắn hạn              | 320        |          |          |          |
| <b>II. Nợ dài hạn</b>                       | <b>330</b> |          |          |          |
| 1. Phải trả dài hạn người bán               | 331        |          |          |          |
| 2. Phải trả dài hạn nội bộ                  | 332        | V.19     |          |          |
| 3. Phải trả dài hạn khác                    | 333        |          |          |          |
| 4. Vay và nợ dài hạn                        | 334        | V.20     |          |          |
| <b>1</b>                                    | <b>2</b>   | <b>3</b> | <b>4</b> | <b>5</b> |
| 5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả          | 335        | V.21     |          |          |
| 6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm            | 336        |          |          |          |
| 7. Dự phòng phải trả dài hạn                | 337        |          |          |          |
| <b>B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 430)</b> | <b>400</b> |          |          |          |
| <b>I. Vốn chủ sở hữu</b>                    | <b>410</b> | V.22     |          |          |
| 1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu                | 411        |          |          |          |
| 2. Thặng dư vốn cổ phần                     | 412        |          |          |          |
| 3. Vốn khác của chủ sở hữu                  | 413        |          |          |          |
| 4. Cổ phiếu quỹ (*)                         | 414        |          | (...)    | (...)    |
| 5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản          | 415        |          |          |          |
| 6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái               | 416        |          |          |          |
| 7. Quỹ đầu tư phát triển                    | 417        |          |          |          |
| 8. Quỹ dự phòng tài chính                   | 418        |          |          |          |
| 9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu            | 419        |          |          |          |
| 10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối       | 420        |          |          |          |
| 11. Nguồn vốn đầu tư XDCB                   | 421        |          |          |          |
| <b>II. Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>       | <b>430</b> |          |          |          |
| 1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi                | 431        |          |          |          |
| 2. Nguồn kinh phí                           | 432        | V.23     |          |          |
| 3. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ        | 433        |          |          |          |
| <b>Tặng cặng nguẩn vèn</b>                  | <b>440</b> |          |          |          |
| <b>(440 = 300 + 400)</b>                    |            |          |          |          |

### CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

| CHỈ TIÊU                                       | Thuyết minh | Số cuối năm (3) | Số đầu năm (3) |
|------------------------------------------------|-------------|-----------------|----------------|
| 1. Tài sản thuê ngoài                          | 24          |                 |                |
| 2. Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công |             |                 |                |

|                                               |  |  |  |
|-----------------------------------------------|--|--|--|
| 3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược |  |  |  |
| 4. Nợ khó đòi đã xử lý                        |  |  |  |
| 5. Ngoại tệ các loại                          |  |  |  |
| 6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án               |  |  |  |

Lập, ngày ... tháng ... năm ...

**Người lập biểu**

(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên)

**Giám đốc**

(Ký, họ tên, đóng dấu)

Tính chất quan trọng nhất của bảng cân đối kế toán là: Tổng cộng tài sản của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo phải bằng tổng nguồn hình thành tài sản vào thời điểm đó.

Bảng cân đối kế toán được chia làm hai phần: Phần tài sản và phần nguồn vốn ; và được thiết kế theo kiểu một bên hoặc hai bên. Trong mỗi phần đều có ba cột: cột mã số, cột đầu năm và cột cuối kì. Cột đầu năm phản ánh số liệu tài sản hoặc nguồn vốn vào đầu năm báo cáo. Cột cuối kì phản ánh số liệu tài sản hoặc nguồn vốn vào cuối kì báo cáo.

Phần tài sản: phản ánh toàn bộ giá trị tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo theo cơ cấu tài sản và hình thức tồn tại trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Các tài sản được sắp xếp theo khả năng hoán chuyển thành tiền theo thứ tự giảm dần , bao gồm:

A. Tài sản ngắn hạn

B. Tài sản dài hạn

Phần nguồn vốn : phản ánh toàn bộ nguồn hình thành tài sản hiện có của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo. Các loại nguồn vốn được sắp xếp theo trách nhiệm của doanh nghiệp trong việc sử dụng nguồn vốn đối với các chủ nợ và chủ sở hữu, gồm:

A. Nợ phải trả

B. Vốn chủ sở hữu.

Ngoài ra, Bảng cân đối kế toán còn có phần “ các chỉ tiêu ngoài bảng cân đối kế toán” bổ sung thêm các thông tin khác chưa thể hiện trên BCĐKT như: tài sản thuê ngoài, ngoại tệ các loại, hàng hoá nhận bán hộ, nhận ký gửi ...

➤ Một số hạn chế của thông tin trên BCĐKT:

- Giá trị tài sản được trình bày theo giá lịch sử (giá gốc)-> khi có biến động về giá (lạm phát hoặc giá trị doanh nghiệp giảm thấp do kinh doanh không hiệu quả) thì sẽ tồn tại khoản chênh lệch đáng kể giữa giá trị thị trường với giá ghi sổ nên phải điều chỉnh về giá trị thị trường để phân tích.

- Thông tin mang tính thời điểm nên tính thời vụ, tính chu kỳ hay những thay đổi bất thường...trong các hoạt động thanh toán, cung ứng và tiêu thụ đều ảnh hưởng đến số liệu trên BCĐKT, vì vậy cần xử lý các thông tin này khi tiến hành phân tích.

- Những phương pháp kế toán (phương pháp tính giá xuất kho, phương pháp khấu hao, phương pháp phân bổ chi phí...) đều ảnh hưởng đến số liệu trên BCĐKT -> cần quan tâm đến những thay đổi về phương pháp áp dụng khi phân tích các chỉ tiêu liên quan bằng cách căn cứ vào thuyết minh BCTC.

➤ Ý nghĩa của bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán có ý nghĩa cả về mặt kinh tế và về mặt pháp lý.

- Về mặt kinh tế: số liệu của phần tài sản cho phép đánh giá một cách tổng quát quy mô và kết cấu tài sản của doanh nghiệp. Số liệu của phần nguồn vốn phản ánh các nguồn tài trợ cho tài sản của doanh nghiệp, qua đó đánh được thực trạng tài chính của doanh nghiệp.

- Về mặt pháp lý: Số liệu của phần tài sản thể hiện giá trị các loại tài sản hiện có mà doanh nghiệp có quyền quản lý và sử dụng lâu dài để mang lại lợi ích cho doanh nghiệp trong tương lai. Phần nguồn vốn thể hiện phạm vi trách nhiệm và nghĩa vụ của doanh nghiệp về tổng số vốn kinh doanh với người chủ sở hữu, trước ngân hàng và các chủ nợ về các khoản vay, các khoản phải trả..

Với ý nghĩa như vậy, Bảng cân đối kế toán là nguồn thông tin quan trọng cho những ai quan tâm đến tình hình hoạt động và tình hình tài chính của doanh nghiệp. Báo cáo này là cơ sở để phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp, trợ giúp quá trình phân tích và ra quyết định.

Cụ thể cho từng nhóm chỉ tiêu:

Phần tài sản:

- Tiền: sử dụng để đánh giá khả năng thanh toán, nhưng chỉ tiêu này cao tuy đáp ứng nhu cầu thanh toán ngay nhưng cũng thể hiện vốn chưa đưa vào SXKD để sinh lợi.

- Đầu tư tài chính ngắn hạn: Dễ dàng chuyển đổi thành tiền thông qua việc mua bán -> đánh giá khả năng thanh toán. Đồng thời, cũng thể hiện mức độ tham gia của doanh nghiệp vào doanh nghiệp khác với mục đích kiếm lời.

- Các khoản phải thu: là khoản vốn của DN bị chiếm dụng. Về mặt tài chính, nếu doanh nghiệp thu hồi được các khoản này thì sẽ bổ sung vốn cho quá trình SXKD nhưng ảnh hưởng đến mức độ hoạt động (doanh thu). Về mặt pháp lý, đây là khoản sử dụng hợp pháp của khách hàng nếu nằm trong thời hạn thanh toán và không hợp pháp khi quá thời hạn thanh toán. Nghiên cứu khoản phải thu sẽ đánh giá được công tác quản lý công nợ, tình hình thu hồi vốn cho SXKD của doanh nghiệp.

- Hàng tồn kho: phụ thuộc vào đặc điểm của từng doanh nghiệp về hoạt động cung ứng, sản xuất và tiêu thụ, chính sách dự trữ và đặc điểm hàng tồn kho.

- TS ngắn hạn khác:

+ Tạm ứng: việc thu hồi các khoản này có ý nghĩa đưa vốn quay nhanh vào chu trình luân chuyển vốn của đơn vị, đánh giá công tác quản lý công nợ nội bộ.

+ Chi phí trả trước: mang tính chủ quan

+ Tài sản thiếu chờ xử lý: không tham gia vào quá trình chu chuyển vốn

+ Thế chấp, ký quỹ, ký cược: không nằm tại doanh nghiệp, không tham gia vào quá trình sinh lời của doanh nghiệp.

+ Chi sự nghiệp: khoản chi thuộc kinh phí sự nghiệp chưa được quyết toán tại thời điểm lập báo cáo, không đưa vào khi phân tích vì là những khoản chi ngoài hoạt động kinh doanh và không còn hiệu lực

- TSCĐ: chịu ảnh hưởng bởi phương pháp tính khấu hao

- Đầu tư tài chính dài hạn

- Chi phí XDCBDD: có mối tương quan với TSCĐ

- Ký quỹ, ký cược dài hạn

Phần nguồn vốn:

- Nợ phải trả: gồm nợ ngắn hạn và nợ dài hạn. Nợ ngắn hạn là nguồn tài trợ tạm thời và thường tài trợ cho tài sản ngắn hạn, có chi phí sử dụng vốn thấp nhưng chịu áp lực lớn về

mặt thanh toán. Ngược lại, nợ dài hạn là nguồn tài trợ tương đối ổn định, áp lực thanh toán thấp nhưng chi phí sử dụng vốn cao, thường dùng tài trợ cho TSCĐ

- Vốn chủ sở hữu: là nguồn tài trợ có tính ổn định cao, tuy nhiên đối với các quỹ cần được sử dụng đúng mục đích.

\* **Báo cáo kết quả kinh doanh:** là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kì (quý, năm) chi tiết theo các loại hoạt động

**Ghi chú: (\*)** Chi tiêu này chỉ áp dụng đối với công ty cổ phần.- *Mẫu báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*

**Đơn vị báo cáo:** .....

**Mẫu số B 02 – DN**

**Địa chỉ:**.....

(Ban hành theo QĐ số 15/2006/QĐ-BTC

Ngày 20/03/2006 của Bộ trưởng BTC)

### **BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

*Năm*.....

*Đơn vị tính:*.....

| CHỈ TIÊU                                                                                      | Mã số     | Thuyết minh | Năm nay | Năm trước |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------|---------|-----------|
| 1                                                                                             | 2         | 3           | 4       | 5         |
| <b>1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</b>                                              | <b>01</b> | VI.25       |         |           |
| <b>2. Các khoản giảm trừ doanh thu</b>                                                        | <b>02</b> |             |         |           |
| <b>3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</b><br><b>(10 = 01 – 02)</b>            | <b>10</b> |             |         |           |
| <b>4. Giá vốn hàng bán</b>                                                                    | <b>11</b> | VI.27       |         |           |
| <b>5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 =</b><br><b>10 - 11)</b>              | <b>20</b> |             |         |           |
| <b>6. Doanh thu hoạt động tài chính</b>                                                       | <b>21</b> | VI.26       |         |           |
| <b>7. Chi phí tài chính</b>                                                                   | <b>22</b> | VI.28       |         |           |
| - Trong đó: Chi phí lãi vay                                                                   | <b>23</b> |             |         |           |
| <b>8. Chi phí bán hàng</b>                                                                    | <b>24</b> |             |         |           |
| <b>9. Chi phí quản lý doanh nghiệp</b>                                                        | <b>25</b> |             |         |           |
| <b>10 Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</b><br><b>{30 = 20 + (21 - 22) - (24 + 25)}</b> | <b>30</b> |             |         |           |
| <b>11. Thu nhập khác</b>                                                                      | <b>31</b> |             |         |           |
| <b>12. Chi phí khác</b>                                                                       | <b>32</b> |             |         |           |
| <b>13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)</b>                                                      | <b>40</b> |             |         |           |
| <b>14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</b><br><b>(50 = 30 + 40)</b>                         | <b>50</b> |             |         |           |
| <b>15. Chi phí thuế TNDN hiện hành</b>                                                        | <b>51</b> | VI.30       |         |           |
| <b>16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại</b>                                                         | <b>52</b> | VI.30       |         |           |
| <b>17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</b><br><b>(60 = 50 – 51 - 52)</b>             | <b>60</b> |             |         |           |
| <b>18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu (*)</b>                                                       | <b>70</b> |             |         |           |

Lập, ngày ... tháng ... năm ...

**Người lập biểu**

(Ký, họ tên)

**Kế toán trưởng**

(Ký, họ tên)

**Giám đốc**

(Ký, họ tên, đóng dấu)

➤ *Ý nghĩa của BCKQKD:*

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có ý nghĩa rất lớn trong việc đánh giá hiệu quả kinh doanh và công tác hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp:

+ Thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch thu nhập, chi phí và kết quả từng loại hoạt động cũng như kết quả chung toàn doanh nghiệp. Số liệu trên báo cáo này còn là cơ sở để đánh giá khuynh hướng hoạt động của doanh nghiệp trong nhiều năm liền, và dự báo hoạt động trong tương lai.

+ Thông qua báo cáo kết quả kinh doanh có thể đánh giá hiệu quả và khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Đây là một trong các nguồn thông tin rất bổ ích cho người ngoài doanh nghiệp trước khi ra quyết định đầu tư vào doanh nghiệp.

**\* Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:**

BCLCTT là báo cáo phản ánh sự vận động của vốn bằng tiền ở doanh nghiệp, ra đời do có sự khác biệt giữa lợi nhuận kế toán với dòng tiền tạo ra trong kỳ. Vậy nên trong thực tế thường gặp tình trạng doanh nghiệp kinh doanh có lãi nhưng vẫn thiếu tiền cho hoạt động. Sự khác biệt này do hai nguyên nhân cơ bản:

- Lợi nhuận kế toán là khoản chênh lệch giữa doanh thu và chi phí. Doanh thu được ghi nhận không phải là số tiền thực thu mà là giá trị hàng hóa, dịch vụ doanh nghiệp đã cung cấp cho khách hàng và khách hàng đồng ý thanh toán. Chi phí được ghi nhận phù hợp với doanh thu, trong đó nhiều khoản chi phí thực sự là khoản chi và không phải là khoản chi bằng tiền như: chi phí trích trước, chi phí khấu hao, chi phí dự phòng... Vì vậy, lợi nhuận kế toán chưa thực sự là dòng tiền tạo ra từ hoạt động kinh doanh.

- Chu kỳ vận động của dòng tiền không phù hợp với chu kỳ đầu tư của doanh nghiệp. Việc chi tiền để đầu tư TSCĐ, mua sắm vật liệu, trả lương thường phát sinh trước khi dòng tiền tạo ra từ mở rộng hoạt động kinh doanh. Tình trạng khan hiếm tiền thường gặp phải ở những doanh nghiệp trong giai đoạn tăng trưởng quá nhanh nên phải huy động lớn vốn ngân hàng để tài trợ.

*Ý nghĩa BCLCTT:* giúp doanh nghiệp đánh giá khả năng tạo ra dòng tiền để đáp ứng kịp thời các khoản nợ cho các chủ nợ, cổ tức cho cổ đông hoặc nộp thuế cho Nhà nước là mối quan tâm của nhà quản lý doanh nghiệp để có biện pháp tài chính cần thiết, đáp ứng trách nhiệm thanh toán của mình, là cơ sở để dự toán.

\* Thuyết minh báo cáo tài chính: Nhằm phân tích đầy đủ hơn và khắc phục tính tổng hợp của số liệu trên BCĐKT và BCKQKD

## **2.. Phân tích cấu trúc tài chính và cân bằng tài chính.**

### **2.1. Phân tích cấu trúc tài chính**

Cấu trúc tài chính là khái niệm rộng, phản ánh cấu trúc tài sản và cấu trúc nguồn vốn và cả mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp. Phân tích cấu trúc tài chính là phân tích khái quát tình hình đầu tư và huy động vốn của doanh nghiệp. Một cấu trúc tài chính nào đó sẽ tác động đến hiệu quả hoạt động và rủi ro của doanh nghiệp.

#### **2.1.1 Phân tích cấu trúc tài sản**

Phân tích cấu trúc tài sản là đánh giá những đặc trưng trong cơ cấu tài sản của doanh nghiệp, tính hợp lý khi đầu tư vốn cho hoạt động kinh doanh. Sở dĩ như vậy là vì hiệu quả sử

dụng vốn sẽ phụ thuộc một phần vào việc phân bổ vốn: đầu tư vào loại tài sản nào, thời điểm nào là phù hợp, nên gia tăng hay cắt giảm khoản phải thu khách hàng khi tín dụng bán hàng có liên quan đến doanh thu tiêu thụ, dự trữ mức tồn kho nào là hợp lý...

Để phân tích cấu trúc tài sản của doanh nghiệp, người ta xem xét tỷ trọng của từng loại tài sản chiếm trong tổng tài sản.

#### + Chỉ tiêu phân tích

$$\text{Tỷ trọng tài sản loại i} = \frac{\text{Giá trị thuần TS loại i}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

Giá trị này tùy thuộc vào đặc điểm từng lĩnh vực kinh doanh. Chỉ tiêu này cao đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng như sản xuất, vận chuyển hàng không, đường sắt, bưu điện,...

❖ Một số chỉ tiêu chủ yếu phản ánh cấu trúc tài sản

- Tỷ trọng tài sản cố định:

$$\text{Tỷ trọng TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị còn lại TSCĐ}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

Giá trị của chỉ tiêu phản ánh tình hình trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật nói chung và máy móc thiết bị nói riêng của doanh nghiệp. Giá trị của chỉ tiêu còn phụ thuộc vào từng lĩnh vực kinh doanh cụ thể: trong các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp nặng (đóng tàu, luyện gang thép...), TSCĐ chiếm tỷ trọng rất lớn trong cơ cấu tài sản. Ngược lại, trong kinh doanh thương mại, dịch vụ thì TSCĐ thường chiếm tỷ trọng thấp ngoại trừ kinh doanh các hoạt động vui chơi giải trí.

- Tỷ trọng hàng tồn kho:

$$\text{Tỷ trọng hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá trị thuần HTK}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

Hàng tồn kho là một bộ phận tài sản đảm bảo cho quá trình sản xuất tiêu thụ của doanh nghiệp được tiến hành liên tục. Vì vậy, dự trữ hàng tồn kho hợp lý là một vấn đề nan giải đối với hầu hết các doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi phân tích chỉ tiêu này cần xem xét những đặc thù sau:

- Đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của từng loại hình
- Chính sách dự trữ và tính thời vụ trong hoạt động sản xuất kinh doanh
- Mối quan hệ với tăng trưởng của doanh nghiệp

- Tỷ trọng khoản phải thu khách hàng:

$$\text{Tỷ trọng Nợ phải thu} = \frac{\text{Giá trị thuần Nợ phải thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

Khoản phải thu khách hàng là một bộ phận tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp, dịch vụ khách hàng. Chỉ tiêu này phản ánh mức độ vốn kinh doanh của doanh nghiệp đang bị các đơn vị khác tạm thời sử dụng. Khi phân tích chỉ tiêu này cần chú ý đến các đặc điểm sau:

- Phương thức bán hàng
- Chính sách tín dụng bán hàng
- Khả năng quản lý nợ và khả năng thanh toán các khoản thu phải thu của khách hàng

Tuy nhiên, việc sử dụng các tỉ số trên cũng có những hạn chế là chưa thấy rõ yếu tố nào ảnh hưởng đến sự thay đổi của chúng qua các kỳ. Vì vậy, để đánh giá khuynh hướng

thay đổi cấu trúc tài sản có thể thiết kế BCĐKT theo dạng so sánh nhằm phân tích cơ cấu và tình hình biến động của tài sản.

**Ví dụ:** Có tài liệu kế toán tại công ty ABC như sau: (ĐVT: triệu đồng)

| TÀI SẢN                                       | SỐ ĐẦU<br>NĂM | SỐ CUỐI<br>NĂM |
|-----------------------------------------------|---------------|----------------|
| <b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>                    | 68.965        | 82.850         |
| <b>I. Tiền</b>                                | 35            | 370            |
| 1. Tiền mặt tại quỹ                           | 5             | 20             |
| 2. Tiền gửi ngân hàng                         | 30            | 350            |
| 3. Tiền đang chuyển                           |               |                |
| <b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>          | <b>0</b>      | <b>20</b>      |
| 1. Đầu tư chứng khoán ngắn hạn                | 0             | 20             |
| 2. Đầu tư ngắn hạn khác                       |               |                |
| 3. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn          |               |                |
| <b>III. Các khoản phải thu</b>                | <b>23.690</b> | <b>36.710</b>  |
| 1. Phải thu khách hàng                        | 17.970        | 23.800         |
| 2. Trả trước cho người bán                    | 3.900         | 10.700         |
| 3. Thuế GTGT được khấu trừ                    | 190           | 810            |
| 4. Phải thu nội bộ                            | 1.060         | 890            |
| - Vốn KD ở các đơn vị phụ thuộc               |               |                |
| - Phải thu nội bộ khác                        | 1.060         | 890            |
| 5. Các khoản phải thu khác                    | 570           | 510            |
| 6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi        |               |                |
| <b>IV. Hàng tồn kho</b>                       | <b>44.850</b> | <b>43.130</b>  |
| 1. Hàng mua đang đi trên đường                |               |                |
| 2. Nguyên liệu, vật liệu tồn kho              | 12.720        | 12.150         |
| 3. Công cụ, dụng cụ trong kho                 | 40            | 450            |
| 4. Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang        | 29.150        | 27.030         |
| 5. Thành phẩm tồn kho                         | 2.940         | 3.640          |
| 6. Hàng hóa tồn kho                           |               |                |
| 7. Hàng gửi đi bán                            |               |                |
| 8. Hàng hóa kho bảo thuế                      |               |                |
| 9. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho             |               | (140)          |
| <b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>               | <b>390</b>    | <b>2.620</b>   |
| 1. Tạm ứng                                    | 290           | 1.980          |
| 2. Tài sản thiếu chờ xử lý                    | 100           | 640            |
| 3. Các khoản cầm cố, ký cược, ký quỹ ngắn hạn |               |                |
| <b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>                     | <b>23.640</b> | <b>30.030</b>  |
| <b>I. Tài sản cố định</b>                     | <b>22.950</b> | <b>25.480</b>  |
| 1. Tài sản cố định hữu hình                   | 22.950        | 25.480         |
| - Nguyên giá                                  | 30.190        | 37.840         |
| - Giá trị hao mòn lũy kế                      | (7.240)       | (12.360)       |
| 2. Tài sản cố định thuê tài chính             |               |                |

|                                              |               |                |
|----------------------------------------------|---------------|----------------|
| - Nguyên giá                                 |               |                |
| - Giá trị hao mòn lũy kế                     |               |                |
| <b>II. Đầu tư tài chính dài hạn</b>          | <b>80</b>     | <b>80</b>      |
| 1. Đầu tư chứng khoán dài hạn                |               |                |
| 2. Góp vốn liên doanh                        | 80            | 80             |
| 3. Đầu tư dài hạn khác                       |               |                |
| 4. Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn          |               |                |
| <b>III. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang</b>  | <b>590</b>    | <b>4.440</b>   |
| <b>IV. Các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn</b> | <b>20</b>     | <b>30</b>      |
| <b>V. Chi phí trả trước dài hạn</b>          |               |                |
| <b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>                     | <b>92.605</b> | <b>112.880</b> |
| <b>NGUỒN VỐN</b>                             |               |                |
| <b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>                        | <b>81.435</b> | <b>99.840</b>  |
| <b>I. Nợ ngắn hạn</b>                        | <b>72.310</b> | <b>83.130</b>  |
| 1. Vay ngắn hạn                              | 47.000        | 63.000         |
| 2. Nợ dài hạn đến hạn trả                    | 720           | 560            |
| 3. Phải trả cho người bán                    | 20.610        | 16.570         |
| 4. Người mua trả tiền trước                  | 0             | 4              |
| 5. Thuế và các phải nộp Nhà nước             | 410           | 236            |
| 6. Phải trả công nhân viên                   | 50            | 1.540          |
| 7. Phải trả cho các đơn vị nội bộ            |               |                |
| 8. Các khoản phải trả, phải nộp khác         | 3.520         | 1.220          |
| <b>II. Nợ dài hạn</b>                        | <b>9.000</b>  | <b>16.590</b>  |
| 1. Vay dài hạn                               | 9.000         | 16.590         |
| 2. Nợ dài hạn                                |               |                |
| <b>III. Nợ khác</b>                          | <b>125</b>    | <b>120</b>     |
| 1. Chi phí phải trả                          | 125           | 120            |
| 2. Tài sản thừa chờ xử lý                    |               |                |
| 3. Nhận ký quỹ, ký cược dài hạn              |               |                |
| <b>B. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>                     | <b>11.170</b> | <b>13.040</b>  |
| <b>I. Nguồn vốn, quỹ</b>                     | <b>11.161</b> | <b>13.031</b>  |
| 1. Nguồn vốn kinh doanh                      | 10.200        | 12.650         |
| 2. Chênh lệch đánh giá lại tài sản           |               |                |
| 3. Chênh lệch tỷ giá                         |               |                |
| 4. Quỹ đầu tư phát triển                     | 36            | 36             |
| 5. Quỹ dự phòng tài chính                    |               |                |
| 6. Lợi nhuận chưa phân phối                  | 225           | 345            |
| 7. Nguồn vốn đầu tư XDCB                     | 700           | 0              |
| <b>II. Nguồn kinh phí, quỹ khác</b>          | <b>9</b>      | <b>9</b>       |
| 1. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm         |               |                |
| 2. Quỹ khen thưởng và phúc lợi               | 9             | 9              |
| 3. Quỹ quản lý cấp trên                      |               |                |

|                                      |               |                |
|--------------------------------------|---------------|----------------|
| 4. Nguồn kinh phí sự nghiệp          |               |                |
| 5. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ |               |                |
| <b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>           | <b>92.605</b> | <b>112.880</b> |

**Yêu cầu:** Dựa vào số liệu trên BCDKT, hãy phân tích cấu trúc tài chính của Công ty?

**Bảng phân tích cơ cấu và tình hình biến động tài sản** ĐVT: triệu đồng

|                       | Đầu năm       |               | Cuối năm       |               | C.lệch cuối năm/đầu năm |              |
|-----------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|-------------------------|--------------|
|                       | Số tiền       | Tỷ trọng (%)  | Số tiền        | Tỷ trọng (%)  | Mức CL                  | %            |
| <b>A. TSNH</b>        | <b>68.965</b> | <b>74,47</b>  | <b>82.850</b>  | <b>73,40</b>  | <b>13.885</b>           | <b>20,13</b> |
| 1. Tiền               | 35            | 0,04          | 370            | 0,33          | 335                     | 957,14       |
| 2. Đầu tư NH          | 0             | 0,00          | 20             | 0,02          | 20                      |              |
| 3. Các khoản phải thu | 23.690        | 25,58         | 36.710         | 32,52         | 13.020                  | 54,96        |
| 4. Hàng tồn kho       | 44.850        | 48,43         | 43.130         | 38,21         | -1.720                  | -3,84        |
| 5. TSNH khác          | 390           | 0,42          | 2.620          | 2,32          | 2.230                   | 571,79       |
| <b>B. TSDH</b>        | <b>23.640</b> | <b>25,53</b>  | <b>30.030</b>  | <b>26,6</b>   | <b>6.390</b>            | <b>27,03</b> |
| 1. TSCĐ               | 22.950        | 24,78         | 25.480         | 22,57         | 2.530                   | 11,02        |
| 2. Đầu tư dài hạn     | 80            | 0,09          | 80             | 0,07          | 0                       | 0,00         |
| 3. Chi phí XDCB       | 590           | 0,64          | 4.440          | 3,93          | 3.850                   | 652,54       |
| 4. Kí cược...dài hạn  | 20            | 0,02          | 30             | 0,03          | 10                      | 50,00        |
| <b>Tổng cộng</b>      | <b>92.605</b> | <b>100,00</b> | <b>112.880</b> | <b>100,00</b> | <b>20.275</b>           | <b>21,89</b> |

Qua bảng phân tích về tình hình tài sản của công ty cho thấy một số điểm sau:

Xét về mặt cơ cấu, toàn bộ tài sản của công ty chủ yếu sử dụng cho quá trình luân chuyển vốn (TSNH chiếm 74,47% đầu năm và 73,4% cuối năm trong tổng giá trị tài sản), trong đó hàng tồn kho chiếm tỷ trọng cao nhất, tiếp theo là các khoản phải thu còn phần đầu tư ra bên ngoài chiếm tỷ trọng không đáng kể. Là một doanh nghiệp sản xuất nhưng TSCĐ chiếm tỷ trọng không lớn (24,78% đầu năm và 22,57% cuối năm trong tổng giá trị tài sản) nhưng chi phí XDCB trong năm tăng đáng kể từ 590 triệu đồng (đạt 0,64%) đầu năm lên 4.440 triệu đồng (đạt 3,93%) cuối năm.

Về tình hình biến động, quy mô của công ty tăng lên trong năm qua cụ thể là cuối năm tăng hơn 20 tỷ đồng (21,89%) so với đầu năm. Sự gia tăng này gắn liền với sự gia tăng cả về cơ sở vật chất lẫn tài sản lưu động:

+ Đối với TSNH, sự gia tăng chủ yếu là do tăng các khoản phải thu (cuối năm tăng hơn 13 tỷ đồng tương ứng 54,96% so với đầu năm). Có thể do nhiều nguyên nhân như công ty gia tăng thời hạn tín dụng bán hàng, tăng mức dư nợ để giải phóng hàng tồn kho hoặc khách hàng trì hoãn trong thanh toán công nợ...điều này đòi hỏi Công ty phải tìm hiểu khoản phải thu nào là nhân tố cơ bản ảnh hưởng đến sự gia tăng này. Ngược lại, giá trị hàng tồn kho cuối năm lại giảm so với đầu năm, điều này có thể là một yếu tố làm gia tăng nợ phải thu hoặc do công ty đã có nhiều nỗ lực trong công tác tiêu thụ để giảm thiểu tồn kho thành phẩm. Tiền và

TSNH khác cũng tăng đáng kể vào cuối năm. Lượng tiền vào cuối năm tồn đọng quá lớn có thể do công ty thu hồi các khoản nợ nhằm chi tiêu cho dịp Tết như thưởng cho cán bộ công nhân viên, quà Tết cho các đối tác...

+ Đối với TSDH, quy mô gia tăng chủ yếu là do tăng cường mua sắm TSCĐ và tăng đầu tư XDCB chứng tỏ công ty đã chú trọng nhiều đến công tác đầu tư trong năm qua. Tuy xét về tỷ trọng thì TSCĐ từ 24,78% đầu năm giảm xuống còn 22,57% cuối năm nhưng không phải là do quy mô TSCĐ giảm mà là do tốc độ tăng TSCĐ nhỏ hơn tốc độ tăng của tổng tài sản. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang đầu năm là 590 triệu đồng trong khi cuối năm là 4.440 triệu đồng, tăng 3.890 triệu đồng tương ứng tỷ lệ tăng 652,54%, điều này chỉ ra khả năng gia tăng TSCĐ trong thời gian đến.

### **2.1.2. Phân tích cấu trúc nguồn vốn của doanh nghiệp**

Là việc xác định tỷ trọng của từng loại nguồn vốn trong tổng nguồn vốn, thể hiện chính sách tài trợ của doanh nghiệp. Việc huy động vốn sẽ đáp ứng nhu cầu cho sản xuất kinh doanh nhưng liên quan đến hiệu quả và rộng hơn là rủi ro tài chính. Do vậy, phân tích cấu trúc nguồn vốn cần xem xét đến nhiều mặt và cả mục tiêu của doanh nghiệp để có đánh giá đầy đủ nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp. Thông thường, phân tích cấu trúc nguồn vốn là xem xét đến tính tự chủ và tính ổn định của nguồn vốn.

#### **2.1.2.1. Phân tích tính tự chủ về tài chính của doanh nghiệp.**

Nguồn vốn của doanh nghiệp gồm hai bộ phận lớn: Nguồn vốn vay nợ và nguồn vốn chủ sở hữu. Về trách nhiệm pháp lý, 2 nguồn vốn này có tính chất hoàn toàn khác nhau. Đối với nợ phải trả doanh nghiệp phải cam kết thanh toán với các chủ nợ số nợ gốc và các khoản chi phí sử dụng vốn theo thời hạn đã qui định. Khi doanh nghiệp bị giải thể thì các chủ nợ có quyền ưu tiên nhận các khoản thanh toán từ tài sản thanh lý. Ngược lại, doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán đối với người góp vốn với tư cách là chủ sở hữu. Vốn chủ thể hiện phần tài trợ của người chủ sở hữu doanh nghiệp đối với tổng tài sản ở đơn vị, hay thể hiện năng lực vốn có của người chủ trong tài trợ hoạt động kinh doanh.

#### **🚦 Chỉ tiêu phân tích:**

- Tỷ suất nợ:

$$\text{Tỷ suất Nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

Trong chỉ tiêu này nợ phải trả bao gồm nợ ngắn hạn và nợ dài hạn, nợ khác. Tỷ suất nợ phản ánh mức độ tài trợ tài sản của doanh nghiệp bởi các khoản nợ. Tỷ suất nợ càng cao thể hiện mức độ phụ thuộc của doanh nghiệp vào chủ nợ càng cao, tính tự chủ của doanh nghiệp càng thấp và khả năng tiếp nhận các khoản vay nợ càng khó. một khi doanh nghiệp không thanh toán kịp thời các khoản nợ và hiệu quả hoạt động kém. Đây là một trong các chỉ tiêu để nhà đầu tư đánh giá rủi ro và cấp tín dụng cho doanh nghiệp.

- Tỷ suất tự tài trợ:

$$\text{Tỷ suất tự tài trợ (vốn chủ)} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

Thể hiện khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp. Tỷ suất này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp có tính độc lập cao về tài chính và ít bị sức ép của các chủ nợ. Doanh nghiệp có nhiều cơ hội tiếp nhận các khoản tín dụng từ bên ngoài

Ngoài hai tỷ suất trên phản ánh tính tự chủ về tài chính còn sử dụng chỉ tiêu tỷ suất nợ trên vốn chủ sở hữu thể hiện mức độ đảm bảo nợ bởi vốn chủ sở hữu.

$$\text{Tỷ suất Nợ trên VCSH} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{NVCSH}} \times 100\%$$

Khi phân tích tính tự chủ về tài chính cần sử dụng số trung bình ngành hoặc các số liệu định mức mà ngân hàng quy định đối với các doanh nghiệp. Những số liệu này là cơ sở để các nhà đầu tư, nhà quản trị có giải pháp thích hợp giải quyết các vấn đề nợ của doanh nghiệp: nên gia các khoản vay nợ hay vốn chủ sở hữu và mức gia tối đa là bao nhiêu. Một khi tỷ suất nợ đã vượt qua mức an toàn cho phép, doanh nghiệp sẽ rơi vào tình trạng đông cứng và có nhiều khả năng không nhận được các khoản tín dụng từ bên ngoài.

#### **2.1.2.2 Phân tích tính ổn định của nguồn tài trợ**

Phân tích tính tự chủ về tài chính đã thể hiện mối quan hệ giữa vốn chủ sở hữu và vốn vay nợ. Tuy nhiên trong công tác quản trị tài chính, mỗi nguồn vốn đều có liên quan đến thời hạn sử dụng và chi phí sử dụng vốn. Sự ổn định về nguồn tài trợ cần được quan tâm khi đánh giá cấu trúc nguồn vốn của doanh nghiệp. Do đó nguồn vốn của doanh nghiệp được chia thành nguồn vốn thường xuyên và nguồn vốn tạm thời.

*Nguồn vốn thường xuyên* là nguồn vốn mà doanh nghiệp được sử dụng thường xuyên, lâu dài vào hoạt động kinh doanh, thời gian sử dụng trên một năm. Nguồn vốn thường xuyên tại một thời điểm gồm nguồn vốn chủ sở hữu và các khoản nợ vay trung dài hạn. Khoản nợ dài hạn đến hạn trả không được xem là nguồn vốn thường xuyên.

*Nguồn vốn tạm thời* là nguồn vốn mà doanh nghiệp tạm thời sử dụng vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời gian ngắn thường là một năm hoặc một kỳ kinh doanh. Nguồn vốn tạm thời gồm: Các khoản phải trả tạm thời như nợ lương, nợ thuế, nợ BHXH, ..., Các khoản nợ tín dụng và tín dụng thương mại, Các khoản vay ngắn hạn ngân hàng và nợ khác.

#### **Chỉ tiêu phân tích:**

$$\text{Tỷ suất nguồn vốn thường xuyên} = \frac{\text{Nguồn vốn thường xuyên}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

$$\text{Tỷ suất nguồn vốn tạm thời} = \frac{\text{Nguồn vốn tạm thời}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

Hai chỉ tiêu trên phản ánh tính ổn định về nguồn tài trợ của doanh nghiệp. Tỷ suất nguồn vốn thường xuyên càng lớn cho thấy sự ổn định tương đối trong một thời gian nhất định đối với nguồn vốn sử dụng và doanh nghiệp chưa chịu áp lực thanh toán nguồn tài trợ này trong ngắn hạn. Ngược lại, khi tỷ suất nguồn vốn thường xuyên thấp thì nguồn tài trợ của doanh nghiệp phần lớn là Nợ ngắn hạn nên áp lực về thanh toán cao với các khoản nợ cao.

Ngoài ra, cần xem xét mối quan hệ giữa nguồn vốn chủ sở hữu với nguồn vốn thường xuyên thông qua tỷ suất NVCSH trên NVTX

$$\text{Tỷ suất NVCSH/ NVTX} = \frac{\text{Nguồn vốn CSH}}{\text{NVTX}} \times 100\%$$

Tóm lại, bằng các chỉ tiêu phản ánh tính tự chủ và tính ổn định của nguồn vốn, phân tích cấu trúc nguồn vốn có nhiều ý nghĩa trong việc ra quyết định. Về phía nhà tài trợ, những phân

tích trên góp phần đảm bảo tín dụng cho khách hàng nhưng vẫn giảm thiểu các rủi ro phát sinh do doanh nghiệp không thanh toán được nợ. Đối với nhà quản trị doanh nghiệp, việc đo lường các tỷ suất liên quan đến nợ của doanh nghiệp với các hạn mức của ngân hàng cho phép doanh nghiệp ước tính khả năng nợ của mình để có quyết định huy động vốn hợp lý. Qua đó, doanh nghiệp có cơ sở xây dựng một cấu trúc nguồn vốn hợp lý, giảm thiểu chi phí sử dụng vốn đến mức thấp nhất có thể, tối đa hóa giá trị của doanh nghiệp. Vấn đề lựa chọn cấu trúc nguồn vốn có thể là: Lựa chọn một tỷ lệ hợp lý giữa nguồn vốn thường xuyên và nguồn vốn tạm thời, lựa chọn một tỷ lệ hợp lý giữa nguồn vốn chủ sở hữu và nguồn vốn vay nợ nhằm đảm bảo chi phí sử dụng vốn là thấp nhất.

**Ví dụ:** (tiếp theo ví dụ trên)

**Bảng phân tích cấu trúc nguồn vốn**

| Chỉ tiêu                                 | Đầu năm | Cuối năm |
|------------------------------------------|---------|----------|
| 1. Nợ phải trả                           | 81.435  | 99.840   |
| 2. Nguồn vốn chủ sở hữu                  | 11.170  | 13.040   |
| 3. Nguồn vốn tạm thời                    | 72.310  | 83.130   |
| 4. Nguồn vốn thường xuyên                | 20.295  | 29.750   |
| 5. Tổng nguồn vốn                        | 92.605  | 112.880  |
| 6. Tỷ suất nợ (6) = (1) / (5)            | 87,94   | 88,45    |
| 7. Tỷ suất tự tài trợ (7) = (2) / (5)    | 12,06   | 11,55    |
| 8. Tỷ suất NVTX (8) = (4) / (5)          | 21,92   | 26,36    |
| 9. Tỷ suất NVTT (9) = (3) / (5)          | 78,08   | 73,64    |
| 10. Tỷ suất NVCSH/ NVTX (10) = (2) / (4) | 55,04   | 43,83    |

Qua bảng phân tích cho thấy, cuối năm toàn bộ tài sản của công ty được tài trợ 88,45% bằng nợ phải trả và 11,55% bằng nguồn vốn chủ sở hữu. Tỷ suất nợ có xu hướng tăng trong năm qua và đều ở mức trên 80% thể hiện tính tự chủ về tài chính của doanh nghiệp rất thấp, phụ thuộc vốn vào bên ngoài nhiều, đồng thời tỷ suất nguồn vốn tạm thời khá cao trên 70% chứng tỏ doanh nghiệp chịu áp lực rất lớn trong thanh toán nợ ngắn hạn, tính ổn định tài chính rất thấp. Nguyên nhân có thể làm tỷ suất nợ quá cao là do trong năm công ty đầu tư XDCH lớn, tổng tài sản tăng 21,89% trong khi NVCSH chỉ tăng 16,74% (13.040 -11.170) nên công ty phải huy động một lượng vốn từ ngân hàng qua vay dài hạn (9.000 tr đồng đầu năm tăng lên 16.590 tr đ cuối năm). Vậy, tình hình tài chính của công ty đang rơi vào tình trạng báo động, khả năng tiếp cận các khoản nợ vay mới là rất khó.

## 2.2. Phân tích cân bằng tài chính

Cân bằng tài chính là nội dung trong công tác quản trị tài chính doanh nghiệp nhằm đảm bảo một sự cân đối giữa các yếu tố của nguồn tài trợ với các yếu tố của tài sản.

### 2.2.1. Phân tích cân bằng tài chính dài hạn của doanh nghiệp

- Vốn lưu động: Là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ tài sản ngắn hạn tại thời điểm lập bảng cân đối kế toán.

- Vốn lưu động ròng: Là phân chênh lệch giữa tài sản ngắn hạn với nguồn vốn tạm thời. Có hai phương pháp tính vốn lưu động ròng của doanh nghiệp:

+ Vốn lưu động ròng là phân chênh lệch giữa nguồn vốn thường xuyên và giá trị TSDH

$$\text{Vốn lưu động ròng} = \text{Nguồn vốn thường xuyên} - \text{TSDH}$$

+ Vốn lưu động ròng còn được tính là phần chênh lệch giữa tài sản ngắn hạn với nguồn vốn tạm thời.

**Vốn lưu động ròng = Tài sản ngắn hạn – Nguồn vốn tạm thời**

Dựa vào cách xác thức xác định VLĐ ròng là chênh lệch giữa nguồn vốn thường xuyên với TSDH có các trường hợp cân bằng tài chính như sau:

**Trường hợp 1:**

|      |      |                                                                              |
|------|------|------------------------------------------------------------------------------|
| TSDH | NVTX | $VLĐR = NVTX - TSDH < 0$<br>$\frac{\text{Nguồn vốn thường xuyên}}{TSDH} < 1$ |
| TSNH | NVTT |                                                                              |

Nguồn vốn thường xuyên không đủ để tài trợ cho TSDH và khoản đầu tư tài chính dài hạn, phần thiếu hụt được bù đắp bằng một phần nguồn vốn tạm thời hay các khoản nợ ngắn hạn. Cân bằng tài chính trong trường hợp này không tốt vì doanh nghiệp luôn chịu những áp lực về thanh toán nợ vay ngắn hạn. Doanh nghiệp cần phải có những điểm điều chỉnh dài hạn để tạo ra một cân bằng mới theo hướng bền vững.

**Trường hợp 2:**

|      |      |                                                                              |
|------|------|------------------------------------------------------------------------------|
| TSDH | NVTX | $VLĐR = NVTX - TSDH = 0$<br>$\frac{\text{Nguồn vốn thường xuyên}}{TSDH} = 1$ |
| TSNH | NVTT |                                                                              |

Toàn bộ các khoản TSDH được tài trợ vừa đủ từ nguồn vốn thường xuyên. Cân bằng tài chính tuy có tiến triển và bền vững hơn so trường hợp 1 nhưng độ an toàn chưa cao, có nguy cơ mất tính bền vững.

**Trường hợp 3:**

|              |      |                                                                              |
|--------------|------|------------------------------------------------------------------------------|
| TSDH         | NVTX | $VLĐR = NVTX - TSDH > 0$<br>$\frac{\text{Nguồn vốn thường xuyên}}{TSDH} > 1$ |
| TSNH<br>TSNH | NVTT |                                                                              |

Trong trường hợp này, nguồn vốn thường xuyên không chỉ sử dụng để tài trợ cho TSDH mà còn sử dụng để tài trợ một phần TSNH của doanh nghiệp. Cân bằng tài chính của doanh nghiệp được đánh giá là tốt và an toàn.

**Ví dụ:** (tiếp theo ví dụ tại công ty ABC)

**Bảng số liệu phân tích cân bằng tài chính:**

| Chỉ tiêu                   | Đầu năm | Cuối năm |
|----------------------------|---------|----------|
| 1. NVTX                    | 20.295  | 29.750   |
| 2. VCSH                    | 11.170  | 13.040   |
| 3. TSDH                    | 23.460  | 30.030   |
| 4. Tốc độ tăng NVTX        |         | +46,58   |
| 5. Tốc độ tăng VCSH        |         | + 16,74  |
| 6. Tốc độ tăng TSDH        |         | + 27,03  |
| 7. Tỷ suất NVTX/ TSDH      | 0,85    | 0,99     |
| 8. Tỷ suất tự tài trợ TSCĐ | 0,47    | 0,43     |

Qua số liệu phân tích cho thấy trong năm qua công ty ABC đã gia tăng đầu tư TSCĐ, mở rộng sản xuất kinh doanh để đáp ứng nhu cầu thị trường. Giá trị TSDH cuối kỳ tăng 27,03% so với đầu năm. Tuy nhiên, một vấn đề đơn vị đang gặp phải đó là trạng thái mất cân bằng tài chính trầm trọng, mặc dù tình hình này có cải thiện vào cuối năm. Hơn nữa, tốc độ tăng VCSH không kịp thời tương ứng với tốc độ tăng của TSDH. Điều này chứng tỏ rằng, để đầu tư cho TSDH thì công ty phải sử dụng các khoản nợ vay ngắn hạn. Tính tự chủ về tài trợ TSCĐ có khuynh hướng giảm trong năm qua cũng là dấu hiệu tốt.

### **2.2.2. Phân tích cân bằng tài chính ngắn hạn:**

Các yếu tố thuộc vốn lưu động có mối liên hệ với chu kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó có các chỉ tiêu phân tích như sau:

- **Nhu cầu vốn lưu động:** Chỉ tiêu nhu cầu vốn lưu động có liên quan đến một dãy các hoạt động có tính tuần hoàn ở đơn vị như quá trình cung ứng, sản xuất và tiêu thụ trong các doanh nghiệp sản xuất hay quá trình mua hàng và tiêu thụ trong các doanh nghiệp thương mại.

Xét trong một chu kỳ kinh doanh thuần túy thì nhu cầu vốn lưu động được xác định là

**Nhu cầu vốn lưu động ròng = Hàng tồn kho + Nợ phải thu KH – Nợ phải trả NB**

Hay

**Nhu cầu vốn lưu động ròng = Hàng TK+ Nợ phải thu NH – Nợ ngắn hạn (Không kể vay ngắn hạn)**

- **Ngân quỹ ròng: (NQR)**

**NQR = VLĐR – Nhu cầu VLĐR**

Nếu  $NQR < 0$  : Vốn lưu động ròng nhỏ hơn nhu cầu vốn lưu động ròng hay ngân quỹ là âm. Điều này có nghĩa là VLĐR không đủ để tài trợ nhu cầu VLĐR và doanh nghiệp phải huy động các khoản vay ngắn hạn để bù đắp sự thiếu hụt và tài trợ một phần TSCĐ khi VLĐR âm. Cân bằng tài chính được xem là kém an toàn và bất lợi đối với doanh nghiệp.

Nếu  $NQR > 0$  :  $VLĐR > NCVLĐR$  , phần chênh lệch là các khoản vốn bằng tiền còn lại sau khi bù đắp các khoản vay ngắn hạn. NQR dương thể hiện một cân bằng tài chính an toàn vì doanh nghiệp không phải vay để bù đắp sự thiếu hụt về nhu cầu VLĐR.

$NQR = 0$  : VLĐR vừa đủ để tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động ròng. Cân bằng tài chính kém bền vững hơn so với trường hợp trên.

- Các nhân tố ảnh hưởng đến NQR:

+ Các nhân tố liên quan đến VLĐR

+ Nhu cầu VLĐR

+ Quản lý công nợ phải thu

+ Khả năng tận dụng các khoản phải trả.

### 3. Phân tích khả năng thanh toán: (K)

Để phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp, sử dụng các chỉ tiêu sau:

Công thức tổng quát

$$K = \frac{\text{Số tiền có thể dùng để thanh toán}}{\text{Số nợ cần phải thanh toán}}$$

#### 3.1. Phân tích khả năng thanh toán hiện hành:

Khả năng thanh toán hiện hành của DN thể hiện mối quan hệ giữa toàn bộ tài sản có thời gian chu chuyển ngắn của DN với nợ ngắn hạn hay nói cách khác là thể hiện mức độ đảm bảo của TSNH đối với nợ ngắn hạn.

$$\text{Khả năng thanh toán hiện hành} = \frac{\text{TSNH}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ khả năng thanh toán ngắn hạn của DN càng cao, rủi ro phá sản càng thấp. Nhưng nếu chỉ tiêu này quá cao sẽ dẫn đến hiệu quả sử dụng tài sản không tốt, có sự lãng phí trong Việc sử dụng các nguồn lực tài chính.

Kinh nghiệm cho thấy chỉ tiêu khoảng bằng 2 là vừa phải. Tuy nhiên, hạn chế của chỉ tiêu này là tử số nó bao gồm nhiều loại tài sản kể cả những tài sản khó hoán chuyển thành tiền để trả nợ vay. Để giải quyết hạn chế này, nhà phân tích có thể loại trừ những tài sản hoán chuyển thành tiền khỏi tử số như các khoản phải thu khó đòi, hàng tồn kho kém phẩm chất, các khoản thiệt hại chờ xử lý, các khoản chi sự nghiệp...

#### 3.2. Phân tích khả năng thanh toán nhanh

Chỉ tiêu này loại bỏ phần tài sản tồn kho vì bộ phận đó phải dự trữ thường xuyên cho hoạt động sản xuất kinh doanh của DN mà giá trị và thời gian hoán chuyển thành tiền không chắc chắn.

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSNH} - \text{HTK}}{\text{Nợ ngắn hạn}} = \frac{\text{Tiền} + \text{ĐTTC ngắn hạn} + \text{Nợ phải thu}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ đảm bảo thanh toán nợ ngắn hạn bằng các yếu tố TSLĐ luân chuyển nhanh hơn, phản ánh tính thanh khoản thực sự của DN. Tuy nhiên, cũng cần chú ý đến khoản phải thu nợ ngắn hạn bởi Việc thu hồi chậm có thể ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của DN.

#### 3.3. Phân tích khả năng thanh toán tức thời

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này đánh giá Việc thanh toán nợ ngắn hạn có thể tiến hành tức thời bằng khoản tiền. Chỉ tiêu này được đánh giá tốt khi nằm trong khoảng (0,5;1) vì nếu chỉ tiêu này quá lớn sẽ gây ra tình trạng mất cân đối của VLĐ, tập trung quá nhiều vào vốn bằng tiền có thể không hiệu quả.

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{LNTT} + \text{CPLV}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

Đồng thời các chỉ tiêu trên còn được kết hợp với các chỉ tiêu sau khi phân tích:

$$\frac{\text{Số vòng quay các khoản phải thu khách hàng}}{\text{Doanh thu thuần} + \text{Thuế GTGT đầu ra}} = \frac{\text{Các khoản phải thu bình quân}}$$

$$\text{Các khoản phải thu BQ} = \frac{\text{Số dư PTKH (đầu kỳ + Cuối kỳ)}}{2}$$

$$\text{Số ngày thực hiện một vòng quay} = \frac{360}{\text{Số vòng quay NPT}}$$

Số vòng quay phải thu khách hàng phản ánh tốc độ chuyển đổi thành tiền của các khoản phải thu. Số vòng quay càng cao thì tốc độ thu hồi các khoản phải thu càng nhanh, công ty ít bị chiếm dụng vốn do vậy đáp ứng nhu cầu thanh toán nợ. Nhưng nếu hệ số này quá cao sẽ không tốt vì có thể ảnh hưởng đến khối lượng hàng hóa tiêu thụ do phương thức thanh toán ngay hay thanh toán trong thời gian ngắn.

Chỉ tiêu số ngày của một vòng quay NPT phản ánh số ngày của một chu kỳ nợ, từ khi bán hàng đến khi thu tiền. Nếu số ngày này lớn hơn thời gian bán chịu quy định thì việc thu hồi các khoản phải thu là chậm và ngược lại.

Ghi chú: “Doanh thu thuần bán chịu” có thể thay thế bằng chỉ tiêu “doanh thu thuần” từ báo cáo KQKD trong trường hợp không thu thập được tài liệu.

**Ví dụ:** (tiếp theo ví dụ trên)

**Bảng phân tích tình hình khả năng thanh toán**

| Chỉ tiêu                                                 | Đầu năm | Cuối năm |
|----------------------------------------------------------|---------|----------|
| 1. TSNH                                                  | 68.965  | 82.850   |
| 2. Tiền + DTNH + Nợ phải thu                             | 23.725  | 37.100   |
| 3. Tiền                                                  | 35      | 370      |
| 4. Nợ ngắn hạn                                           | 72.310  | 83.130   |
| 5. Doanh thu thuần + Thuế GTGT đầu ra                    |         | 117.634  |
| 6. Phải thu KH bình quân                                 |         | 20.885   |
| 7. Khả năng thanh toán hiện hành = $\frac{1}{4}$         | 0,954   | 0,997    |
| 8. Khả năng thanh toán nhanh = $\frac{2}{4}$             | 0,328   | 0,446    |
| 9. Khả năng thanh toán tức thời = $\frac{3}{4}$          | 0,00048 | 0,004    |
| 10. Số vòng quay khoản phải thu KH = $\frac{5}{6}$       |         | 5,63     |
| 11. Số ngày thực hiện 1 vòng quay NPT = $\frac{360}{10}$ |         | 64       |

Qua phân tích, các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán đều bé hơn 1 là dấu hiệu báo động về tình trạng mất khả năng chi trả. Tình trạng này cũng được thể hiện qua số vòng quay khoản phải thu khách hàng rất chậm 5,63 vòng và số ngày 1 vòng quay là 64 ngày. Tuy nhiên, để đánh giá đúng đắn hơn ta cần dựa vào chính sách tín dụng bán hàng, đặc điểm các khâu cung ứng....

#### 4. Phân tích hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp

Để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp cần đánh giá các yếu tố thành phần, bao gồm các chỉ tiêu sau:

##### 4.1. Các quan điểm về kết quả, hiệu suất và hiệu quả

- Kết quả: Doanh thu, lợi nhuận, số lượng sản phẩm bán ra, giá trị sản xuất,...
- Hiệu suất:

$$\text{Hiệu suất} = \frac{\text{Kết quả trung gian}}{\text{Yếu tố đầu vào}}$$

$$\text{Hiệu quả} = \frac{\text{Kết quả cuối cùng}}{\text{Yếu tố đầu vào}}$$

## 4.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh của tài sản

### 4.2.1. Phân tích hiệu suất sử dụng của tài sản

Hiệu suất sử dụng tài sản được thể hiện bằng quan hệ giữa kết quả đạt được trên tài sản của doanh nghiệp. Chẳng hạn, dùng tài sản để tạo ra doanh thu.

$$K = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các loại tài sản}}$$

### 4.2.2. Hiệu suất sử dụng tài sản

$$H_{ts} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Trong đó:

$$\text{Tài sản bình quân} = \frac{\text{TS đầu năm} + \text{TS cuối năm}}{2}$$

Doanh thu thuần = Doanh thu thuần bán hàng + Doanh thu tài chính + Thu nhập khác

### 4.2.3. Hiệu suất sử dụng tài sản lưu động

$$\text{Số vòng quay VLD (vòng/ kỳ)} = \frac{\text{Doanh thu thuần từ hoạt động bán hàng}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy số vòng quay của VLD trong kỳ phân tích hay một đồng VLD bỏ ra thì đảm nhiệm bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Trị giá của chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ VLD quay càng nhanh. Đó là kết quả của việc quản lý vốn hợp lý trong các khâu dự trữ, tiêu thụ và thanh toán, tạo tiền đề cho tình hình tài chính lành mạnh. Hiệu quả sử dụng vốn lưu động có thể được tính cho từng loại tài sản, từng giai đoạn công việc. Hiệu suất này thay đổi không những phụ thuộc vào doanh thu mà còn phụ thuộc nhiều vào sự tăng giảm từng loại tài sản lưu động của doanh nghiệp.

$$\text{Số ngày một vòng quay VLD (ngày / vòng)} = \frac{\text{VLD bình quân}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 360 \text{ (ngày/ vòng)}$$

Chỉ tiêu này thể hiện số ngày cần thiết để VLD quay được một vòng. Hệ số này càng nhỏ thì tốc độ luân chuyển vốn lưu động càng lớn và chứng tỏ hiệu suất sử dụng vốn lưu động càng cao.

### 4.2.4. Hiệu suất sử dụng Nợ phải thu: (Tốc độ lưu chuyển nợ phải thu)

$$\text{Số vòng quay nợ phải thu khách hàng (ngày / vòng)} = \frac{\text{Doanh thu thuần} + \text{GTGT đầu ra}}{\text{Phải thu khách hàng bình quân}}$$

$$\text{Số ngày một vòng quay Nợ phải thu (ngày / vòng)} = \frac{360}{\text{Số vòng quay nợ phải thu khách hàng}} \text{ (Ngày / vòng)}$$

#### 4.2.5. Hiệu suất sử dụng hàng tồn kho (Tốc độ lưu chuyển hàng tồn kho)

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}} \quad (\text{Ngày / vòng})$$

#### 4.3. Phân tích khả năng sinh lời của doanh nghiệp

Chỉ tiêu khả năng sinh lời được đo lường bằng tỷ số giữa lợi nhuận với các chỉ tiêu kết quả hoặc giữa lợi nhuận với phương tiện của doanh nghiệp. Trong phần này, chúng ta đề cập đến hai chỉ tiêu:

##### 4.3.1. Phân tích khả năng sinh lời từ doanh thu

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu thuần} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế (Lợi nhuận trước thuế)}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$$

$$\text{Doanh thu thuần} = \text{Doanh thu thuần từ HĐ bán hàng} + \text{doanh thu tài chính} + \text{Thu nhập khác}$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu thuần hoạt động kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần hoạt động kinh doanh}}{\text{Doanh thu bán hàng} + \text{Doanh thu tài chính}} \times 100\%$$

$$\text{Tỷ lệ lãi gộp} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp}}{\text{Doanh thu bán hàng}} \times 100\%$$

##### 4.3.2. Phân tích khả năng sinh lời của tài sản

- Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản: (ROA)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế (LNTT)}}{\text{Tài sản bình quân}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh, cứ một đồng tài sản đầu tư tại doanh nghiệp sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế. Chỉ tiêu ROA càng cao phản ánh khả năng sinh lời tài sản càng lớn.

Để làm rõ các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu tỷ suất sinh lời tài sản, chỉ tiêu ROA còn được chi tiết của phương trình Dupont

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= \frac{\text{LNST (LNTT)}}{\text{Doanh thu thuần}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản bình quân}} \\ &= \text{Tỷ suất lợi nhuận trên Doanh thu thuần} \times \text{Tỷ suất sử dụng tài sản} \end{aligned}$$

- Tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản: (RE)

Chỉ tiêu này phản ánh một cách tổng hợp hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên kết quả về lợi nhuận còn chịu tác động bởi cấu trúc nguồn vốn của doanh nghiệp

$$\text{RE} = \frac{\text{LNST} + \text{chi phí lãi vay}}{\text{Tài sản bình quân}} \times 100\%$$

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

**Ví dụ:** (tiếp theo công ty ABC)

| Chỉ tiêu                                        | Đầu năm | Cuối năm |
|-------------------------------------------------|---------|----------|
| 1. Doanh thu thuần                              | 92.248  | 106.940  |
| 2. Doanh thu thuần + DTTC                       | 92.518  | 107.320  |
| 3. Lợi nhuận thuần SXKD                         | 4.718   | 9.060    |
| 4. Chi phí khấu hao TSCD                        | 3.840   | 5.120    |
| 5. Chi phí lãi vay                              | 4.540   | 7.560    |
| 6. Lợi nhuận thuần từ HDKD trước khấu hao = 3+4 | 8.558   | 14.180   |
| 7. Lợi nhuận thuần SXKD trước CP lãi vay = 3+5  | 9.258   | 16.620   |
| 8. Lợi nhuận trước thuế                         | 185     | 1.518    |
| 9. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay = 6+7        | 4.725   | 9.078    |
| 10. Tổng tài sản bình quân                      |         | 102.743  |
| 11. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu = 3/2      | 5,09%   | 8,44%    |
| 12. Tỷ suất LN/DT loại trừ KH TSCD = 6/2        | 9,25%   | 13,21%   |
| 13. Tỷ suất LN/DT loại trừ cấu trúc TC = 7/2    | 10%     | 15,48%   |
| 14. Tỷ suất sinh lợi của TS- ROA = 8/10         |         | 1,47%    |
| 15. Tỷ suất sinh lời kinh tế - RE = 9/10        |         | 8,83%    |

Qua số liệu phân tích cho thấy khả năng sinh lời từ hoạt động sản xuất kinh doanh có nhiều tiến bộ rõ rệt và tăng trong năm. Nếu đầu năm, cứ 100 đồng doanh thu tạo ra 5.09 đồng lợi nhuận thuần thì vào cuối năm con số này tăng lên 8,44 đồng. Đồng thời, nếu loại trừ chính sách khấu hao thì khả năng sinh lời này cũng tăng lên đáng kể, nguyên nhân có thể xuất phát từ:

- Những giải pháp tổng hợp nhằm tăng doanh thu, tiết kiệm chi phí đã góp phần làm tăng khả năng sinh lời

- Việc đầu tư TSCD tăng (thể hiện nguyên giá TSCD cuối năm là 25.480 tăng so với đầu năm là 22.950). nên chi phí khấu hao tăng, khi loại trừ thì làm cho tử số tăng. Hơn nữa, việc tăng đầu tư cho TSCD đã góp phần làm tăng năng suất lao động, tăng chất lượng sản phẩm, giảm thấp chi phí làm giảm giá vốn hàng bán (tỷ trọng giá vốn trên doanh thu thuần đầu năm là 92,7%, cuối năm giảm xuống còn 88,02%); từ đó lợi nhuận tăng.

Bên cạnh đó, tỷ suất này còn tăng rõ rệt hơn khi loại trừ cấu trúc tài chính. Cứ 100 đồng doanh thu tạo ra 10 đồng lợi nhuận thuần vào đầu năm thì cuối năm khả năng này lên đến 15,48 đồng. Đây là chỉ tiêu phản ánh khả năng thực tạo ra lợi nhuận từ việc tăng doanh thu. Điều này là một dấu hiệu tốt cho việc thu hút vốn từ bên ngoài.

Về khả năng sinh lời của tài sản trong năm, cứ 100 đồng tài sản đầu tư công ty tạo ra 1,47 đồng lợi nhuận, nhưng khi loại trừ ảnh hưởng của cấu trúc tài trợ thì với 100 đồng tài sản đầu tư tạo ra đến 8,83 đồng lợi nhuận. Điều này thể hiện rất rõ ở phần phân tích cấu trúc nguồn vốn trên (tỷ trọng nợ trên 80%). Tuy nhiên, để có đánh giá chính xác hơn ta cần đi sâu phân tích so sánh kết quả giữa các năm thấy được xu hướng biến động tốt hay xấu.

## 5. Phân tích hiệu quả tài chính của doanh nghiệp : ( ROE)

Hiệu quả tài chính thường được các nhà đầu tư quan tâm, đó là thái độ gìn giữ và phát triển nguồn vốn chủ sở hữu. Một doanh nghiệp có hiệu quả tài chính cao chính là điều kiện cho doanh nghiệp tăng trưởng. Nghiên cứu hiệu quả tài chính nhằm đánh giá sự tăng trưởng của tài sản cho doanh nghiệp so với tổng số vốn mà doanh nghiệp thực có, đó là khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu.

- Chỉ tiêu phân tích:

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này thể hiện một tăng đồng vốn đầu tư của chủ sở hữu sẽ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận cuối cùng, lợi nhuận sau thuế. Hiệu quả của toàn bộ các nguồn lực tài chính suy cho cùng thể hiện qua chỉ tiêu khả năng sinh lời vốn chủ sở hữu. Trong điều kiện doanh nghiệp huy động vốn từ nhiều nguồn, nhất là thông tin qua thị trường tài chính, chỉ tiêu này càng cao thì doanh nghiệp càng có cơ hội tìm được nguồn vốn mới. Ngược lại, tỷ lệ này càng thấp dưới mức sinh lời cần thiết của thị trường thì khả năng thu hút vốn chủ sở hữu, khả năng đầu tư vào doanh nghiệp càng khó.

## B. Câu hỏi và bài tập

### Câu hỏi

1. Trình bày mục tiêu và nội dung của phân tích tài chính doanh nghiệp
2. Trình bày các chỉ tiêu và ý nghĩa phân tích cấu trúc tài chính và cân bằng tài chính
3. Trình bày các chỉ tiêu và ý nghĩa phân tích hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp
4. Trình bày các chỉ tiêu và ý nghĩa phân tích hiệu quả tài chính của doanh nghiệp

### Bài tập

#### Bài 1.

Một doanh nghiệp có tài liệu rút gọn như sau: (Đơn vị tính: 1.000 đồng)

| Tài sản                   | Năm X         | Năm X+1       | Nguồn vốn              | Năm X         | Năm X+1       |
|---------------------------|---------------|---------------|------------------------|---------------|---------------|
| Tiền                      | 10.000        | 25.000        | Phải trả người bán     | 10.000        | 16.000        |
| Khoản phải thu khách hàng | 17.000        | 15.000        | Vay ngắn hạn ngân hàng | 15.000        | 19.000        |
| Hàng tồn kho              | 12.000        | 8.000         | Vay dài hạn ngân hàng  | 20.000        | 25.000        |
| Tài sản cố định           | 50.000        | 35.000        | Nguồn vốn chủ sở hữu   | 44.000        | 23.000        |
| <b>Tổng tài sản</b>       | <b>89.000</b> | <b>83.000</b> | <b>Tổng Nguồn vốn</b>  | <b>89.000</b> | <b>83.000</b> |

### Yêu cầu:

1. Tính các chỉ tiêu qua hai năm: Khả năng thanh toán hiện hành, khả năng thanh toán nhanh, khả năng thanh toán tức thời.

### 2. Phân tích cân bằng tài chính của DN qua hai năm.

#### Bài 2.

Có bảng cân đối kế toán rút gọn năm X, X+1 của một doanh nghiệp thương mại như sau: (ĐVT: 1.000 đồng)

| Tài sản               | Năm X  | Năm X +1 | Nguồn vốn             | Năm X  | Năm X +1 |
|-----------------------|--------|----------|-----------------------|--------|----------|
| Tiền mặt              | 26.000 | 35.000   | Nợ phải trả người bán | 20.000 | 25.000   |
| Các khoản phải thu KH | 44.000 | 55.000   | Vay ngắn hạn          | 70.000 | 63.000   |

|                     |                |                |                          |                |                |
|---------------------|----------------|----------------|--------------------------|----------------|----------------|
| Hàng tồn kho        | 12.000         | 15.000         | Vay dài hạn              | 60.000         | 60.000         |
| Tài sản dài hạn     | 290.000        | 265.000        | Vốn kinh doanh           | 127.000        | 120.000        |
|                     |                |                | Lợi nhuận chưa phân phối | 95.000         | 102.000        |
| <b>Tổng tài sản</b> | <b>372.000</b> | <b>370.000</b> | <b>Tổng nguồn vốn</b>    | <b>372.000</b> | <b>370.000</b> |

**Yêu cầu:**

- Tính các chỉ tiêu qua hai năm: Số vòng quay nợ phải thu, số vòng quay hàng tồn kho. Biết doanh thu năm X là 120.000 ng đồng, năm X +1 tăng 25% so năm X. Giá vốn hàng bán năm X là 60.000ng đồng, năm X+1 là 90.000ng đồng, thuế GTGT 10% trên doanh thu. (Giả sử số liệu của các năm là số liệu bình quân)
- Phân tích cân bằng tài chính của doanh nghiệp qua hai năm.

**Bài 13.**

Có tài liệu về tình hình tài sản và nguồn vốn rút gọn của một doanh nghiệp như sau:(  
ĐVT: 1.000 đồng)

| Tài sản                   | Năm X          | Năm X+1        | Nguồn vốn              | Năm X          | Năm X+1        |
|---------------------------|----------------|----------------|------------------------|----------------|----------------|
| Tiền                      | 12.000         | 23.000         | Phải trả người bán     | 20.000         | 22.000         |
| Khoản phải thu khách hàng | 18.000         | 20.000         | Vay ngắn hạn ngân hàng | 21.000         | 22.000         |
| Hàng tồn kho              | 18.000         | 12.000         | Vay dài hạn ngân hàng  | 30.000         | 30.000         |
| Tài sản cố định           | 70.000         | 50.000         | Nguồn vốn chủ sở hữu   | 47.000         | 31.000         |
| <b>Tổng tài sản</b>       | <b>118.000</b> | <b>105.000</b> | <b>Tổng Nguồn vốn</b>  | <b>118.000</b> | <b>105.000</b> |

**Yêu cầu:**

- Phân tích cân bằng tài chính của DN.
- Tính các chỉ tiêu qua hai năm: Số vòng quay nợ phải thu, số vòng quay hàng tồn kho. Biết doanh thu năm X là 135.000 ng đồng, năm X +1 tăng 20% so năm X. Giá vốn hàng bán chiếm 50% doanh thu, thuế GTGT 10% trên doanh thu. (Giả sử số liệu của các năm là số liệu bình quân)

**Bài 3.**

Có tài liệu dưới đây của công ty B năm N-1 và năm N

(ĐVT: nghìn đồng)

**Bảng cân đối kế toán****Báo cáo kết quả kinh doanh năm N**

| <b>PHẦN TÀI SẢN</b>         | <b>31/12/N-1</b> | <b>31/12/N</b> |
|-----------------------------|------------------|----------------|
| 1. Tiền                     | 5.500            | 6.750          |
| 2. Phải thu khách hàng      | 75.500           | 73.000         |
| 3. Hàng tồn kho             | 52.250           | 49.000         |
| 4. Tài sản cố định          | 300.000          | 338.000        |
| <b>TỔNG TÀI SẢN</b>         | <b>433.250</b>   | <b>466.750</b> |
| <b>PHẦN NGUỒN VỐN</b>       |                  |                |
| 1. Khoản phải trả người bán | 142.750          | 135.000        |
| 2. Vay dài hạn ngân hàng    | 80.000           | 90.000         |
| 3. Vốn góp                  | 70.500           | 88.750         |
| 4. Lợi nhuận để lại         | 140.000          | 153.000        |
| <b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>       | <b>433.250</b>   | <b>466.750</b> |

| <b>Chỉ tiêu</b>            | <b>Số tiền</b> |
|----------------------------|----------------|
| 1. Doanh thu thuần         | 540.000        |
| 2. Giá vốn hàng bán        | 303.750        |
| 3. Lãi gộp                 | 236.250        |
| 4. Chi phí bán hàng        | 66.150         |
| 5. Chi phí QLDN            | 57.600         |
| 5. Lợi nhuận trước thuế    | 112.500        |
| 6. Chi phí thuế TNDN (25%) | 28.125         |
| 7. Lợi nhuận sau thuế      | 84.375         |

**Yêu cầu:**

1. Tính các chỉ tiêu tài chính của công ty B năm N: số vòng quay của nợ phải thu, số ngày thực hiện 1 vòng quay nợ phải thu, số vòng quay hàng tồn kho, số ngày thực hiện 1 vòng quay hàng tồn kho, hiệu suất sử dụng tài sản, tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tài sản. Biết rằng thuế GTGT đầu ra là 10%.

2. Tính NVTX, NVTT, VLĐR, NCVLĐR. Qua đó anh (chị) có nhận xét gì về cân bằng tài chính của công ty qua 2 năm trong ngắn hạn và dài hạn?

**Bài 17.**

Một doanh nghiệp có tài liệu rút gọn bảng cân đối kế toán như sau: Đơn vị tính: 1.000 đồng

| <b>Tài sản</b>            | <b>Năm X</b>  | <b>Năm X+1</b> | <b>Nguồn vốn</b>       | <b>Năm X</b>  | <b>Năm X+1</b> |
|---------------------------|---------------|----------------|------------------------|---------------|----------------|
| Tiền                      | 10.000        | 22.000         | Phải trả người bán     | 12.000        | 9.000          |
| Khoản phải thu khách hàng | 17.000        | 15.000         | Vay ngắn hạn ngân hàng | 15.000        | 19.000         |
| Hàng tồn kho              | 12.000        | 8.000          | Vay dài hạn ngân hàng  | 18.000        | 20.000         |
| Tài sản cố định           | 51.000        | 35.000         | Nguồn vốn chủ sở hữu   | 45.000        | 32.000         |
| <b>Tổng tài sản</b>       | <b>90.000</b> | <b>80.000</b>  | <b>Tổng Nguồn vốn</b>  | <b>90.000</b> | <b>80.000</b>  |

**Yêu cầu:**

1. Phân tích tính ổn định nguồn tài trợ của DN qua hai năm.
2. Tính ROA, ROE và nhận xét số liệu này qua hai năm. Biết lợi nhuận trước thuế năm X: 18.000.000 đồng, năm X+1: 19.200.000 đồng, Thuế suất thuế TNDN 25%. (Giả sử số liệu thời điểm là số liệu bình quân)

**Bài 4.**

Có tài liệu về một số chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp Y như sau (ĐVT: triệu đồng)

**Bảng cân đối kế toán**

| <b>PHẦN TÀI SẢN</b> | <b>31/12/N-1</b> | <b>31/12/N</b> |
|---------------------|------------------|----------------|
| 1. Tiền             | 200              | 100            |

| <b>Chỉ tiêu</b>    | <b>Số tiền</b> |
|--------------------|----------------|
| 1. Doanh thu thuần | 10.000         |

|                             |              |              |
|-----------------------------|--------------|--------------|
| 2. Phải thu khách hàng      | 3.600        | 4.400        |
| 3. Hàng tồn kho             | 2.500        | 1.900        |
| 4. Giá trị còn lại của TSCĐ | 3.000        | 2.000        |
| <b>TỔNG TÀI SẢN</b>         | <b>9.300</b> | <b>8.400</b> |
| <b>PHẦN NGUỒN VỐN</b>       |              |              |
| 1. Phải trả người bán       | 2.000        | 1.800        |
| 2. Phải trả công nhân viên  | 1.000        | 1.400        |
| 3. Nợ dài hạn               | 1.200        | 1.000        |
| 4. Nguồn vốn chủ sở hữu     | 5.100        | 4.200        |
| <b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>       | <b>9.300</b> | <b>8.400</b> |

|                            |       |
|----------------------------|-------|
| 2. Giá vốn hàng bán        | 8.800 |
| 3. Lãi gộp                 | 1.200 |
| 4. Chi phí bán hàng        | 200   |
| 5. Chi phí QLDN            | 200   |
| 5. Lợi nhuận trước thuế    | 800   |
| 6. Chi phí thuế TNDN (25%) | 200   |
| 7. Lợi nhuận sau thuế      | 600   |

#### Báo cáo kết quả kinh doanh năm N

#### Yêu cầu:

1. Phân tích tính ổn định về tài chính của doanh nghiệp qua 2 năm.
2. Tính các chỉ tiêu ROA và ROE của năm N. Nêu ý nghĩa của các chỉ tiêu đó.

#### Bài 5.

Có trích số liệu về bảng cân đối kế toán của công ty X vào năm N-1 và năm N

(ĐVT: triệu đồng)

| PHẦN TÀI SẢN               | 31/12/<br>N-1 | 31/12/<br>N | PHẦN NGUỒN VỐN          | 31/12/<br>N-1 | 31/12/<br>N  |
|----------------------------|---------------|-------------|-------------------------|---------------|--------------|
| <b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b> | <b>950</b>    | <b>1010</b> | <b>A. NỢ PHẢI TRẢ</b>   | <b>1.060</b>  | <b>1.090</b> |
| 1. Tiền                    | 120           | 110         | 1. Phải trả người bán   | 500           | 500          |
| 2. Khoản phải thu          | 350           | 470         | 2. Vay ngắn hạn         | 210           | 150          |
| 3. Hàng tồn kho            | 480           | 430         | 3. Nợ dài hạn           | 350           | 440          |
| <b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>  | <b>630</b>    | <b>760</b>  | <b>B. NGUỒN VỐN CSH</b> | <b>520</b>    | <b>680</b>   |
| 1. TSCĐ hữu hình           | 540           | 620         |                         |               |              |
| 2. TSCĐ vô hình            | 200           | 330         |                         |               |              |
| 3. Hao mòn TSCĐ            | (110)         | (190)       |                         |               |              |
| <b>TỔNG TÀI SẢN</b>        | <b>1580</b>   | <b>1770</b> | <b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>   | <b>1580</b>   | <b>1770</b>  |

#### Tài liệu khác:

- Doanh thu năm N: 26,8 triệu đồng
- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu: 20%
- Thuế thu nhập doanh nghiệp: 25%.

#### Yêu cầu:

1. Hãy phân tích tính tự chủ về tài chính của công ty qua 2 năm.
2. Tính các chỉ tiêu ROA và ROE năm N. Nêu ý nghĩa từng chỉ tiêu.

#### C. Ghi nhớ

Trình bày được nội dung và ý nghĩa phân tích tài chính trong doanh nghiệp. Lập được các chỉ tiêu phân tích phù hợp đánh giá tình hình tài sản, nguồn vốn, hiệu quả sử dụng tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp. Phân tích, đánh giá kết quả các chỉ tiêu phân tích tài chính và đưa ra các giải pháp phù hợp để cải thiện tình hình tài chính của doanh nghiệp.

## HƯỚNG DẪN GIẢNG DẠY MÔ ĐUN

### I. Vị trí, tính chất, ý nghĩa và vai trò của môn học/mô đun:

- *Vị trí:* Đây là môn học cung cấp cho người học các kiến thức và kỹ năng về phân tích tài chính, hoạt động kinh doanh để phân tích thực trạng, đánh giá tình hình tài chính, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thông qua số liệu từ báo cáo tài chính. Vì vậy, môn học này được bố trí sau môn học Kế toán tài chính 2.

- *Tính chất:* Đây là môn học có cả phần lý thuyết và thực hành được bố trí tại phòng học lý thuyết.

#### - Ý nghĩa và vai trò của mô đun:

Mô đun này giúp học viên có thể làm tốt được:

- Trình bày được các chỉ tiêu phân tích hoạt động kinh doanh, tài chính trong doanh nghiệp.

- Đánh giá, nêu được các nguyên nhân từ kết quả phân tích

### II. Mục tiêu của môn học/mô đun:

#### 1. Kiến thức

- Nêu các phương pháp phân tích kết quả kinh doanh và phân tích tài chính của doanh nghiệp;

- Trình bày được công thức, ý nghĩa của từng phương pháp phân tích;

- Mô tả được các bước vận dụng cụ thể phân tích kết quả các quá trình kinh doanh, các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích.

#### 2. Kỹ năng

- Lập được các bảng số liệu cần phân tích;

- Vận dụng các phương pháp phân tích phù hợp với nguồn thông tin số liệu;

- Tính được kết quả cần phân tích và kết quả các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu cần phân tích;

- Nhận xét, đánh giá được nội dung đã phân tích về kết quả kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp.

#### 3. Năng lực tự chủ và trách nhiệm

Học xong môn học này, người học có năng lực vận dụng kiến thức, kỹ năng để phân tích, đánh giá tổng quan và chi tiết thực trạng kết quả kinh doanh, tình hình tài chính của doanh nghiệp đồng thời đưa ra các giải pháp quản trị kinh doanh và tài chính của doanh nghiệp.

### III. Tài liệu tham khảo

[1]. PGS.TS Trương Bá Thanh (2009), *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB Đà Nẵng.

[2]. PGS.TS Phạm Văn Dược (2013), *Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp*, NXB Kinh tế TP HCM