

**BỘ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG
HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG**

**PHÂN TÍCH
HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

BIÊN SOẠN

GS.TS. NGUYỄN BÙI XUÂN PHONG

HÀ NỘI - 2016

LỜI MỞ ĐẦU

Phân tích hoạt động kinh doanh là thuật ngữ sử dụng để chỉ quá trình nghiên cứu toàn bộ hoạt động của một doanh nghiệp với mục đích sinh lợi. Phân tích hoạt động kinh doanh hiểu được các vấn đề kinh doanh và cơ hội kinh doanh, trong đó chứa đựng các yêu cầu cụ thể, cần thiết và đề xuất các giải pháp khả thi để đạt được mục đích kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh là một môn học không thể thiếu trong chương trình đào tạo ngành Quản trị kinh doanh và ngành Kế toán. Để đáp ứng yêu cầu nghiên cứu, giảng dạy và học tập của giáo viên và sinh viên Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông, chúng tôi tổ chức hiệu chỉnh giáo trình “**Phân tích hoạt động kinh doanh**” phù hợp với nền kinh tế thị trường. Với kinh nghiệm giảng dạy được tích lũy qua nhiều năm, cộng với sự nỗ lực nghiên cứu từ các nguồn tài liệu khác nhau, cuốn giáo trình có nhiều thay đổi và bổ sung để đáp ứng yêu cầu do thực tiễn đặt ra. Giáo trình “**Phân tích hoạt động kinh doanh**” là tài liệu chính thức sử dụng giảng dạy và học tập cho sinh viên hệ đào tạo đại học ngành Quản trị kinh doanh, ngành Kế toán Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông; đồng thời cũng là tài liệu tham khảo cho những ai quan tâm đến lĩnh vực này. Nội dung giáo trình gồm 6 chương đề cập đến toàn bộ những kiến thức về phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trong đó có một chương khái quát những vấn đề mang tính lý luận về phân tích hoạt động kinh doanh. Các chương còn lại trình bày cách thức phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong lần hiệu chỉnh này, tác giả có kế thừa một số nội dung cơ bản của cuốn sách “Phân tích hoạt động kinh doanh doanh nghiệp Bưu chính Viễn thông” nhà xuất bản Giao thông vận tải xuất bản năm 1999 mà tác giả là chủ biên; sách “Phân tích hoạt động kinh doanh” nhà xuất bản Thống kê xuất bản năm 2004; giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh” nhà xuất bản Thông tin và Truyền thông xuất bản năm 2010 của tác giả và có những sửa đổi, bổ sung quan trọng hướng tới yêu cầu bảo đảm tính Việt Nam, cơ bản và hiện đại.

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

Hà Nội tháng 12 năm 2016

Tác giả

CHƯƠNG 1

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

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

1.1.1. Hoạt động kinh doanh

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

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

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

Hoạt động kinh doanh có những đặc trưng sau đây:

- Hoạt động kinh doanh phải do một chủ thể thực hiện được gọi là chủ thể kinh doanh. Chủ thể kinh doanh có thể là doanh nghiệp Nhà nước; doanh nghiệp cổ phần và các loại hình doanh nghiệp khác .

- Hoạt động kinh doanh phải gắn với thị trường. Thị trường và kinh doanh đi liền với nhau như hình với bóng, không có thị trường thì không có khái niệm hoạt động kinh doanh. Thị trường kinh doanh phải được hiểu theo nghĩa rộng là một hệ thống bao gồm các khách hàng sử dụng, các nhà cung cấp, mối quan hệ cung cầu giữa họ tác động qua lại để xác định giá cả, số lượng và chất lượng sản phẩm dịch vụ.

- Hoạt động kinh doanh phải gắn với vận động của dòng vốn. Các doanh nghiệp không chỉ có vốn mà còn cần phải biết cách thực hiện vận động dòng vốn đó không ngừng. Nếu gạt bỏ nguồn gốc bóc lột trong công thức tư bản của C. Mác, có thể xem công thức này là công thức kinh doanh: $T-H-SX...-T'$, các doanh nghiệp dùng vốn của mình dưới hình thức tiền tệ (T) mua tư liệu sản xuất (H) để sản xuất theo yêu cầu của khách hàng nhằm thu được số lượng tiền tệ lớn hơn (T') .

- Mục đích chủ yếu của hoạt động kinh doanh là sinh lời - lợi nhuận ($T' - T > 0$)

1.1.2 Khái niệm phân tích hoạt động kinh doanh

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

Phân tích theo nghĩa chung nhất thường được hiểu là chia nhỏ sự vật, hiện tượng trong mối quan hệ hữu cơ giữa các bộ phận và hiện tượng cấu thành sự vật, hiện tượng đó. Sự vật ở đây được hiểu là các hiện tượng tự nhiên. Để chia nhỏ các hiện tượng tự nhiên phải có các dụng cụ cụ thể để phân tích. Chẳng hạn như phân tích vi sinh phải sử dụng kính hiển vi, phân tích hóa học phải sử dụng các phản ứng hóa học, phân tích ô nhiễm môi trường phải sử dụng các công cụ nhất định... phân tích các sự vật thường được nghiên cứu trong các môn khoa học tự nhiên.

Hiện tượng kinh tế được hiểu các hiện tượng kinh tế gắn liền với xã hội. Phân tích các hiện tượng kinh tế - xã hội, phải sử dụng các công cụ khác với các công cụ phân tích hiện tượng tự nhiên. Các công cụ phân tích ở đây là các "Khái niệm trừu tượng". Đó là hệ thống các tiêu chí, tri thức, các phương pháp... chẳng hạn muốn định giá tình hình thu nhập của một quốc gia, một vùng, một địa phương, phải căn cứ vào các tiêu chí thu nhập bình quân... Hoặc, muốn đánh giá hiệu quả và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải sử dụng các chỉ tiêu phản ánh về kết quả và hiệu quả kinh doanh... Phân tích các hiện tượng kinh tế thường được sử dụng để nghiên cứu trong các môn khoa học kinh tế và xã hội.

Phân tích kinh tế. Theo Marx, "Nghiên cứu phải nắm đầy đủ tài liệu với tất cả chi tiết của nó, phải phân tích các hình thái phát triển khác nhau và phải tìm ra được mối liên hệ bên trong và bên ngoài của hình thái kinh tế đó".

Như vậy, muốn phân tích trước hết phải nắm đầy đủ tài liệu với tất cả chi tiết của tài liệu, tức phải nắm đầy đủ các nguồn thông tin liên quan đến các vấn đề phân tích. Từ các thông tin đó, phải nghiên cứu các hình thái vận động và phát triển, trong điều kiện thời gian và không gian khác nhau. Để làm rõ các nguyên nhân dẫn đến kết quả của các hiện tượng kinh tế - xã hội, phải đi sâu nghiên cứu tìm ra được các mối liên hệ ở bên trong và bên ngoài các hiện tượng kinh tế xã hội đó.

Phân tích hoạt động kinh doanh: Phân tích kinh tế trong phạm vi doanh nghiệp được gọi là phân tích hoạt động kinh doanh hoặc nói tắt là phân tích kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh mang nhiều tính chất khác nhau và phụ thuộc vào đối tượng cũng như các giải pháp quản lý áp dụng. Có nhiều loại hình phân tích kinh tế nhưng chúng đều có một cơ sở chung và phụ thuộc vào đối tượng phân tích. Các phương pháp phân tích kinh tế quốc dân, phân tích lãnh thổ... được nghiên cứu ở các môn học khác, phân tích kinh tế của doanh nghiệp, được gọi là môn khoa học riêng và được giảng dạy trong các trường đại học, thường được gọi là phân tích hoạt động kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh là quá trình nghiên cứu để phân tích toàn bộ quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nhằm làm rõ chất lượng hoạt động kinh doanh và các nguồn tiềm năng cần được khai thác, trên cơ sở đó đề ra các phương án và giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Trước đây, trong điều kiện hoạt động kinh doanh đơn giản với quy mô nhỏ, yêu cầu thông tin cho nhà quản trị chưa nhiều và chưa phức tạp, công việc phân tích cũng được tiến hành đơn giản, có thể thấy ngay trong công tác hạch toán. Khi hoạt động kinh doanh càng

phát triển, thì nhu cầu đòi hỏi thông tin cho nhà quản trị càng nhiều, đa dạng và phức tạp. Phân tích hoạt động kinh doanh hình thành và phát triển như một môn khoa học độc lập để đáp ứng nhu cầu thông tin cho các nhà quản trị.

Người ta phân biệt phân tích, như là một hoạt động thực tiễn, vì phân tích hoạt động kinh doanh luôn đi trước quyết định và là cơ sở cho việc ra quyết định kinh doanh. Phân tích hoạt động kinh doanh là một ngành khoa học, nghiên cứu các phương pháp phân tích có hệ thống và tìm ra những giải pháp áp dụng các phương pháp đó của mỗi doanh nghiệp.

Như vậy phân tích hoạt động kinh doanh là quá trình nhận thức và cải tạo hoạt động kinh doanh một cách tự giác và có ý thức, phù hợp với điều kiện cụ thể và với yêu cầu của các quy luật kinh tế khách quan, nhằm đem lại hiệu quả kinh doanh cao hơn.

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

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

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

1.1.3. Đối tượng phân tích hoạt động kinh doanh

Trong điều kiện kinh doanh chưa phát triển, thông tin cho quản lý chưa nhiều, chưa phức tạp nên công tác phân tích được tiến hành chỉ là các phép tính cộng trừ đơn giản. Nền

kinh tế ngày càng phát triển, những đòi hỏi về quản lý kinh tế quốc dân không ngừng tăng lên. Để đáp ứng nhu cầu của quản lý kinh doanh ngày càng cao, phức tạp, phân tích hoạt động kinh doanh được hình thành và ngày càng phát triển với hệ thống lý luận độc lập.

Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ cung cấp thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp đồng thời cung cấp thông tin cho các đối tượng sử dụng bên ngoài. Những thông tin này thường không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hoặc trong bất cứ tài liệu nào ở doanh nghiệp. Để có những thông tin này phải thông qua quá trình phân tích.

Với tư cách là một môn khoa học độc lập, phân tích hoạt động kinh doanh có đối tượng riêng. Trong phạm vi nghiên cứu của mình nó là một hoạt động kinh doanh đồng thời cũng là một hiện tượng xã hội đặc biệt.

Kết quả hoạt động kinh doanh được biểu hiện bằng các chỉ tiêu kinh tế cụ thể, với sự tác động của các nhân tố ảnh hưởng. Kết quả hoạt động kinh doanh thuộc đối tượng phân tích có thể là kết quả riêng biệt của từng khâu, từng giai đoạn của quá trình hoạt động kinh doanh như: Kết quả của khâu chuẩn bị các yếu tố đầu vào, kết quả của việc tổ chức sản xuất, kết quả của khâu tiêu thụ sản phẩm,... hoặc có thể là kết quả tổng hợp của cả một quá trình kinh doanh.

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

1.1.4. Nội dung phân tích hoạt động kinh doanh

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

và khách quan. Các hiện tượng, các quá trình kinh doanh được thể hiện bằng một kết quả hoạt động kinh doanh cụ thể được biểu hiện bằng các chỉ tiêu.

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

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

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

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

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

1.1.5.1. Vai trò của phân tích hoạt động kinh doanh

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

Phân tích hoạt động kinh doanh có vai trò trong việc đánh giá, xem xét việc thực hiện các chỉ tiêu phản ánh hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Xem xét việc thực hiện các mục tiêu hoạt động kinh doanh, những tồn tại, nguyên nhân khách quan, chủ quan và đề ra

biện pháp khắc phục nhằm tận dụng một cách triệt để thế mạnh của doanh nghiệp. Kết quả phân tích hoạt động kinh doanh là những căn cứ quan trọng để doanh nghiệp có thể hoạch định chiến lược phát triển và phương án hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có hiệu quả

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

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

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

1.1.5.2. Yêu cầu của phân tích hoạt động kinh doanh

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

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

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

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

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

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

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

1.2. LOẠI HÌNH PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.2.1. Theo thời điểm phân tích

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

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

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

1.2.2. Theo thời hạn phân tích

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

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

1.2.3. Theo nội dung phân tích

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

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

1.2.4. Theo phạm vi phân tích

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

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

1.2.5. Theo lĩnh vực và cấp quản lý

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

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

1.3. CƠ SỞ LÝ LUẬN PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

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

1. Nghiên cứu phân tích hoạt động kinh doanh được đặt trong mối quan hệ qua lại chặt chẽ của các hiện tượng, các quá trình kinh doanh

Chủ nghĩa duy vật biện chứng của Mác đã chỉ rõ mọi hiện tượng trong xã hội đều có liên quan chặt chẽ với nhau. Trong phân tích tất cả các chỉ tiêu phải được nghiên cứu trong mối quan hệ qua lại, tác động lẫn nhau, không được tách rời nhau. Mọi chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh đều chịu ảnh hưởng của những nhân tố xã hội, tự nhiên, kỹ thuật, tổ chức, quản lý... Vì vậy khi phân tích cần xem xét, nghiên cứu kỹ những ảnh hưởng của các nhân tố trên. Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ quan tâm chú trọng về mặt kinh tế, mà còn phải chú trọng tới kinh tế - kỹ thuật, vì các nhân tố kỹ thuật có ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả kinh doanh, ảnh hưởng rất nhiều tới việc tổ chức sản xuất, ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng tới lao động.

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

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

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

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

3. Nghiên cứu phân tích hoạt động kinh doanh phải được tiến hành trong quá trình phát triển tất yếu của các hiện tượng, các quá trình kinh tế

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

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

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

Với đặc điểm thứ ba của cơ sở lý luận phân tích là nghiên cứu các hiện tượng, quá trình kinh doanh trong sự phát triển tất yếu của những hiện tượng đó, đồng thời có tính đến yêu cầu của các quy luật kinh tế cơ bản mới bảo đảm tính khách quan khoa học của phân tích hoạt động kinh doanh.

1 4. NHIỆM VỤ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

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

1. Kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh

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

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

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

2. Xác định các nhân tố ảnh hưởng và tìm các nguyên nhân

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

3. Đề xuất giải pháp nhằm khai thác tiềm năng và khắc phục những tồn tại

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

4. Xây dựng phương án kinh doanh căn cứ vào mục tiêu đã định

Quá trình kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh giúp doanh nghiệp biết được tiến độ thực hiện, những nguyên nhân sai lệch xảy ra, ngoài ra còn giúp cho doanh nghiệp phát hiện những thay đổi có thể xảy ra tiếp theo. Nếu kiểm tra và đánh giá đúng đắn sẽ giúp cho doanh nghiệp điều chỉnh kế hoạch cho phù hợp và đề ra các giải pháp tiến hành trong tương lai.

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

1.5. CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.5.1. Khái niệm chỉ tiêu phân tích

Trong quá trình kinh doanh của các doanh nghiệp dựa vào kết quả các loại hạch toán, có thể rút ra những chỉ tiêu cần thiết để phân tích các mặt hoạt động kinh doanh. Các chỉ tiêu

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

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

1.5.2. Hệ thống chỉ tiêu phân tích

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.5.3. Chi tiết hoá chỉ tiêu phân tích

Để phân tích hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp được sâu sắc và kết quả, nếu chỉ dựa vào các chỉ tiêu tổng hợp thì chưa đủ, cần phải có những chỉ tiêu cụ thể chi tiết. Cần phải chi tiết các chỉ tiêu phân tích nhằm phản ánh các mặt tốt, xấu, phản ánh kết quả đạt được theo thời gian, địa điểm và bộ phận cá biệt hợp thành chỉ tiêu đó.

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

1.5.3.1. Chi tiết hoá chỉ tiêu theo thời gian

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

hiệu quả công tác ở những khoảng thời gian khác nhau trong ngày làm việc của người lao động.

1.5.3.2. Chi tiết hoá chỉ tiêu phân tích theo địa điểm

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

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

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

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

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

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

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

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

1.5.4. Mối liên hệ giữa các chỉ tiêu phân tích

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

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

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

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

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

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

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

1.6. NHÂN TỐ TRONG PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.6.1. Khái niệm nhân tố

Trong phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, khái niệm nhân tố được thường xuyên sử dụng để chỉ điều kiện tất yếu làm cho quá trình kinh doanh nào đó có thể thực hiện được.

Nhân tố là tổng thể các yếu tố bên ngoài và bên trong doanh nghiệp vận động tương tác lẫn nhau và tác động trực tiếp, gián tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp theo các chiều hướng khác nhau với các mức độ khác nhau.

Các nhân tố tác động tích cực ảnh hưởng tốt đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu là nhân tố bên ngoài sẽ tạo ra các cơ hội, thời cơ. Nếu là nhân tố bên trong tạo ra các điểm mạnh so với các đối thủ cạnh tranh.

Các nhân tố tác động tiêu cực ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu là nhân tố bên ngoài sẽ là thách thức. Nếu là nhân tố bên trong sẽ là những điểm yếu của doanh nghiệp.

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

1.6.2. Phân loại nhân tố

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

1. Theo nội dung kinh tế bao gồm

- Nhân tố thuộc điều kiện kinh doanh (lao động, vật tư, tiền vốn); các nhân tố này ảnh hưởng trực tiếp đến quy mô kinh doanh.
- Nhân tố thuộc về kết quả kinh doanh, các nhân tố này thường ảnh hưởng dây chuyền từ khâu cung ứng đến sản xuất tiêu thụ từ đó ảnh hưởng đến tài chính.

2. Theo tính tất yếu của nhân tố bao gồm

- Nhân tố chủ quan là những nhân tố tác động đến hoạt động kinh doanh tùy thuộc vào sự nỗ lực chủ quan của chủ thể tiến hành hoạt động kinh doanh. Những nhân tố này như trình độ sử dụng lao động, vật tư, tiền vốn, trình độ khai thác các nhân tố khách quan của doanh nghiệp (giá thành sản phẩm, mức hao phí, thời gian lao động).
- Nhân tố khách quan là những nhân tố phát sinh và tác động như một yêu cầu tất yếu ngoài sự chi phối của chủ thể tiến hành hoạt động kinh doanh (thuế, giá cả, lương bình quân).

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

3. Theo tính chất của nhân tố bao gồm

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

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

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

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

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

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

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

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

1.7. QUY TRÌNH TIẾN HÀNH CÔNG TÁC PHÂN TÍCH

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tuỳ theo nội dung, nguồn tài liệu thu thập được và loại hình phân tích để xác định hệ thống chỉ tiêu và phương pháp phân tích cho thích hợp. Có thể lựa chọn hệ thống chỉ tiêu phân tích toàn bộ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

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

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

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

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

1.8. TỔ CHỨC CÔNG TÁC PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Công tác tổ chức phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh thường phụ thuộc vào công tác sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp. Công tác tổ chức sản xuất kinh doanh lại phụ thuộc vào loại hình sản xuất kinh doanh. Đặc điểm và điều kiện kinh doanh ở mỗi doanh nghiệp

không giống nhau, do đó công tác tổ chức phân tích hoạt động kinh doanh cũng phải đặt ra như thế nào để phù hợp với hình thức tổ chức sản xuất kinh doanh.

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

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

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

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

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

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

1.9. PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.9.1. Phương pháp so sánh đối chiếu

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Trong hoạt động kinh doanh không phải tất cả các chỉ tiêu đều đặt ra nhiệm vụ thực hiện, một số chỉ tiêu không thể đặt ra như số sản phẩm dịch vụ vi phạm chất lượng,...Tuy vậy

trong kỳ phân tích vẫn phát sinh những số thực tế. Như vậy, không thể so sánh chỉ tiêu thực tế với chỉ tiêu nhiệm vụ đề ra. Do đó tiến hành so sánh chỉ tiêu thực tế kỳ phân tích với chỉ tiêu thực hiện kỳ trước để đánh giá và phân tích.

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

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

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

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

1.9.2. Phương pháp loại trừ

1.9.2.1. Nguyên tắc sử dụng

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

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

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

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

$$Z = x + y + v$$

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

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

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

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

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

Trong đó:

Z - Chỉ tiêu kết quả (phân tích) .

x, y, v - Chỉ tiêu nhân tố

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

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

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

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

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

$$Z = x \cdot y$$

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1.9.2.2. Các phương pháp loại trừ

1. Phương pháp thay thế liên hoàn

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

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

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

Xét trường hợp $Z = x^{(1)} y^{(2)}$

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

Phép thế 1

$$Z^I = x_1 y_0$$

Phép thế 2

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

Ảnh hưởng của nhân tố x

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

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

Phép thế 1: $Z^{III} = x_1 y_1$

Phép thế 2: $Z^{IV} = x_1 y_0$

Ảnh hưởng của nhân tố y

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

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

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

2. Phương pháp số chênh lệch

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

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

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

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

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

x,y – Chỉ tiêu nhân tố

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

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

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

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

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

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

$$\begin{aligned}\Delta Z &= x_1 y_1 - x_0 y_0 + x_1 y_0 - x_1 y_0 \\ &= (x_1 - x_0) y_0 + x_1 (y_1 - y_0) \\ &= \Delta x y_0 - x_1 \Delta y\end{aligned}$$

+ Có 3 nhân tố

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

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

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

$$\begin{aligned}\Delta Z &= x_1 y_1 v_1 - x_0 y_0 v_0 + x_1 y_0 v_0 - x_1 y_0 v_0 \\ &= (x_1 - x_0) y_0 v_0 + x_1 [(y_1 - y_0) v_0 + y_1 (v_1 - v_0)] \\ &= \Delta x y_0 v_0 - x_1 \Delta y v_0 + x_1 y_1 \Delta v\end{aligned}$$

Tổng quát:

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

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

3 Phương pháp số gia tương đối

Mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố cá biệt không chỉ xác định bằng số tuyệt đối khi sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn hoặc phương pháp số chênh lệch mà còn có thể xác định bằng các phương pháp tính theo số tương đối. Nói một cách khác, có thể xác định bằng số phần trăm (%) giữa số kỳ phân tích với số kỳ gốc.

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

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

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

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

Xét trường hợp $Z = x^{(1)} y^{(2)}$

Trong đó: Z - Chỉ tiêu phân tích

x, y- Chỉ tiêu nhân tố

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

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

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

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

Với:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

$$I_K = \frac{K_1}{K_0}$$

4. Phương pháp điều chỉnh

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

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

Xét trường hợp $Z = x^{(1)} y^{(2)}$

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tính đại lượng giả định (phép thế)

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

Mức độ ảnh hưởng của cơ cấu:

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

Mức độ ảnh hưởng của yếu tố thành phần:

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

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

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

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

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

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

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

6. Phương pháp hệ số tỷ lệ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

7. Phương pháp chỉ số

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

Giả sử $Z = x^{(1)} y^{(2)}$

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

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

$$I_x = \frac{x_1 y_0}{x_0 y_0}$$

$$I_y = \frac{x_1 y_1}{x_1 y_0}$$

- Xác định ảnh hưởng các nhân tố

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

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

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

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

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

- Trước hết tính chỉ tiêu bình quân

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

Trong đó: x_i - Các số bình quân tổ

f_i - Tần số

Chỉ tiêu bình quân kỳ gốc

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

Chỉ tiêu bình quân kỳ giả định

$$\overline{x_{01}} = \frac{\sum x_0 f_1}{\sum f_1}$$

Chỉ tiêu bình quân kỳ báo cáo

$$\overline{x_1} = \frac{\sum x_1 f_1}{\sum f_1}$$

- Tính các chỉ số:

Chỉ số cấu thành khả biến

$$I_{cn} = \frac{\overline{x_1}}{\overline{x_0}} = \frac{\sum x_1 f_1}{\sum f_1} : \frac{\sum x_0 f_0}{\sum f_0}$$

Chỉ số cố định kết cấu

$$I_c = \frac{\overline{x_1}}{\overline{x_{01}}} = \frac{\sum x_1 f_1}{\sum f_1} : \frac{\sum x_0 f_1}{\sum f_1}$$

Chỉ số ảnh hưởng kết cấu

$$I_n = \frac{\overline{x_{01}}}{\overline{x_0}} = \frac{\sum x_0 f_1}{\sum f_1} : \frac{\sum x_0 f_0}{\sum f_0}$$

- Xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố

Ảnh hưởng kết cấu

$$(\overline{x_{01}} - \overline{x_0}) = \frac{\sum x_0 f_1}{\sum f_1} - \frac{\sum x_0 f_0}{\sum f_0}$$

Ảnh hưởng nhân tố thành phần

$$(\overline{x_1} - \overline{x_{01}}) = \frac{\sum x_1 f_1}{\sum f_1} - \frac{\sum x_0 f_1}{\sum f_1}$$

Tổng ảnh hưởng

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

1.9.3 Phương pháp liên hệ

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

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

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

- Liên hệ trực tiếp giữa các chỉ tiêu như giữa lợi nhuận với giá bán, giá thành... Trong những trường hợp này các mối liên hệ không qua một chỉ tiêu liên quan nào: giá bán tăng (hoặc giá thành giảm) sẽ làm lợi nhuận tăng...

- Liên hệ gián tiếp là quan hệ giữa các chỉ tiêu trong đó mức độ phụ thuộc giữa chúng được xác định bằng một hệ số riêng

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

1.9.4 Phương pháp tương quan

1.9.4.1. Phương pháp tương quan đơn

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

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

Đây là mối quan hệ theo một hướng xác định giữa chỉ tiêu nhân tố với chỉ tiêu phân tích. Trường hợp này sử dụng hàm hồi quy dạng $Y_x = a + b.x$

Trong đó: Y_x - Chỉ tiêu phân tích

x - Chỉ tiêu nhân tố

a, b – Các tham số

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

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

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

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

Sau khi xác định được các tham số a, b đưa về công thức phân tích

$$Y_i = a + b x_i$$

Trong đó Y_i - chỉ tiêu phân tích

x_i - Chỉ tiêu nhân tố

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

$$Y_x = a + b/x$$

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

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

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

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

Sau khi xác định được các tham số a, b đưa về công thức phân tích

$$Y_i = a + b/x_i$$

Trong đó Y_i - chỉ tiêu phân tích

x_i - Chỉ tiêu nhân tố

1.9.4.2. Phương pháp tương quan bội

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

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

- Tính các chỉ tiêu cần thiết cho phân tích

+ Số bình quân: Chỉ tiêu phân tích – \overline{Y}

Các chỉ tiêu nhân tố – $\overline{x_i}$

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

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

+ Độ lệch chuẩn: Chỉ tiêu phân tích – δ_y

Các chỉ tiêu nhân tố – δ_{xi}

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

Các chỉ tiêu nhân tố – V_i

Kết quả tính toán lập thành bảng

Bảng 1.3 Bảng tính các chỉ tiêu cần thiết cho phân tích

bằng phương pháp tương quan bội

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

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

- Tính hệ số tương quan cặp:

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

- Lập ma trận hệ số tương quan cặp

Bảng 1.4 Bảng ma trận hệ số tương quan cặp phân tích

bằng phương pháp tương quan bội

	Y	x_1	x_2	x_i	x_k
Y	1						
x_1	r_{x1y}	1					
x_2	r_{x2y}	r_{x2x1}	1				
.....
x_i	r_{xiy}	r_{xix1}	r_{xix2}		1		

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

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

- Tính các hệ số co giãn

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

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

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Tại sao các doanh nghiệp phải tiến hành phân tích hoạt động kinh doanh? Để phân tích hoạt động kinh doanh có kết quả theo anh (chị) phải làm gì?
2. Thế nào là phân tích hoạt động kinh doanh? Có những loại hình phân tích hoạt động kinh doanh nào? Căn cứ vào đâu để lựa chọn loại hình phân tích hoạt động kinh doanh cho doanh nghiệp?
3. Cơ sở lý luận của phân tích hoạt động kinh doanh là gì? Hãy trình bày các đặc điểm của cơ sở lý luận đó?
4. Thế nào là nhân tố trong phân tích hoạt động kinh doanh? Có những loại nhân tố nào? Các nhân tố cố định hay thay đổi tùy theo đối tượng phân tích hoạt động kinh doanh?
5. Thế nào là chỉ tiêu phân tích hoạt động kinh doanh? Có những loại chỉ tiêu phân tích nào? Hãy trình bày mối quan hệ giữa các chỉ tiêu phân tích hoạt động kinh doanh?
6. Hãy trình bày phương pháp phân tích so sánh đối chiếu? Khi sử dụng phương pháp này cần giải quyết những vấn đề gì?
7. Hãy trình bày phạm vi sử dụng, nội dung và công thức của phương pháp phân tích thay thế liên hoàn?
8. Hãy trình bày phạm vi sử dụng, nội dung và công thức của phương pháp phân tích số chênh lệch?
9. Hãy trình bày phạm vi sử dụng, nội dung, công thức và tính chất của phương pháp phân tích số gia tương đối?

10. Hãy trình bày phạm vi sử dụng, nội dung và công thức của phương pháp phân tích điều chỉnh?
11. Hãy trình bày phạm vi sử dụng, nội dung và công thức của phương pháp phân tích hệ số tỷ lệ?
12. Hãy trình bày phạm vi sử dụng, nội dung và công thức của phương pháp phân tích đánh giá ảnh hưởng thay đổi kết cấu?
13. Hãy trình bày trình tự phân tích phương pháp bằng phương pháp tương quan bội?

PTE

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

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

Kết quả hoạt động kinh doanh là những sản phẩm dịch vụ mang lại những lợi ích kinh tế nhất định. Những sản phẩm này phải phù hợp với lợi ích kinh tế và người tiêu dùng trong xã hội, được người tiêu dùng chấp nhận.

Kết quả hoạt động kinh doanh phải thỏa mãn:

- Phải do người lao động của doanh nghiệp làm ra, có đủ tiêu chuẩn pháp lý và đáp ứng yêu cầu sử dụng.
- Phải đáp ứng yêu cầu tiêu dùng cụ thể của cá nhân hoặc cộng đồng tức là phải có giá trị sử dụng. Giá trị sử dụng phụ thuộc vào trình độ phát triển kinh tế và phụ thuộc vào tiến bộ khoa học công nghệ và văn minh xã hội.
- Phải đảm bảo lợi ích của người lao động và của doanh nghiệp. Chất lượng sản phẩm không vượt quá lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp và người lao động xác định.
- Phải mang lại lợi ích kinh tế chung cho toàn bộ xã hội, thể hiện bằng tiết kiệm chi phí của xã hội, tiết kiệm thời gian và giảm thiệt hại cho môi trường.

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

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

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

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

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

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

Cụ thể:

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

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

+ Mức độ đảm bảo thỏa mãn nhu cầu của nền kinh tế và của nhân dân về sản phẩm.

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

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

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

+ Tình hình thực hiện doanh thu kinh doanh

+ Nhân tố và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến doanh thu kinh doanh.

+ Đề xuất được biện pháp nhằm tăng doanh thu hoạt động kinh doanh.

2.2 PHÂN TÍCH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VỀ KHỐI LƯỢNG

2.2.1 Phân tích khái quát kết quả hoạt động kinh doanh

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

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

Để thuận tiện, việc so sánh đối chiếu được thực hiện bằng bảng phân tích.

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

T/T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch	Thực hiện	So sánh	
					+(-)	%
1						
2						

3						
4						
5						
.						

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

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

Bảng 2.2 Bảng phân tích quy mô hoạt động kinh doanh

T/T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện kỳ trước	Kỳ phân tích		So sánh	
				Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện
1							
2							
3							
4							
.							
.							

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

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

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

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

Khi phân tích trong cả thời kỳ tương đối dài, tốc độ phát triển định gốc và tốc độ phát triển liên hoàn thường được phân tích kết hợp trong mối quan hệ với chiến lược phát triển

kinh doanh của doanh nghiệp cũng như diễn biến thực tế trong chu kỳ sống của sản phẩm. Để thuận tiện, việc phân tích được thực hiện bằng hình thức bảng

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

T/T	Chỉ tiêu	2006	2007	2008
I	Tốc độ tăng trưởng định góc			
1			
2			
3			
.				
.				
II	Tốc độ tăng trưởng liên hoàn			
1			
2			
3			
.				
.				

2.2.2 Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh thông qua chỉ tiêu hiện vật (sản lượng sản phẩm)

Được thực hiện theo trình tự sau:

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

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

Với số tương đối:

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

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

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

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

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

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

Bảng 2.4 Phân tích sản lượng sản phẩm

T/T	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện kỳ trước	Kỳ phân tích		So sánh	
				Kế hoạch	Thực hiện	Kỳ trước	Kế hoạch
1							
2							
3							
4							
5							
.....							

2.2.3 Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh thông qua chỉ tiêu giá trị (doanh thu)

2.2.3.1. Doanh thu hoạt động kinh doanh

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

1. Doanh thu từ hoạt động kinh doanh

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

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

+ Các khoản trợ giá, phụ thu theo quy định Nhà nước để sử dụng cho doanh nghiệp đối với hàng hoá, sản phẩm của doanh nghiệp tiêu thụ trong kỳ được Nhà nước cho phép

+ Giá trị các sản phẩm, hàng hoá đem biếu, tặng hoặc tiêu dùng trong nội bộ doanh nghiệp.

Chẳng hạn với doanh nghiệp Bưu chính và doanh nghiệp viễn thông doanh thu từ hoạt động kinh doanh bao gồm

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

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

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

+ Từ các hoạt động liên doanh liên kết; góp vốn cổ phần; lãi tiền gửi, tiền cho vay (trừ tiền lãi phát sinh từ nguồn vốn vay đầu tư xây dựng cơ bản); tiền lãi trả chậm của việc bán hàng trả góp; tiền hỗ trợ lãi suất tiền vay của Nhà nước trong kinh doanh (nếu có); thu từ hoạt động mua bán chứng khoán (trái phiếu, tín phiếu, cổ phiếu)...

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

+ Hoàn nhập số dự phòng giảm giá chứng khoán;

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

2. Thu nhập từ các hoạt động khác:

Là nguồn thu từ các hoạt động bán vật tư, hàng hoá, tài sản dôi thừa; bán công cụ, dụng cụ đã phân bổ hết giá trị, bị hư hỏng hoặc không cần sử dụng; các khoản phải trả nhưng không trả được vì nguyên nhân từ phía chủ nợ; thu chuyển nhượng, thanh lý tài sản, nợ khó đòi đã xóa nay thu hồi được; hoàn nhập các khoản dự phòng giảm giá hàng tồn kho, khoản dự phòng nợ phải thu khó đòi đã trích vào chi phí của năm trước nhưng không sử dụng hết; hoàn nhập số

dự chi phí trích trước về bảo hành hàng hoá, sản phẩm, công trình và hạng mục công trình khi hết thời hạn bảo hành; các chi phí trích trước (nếu có) lớn hơn số thực chi (trừ chi phí trích trước về sửa chữa tài sản của 4 loại tài sản cố định đặc thù); thu từ cho thuê hoặc chuyển quyền sở hữu trí tuệ; thu từ tiền phạt vi phạm Hợp đồng kinh tế; thu về chiết khấu thanh toán; các khoản thuế phải nộp (trừ thuế thu nhập doanh nghiệp) được Nhà nước giảm và các khoản thu bất thường khác.

2.2.3.2. Phân tích doanh thu hoạt động kinh doanh

1. Phân tích chung về doanh thu hoạt động kinh doanh

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

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

$$I_{Dt} = \frac{D_{t1}}{D_{t0}} \cdot 100$$

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

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

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

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

Với đơn vị thành viên, cách thức phân tích doanh thu hoạt động kinh doanh cũng được thực hiện tương tự, nghĩa là cũng sử dụng phương pháp so sánh đối chiếu (so sánh trực tiếp và so sánh liên hệ) để phân tích.

2. Phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến doanh thu hoạt động kinh doanh

Khi phân tích sử dụng phương pháp loại trừ để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến doanh thu hoạt động kinh doanh.

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

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

Trong đó: q_i – Sản lượng dịch vụ viễn thông i

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Nếu thu cước dưới dạng thuê bao thì công thức xác định doanh thu như sau:

$$D_{tc} = N_{tb} \cdot p_{tb}$$

Bằng các phương pháp loại trừ, có thể xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố số thuê bao và mức cước thuê bao đến doanh thu cước.

- Mức độ ảnh hưởng của số lượng thuê bao

$$\Delta D_{tc}(N_{tb}) = \Delta N_{tb} \cdot p_{tb}$$

- Mức độ ảnh hưởng của đơn giá thuê bao

$$\Delta D_{tc}(p_{tb}) = N_{tb} \cdot \Delta p_{tb}$$

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

2.3 PHÂN TÍCH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VỀ CHẤT LƯỢNG

2.3.1 Mục đích và chỉ tiêu phân tích

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

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

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

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

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

$$\begin{aligned} \text{Tỷ lệ sản phẩm vi phạm chất lượng} &= \frac{\text{Số lượng sản phẩm vi phạm chất lượng}}{\text{Tổng số sản phẩm}} \\ \text{Tỷ lệ sản phẩm đảm bảo chất lượng} &= \frac{\text{Số lượng sản phẩm đảm bảo chất lượng}}{\text{Tổng số sản phẩm}} \end{aligned}$$

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

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

- Sử dụng biểu đồ mô tả biến động chất lượng sản phẩm.

2.3.3 Phân tích chất lượng theo chỉ tiêu giá trị

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

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

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

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

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

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

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

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

- Nếu tỷ lệ vi phạm bình quân kỳ phân tích lớn hơn tỷ lệ vi phạm bình quân kỳ gốc thì chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp, đơn vị có sự giảm sút.

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

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ BÀI TẬP

1. Hãy cho biết thế nào là kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp? Kết quả hoạt động kinh doanh phải thỏa mãn những điều kiện nào?
2. Khi phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải đáp ứng những yêu cầu nào?
3. Hãy trình bày cách thức phân tích khái quát kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp?
4. Hãy trình bày cách thức phân tích sản lượng sản phẩm của doanh nghiệp?
5. Hãy trình bày cách thức phân tích doanh thu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp?
6. Hãy trình bày cách thức phân tích chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp?
7. Tình hình thực hiện sản phẩm của một doanh nghiệp như sau: (Số liệu giả định)

Loại dịch vụ	Sản lượng (SP)		Giá bán (đ/SP)	
	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện
1. Sản phẩm A	200	173	15.700	15400
2. Sản phẩm B	5500	5750	1.300	1200
3. Sản phẩm C	500	528	3.200	3000
4. Sản phẩm D	1000	1150	3.500	3.200

Sử dụng phương pháp thích hợp, hãy phân tích và xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố đến doanh thu của doanh nghiệp đó. Căn cứ vào kết quả phân tích hãy đề xuất biện pháp tăng doanh thu cho đơn vị?

CHƯƠNG 3

PHÂN TÍCH SỬ DỤNG CÁC YẾU TỐ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

3.1. PHÂN TÍCH SỬ DỤNG LAO ĐỘNG

3.1.1 Nội dung và nhiệm vụ phân tích

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

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

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

Nhiệm vụ phân tích tình hình sử dụng lao động

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

3.1.2 Phân tích tình hình sử dụng số lượng lao động

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

- Mức biến động tuyệt đối:

$$\frac{\text{Tỷ lệ \% thực hiện về sử dụng số lượng lao động}}{\text{số lượng lao động}} = \frac{T_1}{T_{kh}} \cdot 100$$

Mức chênh lệch tuyệt đối

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

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

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

- Mức biến động tương đối:

$$\text{Tỷ lệ \% thực hiện về sử dụng số lượng lao động} = \frac{T_1}{T_{kh} \cdot I_{Dt}} \cdot 100$$

Mức chênh lệch tuyệt đối

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

Trong đó: I_{Dt} – Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch doanh thu; $I_{Dt} = \frac{D_{t1}}{D_{tkh}}$

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

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

Bảng 3.1 Bảng phân tích tình hình sử dụng lao động

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

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

3.1.3 Phân tích sử dụng lao động theo kết cấu

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

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

Trong đó: T_j – Số lao động loại j

γ_j – Tỷ trọng lao động loại j

$\sum T_j$ – Tổng số lao động của đơn vị, doanh nghiệp

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

- Theo chức năng có

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

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

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

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

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

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

- Theo trình độ chuyên môn nhằm nghiên cứu chất lượng lao động, nghiên cứu ảnh hưởng của chuyên môn đến chất lượng sản phẩm dịch vụ. Đây cũng là cơ sở để lập kế hoạch đào tạo và nâng cao trình độ cho người lao động.
- Theo thâm niên công tác hoặc thâm niên nghề nghiệp cho phép đánh giá độ ổn định của lao động, đánh giá ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh.

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

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

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

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

Trong đó: T_i – Số lao động bậc i

k_i – Hệ số cấp bậc i

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

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

Trong đó: T_s – Số lao động nghề nghiệp s

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

3.1.4 Phân tích tình hình phân bổ lao động

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

doanh nghiệp mà việc phân tích tình hình phân bổ lao động có thể tiến hành theo các nội dung khác nhau.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.1.5 Phân tích sử dụng thời gian lao động

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

- Số ngày làm việc thực tế:

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

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

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

- Số giờ làm việc thực tế:

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

Trong đó:

$$H_{\text{ngày}} - \text{Số ngày làm việc thực tế}$$

$H_{\text{cdộ}}$ - Số ngày chế độ

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

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

$H_{\text{giờ}}$ - Số giờ công thực tế

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

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

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

Để phân tích cần tính ngày công làm việc thực tế trong một năm và giờ công có thực tế làm việc trong một ngày của một lao động.

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

3.1.6 Phân tích năng suất lao động

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

- Năng suất lao động giờ

$$W_{\text{giờ}} = \frac{D_t}{T.t} = \frac{\sum q_i p_i}{T.t}$$

Trong đó: t – số giờ làm việc một năm của một lao động

T – Số lao động

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

- Năng suất lao động ngày

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

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

- Năng suất lao động năm

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

Chỉ tiêu này phản ánh bình quân trong một năm một lao động làm ra bao nhiêu doanh thu. Sử dụng chỉ tiêu này để phân tích, đánh giá tác động của tất cả các nhân tố đến năng suất lao động

Phương pháp phân tích năng suất lao động

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

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

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

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

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

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

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

Nhân tố doanh thu:

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

Nhân tố số lượng lao động

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

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

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

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

Nhân tố doanh thu

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

Nhân tố lao động

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

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

- Phân bổ hợp lý lao động vào các bộ phận và kết hợp chặt chẽ trong quá trình sản xuất kinh doanh.
- Nâng cao trình độ và tay nghề cho người lao động
- Tổ chức tốt các hoạt động phục vụ nơi làm việc
- Xây dựng các định mức tiên tiến trong lao động
- Tạo các điều kiện thuận lợi và trang bị các thiết bị tiên tiến cho người lao động

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

3.2.1 Tài sản cố định và yêu cầu phân tích

Tài sản cố định (TSCĐ) là cơ sở vật chất kỹ thuật của các đơn vị, doanh nghiệp, nó phản ánh năng lực hiện có về hoạt động kinh doanh. Nó cũng thể hiện trình độ tiến bộ khoa học công nghệ của doanh nghiệp, đồng thời đây cũng là điều kiện quan trọng và cần thiết để hoàn thành nhiệm vụ hoạt động kinh doanh, tăng năng suất lao động, giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm dịch vụ..

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

- Tỷ trọng TSCĐ trong tổng số giá trị tài sản của doanh nghiệp.
- Khấu hao TSCĐ
- Tính đa dạng về chủng loại TSCĐ.

Yêu cầu phân tích

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

3.2.2 Phân tích biến động tài sản cố định

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

3.2.2.1. Phân tích biến động về quy mô TSCĐ

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

- Hệ số tăng TSCĐ:

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

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

- Hệ số giảm TSCĐ

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

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

- Hệ số đổi mới TSCĐ

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

- Hệ số loại bỏ TSCĐ

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

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

3.2.2.2. Phân tích biến động về kết cấu TSCĐ

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

3.2.2.3. Phân tích hiện trạng TSCĐ

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

Chỉ tiêu phân tích:

$$\text{Hệ số hao mòn TSCĐ} = \frac{\text{Tổng mức khấu hao TSCĐ}}{\text{NG. TSCĐ}}$$

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

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

3.2.3 Phân tích tình hình trang bị TSCĐ

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

Chỉ tiêu phân tích:

- Nguyên giá TSCĐ bình quân tính cho một lao động ($\text{NGBQ}_{\text{TSCĐ}}$)

$$\text{NGBQ}_{\text{TSCĐ}} = \frac{\text{NG. TSCĐ}}{T}$$

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

- Nguyên giá máy móc thiết bị bình quân tính cho một lao động (NGBQ_{TBM})

$$\text{NGBQ}_{\text{TBM}} = \frac{\text{NG. máy móc, thiết bị}}{T}$$

Chỉ tiêu này phản ánh trình độ trang bị kỹ thuật cho một lao động. Chỉ tiêu này càng tăng, chứng tỏ trình độ trang bị kỹ thuật càng cao. Xu hướng chung là nguyên giá máy móc, thiết bị bình quân cho một lao động tăng với tốc độ tăng nhanh hơn nguyên giá TSCĐ bình quân cho một lao động. Có như vậy, mới tăng nhanh quy mô năng lực kinh doanh, tăng năng suất lao động.

3.2.4 Phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ

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

Chỉ tiêu phân tích:

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

Chỉ tiêu này phản ánh cứ một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ tham gia vào quá trình hoạt động kinh doanh thì tạo ra cho đơn vị, doanh nghiệp bao nhiêu doanh thu thuần. Chỉ tiêu

này càng cao, chứng tỏ việc quản lý và sử dụng TSCĐ càng tốt. Để phân tích, từ công thức trên suy ra

$$D_t = \text{NG. bình quân TSCĐ} \cdot H_{q\text{TSCĐ}}$$

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

$$\Delta D_{t(Hq\text{TSCĐ})} = \text{NG. bình quân TSCĐ kỳ phân tích} \cdot \Delta H_{q\text{TSCĐ}}$$

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

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

3.3.1 Phân tích cung ứng vật tư

3.3.1.1. Phân tích cung ứng vật tư theo số lượng

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

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

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

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

$$M_i = q \cdot m_i$$

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

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

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

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

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

3.3.1.2. Phân tích cung ứng vật tư theo chủng loại

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

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

3.3.1.3. Phân tích cung ứng về mặt đồng bộ

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

Để phân tích tính chất đồng bộ của việc cung ứng vật tư, căn cứ vào số lượng cần cung ứng và số lượng thực tế cung ứng, tính tỷ lệ hoàn thành cung ứng vật tư. Chọn loại vật tư có tỷ lệ cung ứng thấp nhất, lấy tỷ lệ cung ứng đó nhân với số lượng cần cung ứng sẽ có số sử dụng được.

3.3.1.4. Phân tích cung ứng vật tư về chất lượng

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.3.2 Phân tích dự trữ vật tư

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Nếu ký hiệu M – Dự trữ tuyệt đối

t_{dt} – Dự trữ tương đối

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

$$\text{Thì } M = t_{dt} \cdot m \text{ hoặc } t_{dt} = M : m$$

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

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

3.3.3 Phân tích sử dụng vật tư

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

3.3.3.1. Phân tích khối lượng vật tư

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

$$\begin{array}{l} \text{Lượng vật tư dùng} \\ \text{sản xuất cung cấp} \\ \text{sản phẩm dịch vụ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Lượng vật tư cho} \\ \text{sản xuất cung cấp} \\ \text{sản phẩm dịch vụ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Lượng vật tư còn} \\ \text{lại chưa hoặc không} \\ \text{dùng đến} \end{array}$$

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

$$\begin{array}{l} \text{Lượng vật tư dùng} \\ \text{sản xuất cung cấp} \\ \text{sản phẩm dịch vụ} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Lượng vật tư cho} \\ \text{sản xuất cung cấp} \\ \text{sản phẩm dịch vụ} \end{array}$$

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

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

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

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

- Mức biến động tuyệt đối

+ Số tương đối:

$$I_{Mvt} = \frac{M_1}{M_{kh}} \cdot 100$$

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

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

- Mức biến động tương đối

+ Số tương đối:

$$I_{Mvt} = \frac{M_1}{M_{kh} \cdot I_{Dt}} \cdot 100$$

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

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

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

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

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

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

$$C_{vt} = \sum q_i m_i s_i$$

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

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

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

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

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

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

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

Tổng hợp ảnh hưởng của tất cả các nhân tố

$$Cvt = Cvt_{(q)} + Cvt_{(m)} + Cvt_{(s)}$$

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ BÀI TẬP

1. Hãy trình bày cách thức phân tích sử dụng số lượng, kết cấu và phân bổ lao động cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp?
2. Hãy trình bày cách thức phân tích năng suất lao động?
3. Hãy trình bày cách thức phân tích sử dụng thời gian lao động?
4. Hãy trình bày cách thức phân tích biến động tài sản cố định?
5. Hãy trình bày cách thức phân tích tình hình trang bị tài sản cố định?
6. Hãy trình bày cách thức phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định?
7. Hãy trình bày cách thức phân tích cung ứng vật tư cho hoạt động kinh doanh?
8. Hãy trình bày cách thức phân tích dự trữ vật tư cho hoạt động kinh doanh?
9. Hãy trình bày cách thức phân tích tình hình sử dụng vật tư cho hoạt động kinh doanh?
10. Tình hình sử dụng số lượng lao động và thời gian lao động của một đơn vị như sau:

Chỉ tiêu	Kỳ gốc	Kỳ phân tích
1. Doanh thu cước (Triệu đồng)	7000	7700
2. Số lao động	1040	1050
Trong đó: - Trực tiếp	940	950
- Gián tiếp	100	100
3. Ngày công có hiệu quả	260000	251000
4. Giờ công có hiệu quả	2028000	1982900

Sử dụng phương pháp thích hợp, hãy phân tích tình hình sử dụng lao động và thời gian lao động của đơn vị đó.

11. Có tài liệu tại một đơn vị như sau

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện
1. Nguyên giá TSCĐ đầu năm	60.000	-
2. TSCĐ tăng trong năm (Mua sắm mới)		
- Nguyên giá	640	580
- Thời gian mua sắm	Tháng 4	Tháng 6
3. TSCĐ giảm trong năm		
* Do thanh lý		
- Nguyên giá	340	292
- Thời gian thanh lý	Tháng 6	Tháng 8
* Do nhượng bán		
- Nguyên giá		340
- Thời gian nhượng bán		Tháng 6

Yêu cầu: Hãy phân tích tình hình sử dụng TSCĐ của đơn vị đó

CHƯƠNG 4

PHÂN TÍCH CHI PHÍ KINH DOANH VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

4.1. CHÍ PHÍ, GIÁ THÀNH VÀ YÊU CẦU PHÂN TÍCH

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

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

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

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

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

4.2 PHÂN TÍCH CHUNG CHI PHÍ VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

4.2.1 Phân tích khái quát

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

Để đánh giá chung, cần phải tính chỉ tiêu:

- Tỷ lệ thực hiện kế hoạch chi phí kinh doanh

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

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

q_{i1} , q_{ikh} - Sản lượng sản phẩm i kỳ phân tích (thực hiện) và kỳ gốc (kế hoạch)

z_{i1} , z_{ikh} - Giá thành sản phẩm i kỳ phân tích (thực hiện) và kỳ gốc (kế hoạch)

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

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

- Tỷ lệ thực hiện kế hoạch giá thành sản phẩm

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

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

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

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

+ Mức giảm giá thành sản phẩm

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

+ Tỷ lệ giảm giá thành sản phẩm

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

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

+ Mức giảm giá thành sản phẩm

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

+ Tỷ lệ giảm giá thành sản phẩm

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

4.2.2 Phân tích các nhân tố ảnh hưởng

1. Sản lượng sản phẩm:

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

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

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

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

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

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

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

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

3. Nhân tố giá thành đơn vị sản phẩm

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

4. Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố

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

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

4.3 PHÂN TÍCH CHI PHÍ TÍNH CHO 1000 ĐỒNG DOANH THU

Các đơn vị, doanh nghiệp thường sản xuất cung cấp nhiều loại sản phẩm. Để đánh giá đúng tình hình biến động cũng như phân tích tình hình thực hiện kế hoạch giá thành toàn bộ sản phẩm, cần phải tính và phân tích chi tiêu chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu. Chỉ tiêu

này phản ánh mức chi phí cần bỏ ra để có được 1000 đồng doanh thu. Nó được xác định như sau

$$F = \frac{\sum q_i z_i}{\sum q_i p_i} \cdot 1000$$

Trong đó: $\sum q_i z_i$ - Chi phí kinh doanh

$\sum q_i p_i$ - Doanh thu kinh doanh

Chỉ tiêu chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu càng thấp chứng tỏ hiệu quả hoạt động kinh doanh càng lớn.

Phân tích chỉ tiêu này được tiến hành bằng việc phân tích chung (sử dụng phương pháp so sánh đối chiếu)

So sánh bằng số tuyệt đối: $\Delta F = F_1 - F_0$

So sánh bằng số tương đối:

$$I_F = \frac{F_1}{F_0} \cdot 100$$

Sau khi phân tích chung, tiến hành phân tích các nhân tố ảnh hưởng. Có ba nhân tố tác động ảnh hưởng đến chỉ tiêu này, đó là sản lượng và kết cấu sản lượng; giá thành đơn vị sản phẩm; mức cước tính cho một đơn vị sản phẩm.

Để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố này đến chỉ tiêu chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu, cần sử dụng phương pháp loại trừ.

- Ảnh hưởng của nhân tố sản lượng và kết cấu sản lượng:

$$\Delta F_{(q,k/c)} = \left(\frac{\sum q_{i1} z_{i0}}{\sum q_{i1} p_{i0}} - \frac{\sum q_{i0} z_{i0}}{\sum q_{i0} p_{i0}} \right) \cdot 1000$$

- Ảnh hưởng của nhân tố giá thành đơn vị sản phẩm

$$\Delta F_{(z)} = \left(\frac{\sum q_{i1} z_{i1}}{\sum q_{i1} p_{i0}} - \frac{\sum q_{i1} z_{i0}}{\sum q_{i1} p_{i0}} \right) \cdot 1000$$

- Ảnh hưởng của nhân tố cước sản phẩm

$$\frac{\sum q_{i1} z_{i1}}{\sum q_{i1} z_{i1}}$$

$$\Delta F_{(p)} = \left(\frac{\sum q_{i1} p_{i1}}{\sum q_{i0} p_{i0}} - \frac{\sum q_{i0} p_{i0}}{\sum q_{i0} p_{i0}} \right) \cdot 1000$$

Tổng ảnh hưởng của các nhân tố

$$\Delta F = F_1 - F_0$$

$$\Delta F = \left(\frac{\sum q_{i1} z_{i1}}{\sum q_{i1} p_{i1}} - \frac{\sum q_{i0} z_{i0}}{\sum q_{i0} p_{i0}} \right) \cdot 1000$$

4.4 PHÂN TÍCH BIẾN ĐỘNG GIÁ THÀNH THEO KHOẢN MỤC CHI PHÍ

4.4.1 Phân tích khoản mục chi phí nhân công trực tiếp

Chi phí nhân công trực tiếp là các khoản tiền lương và các khoản trích theo tỷ lệ tiền lương cho các loại quỹ BHXH, BHYT và kinh phí công đoàn. Khi phân tích có thể sử dụng nhiều phương pháp khác nhau.

- Đánh giá chung

+ Mức biến động tuyệt đối

$$\Delta TL = TL_1 - TL_0$$

$$\text{Tỷ lệ \% thực hiện TL} = \frac{TL_1}{TL_0} \cdot 100$$

+ Mức biến động tương đối

$$\Delta TL = TL_1 - TL_0 I_{Dt}$$

$$\text{Tỷ lệ \% thực hiện TL} = \frac{TL_1}{L_0 I_{Dt}} \cdot 100$$

- Xác định ảnh hưởng của các nhân tố

+ Số lượng lao động:

$$\Delta TL_{(T)} = (T_1 - T_0) \cdot \overline{L_0}$$

+ Mức lương bình quân

$$\Delta TL_{(L)} = T_1 (\overline{L_1} - \overline{L_0})$$

Mức lương bình quân chịu ảnh hưởng của các nhân tố nhu kết cấu lao động của từng bộ phận hoặc từng loại lao động trong bộ phận và mức lương bình quân của lao động từng bộ phận hoặc từng loại. Mỗi quan hệ đó có thể biểu diễn như sau

$$\overline{L} = \sum \gamma_i \overline{L_i}$$

Bằng các phương pháp loại trừ có thể xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến mức lương bình quân và chi phí tiền lương của đơn vị, doanh nghiệp

+ Nhân tố kết cấu lao động

$$\Delta \overline{L_{(\gamma i)}} = \sum \Delta \gamma_i \overline{L_{i0}}$$

$$\Delta TL_{(\gamma i)} = T_1 \Delta \overline{L_{(\gamma i)}} = T_1 \sum \Delta \gamma_i \overline{L_{i0}}$$

+ Nhân tố mức lương bình quân của lao động loại i

$$\Delta \overline{L_{(Li)}} = \sum \gamma_{i1} \Delta \overline{L_i}$$

$$\Delta TL_{(Li)} = T_1 \Delta \overline{L_{(Li)}} = T_1 \sum \gamma_{i1} \Delta \overline{L_i}$$

4.4.2 Phân tích khoản mục chi phí vật tư

Chi phí vật tư của các đơn vị, doanh nghiệp bao gồm vật tư cho sản xuất, khai thác nghiệp vụ; vật tư cho sửa chữa tài sản và nhiên liệu. Mặc dù tỷ trọng của khoản mục chi phí này không lớn nhưng vẫn phải phân tích. Việc phân tích khoản mục chi phí vật tư được tiến hành riêng vật tư cho sản xuất, khai thác nghiệp vụ; vật tư cho sửa chữa tài sản và nhiên liệu. Cách thức phân tích yếu tố này được thực hiện:

- Phân tích chung (sử dụng phương pháp so sánh đối chiếu)

So sánh bằng số tuyệt đối: $C_{vt} = C_{vt1} - C_{vt0}$

So sánh bằng số tương đối: $I_{cvt} = \frac{C_{vt1}}{C_{vt0}} \cdot 100$

- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng (sử dụng phương pháp loại trừ)

+ Ảnh hưởng của nhân tố sản lượng và kết cấu sản lượng sản phẩm:

$$\Delta C_{vt(q)} = \sum q_{i1} m_{i0} s_{i0} - \sum q_{i0} m_{i0} s_{i0}$$

+ Ảnh hưởng nhân tố định mức tiêu hao vật tư cho sản xuất cung cấp sản phẩm:

$$\Delta C_{vt(m)} = \sum q_{i1} m_{i1} s_{i0} - \sum q_{i1} m_{i0} s_{i0}$$

+ Ảnh hưởng của nhân tố đơn giá vật tư cho sản xuất cung cấp sản phẩm:

$$\Delta C_{vt(s)} = \sum q_{i1} m_{i1} s_{i1} - \sum q_{i1} m_{i1} s_{i0}$$

Tổng hợp ảnh hưởng của tất cả các nhân tố

$$\Delta C_{vt} = \Delta C_{vt(q)} + \Delta C_{vt(m)} + \Delta C_{vt(s)}$$

4.4.3 Phân tích khoản mục chi phí khấu hao TSCĐ

Khoản mục chi phí khấu hao TSCĐ phản ánh toàn bộ số tiền trích khấu hao TSCĐ. Mọi liên hệ giữa khoản mục chi phí này với các nhân tố được thể hiện trong công thức sau

$$C_{kh} = NG \cdot k_{khb/q}$$

Trong đó: C_{kh} - Chi phí khấu hao TSCĐ

NG - Nguyên giá TSCĐ phải trích khấu hao

$k_{khb/q}$ - Tỷ lệ khấu hao bình quân

Khi phân tích cần chú ý nhân tố nguyên giá TSCĐ thường xuyên biến động do đánh giá lại, do đổi mới máy móc, trang thiết bị... Còn nhân tố tỷ lệ khấu hao bình quân thường ổn định. Nếu có thay đổi thì coi đây là nhân tố khách quan.

Sử dụng các phương pháp loại trừ có thể xác định được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chi phí khấu hao TSCĐ.

- Nhân tố nguyên giá TSCĐ

$$\Delta C_{kh(NG)} = \Delta NG \cdot k_{khb/q0}$$

- Nhân tố tỷ lệ khấu hao bình quân

$$\Delta C_{kh(kkbbq)} = NG_1 \cdot \Delta k_{khb/q}$$

Nhân tố tỷ lệ khấu hao bình quân lại phụ thuộc vào kết cấu loại tài sản cố định i và tỷ lệ khấu hao loại TSCĐ i. Tức là $k_{khbq} = \sum \gamma_i k_{khi}$. Bằng các phương pháp loại trừ có thể xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu loại TSCĐ và tỷ lệ khấu hao TSCĐ đến tỷ lệ khấu hao bình quân và chi phí khấu hao.

+ Nhân tố kết cấu TSCĐ

$$k_{kqbq(\gamma_i)} = \sum \Delta \gamma_i k_{khi0}$$

$$\Delta C_{kh(\gamma_i)} = NG_1 \cdot \Delta k_{kqb/q(\gamma_i)} = NG_1 \cdot \sum \Delta \gamma_i k_{khi0}$$

+ Nhân tố tỷ lệ khấu hao TSCĐ

$$k_{kqbq(kkh)} = \sum \gamma_{i1} \Delta k_{khi}$$

$$\Delta C_{kh(kkh)} = NG_1 \cdot \Delta k_{kqb/q(kkh)} = NG_1 \cdot \sum \gamma_{i1} \Delta k_{khi}$$

4.4.4 Các khoản mục chi phí còn lại (dịch vụ mua ngoài, chi phí sản xuất chung, chi phí quản lý...) được phân tích bằng cách so sánh thực tế thực hiện kỳ phân tích với thực hiện kỳ trước cả về số tuyệt đối và số tương đối. Khi phân tích có thể thực hiện chung cho các khoản mục chi phí này. Với cách phân tích này nhằm đánh giá sự biến động về tổng số các khoản mục này cũng như kết cấu của từng loại chi phí trong khoản mục. Cũng có thể phân tích cụ thể một số tiểu khoản mục chi phí.

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ BÀI TẬP

1. Hãy trình bày cách thức phân tích khái quát tình hình thực hiện chi phí kinh doanh và giá thành sản phẩm của doanh nghiệp?
2. Hãy trình bày cách xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố (Sản lượng sản phẩm, kết cấu sản phẩm và giá thành đơn vị sản phẩm) đến biến động giá thành?
3. Hãy trình bày chỉ tiêu chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu và cách thức phân tích chung, phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu đó?
4. Hãy trình bày cách thức phân tích yếu tố chi phí tiền lương đến biến động giá thành sản phẩm của doanh nghiệp?
5. Hãy trình bày cách thức phân tích yếu tố chi phí vật tư đến biến động giá thành sản phẩm của doanh nghiệp?
6. Hãy trình bày cách thức phân tích yếu tố chi phí khấu hao tài sản cố định đến biến động giá thành sản phẩm của doanh nghiệp?
7. Tình hình thực hiện một số sản phẩm của một Công ty như sau

Sản phẩm	Sản lượng (1000 SP)		Giá bán (1000 đ/SP)		Giá thành (1000 đ/SP)	
	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện
A	200	210	2,4	2,2	1,8	1,6

B	800	900	4,5	4,3	3,8	3,5
C	1000	1100	5,5	6,0	4,5	5,0
D	900	950	6,5	6,0	5,0	4,5

Sử dụng phương pháp thích hợp, hãy phân tích và xác định mức độ ảnh hưởng các nhân tố đến chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu của Công ty đó.

8. Có tài liệu tại một doanh nghiệp như sau

(Đơn vị: Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện
1. Nguyên giá TSCĐ đầu năm	60.000	-
2. TSCĐ tăng trong năm (Mua sắm mới)		
- Nguyên giá	640	580
- Thời gian mua sắm	Tháng 4	Tháng 6
3. TSCĐ giảm trong năm		
* Do thanh lý		
- Nguyên giá	340	292
- Thời gian thanh lý	Tháng 6	Tháng 8
* Do nhượng bán		
- Nguyên giá		340
- Thời gian nhượng bán		Tháng 6
4. Tỷ lệ khấu hao (%)		
- Từ tháng 1 đến tháng 6	10	10
- Từ tháng 7 đến tháng 12	10	12

Yêu cầu: 1. Tính tổng mức khấu hao trong năm kế hoạch và năm thực hiện

2. Sử dụng phương pháp thích hợp, hãy phân tích tình hình yếu tố chi phí khấu hao TSCĐ và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chi phí khấu hao

CHƯƠNG 5

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP

5.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHUNG

5.1.1. Khái niệm và vai trò của hoạt động tài chính

Hoạt động tài chính là những hoạt động gắn với sự vận động và chuyển hóa các nguồn lực tài chính, tạo ra sự chuyển dịch giá trị trong quá trình kinh doanh và làm biến động vốn cũng như thay đổi cấu trúc vốn của doanh nghiệp. Nói cách khác, hoạt động tài chính là những hoạt động gắn với việc xác định nhu cầu, tạo lập, tìm kiếm, tổ chức, huy động và sử dụng vốn một cách hợp lý, có hiệu quả.

Hoạt động tài chính là một trong những nội dung cơ bản thuộc hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và có vai trò hết sức quan trọng đối với hoạt động kinh doanh. Hoạt động tài chính tốt sẽ có tác động thúc đẩy sự phát triển của hoạt động kinh doanh và ngược lại; hoạt động kinh doanh có hiệu quả thì mới bảo đảm cho hoạt động tài chính được vận hành trôi chảy; từ đó thúc đẩy được sản xuất kinh doanh phát triển, nâng cao được hiệu quả kinh doanh. Bằng việc xem xét hoạt động tài chính, các nhà quản trị có thể đánh giá chính xác thực trạng tài chính doanh nghiệp.

Có thể khái quát vai trò của hoạt động tài chính trên các điểm sau:

- *Đáp ứng đủ vốn cho hoạt động và phát triển của doanh nghiệp*

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, đòi hỏi các doanh nghiệp phải có một lượng vốn nhất định, bao gồm vốn kinh doanh, quỹ doanh nghiệp, vốn đầu tư xây dựng cơ bản, vốn vay và các loại vốn khác. Doanh nghiệp có nhiệm vụ tổ chức, huy động các loại vốn cần thiết cho nhu cầu hoạt động kinh doanh hiện tại cũng như đáp ứng đủ vốn cho nhu cầu phát triển của doanh nghiệp.

- *Huy động vốn với chi phí thấp nhất*

Bảo đảm vốn cho hoạt động kinh doanh và sự phát triển của doanh nghiệp chưa đủ mà hoạt động tài chính còn phải tính toán, xem xét chi phí huy động và sử dụng vốn. Trên thực tế, các nguồn vốn khác nhau sẽ có chi phí huy động và sử dụng khác nhau hoặc cùng một nguồn vốn nhưng chi phí huy động và sử dụng vốn giữa các thời kỳ cũng không giống nhau. Vì thế, các nhà quản trị cần xác định nguồn vốn và mức độ huy động từng nguồn vốn ở những khoảng thời gian khác nhau để sao cho chi phí huy động và sử dụng vốn ở mức thấp nhất.

- *Sử dụng hiệu quả các nguồn vốn*

Sau khi huy động các nhà quản trị cần tiến hành phân phối, quản lý và sử dụng số vốn đã huy động một cách hợp lý, có hiệu quả cao nhất trên cơ sở chấp hành các chế độ, chính sách quản lý kinh tế - tài chính và kỷ luật thanh toán của Nhà nước. Việc sử dụng vốn có hiệu quả thể hiện qua mức lợi ích hay kết quả thu được trên một đồng vốn là cao nhất hay ngược lại, số vốn bỏ ra trên một đơn vị lợi ích hay kết quả thu được là thấp nhất.

- *Quyết định việc tăng, giảm vốn và quyết định đầu tư vốn*

Việc tăng, giảm vốn hay đầu tư vốn phụ thuộc vào nhiều vấn đề như: nhu cầu mở rộng hay thu hẹp qui mô hoạt động kinh doanh, hiệu quả sử dụng vốn đầu tư, lĩnh vực kinh doanh, thị trường đầu tư... Ở góc độ này, hoạt động tài chính giữ trọng trách trong việc quyết định tăng, giảm vốn hay quyết định đầu tư vốn.

5.1.2 Khái niệm phân tích tình hình tài chính

Phân tích tài chính là một tập hợp các khái niệm, phương pháp và công cụ cho phép thu nhập và xử lý các thông tin kế toán và các thông tin khác trong quản lý doanh nghiệp nhằm đánh giá tình hình tài chính, khả năng và tiềm lực của doanh nghiệp, giúp cho các nhà quản lý đưa ra các quyết định tài chính và quyết định quản lý phù hợp.

Hoạt động kinh doanh theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, các doanh nghiệp thuộc các loại hình sở hữu khác nhau đều bình đẳng trước pháp luật trong việc lựa chọn sản phẩm ngành nghề kinh doanh. Do vậy có nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên các góc độ khác nhau như: Ban Giám đốc, các nhà đầu tư, các cổ đông, các chủ nợ, các nhà cho vay tín dụng, các nhân viên ngân hàng, các nhà quản lý, các nhà bảo hiểm... kể cả cơ quan Chính phủ và người lao động. Mỗi một nhóm người này có những nhu cầu thông tin khác nhau và do vậy, mỗi nhóm có xu hướng tập trung vào những khía cạnh riêng trong bức tranh tài chính của một doanh nghiệp. Mặc dù mục đích của họ có thể khác nhau nhưng thường liên quan đến nhau, do vậy các công cụ và kỹ thuật phân tích cơ bản mà họ sử dụng để phân tích tình hình tài chính lại giống nhau.

Đối với các chủ doanh nghiệp và các nhà quản trị doanh nghiệp, mối quan tâm hàng đầu của họ là tìm kiếm lợi nhuận và khả năng trả nợ. Ngoài ra các nhà quản trị doanh nghiệp còn quan tâm nhiều đến mục tiêu khác nhau, tạo công ăn việc làm, nâng cao chất lượng sản phẩm, hàng hoá và dịch vụ với chi phí thấp, đóng góp phúc lợi xã hội, bảo vệ môi trường... Tuy nhiên một doanh nghiệp chỉ có thể thực hiện được các mục tiêu này nếu đáp ứng được hai thử thách sống còn và hai mục tiêu cơ bản: kinh doanh có lãi và thanh toán được nợ. Một doanh nghiệp bị lỗ liên tục, rút cuộc sẽ bị cạn kiệt các nguồn lực và phải đóng cửa. Mặt khác, nếu doanh nghiệp không có khả năng thanh toán nợ đến hạn cũng bị buộc phải ngừng hoạt động và đóng cửa.

Đối với các chủ ngân hàng và các nhà cho vay tín dụng, mối quan tâm của họ hướng chủ yếu vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Vì vậy, họ đặc biệt chú ý đến số lượng tiền và

các tài sản khác có thể chuyển đổi nhanh thành tiền, từ đó so sánh với số nợ ngắn hạn để biết được khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, các chủ ngân hàng và các nhà cho vay tín dụng cũng rất quan tâm tới số lượng vốn của chủ sở hữu, bởi vì số vốn chủ sở hữu này là khoản bảo hiểm cho họ trong trường hợp doanh nghiệp gặp rủi ro. Không mấy ai sẵn sàng cho vay nếu các thông tin cho thấy người vay không bảo đảm chắc chắn rằng khoản vay đó có thể và sẽ được thanh toán ngay khi đến hạn.

Đối với các nhà cung cấp vật tư, hàng hoá, dịch vụ... họ phải quyết định xem có cho phép khách hàng sắp tới được mua chịu hàng hoá hay không. Nhóm người này cũng giống như chủ ngân hàng, họ cần phải biết khả năng thanh toán của khách hàng hiện tại và thời gian sắp tới.

Đối với các nhà đầu tư, mối quan tâm của họ hướng vào các yếu tố như rủi ro, thời gian hoà vốn, mức sinh lãi, khả năng thanh toán vốn... Vì vậy, họ cần những thông tin về điều kiện tài chính, tình hình hoạt động, về kết quả kinh doanh và các tiềm năng tăng trưởng của doanh nghiệp. Đồng thời các nhà đầu tư cũng rất quan tâm tới việc điều hành công việc và tính hiệu quả của công tác quản lý. Những điều đó nhằm đảm bảo sự an toàn về tính hiệu quả cho các nhà đầu tư.

Bên cạnh các chủ doanh nghiệp (chủ sở hữu), các nhà quản lý, đầu tư, các chủ ngân hàng, nhà cung cấp còn nhiều nhóm người khác quan tâm đến thông tin tài chính của doanh nghiệp. Đó là các cơ quan tài chính, những người lao động... Những người này có nhu cầu thông tin về cơ bản giống như các chủ ngân hàng, các nhà đầu tư, các chủ doanh nghiệp... Bởi vì nó liên quan đến quyền lợi và trách nhiệm đến khách hàng hiện tại và tương lai của họ.

Phân tích hoạt động tài chính doanh nghiệp mà trọng tâm là phân tích các báo cáo tài chính và các chỉ tiêu đặc trưng tài chính thông qua một hệ thống các phương pháp, công cụ và kỹ thuật phân tích giúp cho việc đánh giá toàn diện, tổng hợp khái quát và xem xét một cách chi tiết hoạt động tài chính doanh nghiệp. Trên cơ sở đó nhận biết, phán đoán, dự báo và đưa ra các quyết định tài chính, quyết định tài trợ cũng như đầu tư phù hợp.

5.1.3. Mục đích phân tích tình hình tài chính

Mục đích tối cao và quan trọng nhất của phân tích tình hình tài chính là giúp những người ra quyết định lựa chọn phương án kinh doanh tối ưu và đánh giá chính xác thực trạng tiềm năng của doanh nghiệp. Do vậy, phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp phải đạt được các mục tiêu cơ bản sau:

- Cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư, các chủ nợ khác để họ có thể ra quyết định đầu tư, tín dụng. Các thông tin phải dễ hiểu đối với những người có một trình độ tương đối về sản xuất kinh doanh và các hoạt động kinh tế mà muốn nghiên cứu các thông tin này.

- Cung cấp thông tin để giúp các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của những khoản thu bằng tiền.

- Cung cấp thông tin về các nguồn lực kinh tế của doanh nghiệp, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với các nguồn lực này và các tác động của những nghiệp vụ kinh tế, những sự kiện và những tình huống làm thay đổi các nguồn lực cũng như các nghĩa vụ đối với các nguồn lực đó.

5.1.4. Sự cần thiết phân tích tình hình tài chính

5.1.4.1. Vị trí của phân tích tình hình tài chính

Trong cơ chế quản lý kinh tế mới, phân tích các hoạt động kinh tế được sử dụng để nhận thức các hiện tượng và kết quả kinh tế, để xác định quan hệ cấu thành và quan hệ nhân quả cũng như để phát hiện quy luật tạo thành và phát triển của chúng từ đó mà những căn cứ khoa học cho các quyết định đúng đắn trong tương lai. Điều đó có thể hiểu nếu không dựa trên kết luận được rút ra từ phân tích các hoạt động kinh tế thì những quyết định đưa ra sẽ không đúng căn cứ khoa học và không có tính thực tiễn. Nếu tổ chức thực hiện các quyết định không có tính thực tiễn này sẽ không đạt được kết quả mong muốn và ngược lại có thể mang lại những hậu quả nghiêm trọng cho các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Hơn nữa, để tồn tại và phát triển trong hoạt động kinh doanh thì các hoạt động của doanh nghiệp phải được đặt trên cơ sở của công tác hoạch định cả về mặt chiến lược và chiến thuật.

- Về mặt chiến lược, phải xác định rõ mục tiêu kinh doanh, các hoạt động dài hạn nhằm phát triển doanh nghiệp và chính sách tài chính của doanh nghiệp.

- Về mặt chiến thuật, phải xác định được những công việc trong thời hạn ngắn, những tác nghiệp cụ thể để phục vụ cho kế hoạch chiến lược của doanh nghiệp.

Các quyết định về mặt chiến lược và chiến thuật được lựa chọn chủ yếu dựa trên cơ sở sự phân tích, sự cân nhắc về mặt tài chính.

Bởi vậy, phân tích tình hình tài chính chiếm một vị trí quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Nó cung cấp thông tin về tài chính cho các nhà quản lý để họ đưa ra những quyết định tài chính đúng đắn và tổ chức thực hiện các quyết định ấy một cách kịp thời và khoa học, giúp doanh nghiệp có thể đứng vững và phát triển.

5.1.4.2. Phân tích tình hình tài chính – công cụ quan trọng trong quản lý kinh tế:

Phân tích tình hình tài chính rất cần thiết đối với mỗi doanh nghiệp. Nó không những chiếm vị trí quan trọng trong doanh nghiệp mà nó còn là công cụ quan trọng trong quản lý kinh tế. Thật vậy:

- *Đối với doanh nghiệp:* Trên cơ sở phân tích tình hình tài chính, các nhà quản trị doanh nghiệp đánh giá được thực trạng tài chính, thực trạng quản lý tài chính của doanh nghiệp mình, nguồn vốn doanh nghiệp có thể huy động khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh... Đồng thời đưa ra được các quyết định về mặt chiến lược và chiến thuật, tổ chức thực

hiện các quyết định đó một cách kịp thời và khoa học, giúp doanh nghiệp tối đa hoá lợi nhuận, tăng giá trị doanh nghiệp và tăng khả năng cạnh tranh từ đó doanh nghiệp có thể đứng vững và phát triển trên thị trường.

• *Đối với các nhà quản lý kinh tế:* Trên cơ sở những thông tin mà phân tích tình hình tài chính cung cấp họ có thể nhận biết được những mặt yếu kém, tồn tại của doanh nghiệp, những hạn chế của các chính sách quản lý kinh tế... Từ đó đưa ra được các chính sách quản lý kinh tế phù hợp với sự phát triển của từng ngành như: chính sách tín dụng, thuế, những chính sách mang tính chất ưu đãi về tài chính đối với từng ngành... Cũng qua những thông tin mà phân tích tình hình tài chính cung cấp, các nhà quản lý kinh tế có được quyết định tuyên bố phá sản doanh nghiệp hay tiếp tục duy trì hoạt động của doanh nghiệp.

• *Đối với các nhà cho vay, người đầu tư, các chủ ngân hàng:* Thông tin mà phân tích tình hình tài chính cung cấp sẽ giúp họ đưa ra các quyết định đúng đắn là có đầu tư hay không?.

• *Đối với các cơ quan tài chính, những người lao động...:* Thông tin mà phân tích tình hình tài chính cung cấp sẽ giúp họ xác định được quyền lợi và trách nhiệm của họ đối với doanh nghiệp trong hiện tại và trong tương lai.

Vậy, phân tích tình hình tài chính là một trong những công cụ không thể thiếu được trong quản lý kinh tế và nó thực sự cần thiết cho công tác quản lý ở một doanh nghiệp. Đặc biệt trong điều kiện kinh doanh theo cơ chế thị trường thì nó càng trở nên cần thiết và cấp bách.

5.1.5. Trình tự và các bước phân tích tình hình tài chính

Để tiến hành phân tích tình hình tài chính cần phải thực hiện theo một trình tự nhất định, có như vậy việc phân tích mới thuận lợi, thống nhất và logic.

Thu thập thông tin -> xử lý thông tin -> dự đoán và quyết định.

Doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế chịu sự tác động mạnh mẽ của nhiều yếu tố khác nhau. Các yếu tố bên ngoài bao gồm: Sự tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế, sự phát triển của khoa học kỹ thuật, cạnh tranh, luật pháp... Các yếu tố bên trong doanh nghiệp bao gồm: Cơ cấu tổ chức, quy trình công nghệ, tính chất sản phẩm... Vậy dưới sự tác động của các yếu tố trên, kết quả phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp có được chính xác, đầy đủ, chi tiết, phản ánh đúng thực trạng tài chính thì yêu cầu các nhà phân tích phải tiến hành thu thập các thông tin, sau đó lựa chọn, xử lý những thông tin thích hợp nhất để tiến hành phân tích. Cuối cùng đưa ra những dự đoán và quyết định hợp lý nhất.

1. Thu thập thông tin:

Để đánh giá chính xác thực trạng tài chính của doanh nghiệp, phải sử dụng mọi nguồn thông tin có khả năng lý giải và thuyết minh thực trạng hoạt động tài chính doanh nghiệp và phục vụ cho quá trình dự đoán tài chính. Các nguồn thông tin này chia làm hai loại chính:

- Thông tin phi tài chính: Đây là một luồng các thông tin về kinh tế, tiền tệ với nguồn kinh doanh của doanh nghiệp, hình thức tổ chức của doanh nghiệp, của ngành... Những thông tin này rất quan trọng, không thể thiếu được trong công tác phân tích tài chính doanh nghiệp.

- Thông tin kế toán tài chính: Là những nguồn thông tin đặc biệt quan trọng, nó phản ánh được những nét đặc trưng nhất của hệ thống như: thực trạng tài sản, kết quả kinh doanh, tình hình công nợ... Thực ra thông tin kế toán tài chính phản ánh tập trung trong báo cáo tài chính của doanh nghiệp, trong đó chủ yếu là bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh được soạn thảo vào cuối mỗi kỳ thực hiện, các báo cáo tài chính bao gồm:

- + Bảng cân đối kế toán
- + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- + Báo cáo kết quả kinh doanh
- + Thuyết minh báo cáo tài chính

2. Xử lý thông tin:

Là quá trình sắp xếp thông tin theo những mục tiêu nhất định nhằm tính toán, so sánh, giải thích, đánh giá, xác định nguyên nhân, các kết quả đạt được của doanh nghiệp. Tuỳ theo các góc độ nghiên cứu, ứng dụng khác nhau của người sử dụng thông tin mà có các phương pháp xử lý thông tin khác nhau phục vụ cho mục tiêu đặt ra.

3. Dự đoán và quyết định:

Thu thập và xử lý thông tin nhằm chuẩn bị những tiền đề và điều kiện cần thiết cho người sử dụng thông tin có được những dự đoán và đưa ra quyết định về tài chính. Có thể nói, mục tiêu của phân tích tình hình tài chính là giúp người ta quyết định lựa chọn phương án kinh doanh tối ưu và đánh giá chính xác thực trạng, tiềm năng của doanh nghiệp. Đối với chủ doanh nghiệp, phân tích tình hình tài chính nhằm đưa ra các quyết định tối đa hoá lợi nhuận, không ngừng làm tăng giá trị doanh nghiệp và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Đối với người cho vay và đầu tư vào doanh nghiệp thì đưa ra các quyết định về tài trợ và đầu tư... Qua đó cho thấy, thu thập và xử lý thông tin rất quan trọng đối với phân tích tình hình tài chính, là điều kiện đưa ra những dự đoán và quyết định chính xác trong mọi lĩnh vực về tài chính.

5.1.6. Tài liệu phục vụ phân tích tình hình tài chính

Để tiến hành phân tích tình hình tài chính, phải sử dụng rất nhiều tài liệu khác nhau, trong đó chủ yếu là các báo cáo tài chính. Báo cáo tài chính rất hữu ích đối với việc quản trị doanh nghiệp và là nguồn thông tin tài chính chủ yếu đối với những người ngoài doanh

nghiệp. Báo cáo tài chính không những cho biết tình hình tài chính của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo kết quả mà còn cho thấy những kết quả hoạt động mà doanh nghiệp đạt được trong tình hình đó.

Báo cáo tài chính cung cấp những thông tin kinh tế, tài chính chủ yếu để đánh giá tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh, thực trạng tài chính của doanh nghiệp trong kỳ hoạt động đã qua, giúp cho việc kiểm tra, giám sát tình hình sử dụng vốn và khả năng huy động nguồn vốn vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Hệ thống báo cáo tài chính bao gồm:

5.1.6.1. Bảng cân đối kế toán (Mẫu B01 – DN):

Bảng cân đối kế toán (BCĐKT) là một báo cáo kế toán, chủ yếu phản ánh tổng quát tình hình tài sản của doanh nghiệp theo hai cách phân loại cấu thành vốn và nguồn hình thành vốn hiện có của doanh nghiệp ở một thời điểm nhất định.

Bảng cân đối kế toán có đặc điểm cơ bản là:

- Các chỉ tiêu trên bảng cân đối kế toán được biểu hiện giá trị (tiền) nên có thể tổng hợp được toàn bộ tài sản hiện có của doanh nghiệp đang tồn tại dưới hình thái (cả vật chất và tiền tệ, cả hữu hình và vô hình).

- Bảng cân đối kế toán được chia thành hai phần theo hai cách phản ánh tài sản là cấu thành tài sản và nguồn hình thành tài sản. Do vậy, số tổng cộng của hai phần luôn bằng nhau. Vì lẽ đó có tên gọi là bảng cân đối kế toán.

- Bảng cân đối kế toán phản ánh vốn và nguồn vốn tại một thời điểm. Thời điểm đó thường là ngày cuối cùng của kỳ hạch toán. Tuy vậy, so sánh số liệu giữa hai điểm trên bảng cân đối kế toán cũng có thể thấy được một cách tổng quát sự biến động của vốn và nguồn vốn trong kỳ kinh doanh của doanh nghiệp.

Bảng cân đối kế toán được kết cấu dưới dạng cân đối số dư các tài khoản kế toán và sắp xếp trật tự các chỉ tiêu theo yêu cầu quản lý. Bảng cân đối kế toán chia làm 2 phần (có thể xếp dọc hoặc ngang).

- *Phần tài sản*: Phản ánh toàn bộ tài sản vào thời điểm lập báo cáo và thuộc quyền quản lý và sử dụng của doanh nghiệp.

Về mặt kinh tế: Phần tài sản phản ánh quy mô và kết cấu các tài sản của doanh nghiệp đang tồn tại dưới mọi hình thức: tài sản vật chất, như: tài sản cố định hữu hình, sản phẩm tồn kho....tài sản cố định vô hình, như: giá trị bằng phát minh sáng chế, hay tài sản khác, như: các khoản đầu tư, khoản phải thu, tiền mặt. Qua xem xét phần “tài sản” cho phép đánh giá tổng quát năng lực kinh doanh và quy mô cơ sở vật chất kỹ thuật hiện có của doanh nghiệp.

Về mặt pháp lý: số tiền “tài sản” thể hiện số vốn thuộc quyền quản lý và quyền sử dụng lâu dài của doanh nghiệp.

+ Tài sản ngắn hạn:

Đây là những tài sản thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp mà thời gian sử dụng, thu hồi luân chuyển trong một năm hoặc một chu kỳ kinh doanh. Tài sản ngắn hạn, gồm:

- . Vốn bằng tiền: ở kết hoặc ngân hàng, tiền đang chuyển.
- . Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, bao gồm: đầu tư chứng khoán, cho vay ngắn hạn và đầu tư ngắn hạn khác.
- . Các khoản phải thu: là tiền của doanh nghiệp mà khách hàng đang nợ vào thời điểm lập bảng cân đối kế toán và sẽ được trả trong một thời gian ngắn.
- . Tồn kho: vật tư, hàng hóa, sản phẩm, sản phẩm dở dang.

+ Tài sản dài hạn:

Gồm những tài sản tồn tại của doanh nghiệp trong một thời gian dài. Tài sản dài hạn bao gồm các khoản phải thu dài hạn, tài sản cố định, bất động sản đầu tư và các tài sản dài hạn khác có đến thời điểm lập bảng cân đối kế toán.

. Các khoản phải thu dài hạn là các khoản phải thu dài hạn của khách hàng, phải thu nội bộ dài hạn và các khoản phải thu dài hạn khác tại thời điểm lập bảng cân đối kế toán và có thời hạn thu hồi hoặc thanh toán trên một năm (sau khi trừ đi các khoản dự phòng phải thu khó đòi).

. Bất động sản đầu tư phản ánh các loại bất động sản đầu tư tại thời điểm lập bảng cân đối kế toán.

. Tài sản cố định hữu hình: là những tài sản biểu hiện dưới hình thái vật chất, như: máy móc, thiết bị, nhà xưởng, phương tiện vận tải...

. Tài sản cố định vô hình: loại tài sản này không có hình thái vật chất, chỉ biểu hiện dưới hình thái giá trị, như bằng phát minh sáng chế, chi phí thành lập doanh nghiệp.

. Hao mòn tài sản cố định: Phần này làm giảm năng lực kinh doanh tài sản cố định và phải trừ vào nguyên giá để có giá trị hiện hành của tài sản cố định.

. Đầu tư tài chính dài hạn: Đây là những khoản góp vốn liên doanh, đầu tư chứng khoán dài hạn, đầu tư vào công ty con, đầu tư dài hạn khác...

- *Phần nguồn vốn*: Phản ánh những khoản nguồn vốn mà doanh nghiệp quản lý và sử dụng vào thời điểm lập báo cáo.

Về mặt kinh tế: khi xem xét phần “nguồn vốn” các nhà quản trị doanh nghiệp thấy được thực trạng tài chính của doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng.

Về mặt pháp lý: Các nhà quản trị doanh nghiệp thấy được trách nhiệm của mình về tổng số vốn được hình thành từ các nguồn khác nhau, như: vốn chủ sở hữu, vay ngân hàng và các đối tượng khác, các khoản nợ phải trả, các khoản phải nộp vào ngân sách, các khoản phải thanh toán với công nhân viên...

Các nguồn vốn gồm:

+ Nợ phải trả: Đây là số vốn mà doanh nghiệp vay ngắn hạn hay dài hạn. Loại vốn này, doanh nghiệp chỉ dùng được trong một thời gian nhất định, đến kỳ hạn trả, phải trả lại cho chủ nợ.

+ Vốn chủ sở hữu: Loại vốn này thuộc sở hữu của chủ doanh nghiệp hay các bên góp vốn, không phải là những khoản nợ, không phải cam kết thanh toán, sử dụng được vô kỳ hạn. Loại vốn này gồm:

. Vốn chủ sở hữu: Do các thành viên của doanh nghiệp góp. Đó là Nhà nước đối với doanh nghiệp nhà nước, các bên tham gia liên doanh đối với doanh nghiệp liên doanh, các cổ đông đối với Công ty cổ phần, bao gồm: vốn đầu tư của chủ sở hữu, thặng dư vốn cổ phần, cổ phiếu ngân quỹ, quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu.

. Nguồn kinh phí và quỹ khác: được hình thành từ lợi nhuận kinh doanh và doanh nghiệp dùng vào việc mở rộng phát triển kinh doanh hay dự trữ để dự phòng những rủi ro bất ngờ hay là để khen thưởng, làm những công việc phúc lợi phục vụ người lao động.

. Lợi nhuận chưa phân phối: đây là số lợi nhuận do hoạt động kinh doanh chưa được phân phối hoặc chưa được sử dụng.

Cần chú ý: Cột số đầu năm và cuối kỳ chứ không phải đầu năm, cuối năm hay đầu kỳ, cuối kỳ. Điều đó có nghĩa là số liệu ở cột đầu năm của BCĐKT các quý trong năm đều giống nhau, đều là cột số liệu của thời điểm cuối ngày 31/12 năm trước hoặc đầu ngày 1/1 năm nay. Còn số liệu ở cột cuối kỳ là số liệu ở thời điểm lập báo cáo trong năm (cuối các quý).

5.1.6.2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (Mẫu B02 – DN):

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tổng quát tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh cũng như tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước trong một kỳ kế toán.

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có những tác dụng sau:

- Thông qua các chỉ tiêu trên báo cáo các hoạt động kinh doanh để kiểm tra, phân tích và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, dự toán chi phí sản xuất, giá vốn, doanh thu sản phẩm vật tư hàng hoá tiêu thụ, tình hình chi phí, thu nhập của hoạt động khác và kết quả của doanh nghiệp sau một kỳ kế toán.

- Thông qua số liệu trên báo cáo kết quả hoạt động điều kiện mà kiểm tra tình hình thực hiện trách nhiệm, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với Nhà nước về các khoản thuế và các khoản phải nộp khác.

- Thông qua báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, đánh giá xu hướng phát triển của doanh nghiệp qua các kỳ khác nhau.

Báo cáo gồm 3 phần:

Phần I: Lãi, lỗ.

Phần này phản ánh các chỉ tiêu liên quan đến kết quả của toàn bộ doanh thu kinh doanh như: Tổng doanh thu; Doanh thu thuần; Giá vốn hàng bán; Chi phí bán hàng; Chi phí quản lý...

+ Doanh thu: Là số tiền mà doanh nghiệp thu được do cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng đã thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Vì vậy:

Doanh thu = Sản lượng sản phẩm dịch vụ cung cấp * Giá bán

+ Doanh thu thuần: Là doanh thu đã trừ đi các khoản giảm trừ (chiết khấu hàng bán, hàng bán trả lại...).

Doanh thu thuần = Tổng doanh thu – Các khoản giảm trừ

Khi tiến hành phân tích tài chính đây là một chỉ tiêu quan trọng nhất đối với doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Chỉ tiêu này sẽ được xem xét tăng hay giảm bao nhiêu so với kỳ trước, lý do của sự tăng hay giảm đó do sản lượng sản phẩm bán ra hay sự tác động của giá bán, những yếu tố nào làm cho sản phẩm bán ra hay giá bán tăng hay giảm.

+ Giá vốn hàng bán: Là chỉ tiêu phản ánh tổng giá mua hàng hoá hoặc giá thành sản xuất sản phẩm dịch vụ bán ra tương ứng với doanh nghiệp thương mại và doanh nghiệp sản xuất. Trong trường hợp doanh nghiệp gặp vấn đề là ở chỗ làm thế nào để giảm giá vốn, tức là giảm các yếu tố cấu thành lên giá vốn. Tùy theo kết quả phân tích mà doanh nghiệp có thể đưa ra các quyết định phù hợp.

+ Chi phí hoạt động kinh doanh: bao gồm tất cả các khoản mục chi phí liên quan đến khâu lưu thông bán hàng và khâu quản lý doanh nghiệp, thường được chia làm 2 loại tổng quát là chi phí lưu thông và chi phí quản lý:

+ Lãi (lỗ) phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ, được xác định qua các đẳng thức sau.

Lãi	=	Doanh thu	-	Giá vốn	-	Chi phí	-	Chi phí quản lý
(lỗ)		thuần		hàng bán		bán hàng		doanh nghiệp

Qua phần I người sử dụng cũng biết được kết quả hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính doanh nghiệp và hoạt động bất thường.

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

Phần này phản ánh các khoản thuế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn và các khoản khác mà đơn vị phải nộp (kỳ trước chuyển sang, phải nộp kỳ này và còn phải nộp cuối kỳ) đã nộp trong kỳ báo cáo.

- Phần III: Phản ánh số thuế GTGT được khấu trừ, được hoàn lại, được chuyển khoản.

5.1.6.3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (mẫu B03 – DN):

Là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp. Dựa vào báo cáo lưu chuyển tiền tệ người sử dụng có thể đánh giá được khả năng thanh toán của doanh nghiệp và dự đoán được luồng tiền trong kỳ tiếp theo. Như vậy, báo cáo lưu chuyển tiền tệ được lập ra để trả lời những câu hỏi có liên quan đến luồng thông tin vào và ra của doanh nghiệp cũng như tình hình trả nợ, đầu tư bằng tiền của doanh nghiệp. Chính báo cáo lưu chuyển tiền tệ cung cấp những thông tin về luồng tiền ra, vào của doanh nghiệp, những khoản đầu tư ngắn hạn có tính lưu động cao, có thể nhanh chóng và sẵn sàng chuyển đổi thành một khoản tiền chịu rủi ro một cách nhỏ nhất. Những khoản tiền đó được lưu chuyển từ ba nhóm hoạt động chính sau:

+ Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động sản xuất kinh doanh: phản ánh toàn bộ số tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như tiền bán hàng, tiền thu từ các khoản phải thu, tiền thanh toán cho công nhân viên...

+ Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động đầu tư: Là toàn bộ số tiền thu vào hay chi ra đều liên quan đến hoạt động đầu tư của doanh nghiệp. Hoạt động đầu tư có thể là đầu tư cơ sở vật chất, kỹ thuật cho bản thân doanh nghiệp hoặc đầu tư dưới hình thức khác như góp vốn liên doanh, đầu tư chứng khoán, cho vay. Từ đó ta thấy dòng tiền lưu chuyển được tính bằng toàn bộ số tiền thu vào và bán ra của doanh nghiệp do việc phải thanh lý tài sản hay mua sắm thiết bị.

+ Lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động tài chính: Là toàn bộ số tiền thu vào và chi ra liên quan đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Hoạt động tài chính bao gồm các nghiệp vụ làm tăng, làm giảm vốn kinh doanh như chủ doanh nghiệp góp vốn, vay vốn...

Như vậy dòng tiền lưu chuyển bao gồm các khoản thu, chi liên quan như tiền vay, thu được do trả lại cổ phiếu...

5.1.6.4. Thuyết minh báo cáo tài chính (mẫu B09 – DN):

Là báo cáo được trình bày bằng lời văn nhằm giải thích thêm chi tiết của những nội dung thay đổi về tài sản, nguồn vốn mà các dữ liệu bằng số trong các báo cáo tài chính không thể thể hiện được.

Những điều cần diễn giải thường là:

- + Đặc điểm doanh nghiệp: giới thiệu tóm tắt doanh nghiệp.
- + Tình hình khách quan trong kinh doanh đã tác động đến hoạt động doanh nghiệp.
- + Hình thức kế toán đã và đang áp dụng

- + Phương pháp phân bổ chi phí, đặc điểm khấu hao, tỷ giá hối đoái được dùng hạch toán trong kỳ.
- + Sự thay đổi trong đầu tư, tài sản cố định, vốn Chủ sở hữu.
- + Tình hình thu nhập của nhân viên.
- + Tình hình khác.

5.1.7. Nội dung phân tích tình hình tài chính

Muốn tồn tại và phát triển, doanh nghiệp phải có vốn, muốn duy trì được hoạt động kinh doanh bình thường thì lượng vốn đầu tư ban đầu của doanh nghiệp phải được quay vòng liên tục và phải bảo toàn vốn sau mỗi kỳ chu chuyển. Như vậy, vấn đề sử dụng vốn như thế nào để có hiệu quả cao nhất là vấn đề bức xúc đối với mỗi doanh nghiệp tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Hơn nữa, việc sử dụng vốn có hiệu quả sẽ đảm bảo cho doanh nghiệp thường xuyên duy trì, phát triển năng lực sản xuất của mình, đứng vững trong điều kiện cạnh tranh và thu được nhiều lợi nhuận.

Để tiến hành phân phối, quản lý và sử dụng vốn hiện có một cách hợp lý, có hiệu quả cao nhất trên cơ sở chấp hành các chế độ, chính sách quản lý kinh tế tài chính và kỷ luật thanh toán của Nhà nước thì doanh nghiệp phải thường xuyên tiến hành phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp. Phân tích tình hình tài chính sẽ giúp người quản lý nắm được thực trạng hoạt động tài chính doanh nghiệp, xác định được nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố, trên cơ sở đó đưa ra các quyết định đúng đắn để nâng cao chất lượng công tác quản lý kinh doanh và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Nội dung chủ yếu phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp bao gồm:

- Phân tích khái quát tình hình tài chính
- Phân tích cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn
- Phân tích đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh.
- Phân tích tình hình và khả năng thanh toán

5.2 PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

5.2.1 Yêu cầu và mục đích phân tích khái quát tình hình tài chính

Phân tích khái quát tình hình tài chính là việc dựa trên những dữ liệu tài chính trong quá khứ và hiện tại của doanh nghiệp để tính toán và xác định các chỉ tiêu phản ánh thực trạng và an ninh tài chính của doanh nghiệp. Từ đó, giúp cho các nhà quản trị nhìn nhận đúng đắn về vị trí hiện tại và an ninh tài chính của doanh nghiệp nhằm đưa ra các quyết định tài chính hữu hiệu. Bởi vậy, yêu cầu đặt ra khi phân tích khái quát tình hình tài chính là phải chính xác và toàn diện. Có phân tích chính xác thực trạng tài chính và an ninh tài chính của doanh nghiệp trên tất cả các mặt mới giúp các nhà quản trị đưa ra các quyết định hiệu quả, phù hợp

với tình trạng hiện tại của doanh nghiệp và định hướng phát triển trong tương lai. Việc phân tích chính xác và toàn diện còn giúp các nhà quản trị có các kế sách thích hợp để nâng cao năng lực tài chính, năng lực kinh doanh và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Phân tích khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp nhằm mục đích đưa ra những nhận định sơ bộ, ban đầu về thực trạng tài chính và sức mạnh tài chính của doanh nghiệp. Qua đó, các nhà quản trị nắm được mức độ độc lập về mặt tài chính; về an ninh tài chính cùng những khó khăn mà doanh nghiệp đang phải đương đầu.

Với mục đích trên, khi phân tích khái quát tình hình tài chính, các nhà phân tích chỉ dừng lại ở một số nội dung mang tính khái quát, tổng hợp, phản ánh những nét chung nhất phản ánh thực trạng hoạt động tài chính và an ninh tài chính của doanh nghiệp như: tình hình huy động vốn, mức độ độc lập tài chính, khả năng thanh toán và khả năng sinh lợi của doanh nghiệp. Đồng thời, phương pháp sử dụng để phân tích khái quát cũng khá đơn giản, chủ yếu sử dụng phương pháp so sánh. Mặt khác, hệ thống chỉ tiêu sử dụng để phân tích khái quát tình hình tài chính trên các mặt chủ yếu của hoạt động tài chính cũng mang tính tổng hợp, đặc trưng, việc tính toán những chỉ tiêu này cũng hết sức đơn giản, tiện lợi, dễ tính toán và có thể ước tính được.

5.2.2 Phân tích khái quát tình hình huy động vốn

5.2.2.1. Chỉ tiêu phân tích

Một trong những chức năng quan trọng của hoạt động tài chính là xác định nhu cầu, tạo lập, tìm kiếm, tổ chức và huy động vốn. Do vậy, sự biến động (tăng hay giảm) của tổng số nguồn vốn theo thời gian (giữa cuối kỳ so với đầu năm, giữa năm này so với các năm khác, ...) là một trong những chỉ tiêu được sử dụng để phân tích khái quát khả năng tạo lập, tìm kiếm, tổ chức và huy động vốn của doanh nghiệp. Tuy nhiên, vốn của doanh nghiệp tăng, giảm do nhiều nguyên nhân khác nhau nên sự biến động của tổng số nguồn vốn theo thời gian cũng chưa thể biểu hiện đầy đủ tình hình tổ chức và huy động vốn của doanh nghiệp được. Vì thế, bên cạnh chỉ tiêu “Tổng số nguồn vốn”, các nhà phân tích còn kết hợp sử dụng chỉ tiêu “Tổng số nợ phải trả” và chỉ tiêu “Tổng số vốn chủ sở hữu”. Các chỉ tiêu này được thu thập trực tiếp trên Bảng cân đối kế toán. Cụ thể:

- Tổng số nguồn vốn: căn cứ vào số liệu của chỉ tiêu “Tổng cộng nguồn vốn” (mã số 440);
- Tổng số nợ phải trả : căn cứ vào số liệu của chỉ tiêu “Nợ phải trả” (mã số 300)
- Tổng số vốn chủ sở hữu; căn cứ vào số liệu của chỉ tiêu “Vốn chủ sở hữu” (mã số 400) ;
- Cơ cấu vốn: phản ánh tỷ trọng của từng bộ phận vốn chiếm trong tổng số vốn của doanh nghiệp.

5.2.2.2. Phương pháp phân tích

Để phân tích tình hình huy động vốn của doanh nghiệp, các nhà phân tích sử dụng phương pháp so sánh: so sánh sự biến động của tổng số nguồn vốn và so sánh sự biến động của cơ cấu nguồn vốn theo thời gian cả về số tuyệt đối và số tương đối. Qua việc so sánh sự biến động của tổng số nguồn vốn theo thời gian, các nhà phân tích sẽ đánh giá được tình hình tạo lập và huy động vốn về quy mô; còn qua việc so sánh sự biến động của cơ cấu nguồn vốn theo thời gian, các nhà phân tích sẽ đánh giá được tính hợp lý trong cơ cấu huy động, chính sách huy động và tổ chức nguồn vốn cũng như xu hướng biến động của cơ cấu nguồn vốn huy động.

Bên cạnh việc xem xét tình hình biến động theo thời gian của tổng số nguồn vốn và cơ cấu nguồn vốn, để sơ bộ biết được các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của tài sản nguồn vốn trong kỳ phân tích, các nhà phân tích còn xác định ảnh hưởng của vốn chủ sở hữu và nợ phải trả đến sự biến động của tổng nguồn vốn. Sự tăng hay giảm của vốn chủ sở hữu sẽ dẫn đến sự tăng hay giảm tương ứng của tổng số nguồn vốn với cùng một lượng như nhau, phản ánh tình hình tài trợ tài sản bằng số vốn của doanh nghiệp trong kỳ. Tương tự, sự tăng hay giảm của nợ phải trả sẽ dẫn đến sự tăng hay giảm tương ứng của tổng số nguồn vốn với cùng một lượng như nhau, phản ánh tình hình tài trợ tài sản bằng số vốn đi chiếm dụng trong kỳ. Việc tăng vốn chủ sở hữu về quy mô sẽ tăng cường được mức độ tự chủ, độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp và ngược lại, vốn chủ sở hữu giảm sẽ làm giảm mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp. Đối với nợ phải trả, nếu nợ phải trả gia tăng sẽ đồng nghĩa với sự giảm tính tự chủ tài chính, an ninh tài chính giảm và ngược lại.

Khi phân tích khái quát tình hình huy động vốn, các nhà phân tích phải nêu rõ được nỗ lực huy động vốn trong kỳ của doanh nghiệp (qua sự biến động của chỉ tiêu “Tổng số nguồn vốn”), sơ bộ nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình huy động (qua sự biến động về số tuyệt đối và số tương đối của các chỉ tiêu “Tổng số vốn chủ sở hữu” và “Tổng số nợ phải trả”) và xu hướng biến động của cơ cấu nguồn vốn (qua sự biến động về tỷ trọng của các chỉ tiêu “Tổng số vốn chủ sở hữu” và “Tổng số nợ phải trả”). Từ đó, sơ bộ khái quát chính sách huy động vốn của doanh nghiệp (tăng cường huy động từ bên ngoài hay huy động từ bên trong nội bộ, huy động các chủ sở hữu đóng góp hay tăng cường kết quả kinh doanh...).

5.2.3 Phân tích khái quát mức độ độc lập tài chính

5.2.3.1. Chỉ tiêu phân tích

Mức độ độc lập, tự chủ về mặt tài chính của doanh nghiệp thể hiện qua nhiều chỉ tiêu khác nhau và được xem xét trên nhiều khía cạnh khác nhau như mức độ tài trợ tài sản bằng vốn chủ sở hữu, mức độ tự tài trợ tài sản dài hạn bằng vốn chủ sở hữu, hệ số nợ so với tài sản, hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu,... Tuy nhiên, để phân tích khái quát mức độ độc lập về mặt tài chính, chỉ tiêu thông dụng nhất là “Hệ số tài trợ” và “Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn”.

“Hệ số tài trợ” là chỉ tiêu phản ánh khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho biết, trong tổng số nguồn vốn của doanh nghiệp, nguồn vốn chủ sở hữu chiếm mấy phần. Trị số của chỉ tiêu càng lớn, chứng tỏ khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính càng cao, mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng tăng và ngược lại, khi trị số của chỉ tiêu càng nhỏ, khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính của doanh nghiệp càng thấp, mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp càng giảm. Hệ số tài trợ được xác định theo công thức:

$$\text{Hệ số tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng số nguồn vốn}}$$

“Vốn chủ sở hữu” được phản ánh ở chỉ tiêu B “Vốn chủ sở hữu” (mã số 400), còn “Tổng số nguồn vốn” được phản ánh ở chỉ tiêu “Tổng cộng nguồn vốn” (mã số 440) trên Bảng cân đối kế toán.

“Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” (hay “Hệ số vốn chủ sở hữu trên tài sản dài hạn”) là chỉ tiêu phản ánh mức độ đầu tư vốn chủ sở hữu vào tài sản dài hạn. Do đặc điểm của tài sản dài hạn là thời gian luân chuyển dài (thường là ngoài một năm hay ngoài một chu kỳ kinh doanh) nên nếu vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp không đủ tài trợ tài sản dài hạn của mình mà phải sử dụng các nguồn vốn khác (kể cả vốn chiếm dụng dài hạn) thì khi các khoản nợ đáo hạn, doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong thanh toán và ngược lại, nếu vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp có đủ và bảo đảm thừa khả năng tài trợ tài sản dài hạn của doanh nghiệp thì doanh nghiệp sẽ ít gặp khó khăn khi thanh toán nợ đáo hạn. Vì thế, trị số của chỉ tiêu “Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” càng cao, chứng tỏ vốn chủ sở hữu được đầu tư vào tài sản dài hạn càng lớn. Điều này tuy giúp doanh nghiệp tự bảo đảm về mặt tài chính nhưng hiệu quả kinh doanh sẽ không cao do vốn đầu tư chủ yếu vào tài sản dài hạn, ít sử dụng vào kinh doanh quay vòng để sinh lợi.

$$\text{Hệ số tài trợ TSDH} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản dài hạn}}$$

“Tài sản dài hạn” được phản ánh ở chỉ tiêu B “Tài sản dài hạn” (mã số 200) trên Bảng cân đối kế toán. Cần lưu ý rằng, chỉ tiêu “Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” còn có thể tính riêng cho từng bộ phận tài sản dài hạn (nợ phải thu dài hạn, tài sản cố định đã và đang đầu tư, bất động sản đầu tư, đầu tư tài chính dài hạn), đặc biệt là bộ phận tài sản cố định đã và đang đầu tư; bởi vì, tài sản cố định (đã và đang đầu tư) là bộ phận tài sản dài hạn phản ánh toàn bộ cơ sở vật chất, kỹ thuật của doanh nghiệp. Khác với các bộ phận tài sản dài hạn, doanh nghiệp không thể dễ dàng và không thể đem bán, thanh lý bộ phận tài sản cố định được vì đây chính

là điều kiện cần thiết và là phương tiện phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. “Hệ số tự tài trợ tài sản cố định” được tính theo công thức sau:

$$\text{Hệ số tài trợ TSCĐ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ đã và đang đầu tư}}$$

Tài sản cố định đã và đang đầu tư được phản ánh ở chỉ tiêu “Tài sản cố định” (mã số 220) trên Bảng cân đối kế toán, bao gồm tài sản cố định đã đầu tư (tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định thuê tài chính và tài sản cố định vô hình tương ứng các chỉ tiêu có mã số 221, 224, và 227) và tài sản cố định đang đầu tư (chi phí xây dựng cơ bản dở dang có mã số 230).

Tùy theo tính chất trọng yếu của các bộ phận tài sản dài hạn còn lại, khi phân tích, có thể tính ra các chỉ tiêu khác như “Hệ số tự tài trợ bất động sản đầu tư”, “Hệ số tự tài trợ đầu tư tài chính dài hạn”, “Hệ số tự tài trợ phải thu dài hạn”, ...

5.2.3.2. Phương pháp phân tích

Để phân tích mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp, trước hết các nhà phân tích cần tính ra trị số của các chỉ tiêu “Hệ số tài trợ”, “Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” và “Hệ số tự tài trợ tài sản cố định” ở kỳ phân tích và kỳ gốc. Từ đó, tiến hành so sánh sự biến động của các chỉ tiêu trên theo thời gian cũng như so với trị số bình quân ngành, bình quân khu vực. Khi so sánh chỉ tiêu “Hệ số tài trợ”, “Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” và “Hệ số tự tài trợ tài sản cố định” theo thời gian, các nhà phân tích sẽ có nhận định chính xác về xu hướng biến động của mức độ độc lập tài chính; còn khi so sánh với số bình quân của ngành, bình quân khu vực, các nhà phân tích sẽ xác định chính xác vị trí hay mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp hiện tại là ở mức nào (cao, trung bình, thấp). Trên cơ sở đó sẽ có các quyết sách tài chính phù hợp với tình hình và điều kiện cụ thể của doanh nghiệp.

Khi phân tích khái quát mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp, nếu trị số của các chỉ tiêu phản ánh mức độ độc lập về tài chính tăng theo thời gian, điều mà các nhà phân tích khẳng định được một cách chắc chắn là mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp đã tăng so với kỳ gốc và có xu hướng tăng theo thời gian. Tuy nhiên, trong trường hợp này, chưa thể khẳng định mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp là cao mà cần phải dựa vào trị số tuyệt đối của các chỉ tiêu, so sánh với các doanh nghiệp khác cùng điều kiện, cùng khu vực, so sánh với số bình quân của ngành, để đánh giá. Trong thực tế khi phân tích mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp, nhiều khi trị số của chỉ tiêu “Hệ số tài trợ” kỳ phân tích lớn hơn kỳ gốc trong khi trị số của chỉ tiêu “Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” và “Hệ số tự tài trợ tài sản cố định” lại giảm; hoặc nhiều khi trị số của “Hệ số tài trợ” và chỉ tiêu “Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” tăng trong khi trị số của chỉ tiêu “Hệ số tự tài trợ tài sản cố định” lại giảm ... Một điều có thể khẳng định chắc chắn trong những trường hợp này là: mức độ độc lập về tài

chính của doanh nghiệp tăng; tuy nhiên điều này không đồng nghĩa với những khó khăn tài chính mà doanh nghiệp có thể phải đương đầu trong thời kỳ tới. Vì thế, các nhà phân tích cần căn cứ vào ý nghĩa và trị số của các chỉ tiêu “Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” và “Hệ số tự tài trợ tài sản cố định” để đưa ra nhận định đúng đắn về mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp. Nếu trị số của chỉ tiêu “Hệ số tài trợ” tăng theo thời gian nhưng trị số của các chỉ tiêu “Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” và “Hệ số tự tài trợ tài sản cố định” nhỏ hơn 1, chắc chắn mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp không cao, doanh nghiệp sẽ phải đối đầu với những khó khăn tài chính trong thời gian tới một khi các khoản nợ dài hạn đến hạn thanh toán. Khi đó, an ninh tài chính của doanh nghiệp sẽ bị đe dọa. Ngược lại, trường hợp trị số của chỉ tiêu “Hệ số tài trợ” tăng theo thời gian trong khi trị số của các chỉ tiêu “Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn” và “Hệ số tự tài trợ tài sản cố định” giảm nhưng giá trị tuyệt đối của 2 chỉ tiêu này vẫn lớn hơn 1, chắc chắn an ninh tài chính của doanh nghiệp vẫn bền vững, mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp vẫn không bị đe dọa.

5.3 PHÂN TÍCH CƠ CẤU TÀI SẢN VÀ NGUỒN VỐN

5.3.1. Phân tích cơ cấu tài sản

Bên cạnh việc tổ chức, huy động vốn cho hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp còn phải sử dụng số vốn đã huy động một cách hợp lý, có hiệu quả. Sử dụng vốn hợp lý, có hiệu quả không những giúp cho doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí huy động vốn mà quan trọng hơn còn giúp cho các doanh nghiệp tiết kiệm được số vốn đã huy động. Điều đó đồng nghĩa với việc tăng lượng vốn huy động vào kinh doanh. Với cùng một lượng vốn đã huy động, nếu biết sử dụng hợp lý, doanh nghiệp sẽ có điều kiện đầu tư cả về chiều rộng và chiều sâu cho kinh doanh. Sử dụng hợp lý, có hiệu quả số vốn đã huy động được thể hiện trước hết ở chỗ: số vốn đã huy động được đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh hay bộ phận tài sản nào. Vì thế, phân tích tình hình sử dụng vốn bao giờ cũng được thực hiện trước hết bằng cách phân tích cơ cấu tài sản. Qua phân tích cơ cấu tài sản, các nhà quản trị sẽ nắm được tình hình đầu tư (sử dụng) số vốn đã huy động, biết được việc sử dụng số vốn đã huy động có phù hợp với lĩnh vực kinh doanh và có phục vụ tích cực cho mục đích kinh doanh của doanh nghiệp hay không.

Phân tích cơ cấu tài sản của doanh nghiệp được thực hiện bằng cách tính ra và so sánh tình hình biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc về tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản. Tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản được xác định như sau:

$$\text{Tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản} = \frac{\text{Giá trị của từng bộ phận tài sản}}{\text{Tổng số tài sản}} \times 100$$

Việc xem xét tình hình biến động về tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc mặc dầu cho phép các nhà quản trị đánh giá được khái quát tình hình phân bổ (sử dụng) vốn nhưng lại không cho biết các nhân tố tác động đến sự thay đổi cơ cấu tài sản của doanh nghiệp. Vì vậy, để biết được chính xác tình hình sử dụng vốn, nắm được các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động về cơ cấu tài sản, các nhà phân tích còn kết hợp cả việc phân tích ngang, tức là so sánh sự biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc (cả về số tuyệt đối và số tương đối) trên tổng số tài sản cũng như theo từng loại tài sản.

Bên cạnh việc so sánh sự biến động trên tổng số tài sản cũng như từng loại tài sản (tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn, tiền và các khoản tương đương tiền, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, các khoản phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho, tài sản ngắn hạn khác, các khoản phải thu dài hạn ...) giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc, các nhà phân tích còn phải xem xét tỷ trọng từng loại tài sản chiếm trong tổng số và xu hướng biến động của chúng theo thời gian để thấy được mức độ hợp lý của việc phân bổ. Việc đánh giá phải dựa trên tính chất kinh doanh và tình hình biến động của từng bộ phận. Trong điều kiện cho phép, có thể xem xét và so sánh sự biến động về tỷ trọng của từng bộ phận tài sản chiếm trong tổng số tài sản của doanh nghiệp qua nhiều năm và so với cơ cấu chung của ngành để đánh giá.

Bằng việc xem xét bảng phân tích trên, các nhà quản trị sẽ thấy được những đặc trưng trong cơ cấu tài sản của doanh nghiệp, xác định được tính hợp lý của việc sử dụng (đầu tư) vốn. Qua việc xem xét cơ cấu tài sản và sự biến động về cơ cấu tài sản của nhiều kỳ kinh doanh, các nhà quản trị sẽ có quyết định đầu tư vào loại tài sản nào là thích hợp, đầu tư vào thời điểm nào; xác định được việc gia tăng hay cắt giảm hàng tồn kho cũng như mức dự trữ hàng tồn kho hợp lý trong từng thời kỳ để sao cho có đủ lượng hàng tồn kho cần thiết đáp ứng cho nhu cầu sản xuất – kinh doanh và nhu cầu tiêu thụ của thị trường mà không làm tăng chi phí tồn kho; có chính sách thích hợp về thanh toán để vừa khuyến khích được khách hàng vừa thu hồi vốn kịp thời, tránh bị chiếm dụng vốn. Khi phân tích cơ cấu tài sản, nhà phân tích cần liên hệ với số liệu bình quân của ngành cũng như so sánh với số liệu của các doanh nghiệp khác kinh doanh cùng ngành nghề có hiệu quả cao hơn để có nhận xét xác đáng về tình hình sử dụng vốn và tính hợp lý của cơ cấu tài sản của doanh nghiệp. Đồng thời, cần căn cứ vào tình hình thực tế của doanh nghiệp cũng như chính sách đầu tư và chính sách kinh doanh mà doanh nghiệp vận dụng trong từng thời kỳ để đánh giá.

Có thể kể ra những điểm cần lưu ý khi phân tích sau đây:

- Về tiền và các khoản tương đương tiền:

Để khắc phục những nhược điểm mà chỉ tiêu “Tiền và các khoản tương đương tiền” trên Bảng cân đối kế toán có thể đem lại do tính thời điểm của chỉ tiêu này, khi xem xét cần liên hệ với tình hình biến động của chỉ tiêu “Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của tiền và các khoản tương đương tiền”. Đồng thời căn cứ vào nhu cầu thực tế về tiền của doanh

ng nghiệp trong từng giai đoạn để nhận xét. Khoản mục này có thể tăng (hoặc giảm) không phải do ứ đọng (hay thiếu tiền) mà có thể do doanh nghiệp đang có kế hoạch tập trung tiền để chuẩn bị đầu tư mua sắm vật tư, tài sản, ... hay do doanh nghiệp vừa đầu tư vào một số lĩnh vực kinh doanh v.v...

- Về đầu tư tài chính:

Đầu tư tài chính là một hoạt động quan trọng của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường nhằm phát huy hết mọi tiềm năng sẵn có cũng như những lợi thế của doanh nghiệp để nâng cao hiệu quả kinh doanh, khẳng định vị thế của mình. Đầu tư tài chính trong doanh nghiệp bao gồm nhiều loại, trong đó chủ yếu là các hoạt động đầu tư góp vốn (đầu tư vào công ty con, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư liên doanh, ...) và đầu tư chứng khoán ngắn hạn và dài hạn. Khi xem xét khoản đầu tư này, cần liên hệ với chính sách đầu tư của doanh nghiệp cũng như môi trường đầu tư trong từng thời kỳ, bởi vì không phải doanh nghiệp nào cũng có điều kiện đầu tư tài chính. Hơn nữa, môi trường đầu tư cũng ảnh hưởng nhiều đến tỷ trọng của khoản đầu tư này. Một doanh nghiệp ở trong một môi trường mà thị trường chứng khoán chưa phát triển thì chắc chắn khoản đầu tư tài chính chưa thể cao được. Một điều có thể khẳng định rằng, trong điều kiện hội nhập của nền kinh tế, đầu tư tài chính chính là cơ hội cần thiết để giúp doanh nghiệp sử dụng số vốn dồi dào thừa có hiệu quả; đồng thời tạo cho doanh nghiệp có nhiều cơ hội để nắm bắt, học hỏi được kinh nghiệm và kiến thức quản lý kinh tế tiên tiến, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế cũng như có điều kiện để ứng dụng các tiên bộ kỹ thuật vào sản xuất.

- Về các khoản phải thu:

Các khoản phải thu của doanh nghiệp có nhiều loại, trong đó chủ yếu là các khoản phải thu người mua và tiền đặt trước cho người bán. Đây là số vốn (tài sản) của doanh nghiệp nhưng bị người mua và người bán chiếm dụng. Khoản phải thu này tăng (hoặc giảm) do nhiều nguyên nhân khác nhau. Tuy nhiên, khi xem xét nội dung này cần liên hệ với phương thức tiêu thụ (bán buôn, bán lẻ), với chính sách tín dụng bán hàng (tín dụng ngắn hạn, tín dụng dài hạn), với chính sách thanh toán tiền hàng (chiết khấu thanh toán), với khả năng quản lý nợ cũng như năng lực tài chính của khách hàng, ... để nhận xét. Chẳng hạn, số nợ phải thu tăng hoặc giảm không phải do yếu kém của doanh nghiệp trong việc quản lý nợ mà có thể do phương thức tiêu thụ áp dụng tại doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp áp dụng phương thức bán lẻ là chủ yếu thì số nợ phải thu sẽ thấp do hàng bán ra được thu tiền ngay; ngược lại, với doanh nghiệp áp dụng phương thức bán buôn là chủ yếu thì tỷ trọng nợ phải thu sẽ cao do đặc trưng của phương thức tiêu thụ này là thanh toán chậm. Hoặc với chính sách tín dụng bán hàng khác nhau, trong thời kỳ doanh nghiệp áp dụng chính sách tín dụng bán hàng dài hạn, số nợ phải thu chắc chắn sẽ lớn hơn số nợ phải thu trong thời kỳ áp dụng chính sách tín dụng bán hàng ngắn hạn. Do chính sách tín dụng bán hàng có quan hệ chặt chẽ với lượng hàng hóa tiêu thụ và được coi như một biện pháp để kích thích tiêu thụ nên khi xem xét số nợ phải thu phát

sinh, mà phân tích cần liên hệ với lượng hàng hóa tiêu thụ để đánh giá. Việc áp dụng chính sách chiết khấu thanh toán cũng có quan hệ trực tiếp với số nợ phải thu. Bởi vậy, để thu hồi vốn được kịp thời, tránh bị chiếm dụng vốn, doanh nghiệp cần xây dựng và vận dụng chính sách chiết khấu thanh toán hợp lý, linh hoạt.

Trường hợp do khả năng quản lý khách hàng kém, khoản nợ phải thu sẽ tăng do phát sinh các khoản nợ “nợ xấu” trong kỳ (nợ khó đòi, nợ quá hạn), để giảm bớt rủi ro có thể xảy ra, doanh nghiệp cần có các biện pháp thích hợp như: bán các khoản nợ cho công ty mua bán nợ, ngừng cung cấp hàng hóa cho các khách hàng này hay nhờ sự can thiệp của pháp luật để thu hồi nợ. Đồng thời, để tránh tình trạng nợ khê đọng tăng thêm, doanh nghiệp cần tìm hiểu kỹ càng về năng lực tài chính của khách hàng và tình hình thanh toán của khách hàng trước khi đặt quan hệ làm ăn.

- Về hàng tồn kho:

Để bảo đảm cho quá trình kinh doanh được tiến hành liên tục, không bị gián đoạn, đòi hỏi doanh nghiệp phải xác định được lượng hàng tồn kho dự trữ hợp lý. Lượng hàng tồn kho dự trữ hợp lý là lượng dự trữ vừa đáp ứng được nhu cầu kinh doanh liên tục, vừa không gia tăng chi phí tồn kho gây ứ đọng vốn. Lượng dự trữ hợp lý phụ thuộc vào nhiều nhân tố, trong đó chủ yếu vào qui mô sản xuất, tiêu thụ (lượng vật tư tiêu dùng hay hàng hóa tiêu thụ bình quân một ngày đêm), vào mức độ chuyên môn hóa, vào hệ thống cung cấp, vào tình hình tài chính của doanh nghiệp và vào các nguyên nhân khác (tính thời vụ ; vào định mức tiêu hao vật tư; vào thuộc tính tự nhiên của vật tư, hàng hóa; vào việc bảo đảm các phương tiện vận chuyển cũng như khả năng cung cấp của người bán). Khi xem xét tỷ trọng hàng tồn kho chiếm trong tổng số tài sản, cần liên hệ với ngành nghề và lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp, với chính sách dự trữ, với tính thời vụ của kinh doanh và với chu kỳ sống của sản phẩm, hàng hóa. Chẳng hạn, trong các doanh nghiệp kinh doanh thương mại, tỷ trọng hàng tồn kho thường lớn do đối tượng kinh doanh của các doanh nghiệp này là hàng hóa ; ngược lại, trong các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ (khách sạn, giải trí, ...), tỷ trọng hàng tồn kho thường chiếm tỷ trọng thấp. Đối với các doanh nghiệp sản xuất – kinh doanh mang tính thời vụ, vào những thời điểm nhất định trong năm, tỷ trọng hàng tồn kho thường rất cao do yêu cầu dự trữ thời vụ; ngược lại, vào những thời điểm khác, lượng hàng tồn kho lại quá thấp. Tương tự, khi sản phẩm, hàng hóa đang ở giai đoạn tăng trưởng, lượng dự trữ hàng tồn kho thường cao để đáp ứng nhu cầu chiếm lĩnh thị trường ; còn khi sản phẩm, hàng hóa ở vào giai đoạn suy thoái, để tránh rủi ro, lượng hàng tồn kho thường được giảm xuống ở mức thấp nhất.

Một doanh nghiệp có hệ thống cung cấp tốt sẽ giảm được lượng hàng tồn kho mà không ảnh hưởng đến tính liên tục của quá trình kinh doanh. Hệ thống cung cấp được xem là tiên tiến hiện nay đang được áp dụng là hệ thống cung cấp kịp thời (Just in time). Theo hệ thống này, mọi nhu cầu về vật tư, hàng hóa phục vụ cho sản xuất – kinh doanh trong kỳ đều được doanh nghiệp lập kế hoạch và ký hợp đồng với các nhà cung cấp hết sức chi tiết. Vì thế,

doanh nghiệp không cần phải dự trữ hàng tồn kho, khi sử dụng đến đâu, các nhà cung cấp sẽ phục vụ tới đó. Nhờ vậy, doanh nghiệp không những tiết kiệm được vốn trong khâu dự trữ mà còn tiết kiệm được các chi phí liên quan đến kho tàng bảo quản, bảo vệ, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nói riêng và hiệu quả kinh doanh nói chung.

- Về tài sản cố định:

Tỷ trọng tài sản cố định chiếm dụng trong tổng số tài sản trước hết phụ thuộc vào ngành nghề và lĩnh vực kinh doanh. Sau nữa, tỷ trọng này còn phụ thuộc vào chính sách đầu tư vào chu kỳ kinh doanh và vào phương pháp khấu hao mà doanh nghiệp áp dụng. Đối với các doanh nghiệp có chính sách đầu tư mới (cả chiều sâu và chiều rộng), trong giai đoạn mới đầu tư, tỷ trọng này thường cao do lượng vốn đầu tư lớn và mức độ khấu hao chưa nhiều. Mặt khác, tỷ trọng của tài sản cố định chiếm trong tổng số tài sản được xác định bằng giá trị còn lại của tài sản cố định nên phương pháp khấu hao mà doanh nghiệp vận dụng cũng có ảnh hưởng đáng kể do mỗi phương pháp khấu hao khác nhau thì có mức khấu hao khác nhau.

Do vậy, khi xem xét tỷ trọng của tài sản cố định chiếm trong tổng số tài sản, bên cạnh với việc liên hệ với ngành nghề và lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp, nhà phân tích cần liên hệ với tình hình đầu tư, với chu kỳ kinh doanh và phương pháp khấu hao để rút ra nhận xét thích hợp. Đồng thời, cần đi sâu xem xét tỷ trọng của từng bộ phận tài sản cố định (tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định thuê tài chính, tài sản cố định vô hình) chiếm trong tổng số tài sản; qua đó, đánh giá chính xác hơn tình hình đầu tư và cơ cấu tài sản cố định của doanh nghiệp. Đặc biệt, cần chú trọng đến một số bộ phận tài sản cố định vô hình như: nhãn hiệu hàng hóa, quyền phát hành, bản quyền, bằng sáng chế, ... vì trong nền kinh tế thị trường, giá trị các bộ phận này thường có xu hướng gia tăng.

Tỷ trọng của tài sản cố định chiếm trong tổng số tài sản chính là chỉ tiêu “Tỷ suất đầu tư” (hay “Hệ số đầu tư”), phản ánh giá trị còn lại của tài sản cố định chiếm trong tổng số tài sản là bao nhiêu. Trị số của chỉ tiêu này phụ thuộc vào từng ngành, nghề, lĩnh vực kinh doanh cụ thể. Chẳng hạn, ngành công nghiệp thăm dò và khai thác dầu khí: 90%, ngành luyện kim: 70%, ngành công nghiệp thực phẩm: 10%.

- Về bất động sản đầu tư:

Bất động sản đầu tư trong các doanh nghiệp bao gồm quyền sử dụng đất (do doanh nghiệp bỏ tiền ra mua lại); nhà hoặc một phần của nhà hoặc cả nhà và đất; cơ sở hạ tầng do người chủ sở hữu hoặc người đi thuê tài sản theo hợp đồng thuê tài chính nắm giữ. Các tài sản này được ghi nhận là bất động sản đầu tư khi doanh nghiệp nắm giữ để cho thuê hoặc chờ tăng giá mà không phải để bán trong kỳ hoạt động kinh doanh thông thường hay sử dụng cho hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp. Khi xem xét tỷ trọng của bất động sản đầu tư chiếm trong tổng số tài sản, cần liên hệ với các chính sách và chủ trương về kinh doanh bất động sản của doanh nghiệp cũng như hiệu quả kinh doanh lĩnh vực này để đánh giá.

5.3.2 . Phân tích cơ cấu nguồn vốn

Để tiến hành hoạt động kinh doanh, các doanh nghiệp cần phải xác định nhu cầu đầu tư, tiến hành tạo lập, tìm kiếm, tổ chức và huy động vốn. Doanh nghiệp có thể huy động vốn cho nhu cầu kinh doanh từ nhiều nguồn khác nhau; trong đó, có thể qui về hai nguồn chính là vốn chủ sở hữu và nợ phải trả.

Vốn chủ sở hữu là số vốn của các chủ sở hữu, các nhà đầu tư đóng góp ban đầu và bổ sung thêm trong quá trình kinh doanh (vốn đầu tư của chủ sở hữu). Ngoài ra, thuộc vốn chủ sở hữu còn bao gồm một số khoản khác phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh như: chênh lệch tỷ giá hối đoái, chênh lệch đánh giá lại tài sản, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối, các quỹ doanh nghiệp, ... Vốn chủ sở hữu không phải là các khoản nợ nên doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán.

Khác với vốn chủ sở hữu, nợ phải trả phản ánh số vốn mà doanh nghiệp đi chiếm dụng trong quá trình hoạt động kinh doanh; do vậy, doanh nghiệp phải cam kết thanh toán và có trách nhiệm thanh toán. Thuộc nợ phải trả cũng bao gồm nhiều loại khác nhau, được phân theo nhiều cách khác nhau ; trong đó, phân theo thời hạn thanh toán được áp dụng phổ biến. Theo cách này, toàn bộ nợ phải trả của doanh nghiệp được chia thành nợ phải trả ngắn hạn (là các khoản nợ mà doanh nghiệp có trách nhiệm phải thanh toán trong vòng một năm hay một chu kỳ kinh doanh) và nợ phải trả dài hạn (là các khoản nợ mà doanh nghiệp có trách nhiệm phải thanh toán ngoài một năm hay một chu kỳ kinh doanh).

Doanh nghiệp có trách nhiệm xác định số vốn cần huy động, nguồn huy động, thời gian huy động, chi phí huy động, ... sao cho vừa bảo đảm đáp ứng nhu cầu về vốn cho kinh doanh, vừa tiết kiệm chi phí huy động, tiết kiệm chi phí sử dụng vốn và bảo đảm an ninh tài chính cho doanh nghiệp. Vì thế, qua phân tích cơ cấu nguồn vốn, các nhà quản lý nắm được cơ cấu vốn huy động, biết được trách nhiệm của doanh nghiệp đối với các nhà cho vay, nhà cung cấp, người lao động, ngân sách, ... về số tài sản tài trợ bằng nguồn vốn của họ. Cũng qua phân tích cơ cấu nguồn vốn, các nhà quản lý cũng nắm được mức độ độc lập về tài chính cũng như xu hướng biến động của cơ cấu nguồn vốn huy động.

Việc phân tích cơ cấu nguồn vốn cũng tiến hành tương tự như phân tích cơ cấu tài sản. Trước hết, các nhà phân tích cần tính ra và so sánh tình hình biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc về tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn. Tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn được xác định như sau:

$$\frac{\text{Tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn}}{\text{Giá trị của từng bộ phận nguồn vốn}} = \frac{\text{Tổng số nguồn vốn}}{\text{Tổng số nguồn vốn}} \cdot 100$$

Việc xem xét tình hình biến động về tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc mặc dầu cho phép các nhà quản trị đánh giá được cơ cấu vốn huy động nhưng lại không cho biết các nhân tố tác động đến sự thay đổi cơ cấu nguồn vốn mà doanh nghiệp huy động. Vì vậy, để biết được chính xác tình hình huy động vốn, nắm được các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động về cơ cấu nguồn vốn, các nhà phân tích còn kết hợp cả việc phân tích ngang, tức là so sánh sự biến động giữa kỳ phân tích với kỳ gốc (cả về số tuyệt đối và số tương đối) trên tổng số nguồn vốn cũng như theo từng loại nguồn vốn.

Bên cạnh việc so sánh sự biến động trên tổng số nguồn vốn cũng như từng loại nguồn vốn (vốn chủ sở hữu, nợ phải trả) giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc, các nhà phân tích còn phải xem xét tỷ trọng từng loại nguồn vốn chiếm trong tổng số và xu hướng biến động của chúng theo thời gian để thấy được mức độ hợp lý và an ninh tài chính của doanh nghiệp trong việc huy động vốn. Việc đánh giá phải dựa trên tình hình biến động của từng bộ phận vốn huy động và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ. Trong điều kiện cho phép, có thể xem xét và so sánh sự biến động về tỷ trọng của từng bộ phận nguồn vốn chiếm trong tổng số nguồn vốn của doanh nghiệp qua nhiều năm và so với cơ cấu chung của ngành để đánh giá.

Bằng việc xem xét bảng phân tích trên, các nhà quản trị sẽ thấy được những đặc trưng trong cơ cấu huy động vốn của doanh nghiệp, xác định được tính hợp lý và an toàn của việc huy động. Qua việc xem xét cơ cấu nguồn vốn và sự biến động về cơ cấu nguồn vốn của nhiều kỳ kinh doanh, gắn với điều kiện kinh doanh cụ thể, các nhà quản trị sẽ có quyết định huy động nguồn vốn nào với mức độ bao nhiêu là hợp lý, bảo đảm hiệu quả kinh doanh cao nhất.

Bảng phân tích trên cũng cho phép các nhà quản trị đánh giá được năng lực tài chính cũng như mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp. Như đã biết, toàn bộ nguồn vốn hình thành nên tài sản của doanh nghiệp được chia thành nguồn nợ phải trả và nguồn vốn chủ sở hữu; trong đó, doanh nghiệp chỉ chịu trách nhiệm thanh toán số nợ phải trả, còn số vốn chủ sở hữu doanh nghiệp không phải cam kết thanh toán. Nếu nguồn vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao trong tổng số nguồn vốn, doanh nghiệp có đủ khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính và mức độ độc lập của doanh nghiệp đối với các chủ nợ (ngân hàng, nhà cung cấp ...) là cao. Ngược lại, nếu công nợ phải trả chiếm chủ yếu trong tổng số nguồn vốn (cả về số tuyệt đối và tương đối), khả năng bảo đảm về mặt tài chính của doanh nghiệp sẽ thấp, an ninh tài chính thiếu bền vững.

Qua bảng phân tích cơ cấu nguồn vốn, các nhà phân tích sẽ nắm được trị số và sự biến động của các chỉ tiêu như: Hệ số tài trợ, Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu. Hệ số nợ so với tổng nguồn vốn. Các chỉ tiêu này, đều cho thấy mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp. Trị số của chỉ tiêu “Hệ số tài trợ” càng cao, mức độ độc lập tài chính càng cao và ngược lại.

Còn trị số của các chỉ tiêu “Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu” và “Hệ số nợ so với tổng nguồn vốn” càng cao, mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng thấp và ngược lại.

$$\text{Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

và:

$$\text{Hệ số nợ so với tổng nguồn vốn} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng số nguồn vốn}}$$

Chỉ tiêu “Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu” cho biết cơ cấu nguồn tài trợ tài sản của doanh nghiệp, cứ một đồng tài sản tài trợ bằng vốn chủ sở hữu thì tương ứng với mấy đồng tài trợ bằng nợ phải trả. Tương tự, chỉ tiêu “Hệ số nợ so với tổng nguồn vốn” lại cho biết, trong một đồng vốn tài trợ tài sản của doanh nghiệp thì có mấy đồng nợ phải trả.

Để phân tích chính xác tính hợp lý và mức độ an toàn tài chính của doanh nghiệp, các nhà phân tích cần liên hệ với chính sách huy động vốn và chính sách đầu tư trong từng thời kỳ của doanh nghiệp. Chẳng hạn, trong giai đoạn đầu tư mở rộng kinh doanh, doanh nghiệp sẽ huy động tất cả các nguồn vốn có thể, nhất là nguồn vốn vay (vay ngân hàng, vay các đối tượng khác và vay bằng phát hành trái phiếu) và vốn góp. Mặt khác, cũng cần liên hệ trị số của các chỉ tiêu trên với trị số trung bình ngành hoặc với các doanh nghiệp khác tương đương. Một điều chắc chắn rằng, nếu doanh nghiệp có trị số của chỉ tiêu “Hệ số tài trợ” thấp, trị số của chỉ tiêu “Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu” và “Hệ số nợ so với tổng nguồn vốn” cao sẽ rất khó khăn khi thuyết phục các nhà đầu tư tín dụng cho vay. Do vậy, doanh nghiệp cần phải có các giải pháp thích hợp để giảm số nợ phải trả, tăng số vốn chủ sở hữu.

5.3.3 Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn

Phân tích cấu trúc tài chính của một doanh nghiệp nếu chỉ dừng ở việc phân tích cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn sẽ không bao giờ thể hiện được chính sách huy động và sử dụng vốn của doanh nghiệp. Chính sách huy động và sử dụng vốn của một doanh nghiệp không chỉ phản ánh nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh mà còn có quan hệ trực tiếp đến an ninh tài chính, đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp và do vậy, tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh cũng như rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp. Để phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn, các nhà phân tích thường tính ra và so sánh các chỉ tiêu sau:

- Hệ số nợ so với tài sản:

“Hệ số nợ so với tài sản” là chỉ tiêu này phản ánh mức độ tài trợ tài sản của doanh nghiệp bằng các khoản nợ. Trị số của “Hệ số nợ so với tài sản” càng cao càng chứng tỏ mức độ phụ thuộc của doanh nghiệp vào chủ nợ càng lớn, mức độ độc lập về mặt tài chính càng thấp. Do vậy, doanh nghiệp càng có ít cơ hội và khả năng để tiếp nhận các khoản vay do các nhà đầu tư tín dụng không mấy mặn mà với các doanh nghiệp có hệ số nợ so với tài sản cao.

$$\text{Hệ số nợ so với tài sản} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tài sản}}$$

Hệ số nợ so với tài sản còn có thể được biến đổi bằng cách thay từ số (nợ phải trả = Nguồn vốn – Vốn chủ sở hữu = Tài sản – Vốn chủ sở hữu) vào công thức như sau:

$$\begin{aligned} \text{Hệ số nợ so với tài sản} &= \frac{\text{Tài sản} - \text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tài sản}} = 1 - \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Nguồn vốn}} \\ &= 1 - \text{Hệ số tài trợ}. \end{aligned}$$

Cách tính này cho thấy, để giảm “Hệ số nợ so với tài sản”, doanh nghiệp phải tìm mọi biện pháp để tăng “Hệ số tài trợ”.

- Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (xem phần phân tích tình hình và khả năng thanh toán)
- Hệ số tài sản so với vốn chủ sở hữu.

“Hệ số tài sản so với vốn chủ sở hữu” là chỉ tiêu phản ánh mức độ đầu tư tài sản của doanh nghiệp bằng vốn chủ sở hữu. Trị số của chỉ tiêu này nếu càng lớn hơn 1, chứng tỏ mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp càng giảm dần vì tài sản của doanh nghiệp được tài trợ chỉ một phần bằng vốn chủ sở hữu và ngược lại, trị số của chỉ tiêu “Hệ số tài sản so với vốn chủ sở hữu” càng gần 1, mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng tăng vì hầu hết tài sản của doanh nghiệp được đầu tư bằng vốn chủ sở hữu. Chỉ tiêu này được tính như sau:

$$\text{Hệ số tài sản so với vốn CSH} = \frac{\text{Tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Có thể viết lại chỉ tiêu này theo cách khác như sau:

$$\begin{aligned} \text{Hệ số tài sản so với vốn CSH} &= \frac{\text{Vốn chủ sở hữu} - \text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \\ &= 1 + \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \end{aligned}$$

Như vậy, để giảm “Hệ số tài sản so với vốn chủ sở hữu”, các nhà quản trị phải tìm mọi biện pháp để giảm tỷ lệ nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu. Có như vậy mới tăng cường được tính tự chủ về tài chính.

Bằng việc xem xét bảng phân tích trên, các nhà quản trị sẽ thấy được những đặc trưng trong chính sách huy động và sử dụng vốn của doanh nghiệp, xác định được tính hợp lý và an toàn của việc huy động vốn. Qua việc xem xét sự biến động của từng chỉ tiêu qua nhiều kỳ kinh doanh, gắn với điều kiện kinh doanh cụ thể, các nhà quản trị sẽ có quyết định huy động nguồn vốn nào với mức độ bao nhiêu là hợp lý, bảo đảm hiệu quả kinh doanh cao nhất và an ninh tài chính bền vững nhất.

5.4 PHÂN TÍCH ĐẢM BẢO NGUỒN VỐN CHO HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

5.4.1 Khái niệm và nội dung phân tích

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp cần phải có tài sản, bao gồm tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn. Việc bảo đảm đầy đủ nhu cầu về tài sản là một vấn đề cốt yếu để bảo đảm cho quá trình kinh doanh được tiến hành liên tục và có hiệu quả.

Nhằm đáp ứng nhu cầu về tài sản cho hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp cần phải tập hợp các biện pháp tài chính cần thiết cho việc huy động, hình thành nguồn tài trợ tài sản (nguồn vốn). Nguồn tài trợ tài sản (nguồn vốn) của doanh nghiệp được hình thành trước hết từ nguồn vốn của bản thân chủ sở hữu (vốn đầu tư của chủ sở hữu ban đầu và bổ sung trong quá trình kinh doanh, các quỹ doanh nghiệp có nguồn gốc từ lợi nhuận, lợi nhuận chưa phân phối, các nguồn kinh phí, nguồn vốn xây dựng cơ bản); sau nữa, nguồn vốn của doanh nghiệp được hình thành từ nguồn vốn vay (vay ngắn hạn, dài hạn, trung hạn ở ngân hàng và vay các đối tượng khác). Cuối cùng, nguồn vốn được hình thành do chiếm dụng trong quá trình thanh toán (nợ người cung cấp, nợ người lao động, nợ Ngân sách Nhà nước, ... kể cả số chiếm dụng bất hợp pháp).

Phân tích tình hình bảo đảm vốn cho hoạt động kinh doanh chính là việc xem xét mối quan hệ cân đối giữa tài sản và nguồn hình thành tài sản của doanh nghiệp. Mối quan hệ này

phản ánh cân bằng tài chính của doanh nghiệp. Vì thế, khi phân tích tình hình bảo đảm vốn cho hoạt động kinh doanh, các nhà phân tích thường xem xét tình hình bảo đảm vốn theo kinh doanh, bảo đảm vốn theo quan điểm luân chuyển vốn và tình hình bảo đảm vốn theo quan điểm ổn định nguồn tài trợ cùng với cân bằng tài chính của doanh nghiệp.

5.4.2 Phân tích tình hình bảo đảm vốn theo quan điểm luân chuyển vốn

Xét theo quan điểm luân chuyển vốn, tài sản ban đầu (gồm tài sản ngắn hạn ban đầu và tài sản dài hạn ban đầu) của doanh nghiệp được hình thành trước hết bằng nguồn vốn chủ sở hữu; nghĩa là, doanh nghiệp sử dụng số vốn chủ sở hữu của mình để tài trợ tài sản ban đầu phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Số tài sản ban đầu được tài trợ bằng vốn chủ sở hữu này không bao gồm số tài sản trong thanh toán (khoản bị chiếm dụng). Mỗi quan hệ này thể hiện qua đẳng thức:

$$\text{Vốn chủ sở hữu} = \text{Tài sản ngắn hạn ban đầu} + \text{Tài sản dài hạn ban đầu}$$

Các chỉ tiêu của đẳng thức trên đều được thu thập trên Bảng cân đối kế toán. Cụ thể:

- Vốn chủ sở hữu: phản ánh tổng số vốn chủ sở hữu hiện có tại doanh nghiệp. Chỉ tiêu “Vốn chủ sở hữu” được thu thập ở chỉ tiêu B “Vốn chủ sở hữu”, mã số 400.

- Tài sản ngắn hạn ban đầu: phản ánh số tài sản ngắn hạn đầu tư ban đầu bằng vốn chủ sở hữu, không bao gồm các khoản phải thu phát sinh trong thanh toán. Thuộc tài sản ngắn hạn ban đầu bao gồm: “Tiền và các khoản tương đương tiền” (mã số 110), “Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn” (mã số 120), “Hàng tồn kho” (mã số 140), “Chi phí trả trước ngắn hạn” (mã số 151) và “Tài sản ngắn hạn khác” (mã số 158).

- Tài sản dài hạn ban đầu: phản ánh số tài sản dài hạn đầu tư ban đầu bằng vốn chủ sở hữu, không bao gồm các khoản phương thức phát sinh trong thanh toán. Thuộc tài sản dài hạn ban đầu bao gồm: “Tài sản cố định” (mã số 220), “Bất động sản đầu tư” (mã số 240), “Các khoản đầu tư tài sản dài hạn” (mã số 250), “Chi phí trả trước dài hạn” (mã số 261) và “Tài sản dài hạn khác” (mã số 268).

Vì thế, có thể thể hiện đẳng thức trên cụ thể như sau:

B “Vốn chủ sở hữu” (mã số 400) = A “Tài sản ngắn hạn” [I (mã số 110 “Tiền và các khoản tương đương tiền”) + II (mã số 120 “Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn”) + IV (mã số 140 “Hàng tồn kho”) + V (mã số 151 “Chi phí trả trước ngắn hạn” và mã số 158 “Tài sản ngắn hạn khác”)] + B “Tài sản dài hạn” [II (mã số 220 “Tài sản cố định”) + III (mã số 240 “Bất động sản đầu tư”) + IV (mã số 250 “Các khoản đầu tư tài chính dài hạn”) + V (mã số 261 “Chi phí trả trước dài hạn” và mã số 268 “Tài sản dài hạn khác”)]

Vế trái và vế phải của cân đối trên có thể chi tiết trên bảng sau:

Bảng 5.6 Bảng cân đối giữa vốn chủ sở hữu với tài sản

Vốn chủ sở hữu	Tài sản
Vốn chủ sở hữu (loại B, Nguồn vốn, mã số 400)	I. Tài sản ngắn hạn ban đầu 1. Tiền và các khoản tương đương tiền (mã số 110) 2. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn (mã số 120) 3. Hàng tồn kho (mã số 140) 4. Chi phí trả trước ngắn hạn (mã số 151) 5. Tài sản ngắn hạn khác (mã số 158) II. Tài sản dài hạn ban đầu 1. Tài sản cố định (mã số 220) 2. Bất động sản đầu tư (mã số 240) 3. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn (mã số 250) 4. Chi phí trả trước dài hạn (mã số 261) 5. Tài sản dài hạn khác (mã số 268).

Cân đối trên chỉ là cân đối mang tính lý thuyết, nghĩa là nguồn vốn chủ sở hữu, doanh nghiệp đủ trang trải các loại tài sản ban đầu phục vụ cho các hoạt động chủ yếu mà không phải đi vay hoặc chiếm dụng. Trong thực tế, thường xảy ra một trong hai trường hợp.

+ Vế trái > Vế phải:

Vế trái > vế phải đồng nghĩa với số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp lớn hơn số tài sản ban đầu. Do vậy, số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dư thừa, không sử dụng hết nên sẽ bị chiếm dụng.

+ Vế trái < Vế phải:

Vế trái < vế phải đồng nghĩa với số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp nhỏ hơn số tài sản ban đầu. Do vậy, để có số tài sản ban đầu phục vụ cho các hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp phải đi vay hoặc chiếm dụng vốn từ bên ngoài.

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, khi vốn chủ sở hữu không đáp ứng đủ nhu cầu về vốn cho kinh doanh, doanh nghiệp được phép đi vay để bổ sung vốn kinh doanh. Loại trừ các khoản vay quá hạn thì các khoản vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn (của Ngân hàng hay của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước) chưa đến hạn trả, dùng cho mục đích kinh doanh đều được coi là nguồn vốn vay hợp pháp (vay hợp pháp). Do vậy, về mặt lý thuyết, chúng ta lại có quan hệ cân đối sau đây:

Vốn chủ sở hữu + vốn vay hợp pháp = Tài sản ngắn hạn ban đầu + Tài sản dài hạn ban đầu

Trong đó, vốn vay hợp pháp bao gồm vay ngắn hạn (chỉ tiêu “Vay và nợ ngắn hạn”, mã số 311, chi tiết “Vay ngắn hạn”), vay dài hạn (chỉ tiêu “Vay và nợ dài hạn”, mã số 334, chi tiết “Vay dài hạn”). Vì thế, cân đối này được viết lại như sau:

B “Vốn chủ sở hữu” (mã số 400) + A “Vốn vay hợp pháp” [I (mã số 311, chi tiết “Vay ngắn hạn”) + II (mã số 334, chi tiết “Vay dài hạn”) = A “Tài sản ngắn hạn” [I (mã số 110) + II (mã số 120) + IV (mã số 140) + V (mã số 151 và mã số 158)] + B “Tài sản dài hạn” [II (mã số 220) + III (mã số 240) + IV (mã số 250) + V (mã số 261 và mã số 268)]

Có thể phản ánh cân đối này qua bảng sau:

Bảng 5.7 Bảng cân đối giữa vốn chủ sở hữu và vốn vay trong hạn với tài sản

Vốn chủ sở hữu và vốn vay trong hạn	Tài sản
I. Vốn chủ sở hữu (Loại B, Nguồn vốn, mã số 400) II. Vốn vay trong hạn 1. Vay và nợ ngắn hạn (mã số 311, chi tiết “Vay ngắn hạn”). 2. Vay và nợ dài hạn (mã số 334, chi tiết “Vay dài hạn”).	I. Tài sản ngắn hạn ban đầu 1. Tiền và các khoản tương đương tiền (mã số 110) 2. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn (mã số 120) 3. Hàng tồn kho (mã số 140) 4. Chi phí trả trước ngắn hạn (mã số 151) 5. Tài sản ngắn hạn khác (mã số 158) II. Tài sản dài hạn ban đầu 1. Tài sản cố định (mã số 220) 2. Bất động sản đầu tư (mã số 240) 3. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn (mã số 250) 4. Chi phí trả trước dài hạn (mã số 261) 5. Tài sản dài hạn khác (mã số 268).

Cân đối này hầu như không xảy ra mà trên thực tế, thường xảy ra một trong hai trường hợp:

+ Vế trái > Vế phải:

Trường hợp này đồng nghĩa với số vốn chủ sở hữu và vốn vay hợp pháp hiện có của doanh nghiệp lớn hơn số tài sản ban đầu, tức là không sử dụng hết hết số vốn hiện có. Do vậy, số vốn dư thừa của doanh nghiệp sẽ bị chiếm dụng.

+ Vế trái < Vế phải:

Ngược với trường hợp trên, trong trường hợp này, lượng tài sản ban đầu phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp lớn hơn số vốn chủ sở hữu và vốn vay hợp pháp. Do vậy, để có đủ tài sản phục vụ cho nhu cầu kinh doanh, doanh nghiệp buộc phải đi chiếm dụng vốn trong thanh toán (chiếm dụng hợp pháp và bất hợp pháp).

Mặt khác, do tính chất cân bằng của Bảng cân đối kế toán, tổng số tài sản luôn luôn bằng tổng số nguồn vốn nên từ cân đối này chúng ta có cân đối sau đây:

Vốn chủ sở hữu + Vốn vay hợp pháp + Nguồn vốn thanh toán = Tài sản ngắn hạn ban đầu + Tài sản dài hạn ban đầu + Tài sản thanh toán

Nguồn vốn thanh toán là toàn bộ số vốn mà doanh nghiệp đi chiếm dụng của các đối tác trong thanh toán (kể cả chiếm dụng bất hợp pháp). Nguồn vốn thanh toán bao gồm nguồn vốn thanh toán ngắn hạn và nguồn vốn thanh toán dài hạn; trong đó, nguồn vốn thanh toán ngắn hạn là số vốn chiếm dụng trong thanh toán mà doanh nghiệp có trách nhiệm phải thanh toán cho các đối tác trong vòng một năm hay một chu kỳ kinh doanh. Nguồn vốn thanh toán ngắn hạn trong doanh nghiệp bao gồm:

- Vay và nợ ngắn hạn (mã số 311, chi tiết “Nợ dài hạn đến hạn trả”);
- Phải trả người bán (mã số 312);
- Người mua trả tiền trước (mã số 313);
- Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước (mã số 314);
- Phải trả người lao động (mã số 315);
- Chi phí phải trả (mã số 316);
- Phải trả nội bộ (mã số 317);
- Phải trả theo tiến độ hợp đồng xây dựng (mã số 318);
- Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác (mã số 319);
- Dự phòng phải trả ngắn hạn (mã số 320).

Nguồn vốn thanh toán dài hạn trong doanh nghiệp gồm các khoản chiếm dụng trong thanh toán có thời hạn trên một năm hay ngoài một chu kỳ kinh doanh. Thuộc nguồn vốn thanh toán dài hạn trong doanh nghiệp gồm:

- Phải trả dài hạn người bán (mã số 331);
- Phải trả dài hạn nội bộ (mã số 332);

- Phải trả dài hạn khác (mã số 333);
- Vay và nợ dài hạn (mã số 334, chi tiết “Nợ dài hạn”);
- Thuế thu nhập hoãn lại phải trả (mã số 335);
- Dự phòng trợ cấp mất việc làm (mã số 336);
- Dự phòng phải trả dài hạn (mã số 337).

Tài sản thanh toán về thực chất là số tài sản của doanh nghiệp nhưng bị các đối tác chiếm dụng, doanh nghiệp có trách nhiệm phải thu hồi. Thuộc tài sản thanh toán gồm tài sản thanh toán ngắn hạn (là số tài sản mà doanh nghiệp có trách nhiệm thu hồi trong thời hạn một năm hay một chu kỳ kinh doanh) và tài sản thanh toán dài hạn (là số tài sản mà doanh nghiệp có trách nhiệm thu hồi ngoài một năm hay một chu kỳ kinh doanh). Tài sản thanh toán phản ánh trên Bảng cân đối kế toán cụ thể như sau:

- Các khoản phải thu ngắn hạn (mã số 130);
- Thuế GTGT được khấu trừ (mã số 152);
- Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước (mã số 154);
- Các khoản phải thu dài hạn (mã số 210);
- Tài sản thuế thu nhập hoãn lại (mã số 262).

Từ đó, cân đối được viết lại như sau:

$$B \text{ “Vốn chủ sở hữu” (mã số 400)} + A \text{ “Vốn vay hợp pháp” [I mã số 311, chi tiết “Vay ngắn hạn”]} + II \text{ (mã số 334, chi tiết “Vay dài hạn”)} + I \text{ “Nguồn vốn thanh toán ngắn hạn” (các mã số 311, chi tiết “Nợ dài hạn đến hạn trả” ; mã số 312 ; mã số 313 ; mã số 314 ; mã số 315 ; mã số 316 ; mã số 317 ; mã số 318 ; mã số 319 và mã số 320)} + II \text{ “Nguồn vốn thanh toán dài hạn” (các mã số 331 ; 332 ; 333 ; mã số 334, chi tiết “Nợ dài hạn” ; mã số 335 ; mã số 336 và mã số 337)} = A \text{ “Tài sản ngắn hạn” [I (mã số 110) + II (mã số 120) + IV (mã số 140) + V (mã số 151 và mã số 158)]} + B \text{ “Tài sản dài hạn” [II (mã số 220) + III (mã số 240) + IV (mã số 250) + V (mã số 261 và mã số 268)]} + A \text{ “Tài sản thanh toán ngắn hạn” [III (mã số 130) + V (mã số 152, 154)]} + B \text{ “Tài sản thanh toán dài hạn” [I (mã số 210) + V (mã số 262)]}$$

Cân đối này có thể biến đổi về cân đối sau:

$$B \text{ “Vốn chủ sở hữu” (mã số 400)} + A \text{ “Vốn vay hợp pháp” [I mã số 311, chi tiết “Vay ngắn hạn”]} + II \text{ (mã số 334, chi tiết “Vay dài hạn”)} - A \text{ “Tài sản ngắn hạn” [I mã số 110) + II (mã số 120) + IV (mã số 140) + V (mã số 151 và mã số 158)]} - B \text{ “Tài sản dài hạn” [II (mã số 220) + III (mã số 240) + IV (mã số 250) + V (mã số 261 và mã số 268)]} = A \text{ “Tài sản thanh toán ngắn hạn” [III (mã số 130) + V (mã số 152, 154)]} + B \text{ “Tài sản thanh toán dài hạn” [I (mã số 210) + V (mã số 262)]} - I \text{ “Nguồn vốn thanh toán ngắn hạn” (mã số 311, chi tiết “Nợ dài hạn đến hạn trả” ; mã số 312 ; mã số 313 ; mã số 314 ; mã số 315 ; mã số 316 ; mã số 317 ; mã$$

số 318; mã số 319 và mã số 320) – II “Nguồn vốn thanh toán dài hạn” (các mã số 331; 332; 333; mã số 334, chi tiết “Nợ dài hạn”; mã số 335; mã số 336 và mã số 337)]

Cân đối trên cho thấy: số vốn mà doanh nghiệp bị chiếm dụng (phần chênh lệch giữa vốn chủ sở hữu và vốn vay hợp pháp lớn hơn số tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn tương ứng) đúng bằng số chênh lệch giữa số tài sản phát sinh trong quá trình thanh toán (nợ phải thu ngắn hạn và nợ phải thu dài hạn) với nguồn vốn chiếm dụng trong thanh toán (nợ phải trả ngắn hạn và dài hạn) và ngược lại; số vốn mà doanh nghiệp đi chiếm dụng (phần chênh lệch giữa số tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn lớn hơn số vốn chủ sở hữu và vốn vay hợp pháp) đúng bằng số chênh lệch giữa nguồn vốn chiếm dụng trong thanh toán (công nợ phải trả) với số tài sản phát sinh trong quá trình thanh toán (nợ phải thu ngắn hạn và dài hạn). Cân đối trên đây thể hiện cân bằng tài chính hay cân đối giữa tài sản và nguồn tài trợ tài sản của doanh nghiệp.

5.4.3. Phân tích tình hình bảo đảm vốn theo tính ổn định của nguồn tài trợ

Xét trên góc độ ổn định về nguồn tài trợ tài sản, toàn bộ tài trợ tài sản (nguồn vốn) của doanh nghiệp được chia thành nguồn tài trợ thường xuyên và nguồn tài trợ tạm thời. Nguồn tài trợ thường xuyên là nguồn tài trợ mà doanh nghiệp được sử dụng thường xuyên, ổn định và lâu dài vào hoạt động kinh doanh. Thuộc nguồn tài trợ thường xuyên trong doanh nghiệp bao gồm vốn chủ sở hữu và vốn vay, vốn thanh toán dài hạn, trung hạn (trừ vay – nợ quá hạn). Nguồn tài trợ tạm thời là nguồn tài trợ mà doanh nghiệp tạm thời sử dụng vào hoạt động kinh doanh trong một khoảng thời gian ngắn. Thuộc nguồn tài trợ tạm thời bao gồm các khoản vay ngắn hạn; nợ ngắn hạn; các khoản vay – nợ quá hạn (kể cả vay – nợ dài hạn quá hạn); các khoản chiếm dụng bất hợp pháp của người bán, người mua, của người lao động, ...

Dưới góc độ này, cân bằng tài chính lại được thể hiện qua đẳng thức:

$$\text{Tài sản NH} + \text{Tài sản DH} = \text{Nguồn tài trợ thường xuyên} + \text{Nguồn tài trợ tạm thời}$$

Phân tích cân bằng tài chính của doanh nghiệp theo góc độ này sẽ cung cấp cho nhà quản lý biết được sự ổn định, bền vững, cân đối và an toàn trong tài trợ và sử dụng vốn của doanh nghiệp cũng như những nhân tố có thể gây ảnh hưởng đến cân bằng tài chính. Khi phân tích cân bằng tài chính, trước hết cần so sánh tổng nhu cầu về tài sản (tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn) với nguồn tài trợ thường xuyên. Nếu tổng số nguồn tài trợ thường xuyên có đủ hoặc lớn hơn tổng số nhu cầu về tài sản thì doanh nghiệp cần sử dụng số thừa này một cách hợp lý để tránh bị chiếm dụng vốn. Ngược lại, khi nguồn tài trợ thường xuyên không đáp ứng nhu cầu về tài sản thì doanh nghiệp cần phải có biện pháp huy động và sử dụng phù hợp (huy

động nguồn tài trợ tạm thời hợp pháp hoặc giảm qui mô đầu tư, tránh đi chiếm dụng vốn một cách bất hợp pháp).

Tiếp theo, cần tiến hành xem xét tình hình biến động của bản thân nguồn tài trợ trên tổng số cũng như từng loại giữa cuối kỳ so với đầu năm và dựa vào sự biến động của bản thân từng nguồn tài trợ để rút ra nhận xét. Đối với các khoản chiếm dụng bất hợp pháp, trong bất kỳ trường hợp nào cũng cho thấy, hoạt động tài chính của doanh nghiệp là không bình thường.

Có thể khái quát cân bằng tài chính của doanh nghiệp theo góc độ ổn định nguồn tài trợ qua sơ đồ sau đây:

Bảng 5.8 Nguồn tài trợ tài sản.

Tổng số tài sản	Tài sản dài hạn	<ul style="list-style-type: none"> - Phải thu dài hạn - Tài sản cố định - Bất động sản đầu tư - Đầu tư tài chính dài hạn - Tài sản dài hạn khác 	<ul style="list-style-type: none"> - Nguồn vốn chủ sở hữu - Vay dài hạn ; - Nợ phải trả dài hạn; - Vay trung hạn; - Nợ phải trả trung hạn 	Nguồn tài trợ thường xuyên	Tổng số nguồn tài trợ
	Tài sản ngắn hạn	<ul style="list-style-type: none"> - Tiền và tương đương tiền. - Đầu tư tài chính ngắn hạn - Phải thu ngắn hạn - Hàng tồn kho - Tài sản ngắn hạn khác. 	<ul style="list-style-type: none"> - Vay ngắn hạn; - Nợ phải trả ngắn hạn; - Chiếm dụng bất hợp pháp. 	Nguồn tài trợ tạm thời (nợ ngắn hạn)	

Biến đổi cân bằng tài chính ở trên, ta được:

$$\text{Tài sản NH} - \text{Nguồn tài trợ tạm thời} = \text{Nguồn tài trợ thường xuyên} - \text{Tài sản DH}$$

Về thực chất, nguồn tài trợ tạm thời cũng chính là số nợ ngắn hạn phải trả. Do vậy, về trái của đẳng thức cũng chính là chỉ tiêu “Vốn hoạt động thuần (hay còn gọi là “Vốn kinh doanh thuần” hoặc “Vốn luân chuyển thuần”). Vốn hoạt động thuần là chỉ tiêu phản ánh số vốn tối thiểu của doanh nghiệp được sử dụng để duy trì những hoạt động diễn ra thường xuyên tại doanh nghiệp. Với số vốn hoạt động thuần này, doanh nghiệp có khả năng bảo đảm chi trả các khoản chi tiêu mang tính chất thường xuyên cho các hoạt động diễn ra mà không cần phải vay mượn hay chiếm dụng bất kỳ một khoản nào khác.

Từ cân bằng trên cho thấy, vốn hoạt động thuần có thể tính theo 2 cách sau:

$$\text{Vốn hoạt động thuần} = \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn}$$

$$\text{Vốn hoạt động thuần} = \text{Nguồn tài trợ thường xuyên} - \text{Tài sản DH}$$

Cân đối trên phản ánh cân bằng tài chính của doanh nghiệp trong các trường hợp khác nhau cũng như tính linh hoạt trong việc sử dụng vốn hoạt động thuần. Ở cân đối (b₁), vốn hoạt động thuần được tài trợ chủ yếu cho tài sản ngắn hạn là những tài sản có tính thanh khoản cao (tiền và tương đương tiền, nợ phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho, ...). Ngược lại, ở cân đối (b₂), vốn hoạt động thuần lại phản ánh quan hệ tài trợ giữa nguồn tài trợ thường xuyên, ổn định với tài sản dài hạn (những tài sản có thời gian luân chuyển dài).

- Với cách xác định như trên, chỉ tiêu “Vốn hoạt động thuần” có thể có giá trị < 0 hay ≥ 0. Cụ thể:

- Trường hợp vốn hoạt động thuần < 0:

Vốn hoạt động thuần < 0 khi số tài sản dài hạn > nguồn tài trợ thường xuyên hay số nợ ngắn hạn > số tài sản ngắn hạn. Khi đó, nguồn tài trợ thường xuyên của doanh nghiệp không đủ để tài trợ cho tài sản dài hạn nên phần thiếu hụt doanh nghiệp phải sử dụng một phần nợ ngắn hạn để bù đắp. Do vậy, cân bằng tài chính xảy ra trong trường hợp này đặt doanh nghiệp vào tình trạng chịu áp lực nặng nề về thanh toán nợ ngắn hạn, cán cân thanh toán mất cân bằng (“cân bằng xấu”). Khi vốn hoạt động thuần càng nhỏ hơn 0, doanh nghiệp càng khó khăn trong thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và nguy cơ phá sản luôn luôn rình rập.

- Trường hợp vốn hoạt động thuần bằng 0:

Vốn hoạt động thuần bằng 0 xảy ra khi số tài sản dài hạn bằng nguồn tài trợ thường xuyên hay số nợ ngắn hạn đúng bằng số tài sản ngắn hạn. Khi đó, nguồn tài trợ thường xuyên của doanh nghiệp vừa đủ để tài trợ cho tài sản dài hạn nên doanh nghiệp không phải sử dụng nợ ngắn hạn để bù đắp. Vì thế, cân bằng tài chính trong trường hợp này đã tương đối bền vững; tuy nhiên, tính ổn định vẫn chưa cao, nguy cơ xảy ra “cân bằng xấu” vẫn tiềm tàng.

- Trường hợp vốn hoạt động thuần > 0 :

Vốn hoạt động thuần > 0 khi số tài sản dài hạn $<$ nguồn tài trợ thường xuyên hay số nợ ngắn hạn $<$ số tài sản ngắn hạn. Trong trường hợp này, nguồn tài trợ thường xuyên của doanh nghiệp không những được sử dụng để tài trợ cho tài sản dài hạn mà còn tài trợ một phần cho tài sản ngắn hạn. Vì thế, cân bằng tài chính trong trường hợp này được coi là “cân bằng tốt”, an toàn và bền vững. Bởi vì, một doanh nghiệp muốn hoạt động không bị gián đoạn thì cần thiết phải duy trì một mức vốn hoạt động thuần hợp lý để thỏa mãn việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và dự trữ hàng tồn kho. Vốn hoạt động thuần của doanh nghiệp càng lớn thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng cao. Ngược lại, khi vốn hoạt động thuần giảm sút thì doanh nghiệp mất dần khả năng thanh toán.

Để có căn cứ đánh giá tính ổn định và bền vững của cân bằng tài chính, khi phân tích, các nhà phân tích cần thiết phải xem xét sự biến động của vốn hoạt động thuần trong nhiều năm liên tục. Điều này vừa khắc phục được những sai lệch về số liệu do tính thời vụ hay tính chu kỳ trong kinh doanh của doanh nghiệp, lại vừa cho phép dự đoán được tính ổn định và cân bằng tài chính trong tương lai.

Ngoài các nội dung phân tích nói trên (phân tích cơ cấu tài sản, cơ cấu nguồn vốn, mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn và cân bằng tài chính), khi phân tích tình hình bảo đảm vốn cho hoạt động kinh doanh, để có nhận xét xác đáng và chính xác về tình hình bảo đảm vốn, các nhà phân tích còn tính ra và so sánh các chỉ tiêu sau:

- Hệ số tài trợ thường xuyên:

Chỉ tiêu này cho biết, so với tổng nguồn tài trợ tài sản của doanh nghiệp (nguồn vốn), nguồn tài trợ thường xuyên chiếm mấy phần. Trị số của chỉ tiêu này càng lớn, tính ổn định và cân bằng tài chính của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

$$\text{Hệ số tài trợ thường xuyên} = \frac{\text{Nguồn tài trợ thường xuyên}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

- Hệ số tài trợ tạm thời:

“Hệ số tài trợ tạm thời” cho biết, so với tổng nguồn tài trợ tài sản của doanh nghiệp (nguồn vốn), nguồn tài trợ tạm thời chiếm mấy phần. Trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ, tính ổn định và cân bằng tài chính của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

$$\text{Hệ số tài trợ tạm thời} = \frac{\text{Nguồn tài trợ tạm thời}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

- Hệ số vốn chủ sở hữu so với nguồn tài trợ thường xuyên:

Chỉ tiêu này cho biết, trong tổng số nguồn vốn tài trợ thường xuyên, số vốn chủ sở hữu chiếm mấy phần. Trị số của chỉ tiêu này càng lớn, tính tự chủ và độc lập về tài chính của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

$$\frac{\text{Hệ số vốn CSH}}{\text{so với}} \frac{\text{nguồn vốn thường xuyên}}{=} \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Nguồn tài trợ thường xuyên}}$$

- Hệ số giữa nguồn tài trợ thường xuyên so với tài sản dài hạn:

Chỉ tiêu này cho biết, mức độ tài trợ tài sản dài hạn bằng nguồn vốn thường xuyên (nguồn tài trợ thường xuyên). Trị số của chỉ tiêu này càng lớn hơn 1, tính ổn định và bền vững về tài chính của doanh nghiệp càng cao và ngược lại, trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ hơn 1, doanh nghiệp càng bị áp lực nặng nề trong thanh toán nợ ngắn hạn, cân bằng tài chính ở trong tình trạng xấu, không ổn định.

$$\frac{\text{Hệ số giữa nguồn vốn}}{\text{thường xuyên}} \frac{\text{so với tài sản dài hạn}}{=} \frac{\text{Nguồn vốn thường xuyên}}{\text{Tài sản dài hạn}}$$

- Hệ số giữa tài sản ngắn hạn so với nợ ngắn hạn:

Chỉ tiêu này cho biết, mức độ tài trợ tài sản ngắn hạn bằng nợ ngắn hạn là cao hay thấp. Trị số của chỉ tiêu này càng lớn hơn 1, tính ổn định và bền vững về tài chính của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

$$\frac{\text{Hệ số giữa TSNH so với nợ ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

5.5 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN

Phân tích báo cáo tài chính là một trong những nội dung cơ bản của phân tích hoạt động kinh doanh, là nhiệm vụ của các nhà quản trị doanh nghiệp trong việc đánh giá thực chất công tác tài chính để có cơ sở khoa học đưa ra quyết định điều hành các hoạt động kinh doanh. Một trong những nội dung cơ bản của phân tích Báo cáo tài chính đó là phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Tình hình công nợ của doanh nghiệp là một trong những nội dung cơ bản mà các nhà quản trị quan tâm, các khoản công nợ ít, không dây dưa kéo dài sẽ tác động tích cực đến tình hình tài chính, thúc đẩy các hoạt động kinh doanh phát triển. Các khoản công nợ tồn đọng nhiều sẽ dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn của nhau, ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp và làm cho các hoạt động kinh doanh kém hiệu quả. Tình hình công nợ của doanh nghiệp chịu tác động của khả năng thanh toán, do vậy doanh nghiệp thường xuyên phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán trong mối quan hệ mật thiết với nhau để đánh giá chính xác tình hình tài chính của doanh nghiệp với thực trạng như thế nào.

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp là một nội dung cơ bản của hoạt động tài chính, nhằm cung cấp thông tin cho các cấp quản trị đưa ra các quyết định đúng đắn cho doanh nghiệp. Các quyết định cho doanh nghiệp vay bao nhiêu tiền, thời hạn bao nhiêu, có nên bán hàng chịu cho doanh nghiệp không... Tất cả các quyết định đó đều dựa vào thông tin về khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp vừa phải khi đó sẽ đáp ứng nhu cầu thanh toán cho các khoản công nợ, đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, tiết kiệm chi phí. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp quá cao có thể dẫn tới tiền mặt, hàng dự trữ quá nhiều, khi đó hiệu quả sử dụng vốn thấp. Khả năng thanh toán quá thấp kéo dài có thể dẫn tới doanh nghiệp bị giải thể hoặc phá sản. Do vậy phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp là một nội dung cơ bản nhằm cung cấp thông tin cho các nhà quản trị đưa ra các quyết định đúng đắn trong các hoạt động kinh doanh, góp phần bảo đảm an toàn và phát triển vốn.

5.5.1 Phân tích khái quát khả năng thanh toán

Để phân tích khái quát khả năng thanh toán của doanh nghiệp, thường xem xét mối quan hệ giữa khả năng thanh toán và nhu cầu thanh toán. Khả năng thanh toán và nhu cầu thanh toán là tổng hợp các chỉ tiêu tài chính phản ánh tại một thời điểm phân tích. Do vậy khi phân tích chỉ tiêu này cần liên hệ với đặc điểm kinh doanh, ngành nghề kinh doanh của các doanh nghiệp, thời điểm phân tích.

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp bao gồm tất cả các tài sản mà doanh nghiệp có khả năng thanh toán theo giá thực tại thời điểm nghiên cứu. Các tài sản đó có thể được sắp xếp theo trình tự tốc độ vòng quay của vốn như:

* *Tài sản ngắn hạn* đó là các tài sản có khả năng thu hồi vốn trong vòng 12 tháng hoặc 1 chu kỳ kinh doanh, thuộc tài sản ngắn hạn gồm:

- Tiền và các khoản tương đương tiền: Tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển, chứng khoán dễ thanh khoản.
- Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn: Cổ phiếu, trái phiếu.
- Các khoản phải thu ngắn hạn: Phải thu của người mua, phải thu của người bán, phải thu nội bộ, phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng, phải thu khác...
- Hàng tồn kho: vật liệu, thành phẩm, hàng hóa, công cụ, ...
- Các tài sản ngắn hạn khác.

* *Tài sản dài hạn*

- Các khoản phải thu dài hạn như phải thu của khách hàng, phải thu nội bộ, phải thu khác.
- Giá trị thực của các tài sản cố định hữu hình và vô hình.
- Đầu tư bất động sản.
- Các khoản đầu tư tài chính dài hạn như góp vốn liên doanh, mua cổ phiếu dài hạn

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp cũng có thể được sắp xếp theo thời hạn thanh toán như khả năng thanh toán ngay, khả năng thanh toán của tháng tới, khả năng thanh toán của quý tới ...

Nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp cũng bao gồm các khoản công nợ ngắn hạn, dài hạn được sắp xếp theo thứ tự thời hạn thanh toán: chưa đến hạn, đến hạn, quá hạn bao nhiêu ngày hoặc cũng có thể sắp xếp theo đối tượng phải trả:

- Phải trả cán bộ công nhân viên bao gồm các khoản tiền lương thưởng, bảo hiểm xã hội ...
- Phải trả cho ngân sách Nhà nước bao gồm các khoản thuế theo quy định như thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp và các loại thuế khác.
- Phải trả các khoản tiền vay của các đối tượng như Ngân hàng, Kho bạc, Công ty tài chính bao gồm các khoản tiền vay ngắn hạn và dài hạn.
- Phải trả cho người bán về số tiền mua vật tư, hàng hóa, dịch vụ các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất.
- Phải trả cho các đối tượng khác về việc nhận ký cược, ký quỹ ...

Khi phân tích khái quát khả năng thanh toán của doanh nghiệp thường xác định hệ số khả năng thanh toán chung H_k

$$H_k = \frac{\text{Khả năng thanh toán}}{\text{Nhu cầu thanh toán}}$$

Chỉ tiêu này có thể dựa vào các thông tin của Bảng cân đối kế toán để tính cho một thời điểm hoặc có thể dựa vào số dư của các tài khoản trên các hệ thống sổ kế toán chi tiết, tổng hợp để tính cho một thời kỳ.

Khả năng thanh toán có thể lấy từ chỉ tiêu tổng cộng tài sản mã số 270, nhu cầu thanh toán có thể lấy từ chỉ tiêu nợ phải trả mã số 300 trên Bảng cân đối kế toán.

Khi $H_k \geq 1$: Chứng tỏ doanh nghiệp có đủ và thừa khả năng thanh toán, khi đó tình hình của doanh nghiệp khả quan, tác động tích cực đến hoạt động kinh doanh.

Khi $H_k < 1$: Chứng tỏ doanh nghiệp không có khả năng thanh toán, chỉ tiêu này càng nhỏ có thể dẫn tới doanh nghiệp sắp bị giải thể hoặc phá sản.

Có thể tóm tắt mối quan hệ giữa nhu cầu và khả năng thanh toán của doanh nghiệp bằng bảng sau.

Bảng 5. 9 Khả năng và nhu cầu thanh toán

Khả năng thanh toán	Nhu cầu thanh toán
<p>1. Khả năng thanh toán của kỳ hiện tại</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tiền mặt: Tiền Việt Nam, vàng bạc, kim loại, đá quý, ngoại tệ. - Tiền đang chuyển - Chứng khoán dễ thanh khoản: Cổ phiếu, trái phiếu. <p>2. Khả năng thanh toán của kỳ tới.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Các khoản phải thu của khách hàng - Các khoản đầu tư ngắn hạn - Các khoản tiền thu từ bán hàng tồn kho. <p>3. Khả năng thanh toán của các tháng tiếp theo.</p>	<p>1. Nhu cầu phải thanh toán của kỳ hiện tại</p> <ul style="list-style-type: none"> - Các khoản công nợ quá hạn: Cán bộ công nhân viên, thuế nộp ngân sách, phải trả người bán, phải trả cho các đối tượng cho vay, phải trả nội bộ và các khoản phải trả khác. <p>2. Các khoản phải thanh toán của kỳ tới.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Các khoản thuế phải nộp - Các khoản phải trả cho người bán. <p>...</p>

Cộng xxxx	Cộng xxxx
-----------	-----------

Trên cơ sở Bảng phân tích này các nhà quản trị thường tiến hành so sánh giữa khả năng thanh toán và nhu cầu thanh toán của từng thời điểm phân tích theo các nội dung tương ứng. Thông qua các thông tin thu nhận được để đưa ra các quyết định ứng xử cho từng hoạt động kinh doanh hàng ngày và kỳ tới nhằm tăng cường khả năng thanh toán góp phần ổn định cho hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Khi phân tích khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp có thể sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán hiện tại} = \frac{\text{Tổng giá trị tài sản thuần hiện có}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Chỉ tiêu này cho biết tại mỗi thời điểm nghiên cứu, toàn bộ giá trị tài sản thuần hiện có của doanh nghiệp có bảo đảm khả năng thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp hay không. Chỉ tiêu này càng lớn khả năng thanh toán hiện tại càng cao, đó là nhân tố tích cực góp phần ổn định tình hình tài chính của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng thấp, khả năng thanh toán hiện tại càng kém, trường hợp kéo dài sẽ ảnh hưởng đến uy tín và chất lượng kinh doanh của doanh nghiệp.

Khi phân tích chỉ tiêu này, các thông tin thường lấy từ Bảng cân đối kế toán, tổng giá trị tài sản thuần lấy từ chỉ tiêu có mã số 270, tổng nợ phải trả lấy từ chỉ tiêu có mã số 300.

Bên cạnh chỉ tiêu phân tích khả năng thanh toán hiện tại còn phân tích thêm các chỉ tiêu sau:

$$\text{Hệ số nợ so với tổng tài sản} = \frac{\text{Tổng nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Hệ số nợ so với tổng tài sản là chỉ tiêu phản ánh khá rõ nét tình hình thanh toán của doanh nghiệp, chỉ tiêu này càng thấp khả năng thanh toán của doanh nghiệp dồi dào sẽ tác động tích cực đến kết quả kinh doanh.

Hệ số nợ trên tổng tài sản cho biết, doanh nghiệp có 1 đồng tài sản thì bao nhiêu đồng được đầu tư từ các khoản công nợ, chỉ tiêu này càng thấp chứng tỏ tính chủ động trong hoạt động kinh doanh càng cao và ngược lại.

Tổng nợ phải trả được lấy từ chỉ tiêu mã số 300, tổng vốn chủ sở hữu được lấy từ chỉ tiêu mã số 400 trên Bảng cân đối kế toán.

Bên cạnh việc phân tích khái quát khả năng thanh toán sử dụng các chỉ tiêu như trên, một số doanh nghiệp có thể vận dụng phương pháp phân tích trường lực để phân tích khái quát khả năng thanh toán dựa vào mô tả định tính và định lượng nhằm xác định các nhân tố ảnh hưởng từ đó đưa ra các biện pháp góp phần nâng cao khả năng thanh toán của doanh nghiệp như sau:

Bảng 5.10 Nhân tố ảnh hưởng và biện pháp khắc phục

Vấn đề phân tích	Mục tiêu phân tích
Khả năng thanh toán thấp	Đạt tỷ suất thanh toán cao
Nguyên nhân tác động	Biện pháp khắc phục
- Bị khách hàng chiếm dụng vốn	- Thu hồi nợ phải thu của người mua
- Thiếu hàng bán do không có tiền mua các yếu tố sản xuất	- Gia hạn các khoản nợ đến hạn
- Nhiều khoản nợ đến hạn và quá hạn phải thanh toán	- Chuyển vay ngắn hạn thành vay dài hạn
- Uy tín của doanh nghiệp giảm	- Bán bớt vật tư dự trữ
Các biện pháp	
- Tăng cường thu hồi các khoản phải thu của các chủ đầu tư	- Giảm các khoản tiền tạm ứng
- Giảm bớt tiền ứng trước cho người bán	- Đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ
- Thu hồi nợ phải thu nội bộ	- Gia hạn nợ phải trả, chiết nợ
- Đẩy mạnh tiêu thụ bằng hàng hóa, sản phẩm	
- Thanh toán bớt nợ đến hạn và quá hạn.	

5.5.2. Phân tích tình hình các khoản phải thu, nợ phải trả

Mặt khác, để phân tích rõ nét tình hình khả năng thanh toán của doanh nghiệp, có thể nghiên cứu chi tiết các khoản phải thu, công nợ phải trả sẽ tác động đến khả năng thanh toán

của doanh nghiệp như thế nào. Khi hoạt động tài chính của doanh nghiệp tốt thì tình hình chiếm dụng vốn của nhau thấp, khả năng thanh toán dồi dào. Khi hoạt động tài chính kém dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn của nhau nhiều, các khoản phải thu, nợ phải trả sẽ dây dưa kéo dài. Khi đó cần phải xác định số vốn chiếm dụng và bị chiếm dụng là bao nhiêu để thấy được khả năng thanh toán thực sự của doanh nghiệp. Số vốn chiếm dụng đó là các khoản phải trả cho người bán, phải trả cho các đối tượng khác quá thời hạn chưa trả được gọi là vốn chiếm dụng. Số vốn bị chiếm dụng đó là các khoản phải thu của người mua, phải thu của các đối tượng khác quá hạn chưa thu được. Để phân tích tình hình thanh toán, các nhà phân tích thường tính ra và so sánh giữa kỳ phân tích với kỳ gốc các chỉ tiêu phản ánh các khoản phải thu, phải trả của doanh nghiệp.

$$\frac{\text{Tỷ lệ các khoản phải thu so với các khoản nợ phải trả}}{\text{các khoản nợ phải trả}} = \frac{\text{Tổng các khoản phải thu}}{\text{Tổng nợ phải trả}} \cdot 100$$

Chỉ tiêu này phản ánh quan hệ giữa các khoản phải thu so với nợ phải trả của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này thường phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh, ngành nghề kinh doanh, hình thức sở hữu vốn của các doanh nghiệp.

Chỉ tiêu này lớn hơn 100%, chứng tỏ vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng nhiều. Ngược lại, chỉ tiêu này càng nhỏ hơn 100%, chứng tỏ doanh nghiệp chiếm dụng vốn nhiều. Thực tế cho thấy số đi chiếm dụng lớn hơn hay nhỏ hơn đều phản ánh tình hình tài chính không lành mạnh và đều ảnh hưởng đến uy tín, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Tổng số các khoản phải thu bao gồm các khoản phải thu ngắn hạn mã số 130, các khoản phải thu dài hạn mã số 210 trên Bảng cân đối kế toán.

Tổng số nợ phải trả lấy từ chỉ tiêu mã số 300 trên Bảng cân đối kế toán:

$$\frac{\text{Tỷ lệ vốn chiếm dụng so với vốn bị chiếm dụng}}{\text{vốn bị chiếm dụng}} = \frac{\text{Tổng số vốn chiếm dụng}}{\text{Tổng số vốn bị chiếm dụng}} \cdot 100$$

Chỉ tiêu này cao quá và thấp quá đều không tốt, ảnh hưởng đến chất lượng tài chính của doanh nghiệp. Khi phân tích chỉ tiêu này cần liên hệ tới đặc điểm kinh doanh của các doanh nghiệp, ngành nghề kinh doanh, hình thức sở hữu vốn, tính chất của các sản phẩm dịch vụ và sự cạnh tranh trên thị trường sẽ quyết định đến mức độ chiếm dụng và bị chiếm dụng vốn của doanh nghiệp.

Ta còn phân tích số vòng luân chuyển các khoản phải thu, phải trả sẽ tác động đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp như thế nào.

$$\text{Số vòng luân chuyển các khoản phải thu} = \frac{\text{Tổng số tiền bán hàng chịu}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích các khoản phải thu quay được bao nhiêu vòng, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng kịp thời, ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên chỉ tiêu này cao quá có thể phương thức thanh toán tiền của doanh nghiệp quá chặt chẽ, khi đó sẽ ảnh hưởng đến khối lượng tiêu thụ. Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý các khoản phải thu đối với từng mặt hàng cụ thể của doanh nghiệp trên thị trường.

Số dư bình quân các khoản phải thu được tính như sau:

$$\text{Số dư BQ các khoản phải thu} = \frac{\text{Tổng số các khoản phải thu đầu kỳ và cuối kỳ}}{2}$$

Số dư các khoản phải thu đầu kỳ và cuối kỳ được lấy từ chỉ tiêu mã số 131, 211 trên bảng cân đối kế toán. Tổng số tiền hàng bán chịu = tổng doanh thu thực tế trong kỳ – tổng tiền mặt, tiền gửi ngân hàng thu ngay từ hoạt động bán hàng trong kỳ.

Bên cạnh đó ta còn xác định thời gian của một vòng quay các khoản phải thu.

$$\text{Thời gian của 1 vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng luân chuyển các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này càng ngắn chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng càng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại thời gian của 1 vòng quay càng dài, chứng tỏ tốc độ thu hồi tiền hàng càng chậm, số vốn doanh nghiệp bị chiếm dụng nhiều.

Khi phân tích chỉ tiêu này có thể so sánh thời gian của 1 vòng quay kỳ phân tích với kỳ kế hoạch hoặc so sánh thời gian bán hàng quy định ghi trong các hợp đồng kinh tế cho khách hàng chịu. Qua phân tích thấy được tình hình thu hồi các khoản công nợ của doanh nghiệp, để từ đó có các biện pháp thu hồi nợ nhằm góp phần ổn định tình hình tài chính. Thời gian của kỳ phân tích có thể là quý 90 ngày, năm 365 ngày.

Số vòng luân chuyển các khoản phải trả là chỉ tiêu phản ánh trong kỳ phân tích các khoản phải trả quay được bao nhiêu vòng. Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức:

$$\text{Số vòng luân chuyển các khoản phải trả} = \frac{\text{Tổng số tiền hàng mua chịu}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải trả}}$$

Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp thanh toán tiền hàng kịp thời, ít đi chiếm dụng vốn, uy tín của doanh nghiệp được nâng cao. Ngược lại chỉ tiêu này càng thấp, chứng tỏ tốc độ thanh toán tiền hàng càng chậm, doanh nghiệp đi chiếm dụng vốn nhiều, ảnh hưởng tới uy tín của doanh nghiệp.

Tổng số tiền hàng mua chịu = Tổng giá thực tế của các yếu tố đầu vào mua về – Tổng số tiền mặt, tiền gửi ngân hàng đã thanh toán ngay trong kỳ.

Chỉ tiêu này cũng thường phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh của các doanh nghiệp, ngành nghề kinh doanh và tính chất cụ thể của các yếu tố đầu vào mà doanh nghiệp cung ứng.

$$\text{Số dư BQ các khoản phải trả} = \frac{\text{Tổng số nợ phải trả cuối kỳ và đầu kỳ}}{2}$$

Các thông tin về tổng số nợ phải thu, phải trả đầu kỳ cuối kỳ đều căn cứ vào sổ chi tiết theo dõi các khoản công nợ của kế toán để đảm bảo chính xác của các chỉ tiêu cần phân tích.

$$\text{Thời gian 1 vòng quay các khoản phải trả} = \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Số vòng luân chuyển các khoản phải trả}}$$

Thời gian 1 vòng quay các khoản phải trả càng ngắn, chứng tỏ tốc độ thanh toán tiền hàng càng nhanh, khả năng tài chính của doanh nghiệp dồi dào. Nếu chỉ tiêu này quá cao sẽ dẫn tới doanh nghiệp đi chiếm dụng vốn nhiều, công nợ sẽ dây dưa kéo dài, ảnh hưởng đến chất lượng tài chính và uy tín của doanh nghiệp. Khi phân tích chỉ tiêu này có thể so sánh thời gian của 1 vòng quay kỳ phân tích với kỳ kế hoạch hoặc so sánh thời gian mua hàng chịu quy định ghi trong các hợp đồng kinh tế của người bán. Qua phân tích thấy được tình hình thanh toán các khoản công nợ cho người bán, để từ đó có các biện pháp huy động vốn nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán góp phần ổn định tình hình tài chính và nâng cao uy tín cho doanh nghiệp.

Ngoài việc phân tích các chỉ tiêu như đã trình bày, khi phân tích tình hình công nợ phải thu, công nợ phải trả trong kỳ của doanh nghiệp, các chuyên gia phân tích còn tiến hành so sánh các khoản nợ phải thu, nợ phải trả giữa cuối kỳ với đầu kỳ chỉ tiêu tổng hợp cũng như các chỉ tiêu chi tiết. Cần phải đi sâu vào số phải thu quá hạn theo thời hạn, số phải trả quá hạn theo thời hạn để từ đó nhận xét sự biến động của mỗi chỉ tiêu.

Thông qua việc phân tích để xác định các nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình thu hồi các khoản công nợ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Các nguyên nhân có thể ảnh hưởng đến các khoản phải thu thường bao gồm;

- Tình hình tài chính của người mua gặp khó khăn, người mua có thể bị giải thể hoặc phá sản. Hàng tồn kho của người mua không tiêu thụ được. Người mua chưa tiếp nhận được kinh phí theo kế hoạch. Từ công nợ phải thu của người mua gặp khó khăn tác động đến các khoản phải thanh toán cho người bán không thuận tiện dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn của nhau.

Từ đó đưa ra các biện pháp áp dụng trong các trường hợp cụ thể như phân loại các khoản phải thu để nhanh chóng thu hồi các khoản công nợ và đáp ứng nhu cầu thanh toán cho doanh nghiệp. Ta có thể phân tích các khoản phải thu, nợ phải trả theo mẫu sau:

Bảng 5.11 Phân tích các khoản phải thu

Chỉ tiêu	Tổng số phải thu hoặc phải trả				Số nợ quá hạn, phân theo thời gian			
	Đầu kỳ	Cuối kỳ	Tăng, giảm		Đầu kỳ	Cuối kỳ	Tăng, giảm	
			+-	%			+ -	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
A. Các khoản phải thu								
1. Phải thu ngắn hạn								
- Phải thu từ khách hàng								
- Trả trước cho người bán								
- Phải thu từ việc tạm ứng								
- Phải thu nội bộ								
- Phải thu khác								
2. Các khoản phải thu dài hạn								
- Phải thu dài hạn từ khách								

hàng								
- Phải thu nội bộ dài hạn								
B. Nợ phải trả								
1. Nợ ngắn hạn								
- Vay và nợ ngắn hạn								
- Phải trả cho người bán								
- Người mua trả trước								
- Phải trả cho công nhân viên								
- Phải nộp thuế Ngân sách								
- Phải trả nội bộ								
- Phải trả khác								
2. Nợ dài hạn								
- Vay dài hạn								
- Phải trả người bán dài hạn								
Tổng cộng								

5.5.3. Phân tích **khả năng thanh toán nợ ngắn hạn**

5.5.3.1. Phân tích khả năng tạo tiền của doanh nghiệp

Phân tích khả năng tạo tiền là cơ sở để đánh giá khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Khả năng tạo tiền của doanh nghiệp bao gồm tiền thu từ hoạt động bán hàng, tiền thu từ hoạt động đầu tư tài chính, tiền thu từ hoạt động khác, tiền đi vay ... Tài liệu phục vụ cho phân tích chủ yếu là Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, các sổ kế toán chi tiết, dự toán tiền.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là một trong những Báo cáo tài chính dùng để khái quát dòng tiền thu, chi và tình hình sử dụng tiền của doanh nghiệp trong kỳ hoạt động. Báo cáo cung cấp thông tin cho người sử dụng đánh giá các thay đổi trong tài sản thuần, cơ cấu tài chính, khả năng chuyển đổi thành tiền của tài sản, khả năng thanh toán của doanh nghiệp dựa vào các luồng tiền tạo ra. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ dùng để xem xét và dự đoán khả năng tạo tiền của doanh nghiệp trong kỳ tới, từ đó phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Phương trình cân đối của quá trình lưu chuyển tiền tệ là:

$$\text{Tiền tồn đầu kỳ} + \text{Tiền thu trong kỳ} = \text{Tiền chi trong kỳ} + \text{Tiền tồn cuối kỳ}$$

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là nguồn thông tin hữu ích cho sự đánh giá khả năng tạo tiền, khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Việc phân tích khả năng tạo tiền của doanh nghiệp thường đi vào các nội dung sau:

- Việc phân tích được thực hiện trên cơ sở xác định tỷ trọng dòng tiền thu của từng hoạt động, tỷ trọng này cho biết mức đóng góp của từng hoạt động trong việc tạo tiền của doanh nghiệp.

Nếu tỷ trọng dòng tiền thu từ hoạt động kinh doanh cao thể hiện tiền tạo ra chủ yếu từ hoạt động bán hàng, thu từ khách hàng. Nếu tỷ trọng dòng tiền thu từ hoạt động đầu tư cao chứng tỏ doanh nghiệp đã thu hồi các khoản đầu tư từ chứng khoán, thu lãi từ hoạt động đầu tư, bán tài sản cố định. Việc phân tích các nghiệp vụ thu, chi tiền của từng hoạt động cho thấy dòng tiền thu vào trong kỳ của doanh nghiệp không phải bởi hoạt động kinh doanh thì đó là điều không bình thường, do vậy cần xác định các nguyên nhân ảnh hưởng đến dòng tiền thu trong kỳ.

Phân tích khả năng chi trả thực tế của doanh nghiệp. Khi phân tích có thể xác định chỉ tiêu hệ số khả năng trả nợ ngắn hạn dựa vào dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh.

$$\text{Hệ số khả năng trả nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Dòng tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh lấy từ chỉ tiêu mã số 20 trên Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, tổng nợ ngắn hạn lấy từ chỉ tiêu mã số 310 trên Bảng cân đối kế toán.

Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp có đủ khả năng trả nợ hay không, chỉ tiêu này càng cao khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng tốt, đó là nhân tố tích cực tác động tới hoạt động kinh doanh.

Bên cạnh việc phân tích, khả năng tạo tiền, còn phân tích lưu chuyển tiền tệ trong mối quan hệ với các hoạt động khác.

Phân tích dòng tiền thu vào và chi ra theo từng hoạt động giúp cho các đối tượng quan tâm có cái nhìn sâu hơn về các dòng tiền thu, chi của doanh nghiệp, từ đó xác định các nguyên nhân ảnh hưởng tác động đến tình hình tăng, giảm tiền trong kỳ của doanh nghiệp. Thông qua việc phân tích để có các biện pháp huy động và sử dụng tiền có hiệu quả nhằm ổn định tình hình tài chính.

5.5.3.2. Phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn

Năng lực duy trì khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp là yếu tố quan trọng đối với tất cả những người sử dụng Báo cáo tài chính khi phân tích để đưa ra quyết định kinh doanh. Khi doanh nghiệp không duy trì được khả năng thanh toán nợ ngắn hạn thì khả năng thanh toán nợ dài hạn càng gặp khó khăn. Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn nếu không đáp ứng được, ngay cả những doanh nghiệp làm ăn có lãi cũng bị phá sản. Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn còn liên quan đến khả năng tạo ra tiền của doanh nghiệp. Khi phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn cho thấy có mối liên hệ chặt chẽ giữa tài sản ngắn hạn như tiền mặt, đầu tư chứng khoán ngắn hạn, hàng tồn kho ... với nợ ngắn hạn. Lợi nhuận của doanh nghiệp thường không quyết định đến khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, có những doanh nghiệp lợi nhuận cao nhưng không có khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, có những doanh nghiệp lợi nhuận thấp nhưng có khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.

Các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp thường phải trả trong thời hạn dưới 12 tháng hoặc 1 chu kỳ kinh doanh. Thuộc các khoản nợ ngắn hạn bao gồm phải trả công nhân viên, phải trả người bán, phải nộp thuế, phải thanh toán tiền vay... Các khoản công nợ này, doanh nghiệp thường phải có nghĩa vụ thanh toán trong một chu kỳ kinh doanh. Khi phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp thường quan tâm nhiều đến khả năng thanh toán các khoản công nợ ngắn hạn, vì đây là các khoản công nợ trước mắt, doanh nghiệp phải có nghĩa vụ thanh toán ngay khi đó mới góp phần ổn định tình hình tài chính hiện tại để an tâm trong hoạt động kinh doanh.

Để phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn, lần lượt xét các chỉ tiêu tài chính sau:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp đối với các khoản công nợ ngắn hạn. Chỉ tiêu này cao chứng tỏ khả năng thanh toán của doanh nghiệp dồi dào, tuy nhiên chỉ tiêu này cao quá kéo dài có thể dẫn tới vốn bằng tiền của doanh nghiệp nhàn rỗi, ứ đọng, dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn thấp. Chỉ tiêu này thấp quá chứng tỏ doanh nghiệp không có đủ khả năng thanh toán các khoản công nợ. Trường hợp chỉ tiêu này thấp quá kéo dài ảnh hưởng đến uy tín của doanh nghiệp và có thể dẫn tới doanh nghiệp bị giải thể hoặc phá sản.

Tiền và các khoản tương đương tiền được lấy từ chỉ tiêu mã số 110, tổng số nợ ngắn hạn được lấy từ chỉ tiêu mã số 310 thuộc Bảng cân đối kế toán.

- Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn được tính như sau:

$$\frac{\text{Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn}}{\text{Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn}} = \frac{\text{Tổng giá trị thuần TSNH}}{\text{Tổng số nợ ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết với tổng giá trị thuần của tài sản ngắn hạn hiện có doanh nghiệp có đảm bảo khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn không. Chỉ tiêu này càng cao khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng tốt và ngược lại. Khi phân tích chỉ tiêu này cần căn cứ vào các thông tin của Bảng cân đối kế toán, kết hợp với các sổ chi tiết của kế toán theo dõi.

Tổng giá trị thuần tài sản ngắn hạn được lấy từ chỉ tiêu mã số 100 trên Bảng cân đối kế toán.

$$\frac{\text{Hệ số khả năng chuyển đổi của TSNH}}{\text{Hệ số khả năng chuyển đổi của TSNH}} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Tổng giá trị thuần của tài sản ngắn hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết khả năng chuyển đổi thành tiền của các tài sản ngắn hạn, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tốc độ chuyển đổi tài sản ngắn hạn thành vốn bằng tiền, chứng khoán dễ thanh khoản càng nhanh, góp phần nâng cao khả năng thanh toán.

$$\text{Vốn hoạt động NH} = \text{Tổng giá trị thuần của TSNH} - \text{Tổng số nợ NH}$$

Vốn hoạt động thuần ngắn hạn là chỉ tiêu phản ánh phần chênh lệch giữa tổng giá trị thuần của tài sản ngắn hạn so với tổng số nợ ngắn hạn. Muốn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp diễn ra một cách liên tục, cần thiết phải duy trì một mức vốn hoạt động thuần ngắn hạn phù hợp để thỏa mãn các khoản nợ ngắn hạn. Vốn hoạt động thuần càng lớn thì khả năng thanh toán của doanh nghiệp càng cao. Tuy nhiên nếu vốn hoạt động thuần quá cao có thể dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn thấp. Khi phân tích chỉ tiêu vốn hoạt động thuần ngắn hạn cần so sánh kỳ này với kỳ trước cả về số tuyệt đối và tương đối để thấy được quy mô và tốc độ tăng giảm, sự ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

5.5.4. Phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn

Nợ dài hạn của doanh nghiệp là một bộ phận của nguồn vốn ổn định dùng để đầu tư các tài sản dài hạn như tài sản cố định, bất động sản đầu tư, chứng khoán dài hạn ... Khi phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn cần kết hợp tổng thể các nội dung như: Phân tích khả

năng thanh toán nợ dài hạn thông qua Bảng cân đối kế toán, thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, thông qua thương hiệu và uy tín của doanh nghiệp.

5.5.4.1. Phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn thông qua Bảng cân đối kế toán

Trước khi phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn của doanh nghiệp, cần xác định tỷ trọng của nợ dài hạn so với tổng các khoản công nợ, tổng tài sản thuần của doanh nghiệp để đánh giá khả năng thanh toán hiện tại và sắp tới.

$$\frac{\text{Hệ số nợ dài hạn so với tổng nợ phải trả}}{=} = \frac{\text{Tổng nợ dài hạn}}{\text{Tổng nợ phải trả}}$$

Chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ nhu cầu thanh toán ngay thấp, nhưng doanh nghiệp phải có kế hoạch thanh toán cho những kỳ tới.

Tổng nợ dài hạn được lấy từ chỉ tiêu mã số 320, tổng nợ phải trả được lấy từ chỉ tiêu mã số 300 trên Bảng cân đối kế toán.

$$\frac{\text{Hệ số nợ dài hạn so với tổng tài sản}}{=} = \frac{\text{Tổng nợ dài hạn}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ các tài sản của doanh nghiệp chủ yếu tài trợ từ vốn vay dài hạn, một phần thể hiện sự ổn định trong hoạt động kinh doanh, một phần thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp trong việc thanh toán các khoản nợ dài hạn trong tương lai.

Để phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn của doanh nghiệp thường xác định các chỉ tiêu sau dựa vào Bảng cân đối kế toán.

$$\text{Hệ số thanh toán bình thường} = \frac{\text{Tổng giá trị tài sản thuần}}{\text{Tổng công nợ}}$$

Chỉ tiêu này đánh giá khái quát khả năng thanh toán của doanh nghiệp đối với các khoản công nợ, chỉ tiêu này càng cao khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt góp phần ổn định hoạt động tài chính thúc đẩy hoạt động kinh doanh phát triển.

Tổng giá trị tài sản thuần được lấy từ chỉ tiêu mã số 270, tổng công nợ được lấy từ chỉ tiêu mã số 300 thuộc Bảng cân đối kế toán.

Thông thường các khoản vay dài hạn, nợ dài hạn của doanh nghiệp được đầu tư các tài sản cố định như nhà cửa, máy móc thiết bị, do vậy thời gian thu hồi vốn dài. Để đánh giá khả năng trả nợ của doanh nghiệp đối với công nợ dài hạn thường tính các chỉ tiêu cụ thể sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nợ dài hạn khái quát} = \frac{\text{Tổng giá trị thuần của TSDH}}{\text{Tổng nợ dài hạn}}$$

Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán các khoản công nợ dài hạn đối với toàn bộ giá trị thuần của tài sản cố định và đầu tư dài hạn, chỉ tiêu này càng cao khả năng thanh toán của doanh nghiệp tốt sẽ góp phần ổn định tình hình tài chính.

Tổng giá trị thuần của tài sản dài hạn được lấy từ chỉ tiêu mã số 200, tổng nợ dài hạn được lấy từ chỉ tiêu mã số 320 trên Bảng cân đối kế toán.

Song để đánh giá chính xác khả năng thanh toán công nợ dài hạn thường xét khả năng thu hồi vốn đầu tư của doanh nghiệp thông qua chính sách khấu hao dùng để thanh toán các khoản tiền vay gốc.

$$\text{Hệ số thanh toán nợ dài hạn của năm tới} = \frac{\text{Vốn khấu hao thu hồi dự kiến năm tới}}{\text{Nợ dài hạn đến hạn phải trả của năm tới}}$$

Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán nợ dài hạn đến hạn phải trả của năm tới bằng nguồn vốn khấu hao thu về theo dự kiến. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp có đủ và thừa khả năng thanh toán các khoản tiền gốc vay dài hạn đến hạn phải trả, đó là nhân tố giúp cho doanh nghiệp chủ động trong các kế hoạch tài chính của mình. Chỉ tiêu này thấp (<1) chứng tỏ doanh nghiệp cần phải có các biện pháp huy động vốn để chuẩn bị thanh toán nợ gốc tiền vay đến hạn thanh toán như vay khác, lấy từ lợi nhuận sau thuế ...

5.5.4.2. Phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn thông qua Báo cáo kết quả kinh doanh

Các chỉ tiêu trên Báo cáo kết quả kinh doanh thể hiện khả năng sinh lợi của doanh nghiệp trong tương lai, bởi vì chính chỉ tiêu này sẽ tác động đến khả năng có điều kiện để thanh toán các khoản công nợ dài hạn.

Khả năng thanh toán nợ dài hạn của doanh nghiệp có thể được xem xét thông qua các chỉ tiêu thuộc Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Báo cáo kết quả kinh doanh cho biết được lợi nhuận thu về theo thời gian kinh doanh, nếu số lợi nhuận thu về hoàn toàn có khả năng thanh toán được các lãi vay của các khoản nợ thì doanh nghiệp chỉ cần có các biện pháp

để thanh toán số nợ gốc khi đến hạn phải trả. Thông thường doanh nghiệp thực hiện tốt thanh toán lãi vay ổn định trong nhiều năm, có uy tín thì có thể tiếp tục vay thêm để thanh toán số nợ gốc đến hạn.

Để phân tích khả năng thanh toán lãi tiền vay dài hạn trong năm hiện tại, năm tới, thường tính khả năng sinh lợi của vốn từ hoạt động kinh doanh sau khi đã thực hiện các nghĩa vụ nộp thuế cho ngân sách, thanh toán cổ tức, lợi nhuận cho các cổ đông.

$$\text{Hệ số thanh toán lãi tiền vay dài hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế TNDN và chi phí lãi vay} - \text{Lãi cổ phần}}{\text{Chi phí lãi vay}}$$

Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp được lấy từ chỉ tiêu mã số 60, chi phí lãi vay được lấy từ chỉ tiêu mã số 23 thuộc Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, lãi cổ phần được lấy từ chỉ tiêu mã số 36 thuộc Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Chỉ tiêu này càng cao, khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp là tốt, và khi đó doanh nghiệp không những có khả năng thanh toán phí lãi vay mà còn thanh toán nợ gốc vay, chứng tỏ tiền vay đã sử dụng có hiệu quả. Khi tỷ lệ sinh lời của vốn đầu tư cao hơn lãi suất vay ngân hàng thì doanh nghiệp có thể tiếp tục vay thêm tiền đầu tư vào hoạt động kinh doanh nhằm mang lại hiệu quả kinh tế cao.

Phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn cần xem xét khả năng sinh lời của doanh nghiệp dựa vào Báo cáo kết quả kinh doanh hoặc Báo cáo thu nhập theo từng bộ phận.

Căn cứ vào Báo cáo kết quả kinh doanh cho thấy khả năng sinh lời của các tài sản có đáp ứng đủ nhu cầu thanh toán lãi tiền vay dài hạn và sự tích lũy của doanh nghiệp để góp phần cho sự tăng trưởng, phát triển của doanh nghiệp.

Nguồn thông tin phục vụ cho phân tích chủ yếu dựa vào Báo cáo thu nhập theo bộ phận. Thông thường khả năng sinh lời của doanh nghiệp phải cao hơn lãi suất tiền vay mà doanh nghiệp vay để đầu tư, khi đó mới có lợi nhuận tích lũy để thanh toán số tiền gốc đi vay phục vụ cho đầu tư.

Để đánh giá khả năng thanh toán tiền vay dài hạn của doanh nghiệp còn phân tích hệ số đòn cân nợ.

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ BÀI TẬP

1. Thế nào là hoạt động tài chính của doanh nghiệp? Hoạt động tài chính của doanh nghiệp có vai trò như thế nào đối với doanh nghiệp?
2. Tại sao doanh nghiệp phải phân tích tình hình tài chính? Để phân tích cần sử dụng những tài liệu nào và thực hiện theo trình tự ra sao?

3. Hãy trình bày cách thức phân tích khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp?
4. Cơ cấu tài sản của doanh nghiệp và cách thức phân tích?
5. Cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp và cách thức phân tích?
6. Hãy trình bày cách thức phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn?
7. Hãy trình bày cách thức phân tích đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh?
8. Hãy trình bày cách thức phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp?
9. Hãy trình bày cách thức phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp?
10. Phân tích khái quát tình hình tài chính của một doanh nghiệp theo số liệu sau :

Đơn vị : Triệu đồng

Tài sản	Đầu năm	Cuối kỳ	Nguồn vốn	Đầu năm	Cuối kỳ
A. TSLĐ và ĐTNH	4000	4300	A. Nợ phải trả	3000	3300
I.Vốn bằng tiền	500	600	I. Nợ ngắn hạn	1000	800
II.Các khoản phải thu	1000	1200	II. Nợ dài hạn	2000	2500
III.Hàng tồn kho	2500	2500	B. Vốn chủ sở hữu	7000	7700
B. TSCĐ và ĐTDH	6000	6700	I.Vốn - quỹ	7000	7700
I.TSCĐ	5000	6000	1. Vốn kinh doanh	5500	5500
II. ĐTDH	1000	700	2. Lãi chưa phân phối	1500	2200
Tổng tài sản	10000	11000	Tổng nguồn vốn	10000	11000

11. Phân tích cơ cấu tài sản của một Công ty theo số liệu sau

Đơn vị Triệu đồng

Chỉ tiêu	Đầu năm		Cuối kỳ	
	Số tiền	Tỷ trọng%	Số tiền	Tỷ trọng%
A. TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	1604	57,75	1604	55,40
1.Vốn bằng tiền	465	16,50	520	17,60
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn	280	10,14	310	10,83
3. Các khoản phải thu	208	7,53	152	5,29
4. Hàng tồn kho	621	22,50	602	20,99
5. TSLĐ khác	30	1,08	20	0,69

B. TSLĐ và đầu tư dài hạn	1165	42,25	1279	44,60
1. TSCĐ	890	32,26	980	34,19
2. Đầu tư tài chính dài hạn	200	7,25	234	8,15
3. Chi phí xây dựng cơ bản	60	2,18	50	1,74
4. Ký quỹ, ký cược dài hạn	15	0,56	15	0,52
Tổng cộng tài sản	2769	100	2883	100

12. Phân tích khái quát tình hình tài chính thông qua số liệu sau :

Đơn vị : Triệu đồng

Tài sản	Đầu năm	Cuối kỳ	Nguồn vốn	Đầu năm	Cuối kỳ
A.TSLĐ và ĐTNH	4000	4300	A.Nợ phải trả	3000	3300
I.Vốn bằng tiền	500	600	I. Nợ ngắn hạn	1000	800
II.Các khoản phải thu	1000	1200	II. Nợ dài hạn	2000	2500
III.Hàng tồn kho	2500	2500	B.Vô chủ sở hữu	7000	7700
B.TSCĐ và ĐTDH	6000	6700	I.Vốn - quỹ	7000	7700
I.TSCĐ	5000	6000	1.Vốn kinh doanh	5500	5500
II. ĐTDH	1000	700	2.Lãi chưa phân phối	1500	2200
Tổng tài sản	10000	11000	Tổng nguồn vốn	10000	11000

13. Hãy phân tích khả năng thanh toán

Đơn vị Triệu đồng

Số tiền phải thanh toán	Đầu năm	Cuối kỳ	Số tiền có thể dùng để thanh toán	Đầu năm	Cuối kỳ
1. Phải trả CNV	5	4	1.Vốn bằng tiền	465	520
2. Phải nộp ngân sách	15	10	2. Các khoản phải thu	208	152
3. Phải trả người bán	175	170			
4. Phải trả người mua	10	5			
5. Phải trả ngân hàng	200	172			
6. Phải trả khác	40	30			

Tổng cộng	445	391	Tổng cộng	673	672
-----------	-----	-----	-----------	-----	-----

Trong kỳ đó Vốn lưu động là 1604 triệu đồng và không thay đổi giữa đầu năm với cuối kỳ . Còn đầu tư tài chính ngắn hạn đầu năm 310 triệu , cuối kỳ 280 triệu đồng .

15. Bảng cân đối kế toán năm 2006 của một đơn vị Bưu điện như sau

Đơn vị : Triệu đồng

Tài sản	Đầu năm	Cuối kỳ	Nguồn vốn	Đầu năm	Cuối kỳ
C. TSLĐ và ĐTNH	4000	4300	C. Nợ phải trả	3000	3300
I.Vốn bằng tiền	500	600	I. Nợ ngắn hạn	1000	800
II.Các khoản phải thu	1000	1200	II. Nợ dài hạn	2000	2500
III.Hàng tồn kho	2500	2500	D. Vốn chủ sở hữu	7000	7700
D. TSCĐ và ĐTDH	6000	6700	I.Vốn - quỹ	7000	7700
I.TSCĐ	5000	6000	3. Vốn kinh doanh	5500	5500
II. ĐTDH	1000	700	4. Lãi chưa phân phối	1500	2200
Tổng tài sản	10000	11000	Tổng nguồn vốn	10000	11000

Yêu cầu : 1.Tính các chỉ tiêu : Tỷ suất tài trợ ; Tỷ suất thanh toán hiện hành ; Tỷ suất thanh toán vốn lưu động và tỷ suất thanh toán tức thời .

2. Cho nhận xét thông qua kết quả tính toán các chỉ tiêu đó .

16.Phân tích cơ cấu tài sản của một đơn vị Bưu điện theo số liệu sau

Đơn vị Triệu đồng

Chỉ tiêu	Đầu năm		Cuối kỳ	
	Số tiền	Tỷ trọng%	Số tiền	Tỷ trọng%
A. TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	1604	57,75	1604	55,40
1.Vốn bằng tiền	465	16,50	520	17,60
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn	280	10,14	310	10,83
3. Các khoản phải thu	208	7,53	152	5,29

4. Hàng tồn kho	621	22,50	602	20,99
5. TSLĐ khác	30	1,08	20	0,69
B. TSLĐ và đầu tư dài hạn	1165	42,25	1279	44,60
1. TSCĐ	890	32,26	980	34,19
2. Đầu tư tài chính dài hạn	200	7,25	234	8,15
3. Chi phí xây dựng cơ bản	60	2,18	50	1,74
4. Ký quỹ, ký cược dài hạn	15	0,56	15	0,52
Tổng cộng tài sản	2769	100	2883	100

PTE

CHƯƠNG 6

PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

6.1. HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH VÀ QUAN ĐIỂM PHÂN TÍCH

6.1.1 Khái niệm hiệu quả hoạt động kinh doanh

Hiệu quả hoạt động kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các yếu tố của quá trình kinh doanh của doanh nghiệp nhằm đạt kết quả cao nhất với chi phí là thấp nhất. Nó không chỉ là thước đo trình độ tổ chức quản lý kinh doanh mà còn là vấn đề sống còn của doanh nghiệp. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển của lịch sử và góc độ nghiên cứu từ nhiều lĩnh vực khoa học khác nhau, xuất hiện các khái niệm khác nhau về hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Nhà kinh tế học người Anh-Adam Smith cho rằng: “*Hiệu quả hoạt động kinh doanh là kết quả đạt được trong hoạt động kinh doanh, là doanh thu tiêu thụ hàng hoá*”. Ở đây hiệu quả được đồng nhất với chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh. Với cách tiếp cận này khó giải thích kết quả kinh doanh có thể tăng do tăng chi phí mở rộng sử dụng các nguồn sản xuất. Nếu cùng một kết quả có hai mức chi phí khác nhau thì theo quan điểm này chúng có cùng hiệu quả.

Quan điểm thứ hai cho rằng: “*Hiệu quả hoạt động kinh doanh là quan hệ tỷ lệ giữa phần tăng thêm của kết quả và phần tăng thêm của chi phí*”. Quan niệm này đã biểu hiện được quan hệ so sánh tương đối giữa kết quả đạt được và chi phí đã tiêu hao. Nhưng xét theo quan điểm triết học hiện đại thì sự vật và hiện tượng đều có mối quan hệ ràng buộc hữu cơ tác động qua lại lẫn nhau chứ không tồn tại một cách riêng lẻ. Hơn nữa kinh doanh là một quá trình trong đó các yếu tố tăng thêm có sự liên hệ mật thiết với các yếu tố sẵn có. Chúng trực tiếp hoặc gián tiếp tác động làm kết quả kinh doanh thay đổi. Theo quan điểm này hiệu quả hoạt động kinh doanh chỉ được xét tới phần kết quả bổ sung và chi phí bổ sung.

Quan điểm thứ ba nêu: “*Hiệu quả hoạt động kinh doanh được đo bằng hiệu số giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó*”. Ưu điểm của quan điểm này là phản ánh được mối quan hệ bản chất của hiệu quả hoạt động kinh doanh. Nó đã gắn được kết quả với toàn bộ chi phí, coi hiệu quả kinh doanh là sự phản ánh trình độ sử dụng các chi phí. Tuy nhiên, nó không đề cập đến trình độ sử dụng lao động xã hội cũng như sử dụng các nguồn lực để đạt được kết quả kinh tế cao. Nếu xem xét kết quả kinh doanh trên góc độ này thì nó cũng đồng nhất với phạm trù lợi nhuận do đó rất khó khăn trong công tác đánh giá và tổ chức quản lý các doanh nghiệp.

Quan niệm thứ tư đưa ra: “*Hiệu quả hoạt động kinh doanh là phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân tài, vật lực của doanh nghiệp nhằm đạt được kết quả của*

mục tiêu kinh doanh”. Đây là một khái niệm tổng quát và là một khái niệm đúng thể hiện được bản chất của hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Quan niệm thứ năm cho rằng hiệu quả hoạt động kinh doanh là “*một phạm trù kinh tế biểu hiện tập trung của sự phát triển kinh tế theo chiều sâu phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực và trình độ chi phí các nguồn lực đó trong quá trình tái sản xuất nhằm mục tiêu kinh doanh*”. Khái niệm này gắn quan điểm hiệu quả với cơ sở lý luận kinh tế hiện đại là nền kinh tế của mỗi quốc gia được phát triển đồng thời theo chiều rộng và chiều sâu. Phát triển kinh tế theo chiều rộng là huy động mọi nguồn lực vào sản xuất, tăng thêm vốn, bổ sung thêm lao động và kỹ thuật... Phát triển kinh tế theo chiều sâu là đẩy mạnh cách mạng khoa học kỹ thuật và công nghệ sản xuất, nâng cao cường độ sử dụng các nguồn lực, chú trọng chất lượng sản phẩm và dịch vụ, phát triển kinh tế theo chiều sâu là nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế.

Từ các khái niệm trên có thể khái quát quan niệm hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là *phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp nhằm đạt được kết quả của mục tiêu hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực kinh doanh*.

Như vậy, hiệu quả hoạt động kinh doanh phải là một đại lượng so sánh giữa đầu vào với đầu ra, giữa đầu ra với đầu vào, giữa chi phí kinh doanh bỏ ra với kết quả kinh doanh thu được...

6.1.2 Biểu hiện của hiệu quả hoạt động kinh doanh

Biểu hiện trước tiên, hiệu quả kinh doanh biểu hiện qua *hiệu suất hoạt động*. Hiệu suất hoạt động thể hiện cường độ hoạt động của đối tượng nghiên cứu, thể hiện tương quan giữa kết quả sản xuất đầu ra với lượng chi phí hay yếu tố đầu vào được sử dụng để sản xuất được đầu ra ấy. Thông qua hiệu suất hoạt động, các nhà quản lý biết được kết quả sản xuất mà doanh nghiệp đã làm được trong một khoảng thời gian nhất định hay kết quả sản xuất mà một đơn vị chi phí đầu vào hay một đơn vị yếu tố đầu vào mang lại. Hiệu suất hoạt động chính là cơ sở, là điều kiện tiền đề để bảo đảm cho hoạt động kinh doanh mang lại hiệu quả.

Biểu hiện tiếp theo của hiệu quả kinh doanh là *hiệu năng hoạt động*. Hiệu năng hoạt động là khả năng hoạt động mà doanh nghiệp có thể đạt được khi sử dụng các yếu tố đầu vào hay khi tiến hành từng hoạt động (mua, bán, thanh toán, ...). Hiệu năng hoạt động thường được thể hiện qua các chỉ tiêu phản ánh tốc độ quay vòng (số vòng quay) của các yếu tố đầu vào hay số vòng quay của từng hoạt động mà doanh nghiệp tiến hành. Doanh nghiệp chỉ có thể đạt được hiệu năng hoạt động khi và chỉ khi hiệu suất hoạt động cao. Cũng như hiệu suất hoạt động, hiệu năng hoạt động cũng là một trong những điều kiện cần thiết để bảo đảm cho hoạt động của doanh nghiệp có hiệu quả.

Biểu hiện cao nhất của hiệu quả kinh doanh là *hiệu quả hoạt động*. Hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp là kết quả đích thực - kết quả cuối cùng - của hoạt động kinh doanh mang lại và được đo bằng lượng lợi nhuận mang lại trên một đơn vị yếu tố đầu vào hay lượng lợi

nhuận mang lại trên một đơn vị chi phí đầu vào hoặc lượng lợi nhuận mang lại trên một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất. Ở góc độ này, hiệu quả hoạt động phản ánh khả năng sinh lợi của doanh nghiệp. Hiệu quả hoạt động là biểu hiện cao nhất của hiệu quả kinh doanh vì mục đích cuối cùng của kinh doanh là lợi nhuận. Việc tạo ra lượng lợi nhuận cao nhất trên một đơn vị chi phí hay một đơn vị yếu tố đầu vào hoặc trên một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất phản ánh tương quan so sánh giữa tổng lợi nhuận thu được với tổng chi phí bỏ ra hay với tổng yếu tố đầu vào sử dụng hoặc tổng kết quả sản xuất thu được lại. Hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp chỉ có thể có được khi doanh nghiệp có hiệu suất hoạt động và hiệu năng hoạt động cao. Tuy nhiên, cũng cần chú ý rằng: hiệu suất hoạt động và hiệu năng hoạt động chỉ là điều kiện cần thiết chứ chưa đủ để bảo đảm cho doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả.

6.1.3 Quan điểm phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

Hiệu quả hoạt động kinh doanh là thước đo chất lượng phản ánh trình độ tổ chức, quản lý kinh doanh. Trong điều kiện nền kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước, các doanh nghiệp muốn tồn tại trước hết đòi hỏi hoạt động kinh doanh phải có hiệu quả.

Hiệu quả hoạt động kinh doanh càng cao, càng có điều kiện mở mang và phát triển sản xuất đầu tư mua sắm tài sản cố định, nâng cao đời sống người lao động, thực hiện tốt nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước.

Hiệu quả hoạt động kinh doanh là phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có để đạt kết quả cao nhất trong hoạt động kinh doanh với chi phí ít nhất. Chính vì vậy phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh phải được xem xét một cách toàn diện cả về thời gian và không gian trong mối quan hệ với hiệu quả chung của toàn bộ nền kinh tế quốc dân (hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội)

Về thời gian, hiệu quả hoạt động kinh doanh đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ không được làm giảm sút hiệu quả các giai đoạn, các thời kỳ hoạt động kinh doanh tiếp theo, không vì lợi ích trước mắt mà quên đi lợi ích lâu dài.

Về không gian, hiệu quả hoạt động kinh doanh chỉ có thể coi là đạt được một cách toàn diện khi toàn bộ hoạt động của các bộ phận, các đơn vị mang lại hiệu quả và không ảnh hưởng đến hiệu quả chung.

Về định lượng, hiệu quả hoạt động kinh doanh phải được thể hiện ở mối tương quan giữa thu và chi theo hướng tăng thu giảm chi. Có nghĩa là tiết kiệm đến mức tối đa các chi phí kinh doanh (Lao động sống và lao động vật hoá) để tạo ra một đơn vị sản phẩm. Đồng thời với khả năng sẵn sàng có làm ra nhiều sản phẩm.

Về góc độ nền kinh tế quốc dân, hiệu quả hoạt động kinh doanh của các đơn vị, các bộ phận cũng như toàn bộ các doanh nghiệp đạt được phải gắn chặt với hiệu quả toàn xã hội. Đạt

được hiệu quả cao cho các đơn vị, bộ phận của doanh nghiệp chưa đủ, nó còn đòi hỏi phải mang lại hiệu quả cho toàn xã hội, cả kinh tế và xã hội.

6.1.4 Nội dung phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

Khi phân tích hiệu quả kinh doanh, các nhà phân tích có thể tiếp cận nhiều cách khác nhau. Bên cạnh việc đi sâu phân tích các hình thức biểu hiện của hiệu quả kinh doanh (hiệu suất hoạt động, hiệu năng hoạt động và hiệu quả hoạt động), các nhà phân tích còn chú trọng vào các nội dung chủ yếu sau

- Phân tích khái quát hiệu quả hoạt động kinh doanh

Phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh nhằm nêu lên những nhận xét, đánh giá sơ bộ, ban đầu về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Qua đó, giúp các nhà quản lý, các nhà đầu tư, các đối tác, ... có căn cứ để có thể đề ra các quyết định cần thiết về đầu tư, hợp tác, liên doanh, liên kết, mua bán, cho vay,...

- Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chỉ có thể đạt được khi tài sản của doanh nghiệp được sử dụng một cách có hiệu quả. Vì thế, phân tích hiệu quả sử dụng tài sản sẽ xác định được một đơn vị giá trị tài sản đem lại mấy đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất hay mấy đơn vị đầu ra phản ánh lợi nhuận. Đồng thời, cũng qua phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, các nhà quản lý biết được: Để có được một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất hay một đơn vị đầu ra phản ánh lợi nhuận, doanh nghiệp phải hao phí bao nhiêu đơn vị giá trị tài sản mà doanh nghiệp sử dụng vào kinh doanh.

- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu là bộ phận nguồn vốn quan trọng để hình thành nên tài sản của doanh nghiệp. Hoạt động kinh doanh - suy cho cùng - cũng là nhằm mục đích nâng cao hiệu quả sử dụng số vốn của các chủ sở hữu. Vì vậy, phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu sẽ cho các nhà quản lý biết được tình hình hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu theo thời gian, biết được sức sản xuất, sức sinh lợi và mức hao phí vốn chủ sở hữu để có được một đơn vị kết quả kinh doanh.

Ngoài các nội dung chủ yếu trên đây, tùy theo mục đích sử dụng thông tin; các nhà phân tích còn tiến hành phân tích các nội dung khác như: Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay, hiệu quả sử dụng chi phí, hiệu quả sử dụng lao động, hiệu quả hoạt động mua hàng, hiệu quả hoạt động bán hàng, hiệu quả hoạt động đầu tư, hiệu quả hoạt động thanh toán, ... Cũng tương tự như phân tích hiệu quả sử dụng tài sản hay hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, về thực chất, chính là phân tích các mặt biểu hiện của hiệu quả kinh doanh (hiệu suất hoạt động, hiệu năng hoạt động và hiệu quả hoạt động) trong từng nội dung phân tích cụ thể.

6.2. HỆ THỐNG CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Đánh giá, phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh là đòi hỏi bức thiết đối với các bộ phận cũng như doanh nghiệp nhằm khai thác tiềm năng, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Trên cơ sở phân tích, đánh giá, tăng cường tích lũy để đầu tư tái kinh doanh cả chiều sâu lẫn chiều rộng góp phần nâng cao hiệu quả kinh tế toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Để phân tích, đánh giá chính xác và có cơ sở khoa học, cần phải xây dựng hệ thống chỉ tiêu phù hợp bao gồm chỉ tiêu tổng hợp, chỉ tiêu chi tiết và vận dụng phương pháp thích hợp.

Hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp được hiểu là một đại lượng so sánh giữa chi phí bỏ ra và kết quả thu được. Theo nghĩa rộng hơn, nó là đại lượng so sánh giữa chi phí đầu vào và kết quả đầu ra.

Chi phí đầu vào bao gồm lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động và vốn kinh doanh (vốn cố định và vốn lưu động) còn kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như khối lượng sản phẩm (tính bằng hiện vật và giá trị) và lợi nhuận ròng.

Chỉ tiêu tổng hợp để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh các doanh nghiệp có thể được tính theo 2 cách.

- *Tính theo dạng hiệu số:* Với cách này hiệu quả hoạt động kinh doanh được tính bằng cách lấy kết quả đầu ra trừ đi toàn bộ chi phí đầu vào.

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \text{Kết quả đầu ra} - \text{Chi phí đầu vào}$$

Cách tính này đơn giản, thuận lợi, nhưng không phản ánh hết chất lượng kinh doanh cũng như tiềm năng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Ngoài ra nếu theo cách tính này không thể so sánh hiệu quả kinh doanh giữa các bộ phận, đơn vị trong doanh nghiệp, không thấy được tiết kiệm hay lãng phí lao động xã hội.

- *Cách tính theo dạng phân số:*

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Chi phí đầu vào}}$$

Cách tính này đã khắc phục được những tồn tại khi tính theo dạng hiệu số. Nó đã tạo điều kiện nghiên cứu hiệu quả hoạt động kinh doanh một cách toàn diện.

Hiệu quả hoạt động kinh doanh có mối quan hệ với tất cả các yếu tố của quá trình kinh doanh (lao động, tư liệu lao động và đối tượng lao động) vì vậy chỉ có thể đạt hiệu quả cao

khi sử dụng các yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh có hiệu quả. Chính vì vậy khi phân tích, đánh giá ngoài chỉ tiêu tổng hợp còn phải sử dụng hệ thống chỉ tiêu chi tiết. Các chỉ tiêu chi tiết bao gồm:

a) *Sức sản xuất các yếu tố cơ bản tức là một lao động (1 đồng chi phí tiền lương), 1 đồng nguyên giá bình quân TSCĐ, 1 đồng chi phí vật tư làm ra bao nhiêu doanh thu (sản lượng sản phẩm)*

$$\text{Sức sản xuất các yếu tố cơ bản} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Các yếu tố cơ bản}}$$

Sức sản xuất các yếu tố cơ bản tăng chứng tỏ hiệu quả hoạt động kinh doanh được nâng cao.

b) *Suất hao phí các yếu tố cơ bản.*

Để làm ra một đơn vị sản lượng sản phẩm cần bao nhiêu đơn vị các yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh. Chỉ tiêu này là nghịch đảo của sức sản xuất các yếu tố cơ bản. Suất hao phí các yếu tố cơ bản càng giảm thì hoạt động kinh doanh càng có hiệu quả.

$$\text{Suất hao phí các yếu tố cơ bản} = \frac{\text{Các yếu tố cơ bản}}{\text{Doanh thu}}$$

c) *Sức sản xuất các yếu tố cơ bản mới tăng thêm.*

Chỉ tiêu này cho biết 1 lao động (1 đồng chi phí tiền lương); 1 đồng nguyên giá TSCĐ; 1 đồng chi phí vật tư tăng thêm trong kỳ làm ra bao nhiêu sản lượng sản phẩm.

$$\text{Sức sản xuất các yếu tố cơ bản mới tăng thêm} = \frac{\text{Doanh thu tăng thêm}}{\text{Các yếu tố cơ bản mới tăng thêm}}$$

d) *Suất hao phí các yếu tố cơ bản mới tăng thêm.*

Chỉ tiêu này cho biết để có được 1 đơn vị sản lượng sản phẩm tăng thêm thì cần tăng thêm bao nhiêu lao động (chi phí tiền lương) nguyên giá bình quân TSCĐ, chi phí vật tư.

$$\text{Suất hao phí các yếu tố cơ bản mới tăng thêm} = \frac{\text{Các yếu tố cơ bản mới tăng thêm}}{\text{Doanh thu tăng thêm}}$$

e) *Sức sinh lợi các yếu tố cơ bản.*

Chỉ tiêu này phản ánh trong kỳ 1 lao động (1 đồng chi phí tiền lương); 1 đồng nguyên giá TSCĐ; 1 đồng chi phí vật tư làm ra bao nhiêu đồng lợi nhuận

$$\text{Sức sinh lợi các yếu tố cơ bản} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Các yếu tố cơ bản}}$$

g/ Sức sinh lợi của các yếu tố cơ bản mới tăng thêm

Chỉ tiêu này cho biết một đơn vị các yếu tố cơ bản tăng thêm mang lại bao nhiêu lợi nhuận.

$$\text{Sức sinh lợi các yếu tố cơ bản tăng thêm} = \frac{\text{Lợi nhuận tăng thêm}}{\text{Các yếu tố cơ bản tăng thêm}}$$

6.3 PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Phân tích khái quát hiệu quả hoạt động kinh doanh, nhằm biết được hiệu quả kinh doanh ở mức độ nào, xu hướng kinh doanh của doanh nghiệp và những nhân tố ảnh hưởng. Thông qua việc phân tích nhằm đưa ra các giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, tăng khả năng sinh lời phải đảm bảo hiệu quả kinh tế, xã hội như tôn trọng luật pháp, quyền lợi cho cán bộ, nhân viên, bảo vệ tài nguyên, môi trường...

Do vậy, trước hết phải xây dựng được hệ thống các chỉ tiêu đánh giá khái quát hiệu quả hoạt động kinh doanh phù hợp với đặc điểm của từng doanh nghiệp, sau đó phải biết vận dụng phương pháp phân tích thích hợp. Việc đánh giá phải được tiến hành trên cơ sở phân tích từng phần rồi tổng hợp lại. Đánh giá khái quát hiệu quả hoạt động kinh doanh thường bao gồm nhiều nội dung: Đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh chung; thông qua Báo cáo kết quả kinh doanh, thông qua các chỉ tiêu hiệu quả và mô hình tài chính.

6.3.1. Phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh

Để có những nhận định, đánh giá sơ bộ, ban đầu về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, các nhà quản lý cần có những thông tin khái quát phản ánh hiệu quả kinh doanh. Đây là những thông tin thể hiện rõ nét nhất, tập trung nhất hiệu quả kinh doanh của một doanh nghiệp mà các nhà quản lý có thể dễ dàng thu thập được. Về mặt lý luận cũng như thực tiễn, có khá nhiều chỉ tiêu được sử dụng để đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, kinh doanh là hoạt động kiếm lời, hoạt động sinh lợi nên các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động hay khả năng sinh lợi được sử dụng phổ biến. Vì thế, để phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp các nhà phân tích thường sử dụng các chỉ tiêu.

Sức sinh lợi của vốn góp chủ sở hữu

"Sức sinh lợi của vốn góp chủ sở hữu" (ROPIC - Return on paid in Capital) là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị vốn đầu tư (vốn góp) của chủ sở hữu đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Đây là chỉ tiêu được các nhà đầu tư quan tâm hàng đầu vì họ muốn biết số lợi nhuận mà họ thực sự thu được là bao nhiêu khi đầu tư góp vốn vào doanh nghiệp. Trị số của chỉ tiêu

này càng lớn, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng cao, càng hấp dẫn các nhà đầu tư và ngược lại, sức sinh lợi vốn đầu tư của chủ sở hữu càng nhỏ, hiệu quả kinh doanh càng thấp. Chỉ tiêu "Sức sinh lợi của vốn góp chủ sở hữu" được xác định theo công thức

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của vốn góp chủ sở hữu}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}} = \frac{\text{Vốn góp bình quân của CSH}}{\text{Vốn góp bình quân của CSH}}$$

Trong đó, số vốn góp bình quân của chủ sở hữu được xác định như sau

$$\frac{\text{Vốn góp bình quân của CSH}}{\text{Số vốn góp CSH có đầu kỳ} + \text{Số vốn góp CSH có cuối kỳ}} = \frac{\text{Số vốn góp CSH có đầu kỳ} + \text{Số vốn góp CSH có cuối kỳ}}{2}$$

Riêng đối với các doanh nghiệp cổ phần do trong số vốn góp của chủ sở hữu có một bộ phận cổ phần ưu đãi cổ tức (là số cổ phần có mức chi trả cổ tức cố định, không phụ thuộc vào kết quả kinh doanh) nên khi xác định chỉ tiêu "Sức sinh lợi của vốn góp chủ sở hữu" cần loại trừ số cổ phần ưu đãi cổ tức khỏi số vốn góp. Đồng thời, số cổ tức chi trả cho số cổ phần ưu đãi cũng được loại trừ khỏi bộ phận lợi nhuận sau thuế trước khi xác định chỉ tiêu này. Do vậy, chỉ tiêu này trong các công ty cổ phần được gọi là "Sức sinh lợi của vốn cổ phần thường (ROCE - Return on common equity) và được những người tham gia mua cổ phần của doanh nghiệp quan tâm hàng đầu vì nó cho họ biết sẽ thu được bao nhiêu lợi nhuận từ sự đầu tư này. Chỉ tiêu ROCE phản ánh một đơn vị vốn cổ phần thường mà các chủ sở hữu đầu tư đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế và được xác định theo công thức

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của vốn cổ phần thường}}{\text{Lợi nhuận sau thuế - Cổ tức chi trả cho cổ phiếu ưu đãi}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế - Cổ tức chi trả cho cổ phiếu ưu đãi}}{\text{Vốn cổ phần thường bình quân}}$$

$$\frac{\text{Vốn cổ phần thường BQ của CSH}}{\text{Số vốn CP thường của CSH đầu kỳ} + \text{Số vốn CP thường của CSH cuối kỳ}} = \frac{\text{Số vốn CP thường của CSH đầu kỳ} + \text{Số vốn CP thường của CSH cuối kỳ}}{2}$$

Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu: (ROE - Return on equity) là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị vốn chủ sở hữu đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế và được xác định theo công thức:

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của vốn}}{\text{Chủ sở hữu}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Trị số của chỉ tiêu "Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu" càng cao càng chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng có hiệu quả vốn chủ sở hữu và do vậy, càng hấp dẫn các nhà đầu tư. Hơn nữa, trị số này lớn còn cho thấy năng lực của bộ phận quản lý trong việc cân đối một cách hài hòa, hợp lý giữa vốn chủ sở hữu với nợ phải trả để vừa bảo đảm an ninh tài chính, vừa khai thác được lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp mình trong quá trình huy động vốn, mở rộng quy mô kinh doanh. Cùng với chỉ tiêu "Sức sinh lợi vốn góp của chủ sở hữu", chỉ tiêu "Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu" phản ánh khá rõ nét hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp vì suy cho cùng, kinh doanh là hoạt động kiếm lời; do vậy, mục đích cuối cùng của các nhà đầu tư là đem lại lợi nhuận cao nhất trên đồng vốn của mình.

Số vốn chủ sở hữu bình quân trong công thức xác định ROE được xác định như sau

$$\text{Vốn chủ sở hữu bình quân} = \frac{\text{Số vốn CSH có đầu kỳ} + \text{Số vốn CSH có cuối kỳ}}{2}$$

Vốn chủ sở hữu ở đây là toàn bộ số vốn chủ sở hữu mà doanh nghiệp hiện có (chỉ tiêu B "Vốn chủ sở hữu" - Owner's equity bên "Nguồn vốn" trên Bảng cân đối kế toán).

Sức sinh lợi của doanh thu:

"Sức sinh lợi của doanh thu" (ROS - Return on sales) còn được gọi dưới các tên khác nhau như "Sức sinh lợi của doanh thu thuần", "Hệ số doanh lợi - doanh thu", "Hệ số lãi ròng" hay "Tỷ suất lợi nhuận ròng" (nếu tính theo đơn vị %),... Chỉ tiêu này cho biết một đơn vị doanh thu thuần đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Trị số của chỉ tiêu này càng cao, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng cao và ngược lại, trị số của chỉ tiêu càng thấp, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng thấp.

Trong phân tích kinh doanh, chỉ tiêu ROS được sử dụng như một chỉ tiêu bổ sung để đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bên cạnh chỉ tiêu ROE. Chỉ tiêu ROS được xác định theo công thức:

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của doanh thu thuần}}{\text{Doanh thu thuần}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

"Doanh thu thuần" ở đây chính là doanh thu thuần hoạt động kinh doanh, bao gồm doanh thu thuần bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu thuần hoạt động tài chính. Trong

trường hợp doanh thu thuần hoạt động tài chính không đáng kể, có thể sử dụng doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ để tính toán. Vì thế, trong phân tích tài chính, khi sử dụng thuật ngữ "Doanh thu thuần", cần hiểu đó chính là doanh thu thuần hoạt động kinh doanh.

Sức sinh lợi của chi phí hoạt động

"Sức sinh lợi của chi phí hoạt động" (ROOE - Return on operating expenses) là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị chi phí hoạt động phát sinh trong kỳ đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Trị số của ROOE càng lớn, hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại.

Cũng như chỉ tiêu ROS, chỉ tiêu ROOE cũng được sử dụng bổ sung để đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và được xác định theo công thức

$$\begin{array}{lcl} \text{Sức sinh lợi} & & \text{Lợi nhuận sau thuế} \\ \text{của chi phí} & = & \text{-----} \\ \text{hoạt động} & & \text{Chi phí hoạt động} \end{array}$$

Trong đó, chi phí hoạt động là toàn bộ chi phí mà doanh nghiệp tiêu hao có liên quan đến kết quả hoạt động trong kỳ, bao gồm giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp, chi phí hoạt động tài chính và chi phí khác.

Lãi cơ bản trên cổ phiếu:

"Lãi cơ bản trên cổ phiếu" (EPS - Earnings per share) hay "Lãi cơ bản trên 1 cổ phiếu thường" hoặc "Lợi nhuận bình quân 1 cổ phiếu thường đang lưu hành", ... là chỉ tiêu phản ánh mức lợi nhuận mà một cổ phiếu thường có được trong kỳ. Chỉ tiêu này được sử dụng trong các công ty cổ phần và được xác định như sau

$$\begin{array}{lcl} \text{Lãi cơ bản} & & \text{Lợi nhuận sau thuế} + \text{Cổ tức chi trả cho cổ phiếu ưu đãi} \\ \text{trên} & = & \text{-----} \\ \text{cổ phiếu} & & \text{Số lượng cổ phiếu thường bình quân đang lưu hành} \end{array}$$

Ngoài 5 chỉ tiêu chính trên, để đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, các nhà phân tích còn có thể sử dụng một số chỉ tiêu khác như: Sức sinh lợi của tài sản, sức sinh lợi của doanh thu thuần tính theo lợi nhuận trước thuế, sức sinh lời kinh tế của tài sản, ... Tuy nhiên, chúng tôi cho rằng: các chỉ tiêu này không thể sử dụng để đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được; bởi vì, như trên đã phân tích, kinh doanh là hoạt động kiếm lời nên chỉ những chỉ tiêu nào vừa đơn giản, vừa dễ hiểu lại phản ánh được số lợi nhuận sau thuế - lợi nhuận đích thực - mà các nhà đầu tư, các chủ sở

hữu thu được trên một đồng vốn bỏ ra mới có thể dùng để đánh giá khái quát được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Để đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, các nhà phân tích sử dụng phương pháp so sánh: so sánh trị số các chỉ tiêu ROE, ROS, ROOE giữa kỳ phân tích với kỳ gốc (so sánh năm nay với năm trước, so sánh thực hiện với kế hoạch) hay so sánh với trị số bình quân ngành, bình quân khu vực hay so sánh với doanh nghiệp khác có cùng điều kiện. Căn cứ vào kết quả so sánh và ý nghĩa của các chỉ tiêu để đánh giá. Khi phân tích, có thể lập bảng theo mẫu sau:

Bảng 6.1 Bảng phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	Năm nay so với năm trước	
			±	%
1. Sức sinh lợi của vốn góp chủ sở hữu hay "Sức sinh lợi của vốn cổ phần thường" (lần)				
2. Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu (lần)				
3. Sức sinh lợi của doanh thu thuần (lần)				
4. Sức sinh lợi của chi phí hoạt động (lần)				
5. Lãi cơ bản trên cổ phiếu thường (đồng)				

6.3.2. Phân tích khái quát hiệu quả hoạt động kinh doanh thông qua Báo cáo kết quả kinh doanh

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh tình hình doanh thu, chi phí và kết quả của các hoạt động kinh doanh sau một kỳ hoạt động.

Thông qua các chỉ tiêu trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể phân tích, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, tăng, giảm giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính, chi phí khác, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu tài chính, thu nhập khác và kết quả kinh doanh sau một kỳ hoạt động, đánh giá xu hướng phát triển của doanh nghiệp qua các kỳ khác nhau.

Khi phân tích Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, cần phân tích *sự biến động của từng chỉ tiêu trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*. Việc phân tích bằng cách so sánh trị số của từng chỉ tiêu giữa kỳ này với kỳ trước hoặc thực hiện với kế hoạch cả về số tuyệt đối và tương đối. Khi đó cho biết được sự tác động của các chỉ tiêu và nguyên nhân ảnh hưởng đến lợi nhuận phân tích về mặt định lượng. Đồng thời so sánh tốc độ tăng, giảm của các chỉ tiêu trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh để biết được mức tiết kiệm của các khoản chi phí, sự tăng của các khoản doanh thu, nhằm khai thác các điểm mạnh, khắc phục các điểm

yếu trong hoạt động kinh doanh. Mặt khác việc phân tích còn xác định các nhân tố định tính để thấy sự ảnh hưởng của các nguyên nhân khách và chủ quan tới kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

6.4. PHÂN TÍCH HIỆU SUẤT HOẠT ĐỘNG

Để phân tích hiệu suất hoạt động, các nhà phân tích phải dựa vào các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất hoạt động như: Sức sản xuất của yếu tố đầu vào (hay hiệu suất sử dụng các yếu tố đầu vào), sức sản xuất của chi phí đầu vào (hay hiệu suất sử dụng chi phí đầu vào). Hiệu suất sử dụng chi phí hay hiệu suất sử dụng yếu tố đầu vào càng lớn, doanh nghiệp càng có điều kiện để nângcao hiệu quả hoạt động, góp phần tăng hiệu quả kinh doanh và ngược lại.

$$\begin{array}{lcl} \text{Hiệu suất sử dụng} & & \text{Đầu ra phản ánh kết quả sản xuất} \\ \text{Các yếu tố đầu vào} & = & \text{-----} \\ \text{Hay chi phí đầu vào} & & \text{Yếu tố đầu vào hay chi phí đầu vào} \end{array}$$

Tuỳ theo mục đích phân tích, tử số và mẫu số trong công thức trên được sử dụng các chỉ tiêu khác nhau. Đối với tử số, kết quả sản xuất ở đầu ra có thể sử dụng một trong các chỉ tiêu như: Tổng giá trị sản xuất, doanh thu thuần bán hàng, doanh thu thuần hoạt động kinh doanh, tổng số luân chuyển thuần, trong đó, chỉ tiêu sử dụng phổ biến khi xác định hiệu suất hoạt động là "Tổng giá trị sản xuất". Đối với mẫu số, khi xác định hiệu suất hoạt động, bộ phận chi phí được tổng hợp toàn bộ số phát sinh trong kỳ như: Tổng chi phí sản xuất - kinh doanh, tổng chi phí nhân công, tổng chi phí khấu hao, tổng chi phí nguyên - vật liệu, trong đó, chỉ tiêu "Tổng chi phí sản xuất - kinh doanh" được sử dụng phổ biến. Khác với chi phí được xác định theo tổng số, bộ phận yếu tố đầu vào ở mẫu số dùng để xác định hiệu suất sử dụng phải là số bình quân; bởi vì, bộ phận yếu tố đầu vào trong kỳ thường xuyên biến động, thay đổi nên không thể sử dụng giá trị tại bất kỳ một thời điểm nào trong kỳ để đại diện. Giá trị bình quân của từng yếu tố đầu vào được xác định như sau:

$$\begin{array}{lcl} \text{Giá trị} & & \text{Giá trị từng bộ phận có đầu kỳ} + \text{Giá trị từng bộ phận có cuối kỳ} \\ \text{bình quân} & = & \text{-----} \\ \text{của từng bộ phận} & & 2 \end{array}$$

Các chỉ tiêu phản ánh yếu tố ộạo vào thường sử dụng để xác định hiệu suất hoạt động như: số lượng lao động bình quân; số lượng máy móc, thiết bị bình quân; giá trị còn lại bình quân của tài sản cố định; vốn chủ sở hữu bình quân; vốn vay bình quân; trong đó, giá trị còn lại bình quân của tài sản cố định và số lượng lao động bình quân được sử dụng phổ biến.

Trên cơ sở xác định các chỉ tiêu ở tử số và mẫu số của công thức trên, các nhà phân tích sẽ tính ra trị số cụ thể của từng chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng từng yếu tố đầu vào hay từng loại chi phí đầu vào tương ứng. Tùy thuộc vào cách tính, tên gọi của các chỉ tiêu cũng khác nhau. Nhìn chung, tên gọi của các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất hoạt động thường bắt đầu bằng "Hiệu suất sử dụng..." hoặc "Sức sản xuất của...". Chẳng hạn, "Hiệu suất sử dụng giá trị còn lại của tài sản cố định theo giá trị sản xuất", "Hiệu suất sử dụng giá trị còn lại của tài sản cố định theo doanh thu thuần kinh doanh", "Hiệu suất sử dụng giá trị còn lại của tài sản cố định theo tổng số luân chuyển thuần", ... hoặc gọi theo cách khác, các chỉ tiêu trên lần lượt có tên là "Sức sản xuất của giá trị còn lại tài sản cố định theo giá trị sản xuất", "Sức sản xuất của giá trị còn lại tài sản cố định theo doanh thu thuần kinh doanh", "Sức sản xuất của giá trị còn lại tài sản cố định theo tổng số luân chuyển thuần"...

Do nguyên giá tài sản cố định không phản ánh đúng tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định (mới, cũ) nên việc xác định hiệu suất sử dụng tài sản cố định thường được xác định theo giá trị còn lại. Theo đó, khi phân tích hiệu suất sử dụng tài sản cố định, các nhà phân tích sử dụng các chỉ tiêu sau:

$$\frac{\text{Hiệu suất sử dụng các giá trị còn lại của TSCĐ theo giá trị sản xuất}}{\text{Giá trị còn lại bình quân của TSCĐ}} = \frac{\text{Tổng giá trị sản xuất}}{\text{Giá trị còn lại bình quân của TSCĐ}}$$

Hiệu suất sử dụng giá trị còn lại của tài sản cố định theo giá trị sản xuất cho biết: 1 đơn vị giá trị còn lại bình quân của tài sản cố định tham gia vào hoạt động trong kỳ đem lại mấy đơn vị giá trị sản xuất. Hiệu suất sử dụng giá trị còn lại của tài sản cố định theo giá trị sản xuất của tài sản cố định càng lớn, hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng cao, doanh nghiệp càng có điều kiện để nâng cao hiệu quả kinh doanh và ngược lại.

$$\frac{\text{Hiệu suất sử dụng giá trị còn lại của TSCĐ theo doanh thu kinh doanh}}{\text{Giá trị còn lại bình quân của TSCĐ}} = \frac{\text{Doanh thu thuần kinh doanh}}{\text{Giá trị còn lại bình quân của TSCĐ}}$$

Hiệu suất sử dụng giá trị còn lại của tài sản cố định theo doanh thu thuần kinh doanh phản ánh một đơn vị giá trị còn lại bình quân của tài sản cố định tham gia vào kinh doanh đem lại mấy đơn vị doanh thu thuần kinh doanh. Cũng như các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất

sử dụng tài sản cố định khác, trị số của chỉ tiêu này càng lớn, hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng cao, doanh nghiệp càng có điều kiện để nâng cao hiệu quả kinh doanh và ngược lại.

$$\frac{\text{Hiệu suất sử dụng giá trị còn lại của TSCĐ theo tổng số luân chuyển thuần}}{\text{Tổng số luân chuyển thuần}} = \frac{\text{Giá trị còn lại bình quân của TSCĐ}}{\text{Giá trị còn lại bình quân của TSCĐ}}$$

"Tổng số luân chuyển thuần" hay "Tổng số thu nhập thuần" là chỉ tiêu phản ánh toàn bộ khối lượng công việc mà doanh nghiệp thực hiện được trong kỳ, bao gồm: Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu thuần hoạt động đầu tư tài chính và lãi hoặc lỗ thuần khác.

Ngoài việc xác định hiệu suất sử dụng tài sản cố định theo giá trị còn lại, trong một số trường hợp cần thiết, các nhà phân tích còn sử dụng các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng tài sản cố định theo số lượng máy móc, thiết bị sử dụng trong kỳ hoặc hiệu suất sử dụng nguyên giá tài sản cố định. Việc xác định hiệu suất sử dụng tài sản cố định theo hiện vật (số lượng máy móc, thiết bị sử dụng) sẽ cho biết một đơn vị máy móc, thiết bị sử dụng vào hoạt động đem lại mấy đơn vị giá trị sản xuất, doanh thu thuần hay tổng số luân chuyển thuần, ... Tuy vậy, xác định hiệu suất sử dụng tài sản cố định theo hiện vật gặp nhiều khó khăn trong qui đổi đơn vị tính nên phần nào hạn chế đến tính chính xác của chỉ tiêu nghiên cứu nên ít được sử dụng. Tương tự, do nguyên giá tài sản cố định phản ánh giá trị ban đầu (giá nguyên thủy) của tài sản cố định nên không thể hiện chính xác tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định nên xác định hiệu suất sử dụng theo nguyên giá ít được sử dụng khi phân tích.

Đối với hiệu suất sử dụng lao động, khi phân tích, có thể sử dụng các chỉ tiêu như "Hiệu suất sử dụng số lượng lao động theo giá trị sản xuất", "Hiệu suất sử dụng số lượng lao động theo doanh thu thuần kinh doanh", "Hiệu suất sử dụng số lượng lao động theo tổng số luân chuyển thuần", "Hiệu suất sử dụng ngày công lao động, theo giá trị sản xuất", "Hiệu suất sử dụng ngày công lao động theo doanh thu thuần kinh doanh", "Hiệu suất sử dụng ngày công lao động; theo tổng số luân chuyển thuần",...

Hiệu suất sử dụng lao động về mặt số lượng hay thời gian (ngày công) cho biết: 1 lao động bình quân tham gia vào kinh doanh hay một ngày công lao động đem lại mấy đơn vị giá trị sản xuất, doanh thu thuần kinh doanh, tổng số luân chuyển thuần. Trị số của các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng lao động càng lớn, hiệu quả sử dụng lao động càng cao, doanh nghiệp càng có điều kiện để nâng cao hiệu quả kinh doanh và ngược lại. Các chỉ tiêu này được xác định như sau

$$\frac{\text{Hiệu suất sử dụng số lượng lao động theo giá trị sản xuất}}{\text{Số lượng lao động sử dụng bình quân}} = \frac{\text{Tổng giá trị sản xuất}}{\text{Số lượng lao động sử dụng bình quân}}$$

$$\frac{\text{Hiệu suất sử dụng số lượng lao động theo doanh thu thuần kinh doanh}}{\text{Số lượng lao động sử dụng bình quân}} = \frac{\text{Doanh thu thuần kinh doanh}}{\text{Số lượng lao động sử dụng bình quân}}$$

$$\frac{\text{Hiệu suất sử dụng số lượng lao động theo tổng số luân chuyển thuần}}{\text{Số lượng lao động sử dụng bình quân}} = \frac{\text{Tổng số luân chuyển thuần}}{\text{Số lượng lao động sử dụng bình quân}}$$

$$\frac{\text{Hiệu suất sử dụng ngày công lao động theo giá trị sản xuất}}{\text{Tổng số ngày công lao động sử dụng trong kỳ}} = \frac{\text{Tổng giá trị sản xuất}}{\text{Tổng số ngày công lao động sử dụng trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Hiệu suất sử dụng ngày công lao động theo doanh thu thuần kinh doanh}}{\text{Tổng số ngày công lao động sử dụng trong kỳ}} = \frac{\text{Doanh thu thuần kinh doanh}}{\text{Tổng số ngày công lao động sử dụng trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Hiệu suất sử dụng số lượng lao động theo tổng số luân chuyển thuần}}{\text{Tổng số ngày công lao động sử dụng trong kỳ}} = \frac{\text{Tổng số luân chuyển thuần}}{\text{Tổng số ngày công lao động sử dụng trong kỳ}}$$

Tương tự, các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu, vốn vay, hiệu suất sử dụng chi phí,... cũng được xác định giống như các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng tài sản cố định và hiệu suất sử dụng lao động.

Dưới một góc độ khác, hiệu suất hoạt động còn có thể xác định bằng lượng chi phí hao phí hay lượng yếu tố đầu vào mà doanh nghiệp bỏ ra để có một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất. Hiệu suất hoạt động xác định theo cách này còn được gọi là suất hao phí hay mức hao phí của chi phí đầu vào hay yếu tố đầu vào tính trên kết quả sản xuất. Suất hao phí

tính trên kết quả sản xuất càng lớn, hiệu suất hoạt động càng thấp, kéo theo hiệu quả hoạt động càng giảm và ngược lại, suất hao phí tính trên kết quả sản xuất càng bé, hiệu quả hoạt động càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng tăng. Chẳng hạn, đối với tài sản cố định, các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng theo mức hao phí được xác định như sau:

$$\frac{\text{Mức hao phí giá trị còn lại của TSCĐ so với tổng giá trị sản xuất}}{\text{Giá trị còn lại của tài sản cố định}} = \frac{\text{Giá trị còn lại của tài sản cố định}}{\text{Tổng giá trị sản xuất}}$$

Chỉ tiêu này cho biết: Để có 1 đơn vị giá trị sản xuất, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị giá trị còn lại. Mức hao phí càng lớn, hiệu suất sử dụng tài sản cố định theo giá trị còn lại càng thấp, hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng giảm, doanh nghiệp càng ít có điều kiện để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Ngược lại, mức hao phí càng giảm, hiệu suất sử dụng tài sản cố định theo giá trị còn lại càng cao, hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng lớn, doanh nghiệp càng có điều kiện để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

$$\frac{\text{Mức hao phí giá trị còn lại của TSCĐ so với tổng số doanh thu thuần kinh doanh}}{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ}} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ}}{\text{Tổng số doanh thu thuần kinh doanh}}$$

Chỉ tiêu này cho biết: Để có 1 đơn vị doanh thu thuần kinh doanh, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị giá trị còn lại. Mức hao phí càng lớn, hiệu suất sử dụng tài sản cố định theo giá trị còn lại càng thấp, hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng giảm, doanh nghiệp càng ít có điều kiện để nâng cao hiệu quả kinh doanh và ngược lại.

$$\frac{\text{Mức hao phí giá trị còn lại của TSCĐ so với tổng số luân chuyển thuần}}{\text{Giá trị còn lại của tài sản cố định}} = \frac{\text{Giá trị còn lại của tài sản cố định}}{\text{Tổng số luân chuyển thuần}}$$

Mức hao phí giá trị còn lại của tài sản cố định so với tổng số luân chuyển thuần cho biết: Để có 1 đơn vị tổng số luân chuyển thuần, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị giá trị còn lại. Mức hao phí càng giảm, hiệu suất sử dụng tài sản cố định theo giá trị còn lại càng cao, hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng lớn, doanh nghiệp càng có điều kiện để nâng cao

hiệu quả kinh doanh và ngược lại.

Cũng tương tự các nội dung phân tích khác, qui trình phân tích hiệu suất hoạt động của doanh nghiệp cũng bao gồm 3 bước sau:

- Đánh giá chung hiệu suất hoạt động:
- Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của hiệu suất hoạt động
- Tổng hợp nhân tố ảnh hưởng; rút ra nhận xét, kết luận, kiến nghị

Trên cơ sở kết quả phân tích ở trên, các nhà phân tích tiến hành tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố ảnh hưởng. Từ đó, rút ra các nhận xét, kiến nghị và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu suất hoạt động của doanh nghiệp.

Do mỗi đối tượng có khá nhiều chỉ tiêu phản ánh hiệu suất nên khi phân tích, chỉ cần xác định một số chỉ tiêu chính, phản ánh rõ nét hiệu suất sử dụng của đối tượng đó để nghiên cứu. Chẳng hạn, với tài sản cố định, chỉ cần xác định các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng giá trị còn lại của tài sản cố định theo tổng giá trị sản xuất (kể cả mức hao phí). Trường hợp không có đủ dữ liệu để xác định hiệu suất sử dụng giá trị còn lại của tài sản cố định theo giá trị sản xuất thì mới sử dụng các chỉ tiêu liên quan khác. Khi phân tích, cần lập bảng phân tích theo mẫu sau:

Bảng 6.2 Bảng phân tích hiệu suất sử dụng tài sản cố định

Chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	Năm nay so với năm trước	
			±	%
1. Hiệu suất sử dụng giá trị còn lại của tài sản cố định theo giá trị sản xuất (lần)				
2. Hiệu suất sử dụng giá trị còn lại của tài sản cố định theo doanh thu thuần kinh doanh (lần)				
3. Hiệu suất sử dụng giá trị còn lại của tài sản cố định theo tổng số luân chuyển thuần (lần)				
4. Mức hao phí giá trị còn lại của tài sản cố định so với giá trị sản xuất (lần)				
5. Mức hao phí giá trị còn lại của tài sản cố định so với doanh thu thuần kinh doanh (lần)				
6. Mức hao phí giá trị còn lại của tài sản cố định so với tổng số luân chuyển thuần (lần)				

6.5 PHÂN TÍCH HIỆU NĂNG HOẠT ĐỘNG

Hiệu năng hoạt động của doanh nghiệp được thể hiện qua các chỉ tiêu phản ánh tốc độ quay vòng (số vòng quay) của các yếu tố đầu vào hay của từng hoạt động. Do vậy, để phân

tích hiệu năng hoạt động, các nhà phân tích cần tính ra các chỉ tiêu phản ánh số vòng quay của từng đối tượng (từng bộ phận yếu tố đầu vào, từng hoạt động tiến hành,...). Từ đó, sử dụng phương pháp so sánh và căn cứ vào ý nghĩa của từng chỉ tiêu để đánh giá hiệu; năng hoạt động của doanh nghiệp.

Công thức chung để xác định tốc độ quay vòng (số vòng quay hay hệ số quay vòng) của các yếu tố, các bộ phận đầu vào hay các hoạt động như sau:

$$\begin{array}{ccc} \text{Số vòng quay} & & \text{Doanh thu thuần trong kỳ} \\ \text{của từng} & = & \text{-----} \\ \text{đối tượng} & & \text{Giá trị từng đối tượng bình quân trong kỳ} \end{array}$$

Chỉ tiêu "Doanh thu thuần trong kỳ" ở tử số trong công thức trên có thể sử dụng một trong 3 chỉ tiêu: Doanh thu thuần kinh doanh, doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ hay tổng số thu nhập thuần (tổng số luân chuyển thuần). Tùy thuộc vào quan hệ của đối tượng cần xác định hiệu năng hoạt động mà sử dụng chỉ tiêu doanh thu thuần thích ứng. Tuy nhiên, do bộ phận lãi hoặc lỗ thuần khác thường không đáng kể và nằm ngoài dự kiến nên theo nguyên tắc trọng yếu, chỉ tiêu "Tổng số thu nhập thuần" ít được sử dụng mà chỉ tiêu "Doanh thu thuần kinh doanh" được sử dụng phổ biến hơn khi xác định hiệu năng hoạt động của từng đối tượng theo số vòng quay. Trong trường hợp doanh thu thuần hoạt động tài chính không đáng kể, có thể sử dụng chỉ tiêu "Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ" để thay thế.

Hiệu năng hoạt động thường được xác định cho từng bộ phận phản ánh đầu vào (tài sản, tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn, hàng tồn kho, vốn chủ sở hữu, ...) hay xác định cho từng hoạt động (hoạt động thu hồi nợ phải thu, hoạt động thanh toán nợ phải trả, ...). Trên cơ sở công thức chung nêu trên, gắn với đặc điểm của từng đối tượng, các nhà phân tích sẽ xác định từng bộ phận của công thức phù hợp.

Hiệu năng hoạt động của doanh nghiệp còn thể hiện qua thời gian 1 vòng quay của từng đối tượng. Thời gian 1 vòng quay càng ngắn, hiệu năng hoạt động càng cao và ngược lại. Thời gian 1 vòng quay của từng đối tượng được xác định theo công thức:

$$\begin{array}{ccc} \text{Thời gian} & & \text{Thời gian của kỳ nghiên cứu} \\ \text{1 vòng quay} & = & \text{-----} \\ \text{của từng đối tượng} & & \text{Số vòng quay của từng đối tượng} \end{array}$$

Để đơn giản trong tính toán, thời gian của kỳ nghiên cứu được tính tròn theo ngày của kỳ phân tích. Thời gian theo tháng tính tròn 30 ngày, thời gian theo quý tính tròn 90 ngày, còn thời gian theo năm tính tròn 360 ngày. Việc tính tròn thời gian kỳ nghiên cứu vừa thuận lợi cho việc tính toán, vừa không ảnh hưởng đến kết quả phân tích.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu năng hoạt động của từng đối tượng được xác định như sau

- *Hiệu năng hoạt động của tổng tài sản:*

$$\begin{array}{lcl} \text{Số vòng quay} & & \text{Tổng số doanh thu thuần trong kỳ} \\ \text{của} & = & \text{-----} \\ \text{tổng tài sản} & & \text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ} \end{array}$$

$$\begin{array}{lcl} \text{Thời gian} & & \text{Thời gian kỳ nghiên cứu} \\ \text{1 vòng quay của} & = & \text{-----} \\ \text{Tổng tài sản} & & \text{Số vòng quay của tổng tài sản trong kỳ} \end{array}$$

- *Hiệu năng hoạt động của tài sản dài hạn:*

$$\begin{array}{lcl} \text{Số vòng quay} & & \text{Tổng số doanh thu thuần trong kỳ} \\ \text{của} & = & \text{-----} \\ \text{tài sản dài hạn} & & \text{Tổng tài sản dài hạn bình quân trong kỳ} \end{array}$$

$$\begin{array}{lcl} \text{Thời gian} & & \text{Thời gian kỳ nghiên cứu} \\ \text{1 vòng quay của} & = & \text{-----} \\ \text{tài sản dài hạn} & & \text{Số vòng quay của tài sản dài hạn trong kỳ} \end{array}$$

- *Hiệu năng hoạt động của tài sản ngắn hạn:*

$$\begin{array}{lcl} \text{Số vòng quay} & & \text{Tổng số doanh thu thuần trong kỳ} \\ \text{của} & = & \text{-----} \\ \text{tài sản ngắn hạn} & & \text{Tổng tài sản ngắn hạn bình quân trong kỳ} \end{array}$$

$$\begin{array}{lcl} \text{Thời gian} & & \text{Thời gian kỳ nghiên cứu} \\ \text{1 vòng quay của} & = & \text{-----} \\ \text{tài sản ngắn hạn} & & \text{Số vòng quay của tài sản ngắn hạn trong kỳ} \end{array}$$

- *Hiệu năng hoạt động của vốn chủ sở hữu:*

$$\begin{aligned} \text{Số vòng quay của Vốn CSH} &= \frac{\text{Tổng số doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Vốn CSH bình quân trong kỳ}} \\ \text{Thời gian 1 vòng quay của Vốn CSH} &= \frac{\text{Thời gian kỳ nghiên cứu}}{\text{Số vòng quay của vốn CSH trong kỳ}} \end{aligned}$$

- *Hiệu năng hoạt động của hàng tồn kho:*

$$\begin{aligned} \text{Số vòng quay của toàn bộ hàng tồn kho} &= \frac{\text{Tổng số giá vốn hàng tiêu thụ trong kỳ}}{\text{Giá vốn hàng tồn kho bình quân trong kỳ}} \\ \text{Thời gian 1 vòng quay của Hàng tồn kho} &= \frac{\text{Thời gian kỳ nghiên cứu}}{\text{Số vòng quay của hàng tồn kho trong kỳ}} \end{aligned}$$

- *Hiệu năng hoạt động của sản phẩm, hàng hóa tồn kho*

$$\begin{aligned} \text{Số vòng quay của sản phẩm, hàng hóa} &= \frac{\text{Tổng giá vốn của sản phẩm, hàng hóa tiêu thụ trong kỳ}}{\text{Giá vốn sản phẩm, hàng hóa tồn kho bình quân trong kỳ}} \\ \text{Thời gian 1 vòng quay của sản phẩm, hàng hóa} &= \frac{\text{Thời gian kỳ nghiên cứu}}{\text{Số vòng quay của sản phẩm, hàng hóa trong kỳ}} \end{aligned}$$

- *Hiệu năng hoạt động của sản phẩm, dịch vụ dở dang:*

$$\text{Số vòng quay} = \frac{\text{Tổng giá thành sản xuất của sản phẩm dịch vụ hoàn thành trong kỳ}}{\text{Giá thành sản phẩm, dịch vụ dở dang bình quân trong kỳ}}$$

của sản phẩm, = -----
 dịch vụ dở dang Giá sản phẩm, dịch vụ dở dang bình quân trong kỳ

Thời gian **Thời gian kỳ nghiên cứu**
 1 vòng quay của = -----
 sản phẩm dịch vụ dở dang Số vòng quay của sản phẩm, dịch vụ dở dang trong kỳ

- *Hiệu năng hoạt động của vật tư dự trữ cho sản xuất:*

Số vòng quay Tổng giá thành sản xuất của sản phẩm dịch vụ hoàn thành trong kỳ
 của vật tư, = -----
 dự trữ sản xuất Giá vốn vật tư tồn kho bình quân trong kỳ

Thời gian **Thời gian kỳ nghiên cứu**
 1 vòng quay = -----
 vật tư dự trữ sản xuất Số vòng quay của vật tư dự trữ sản xuất trong kỳ

Khi xác định hiệu năng hoạt động của hàng tồn kho cũng như từng bộ phận của hàng tồn kho (sản phẩm, hàng hóa tồn kho; vật tư dự trữ sản xuất; sản phẩm, dịch vụ dở dang), từ số của công thức xác định số vòng quay không sử dụng doanh thu thuần mà thay vào đó là giá vốn của hàng tồn kho cũng như giá vốn của từng bộ phận tương ứng. Điều này hoàn toàn phù hợp với đặc điểm của hàng tồn kho và cũng hết sức thuận lợi cho việc tính toán khi từ số và mẫu số cùng liên quan đến một chỉ tiêu phải có cùng một đơn vị tính toán.

Ngoài các chỉ tiêu phản ánh hiệu năng hoạt động của các yếu tố đầu vào hay từng bộ phận của yếu tố đầu vào hay chi phí, hiệu năng hoạt động của doanh nghiệp còn thể hiện qua tốc độ thanh toán tiền hàng, tốc độ thu hồi tiền hàng bán ra.

Trình tự và phương pháp phân tích hiệu năng hoạt động của doanh nghiệp như sau:

- *Đánh giá chung hiệu năng hoạt động*

Để đánh giá chung (đánh giá khái quát) hiệu năng hoạt động, các nhà phân tích tiến hành tính ra các chỉ tiêu phản ánh hiệu năng hoạt động của từng đối tượng rồi sử dụng phương pháp so sánh: so sánh giữa năm nay với năm trước, kỳ này với kỳ trước, thực hiện với kế hoạch,... Căn cứ vào kết quả so sánh và ý nghĩa của từng chỉ tiêu để nêu lên nhận xét, đánh giá khái quát hiệu năng hoạt động giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc.

- *Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của hiệu năng hoạt động*

Căn cứ vào mối quan hệ giữa chỉ tiêu phản ánh hiệu năng hoạt động, các nhà phân tích xác định nhân tố ảnh hưởng rồi tiến hành phân tích nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của hiệu năng hoạt động bằng phương pháp thích hợp (phương pháp số chênh lệch, phương pháp thay thế liên hoàn,...).

Hiệu năng hoạt động được biểu hiện qua số vòng quay và thời gian 1 vòng quay nên các nhà phân tích có thể dựa vào công thức xác định số vòng quay hoặc thời gian 1 vòng quay để phân tích nhân tố ảnh hưởng. Thông thường, đối với hiệu năng hoạt động của tổng tài sản hay của tài sản dài hạn, các nhà phân tích thường dựa vào công thức xác định số vòng quay để phân tích nhân tố ảnh hưởng, còn đối với hiệu năng hoạt động của hàng tồn kho hay hiệu năng hoạt động của tài sản ngắn hạn, các nhà phân tích sử dụng công thức xác định thời gian 1 vòng quay. Điều này xuất phát từ đặc điểm của tài sản ngắn hạn và hàng tồn kho là có thời gian luân chuyển ngắn nên khi phân tích, việc tìm biện pháp để rút ngắn thời gian luân chuyển của chúng dựa vào quan hệ của các nhân tố với thời gian luân chuyển là điều có thể thực hiện được.

Nếu phân tích hiệu năng hoạt động của từng đối tượng theo số vòng quay, sẽ có 2 nhân tố ảnh hưởng: giá trị tài sản bình quân (hoặc giá trị tài sản dài hạn bình quân) và doanh thu thuần trong kỳ. Mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của số vòng quay được xác định bằng phương pháp số chênh lệch hoặc phương pháp thay thế liên hoàn.

Mức ảnh hưởng của tài sản (hoặc TSDH) bình quân đến sự biến động của số vòng quay tài sản (hoặc TSDH)	Tổng doanh thu thuần kỳ gốc	Tổng doanh thu thuần kỳ gốc
=	-----	-----
	Tổng tài sản (hoặc TSDH) bình quân kỳ phân tích	Tổng tài sản (hoặc TSDH) bình quân kỳ gốc

Mức ảnh hưởng của doanh thu thuần đến sự biến động của số vòng quay tài sản (hoặc tài sản dài hạn)	Tổng doanh thu thuần kỳ phân tích	Tổng doanh thu thuần kỳ gốc
=	-----	-----
	Tổng tài sản (hoặc TSDH) bình quân kỳ phân tích	Tổng tài sản (hoặc TSDH) bình quân kỳ phân tích

Trường hợp phân tích hiệu năng hoạt động của từng đối tượng theo thời gian một vòng quay, trước khi xác định nhân tố ảnh hưởng, cần thiết phải biến đổi công thức xác định thời gian 1 vòng quay của từng đối tượng bằng cách thay mẫu số bằng công thức xác

định số vòng quay. Chẳng hạn, chỉ tiêu “Thời gian 1 vòng quay của tài sản ngắn hạn” được biến đổi thành:

$$\begin{array}{lcl} \text{Thời gian} & \text{Thời gian} & \\ \text{Thời gian} & \text{kỳ nghiên cứu} & \text{Thời gian kỳ nghiên cứu x TSNH bình quân} \\ \text{1 vòng quay} & = \frac{\text{Số vòng quay của}}{\text{TSNH trong kỳ}} & = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{TSNH bình quân}} \end{array}$$

Căn cứ vào công thức đã biến đổi, tiến hành xác định nhân tố ảnh hưởng đến thời gian 1 vòng quay của tài sản ngắn hạn.

+ Thời gian kỳ nghiên cứu

Thời gian kỳ nghiên cứu không đổi theo quy định (tháng 30 ngày, quý: 90 ngày và năm: 360 ngày) nên không ảnh hưởng đến thời gian 1 vòng quay của tài sản ngắn hạn. Nói cách khác, thời gian kỳ nghiên cứu không ảnh hưởng đến sự biến động của thời gian một vòng quay của tài sản ngắn hạn

+ Tài sản ngắn hạn bình quân

$$\begin{array}{lcl} \text{Thời gian} & \text{TSNH} & \text{Thời gian} \\ \text{kỳ} & \text{x} & \text{kỳ} \\ \text{nghiên cứu} & \text{bình quân} & \text{nghiên cứu} \\ \text{Mức ảnh hưởng} & & \\ \text{của TSNH} & = \frac{\text{Tổng số doanh thu thuần}}{\text{kỳ gốc}} - \frac{\text{Tổng số doanh thu thuần}}{\text{kỳ gốc}} & \\ \text{bình quân kỳ phân tích} & & \end{array}$$

+ Tổng số doanh thu thuần

$$\begin{array}{lcl} \text{Thời gian} & \text{TSNH} & \text{Thời gian} \\ \text{kỳ} & \text{x} & \text{kỳ} \\ \text{nghiên cứu} & \text{bình quân} & \text{nghiên cứu} \\ \text{Mức ảnh hưởng} & & \\ \text{của tổng doanh thu} & & \\ \text{đến thời gian 1} & = \frac{\text{Tổng số doanh thu thuần}}{\text{kỳ gốc}} - \frac{\text{Tổng số doanh thu thuần}}{\text{kỳ gốc}} & \\ \text{vòng quay của} & & \\ \text{TSNH} & & \end{array}$$

- Tổng hợp nhân tố ảnh hưởng, rút ra nhận xét, kết luận, kiến nghị

Trên cơ sở kết quả phân tích ở trên, các nhà phân tích tiến hành tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phản ánh hiệu năng hoạt động. Từ đó, rút ra các nhận xét, kiến nghị và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu năng hoạt động của doanh nghiệp.

Để thuận tiện cho việc đánh giá hiệu năng hoạt động, khi phân tích có thể lập bảng theo mẫu (xem Bảng phân tích hiệu năng hoạt động của tài sản ngắn hạn)

Bảng 6.3: Bảng phân tích hiệu năng hoạt động của tài sản ngắn hạn

Chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	Năm nay so với năm trước	
			±	%
A	B	C	D	E
1. Số vòng quay của tài sản ngắn hạn (vòng)				
2. Thời gian 1 vòng quay của tài sản ngắn hạn (ngày)				

6.6 PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG

Do hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp được thể hiện qua các chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi của các yếu tố đầu vào, sức sinh lợi của chi phí đầu vào và sức sinh lợi của đầu ra phản ánh kết quả sản xuất nên để phân tích hiệu quả hoạt động, các nhà phân tích phải tính ra các chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi (còn gọi là "Hệ số khả năng sinh lợi"). Sức sinh lợi càng lớn, hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại, sức sinh lợi càng nhỏ, hiệu quả kinh doanh càng thấp. Các chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi được xác định theo công thức:

$$\begin{array}{lcl}
 \text{Sinh lợi} & & \\
 \text{của chi phí đầu vào,} & & \text{Đầu ra phản ánh lợi nhuận} \\
 \text{của yếu tố đầu vào} & = & \text{-----} \\
 \text{hay sức sinh lợi của đầu ra} & & \text{Yếu tố đầu vào, chi phí đầu vào} \\
 \text{phản ánh kết quả sản xuất} & & \text{hay đầu ra phản ánh kết quả sản xuất}
 \end{array}$$

Các bộ phận của công thức được xác định cụ thể như sau:

- Chi phí đầu vào:

Chi phí đầu vào bao gồm nhiều loại; tuy nhiên, khi xác định hiệu quả hoạt động, chỉ những khoản chi phí đầu vào có liên quan chủ yếu đến kết quả kinh doanh (lợi nhuận) mới

được sử dụng để tính toán các chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi. Thuộc những khoản chi phí này thường bao gồm: Tổng chi phí sản xuất kinh doanh, tổng chi phí hoạt động, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp,...

- Yếu tố đầu vào:

Mặc dầu hầu như tất cả các yếu tố đầu vào đều có quan hệ trực tiếp hay gián tiếp đến kết quả kinh doanh (lợi nhuận) nhưng khi xác định chỉ tiêu sức sinh lợi, chỉ những yếu tố có quan hệ trực tiếp, mang tính quyết định đến kết quả hoặc những yếu tố đóng vai trò quan trọng đối với quá trình hoạt động của doanh nghiệp mới được xét đến. Vì thế, khi phân tích hiệu quả hoạt động, các yếu tố thường được sử dụng như: Tổng tài sản, tài sản dài hạn, tài sản cố định đã và đang đầu tư, tài sản ngắn hạn, vốn chủ sở hữu, vốn vay, số lượng lao động,...

- Đầu ra phản ánh lợi nhuận:

Các chỉ tiêu phản ánh lợi nhuận ở kết quả đầu ra khá nhiều; tuy nhiên, khi sử dụng để xác định sức sinh lợi của các yếu tố, các chi phí đầu vào hay sức sinh lợi của đầu ra phản ánh kết quả sản xuất, các nhà phân tích thường chỉ sử dụng một số chỉ tiêu đặc trưng như: Lợi nhuận sau thuế, lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận trước thuế và lãi vay, lợi nhuận sau thuế và cổ tức ưu đãi, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận thuần từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ, lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, ... Do có nhiều chỉ tiêu phản ánh lợi nhuận ở đầu ra nên khi phân tích, các nhà phân tích chỉ cần sử dụng một số chỉ tiêu phản ánh rõ nét nhất kết quả hoạt động để xác định sức sinh lợi mà không cần thiết phải sử dụng hết toàn bộ các chỉ tiêu nói trên.

- Đầu ra phản ánh kết quả sản xuất:

Kết quả sản xuất ở đầu ra cũng được phản ánh qua khá nhiều chỉ tiêu; tuy nhiên, khi xác định sức sinh lợi, các nhà phân tích chỉ chọn một vài chỉ tiêu tiêu biểu như: doanh thu thuần kinh doanh, doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng số thu nhập thuần hay tổng giá trị sản xuất, ... Trong số các chỉ tiêu nêu trên, chỉ tiêu "Doanh thu thuần kinh doanh" được sử dụng phổ biến do nó quan hệ trực tiếp với kết quả kinh doanh, hầu hết lợi nhuận kinh doanh của các doanh nghiệp đều chủ yếu do hoạt động kinh doanh mang lại. Trường hợp doanh thu thuần hoạt động tài chính không đáng kể qua các năm hoạt động của doanh nghiệp, theo nguyên tắc trọng yếu, các nhà phân tích có thể sử dụng chỉ tiêu "Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ" để xác định.

Ngoài cách xác định hiệu quả hoạt động theo mức lợi nhuận thu được trên một đơn vị chi phí hay yếu tố đầu vào hoặc trên một đơn vị doanh thu thuần, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp còn có thể xác định bằng lượng chi phí hao phí hay lượng yếu tố đầu

vào mà doanh nghiệp bỏ ra để có một đơn vị lợi nhuận. Hiệu quả hoạt động xác định theo cách này còn được gọi là suất hao phí hay mức hao phí của chi phí đầu vào hay yếu tố đầu vào tính trên (so với) lợi nhuận. Suất hao phí tính trên lợi nhuận càng lớn, hiệu quả hoạt động càng thấp, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng giảm và ngược lại; suất hao phí trên lợi nhuận càng bé, hiệu quả hoạt động càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng tăng. Suất hao phí (mức hao phí) được xác định theo công thức

$$\frac{\text{Mức hao phí của chi phí đầu vào hay của yếu tố đầu vào so với lợi nhuận}}{\text{Yếu tố đầu vào hay chi phí đầu vào}} = \frac{\text{Đầu ra phản ánh lợi nhuận}}{\text{Đầu ra phản ánh lợi nhuận}}$$

Về thực chất, các chỉ tiêu phản ánh mức hao phí chính là nghịch đảo của các chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi đã đề cập ở trên. Vì thế, sau khi xác định các chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi của từng yếu tố hay chi phí đầu vào, các nhà phân tích chỉ cần nghịch đảo các chỉ tiêu sức sinh lợi là được các chỉ tiêu phản ánh mức hao phí tương ứng.

Chẳng hạn, khi có các dữ liệu về tổng chi phí hoạt động, về tài sản ngắn hạn, về doanh thu thuần kinh doanh, về lợi nhuận sau thuế và lợi nhuận trước thuế, các nhà phân tích có thể tính ra các chỉ tiêu sau:

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của chi phí hoạt động tính theo lợi nhuận sau thuế}}{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí kinh doanh trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của chi phí hoạt động tính theo lợi nhuận trước thuế}}{\text{Lợi nhuận trước thuế trong kỳ}} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí kinh doanh trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của TSNH tính theo lợi nhuận sau thuế}}{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{TSNH bình quân trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của TSNH tính theo lợi nhuận trước thuế}}{\text{Lợi nhuận trước thuế trong kỳ}} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế trong kỳ}}{\text{TSNH bình quân trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của doanh thu thuần kinh doanh tính theo lợi nhuận sau thuế}}{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Tổng doanh thu thuần kinh doanh trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của doanh thu thuần kinh doanh tính theo lợi nhuận trước thuế}}{\text{Lợi nhuận trước thuế trong kỳ}} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế trong kỳ}}{\text{Tổng doanh thu thuần kinh doanh trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Mức hao phí của chi phí kinh doanh so với lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí kinh doanh trong kỳ}} = \frac{\text{Tổng chi phí kinh doanh trong kỳ}}{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Mức hao phí của chi phí kinh doanh so với lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng chi phí kinh doanh trong kỳ}} = \frac{\text{Tổng chi phí kinh doanh trong kỳ}}{\text{Lợi nhuận trước thuế trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Mức hao phí của TSNH so với lợi nhuận sau thuế}}{\text{TSNH bình quân trong kỳ}} = \frac{\text{TSNH bình quân trong kỳ}}{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Mức hao phí của TSNH so với lợi nhuận trước thuế}}{\text{TSNH bình quân trong kỳ}} = \frac{\text{TSNH bình quân trong kỳ}}{\text{Lợi nhuận trước thuế trong kỳ}}$$

Cần chú ý rằng, tên gọi trên đây của các chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi là tên gọi đầy đủ, phản ánh từng bộ phận cấu thành nên chỉ tiêu. Thông thường, khi tự số là chỉ tiêu "Lợi nhuận sau thuế", tên gọi của từng chỉ tiêu không cần phải kèm theo thuật ngữ "... tính theo lợi nhuận sau thuế" nữa.

Trình tự và phương pháp phân tích hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp tiến hành như sau:

- Đánh giá chung hiệu quả hoạt động:

Để đánh giá chung (đánh giá khái quát) hiệu quả hoạt động, các nhà phân tích tiến hành tính ra các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động của từng đối tượng rồi sử dụng phương

pháp so sánh: so sánh giữa năm nay với năm trước, kỳ này với kỳ trước, thực hiện với kế hoạch, so sánh với số bình quân ngành, bình quân khu vực hay so với doanh nghiệp khác,... Căn cứ vào kết quả so sánh và ý nghĩa của từng chỉ tiêu để nêu lên nhận xét, đánh giá khái quát hiệu năng hoạt động giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc. cần chú ý rằng, trong trường hợp có nhiều chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động, chỉ cần xác định một số chỉ tiêu đại diện, phản ánh rõ nét hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp chứ không cần phải xác định hết tất cả các chỉ tiêu. Đồng thời, cũng cần chú ý trật tự sắp xếp các chỉ tiêu theo mức độ quan trọng giảm dần và có thể phân nhóm chỉ tiêu để thuận lợi cho việc đánh giá hiệu quả.

- *Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của hiệu quả hoạt động:*

Căn cứ vào mối quan hệ giữa chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động, các nhà phân tích xác định nhân tố ảnh hưởng rồi tiến hành phân tích nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của hiệu quả hoạt động bằng phương pháp thích hợp (phương pháp số chênh lệch, phương pháp thay thế liên hoàn,...).

Do các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động có nhiều nên khi phân tích nhân tố ảnh hưởng, chỉ cần xác định chỉ tiêu chủ yếu để từ đó, xác định nhân tố ảnh hưởng dựa vào quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu được lựa chọn. Thông thường, các chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi tính theo lợi nhuận sau thuế của vốn chủ sở hữu, sức sinh lợi tính theo lợi nhuận sau thuế của tổng tài sản, của tổng chi phí sản xuất - kinh doanh hay của tổng chi phí hoạt động, ... được ưu tiên lựa chọn vì những chỉ tiêu này phản ánh rõ nét hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp trên cơ sở chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi được lựa chọn sẽ có 2 nhân tố ảnh hưởng: Nhân tố yếu tố đầu vào hoặc chi phí đầu vào và nhân tố lợi nhuận đầu ra. Mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của sức sinh lợi giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc được xác định bằng phương pháp số chênh lệch hoặc phương pháp thay thế liên hoàn. Chẳng hạn, khi phân tích sức sinh lợi của tài sản dài hạn, căn cứ vào công thức xác định sức sinh lợi của tài sản dài hạn, có 2 nhân tố ảnh hưởng: Tài sản dài hạn bình quân và lợi nhuận sau thuế.

$$\text{Sức sinh lợi của TSDH} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{TSDH bình quân trong kỳ}}$$

Mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của chỉ tiêu “Sức sinh lợi của tài sản dài hạn” được xác định như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Mức ảnh hưởng} \\ \text{của TSDH} \\ \text{bình quân} \\ \text{đến sự biến động} \\ \text{của TSDH} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ gốc}}{\text{TSDH bình quân kỳ phân tích}} - \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ gốc}}{\text{TSDH bình quân kỳ gốc}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Mức ảnh hưởng} \\ \text{của lợi nhuận} \\ \text{sau thuế} \\ \text{đến sức sinh lợi} \\ \text{của TSDH} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ phân tích}}{\text{TSDH bình quân kỳ phân tích}} - \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ gốc}}{\text{TSDH bình quân kỳ phân tích}}$$

Cách phân tích dựa theo công thức gốc để xác định sức sinh lợi của từng đối tượng như trên ít được sử dụng khi phân tích sức sinh lợi của nó vì nó ít thể hiện được mối quan hệ giữa các bộ phận phản ánh hiệu quả kinh doanh. Vì thế, các nhà phân tích thường sử dụng phương pháp Dupont khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sức sinh lợi. Chẳng hạn, từ công thức gốc xác định sức sinh lợi của tài sản dài hạn (a) và mẫu số với cùng vốn chủ sở hữu và với doanh thu thuần, ta có:

$$\begin{array}{l} \text{Sức sinh lợi} \\ \text{của tài sản} \\ \text{dài hạn} \end{array} = \frac{\text{Vốn CSH bình quân}}{\text{TSDH bình quân}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn CSH bình quân}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Hay

$$\begin{array}{l} \text{Sức sinh lợi của} \\ \text{tài sản dài hạn} \end{array} = \frac{\text{Hệ số tự tài trợ}}{\text{tài sản dài hạn}} \times \frac{\text{Số vòng quay của}}{\text{vốn chủ sở hữu}} \times \frac{\text{Sức sinh lợi của}}{\text{doanh thu thuần}}$$

Công thức phản ánh mối quan hệ giữa cấu trúc tài chính, hiệu năng hoạt động của vốn chủ sở hữu và hiệu quả hoạt động của doanh thu thuần với sức sinh lợi của tài sản dài hạn. Thông qua mối quan hệ này, các nhà quản lý thấy được: Để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn, cần có cấu trúc tài chính phù hợp, an toàn (vốn chủ sở hữu có đủ và bảo đảm thừa để bù đắp tài sản dài hạn), hiệu năng hoạt động của vốn chủ sở hữu phải cao (số vòng quay của vốn chủ sở hữu lớn) và số lợi nhuận sau thuế trên một đơn vị doanh thu thuần phải

lớn. Mức ảnh hưởng của từng nhân tố trên được xác định như sau:

$$\begin{array}{l}
 \text{Mức ảnh hưởng của} \\
 \text{hệ số tự tài trợ tài sản} \\
 \text{dài hạn đến sự biến} \\
 \text{động của sức sinh lợi} \\
 \text{của tài sản dài hạn}
 \end{array}
 =
 \begin{array}{l}
 \text{Mức chênh lệch} \\
 \text{giữa kỳ phân tích} \\
 \text{với kỳ gốc của chỉ} \\
 \text{tiêu “Hệ số tự tài} \\
 \text{trợ tài sản dài hạn”}
 \end{array}
 \times
 \begin{array}{l}
 \text{Số vòng quay} \\
 \text{của vốn chủ} \\
 \text{sở hữu kỳ gốc}
 \end{array}
 \times
 \begin{array}{l}
 \text{Sức sinh lợi} \\
 \text{của doanh thu} \\
 \text{thuần kỳ gốc}
 \end{array}$$

$$\begin{array}{l}
 \text{Mức ảnh hưởng của} \\
 \text{vốn chủ sở hữu đến sự} \\
 \text{biến động của sức sinh} \\
 \text{lợi của tài sản dài hạn}
 \end{array}
 =
 \begin{array}{l}
 \text{Hệ số tự tài trợ} \\
 \text{tài sản dài hạn} \\
 \text{kỳ phân tích}
 \end{array}
 \times
 \begin{array}{l}
 \text{Mức chênh lệch} \\
 \text{giữa kỳ phân tích} \\
 \text{với kỳ gốc của chỉ} \\
 \text{tiêu “số vòng quay} \\
 \text{của vốn chủ sở} \\
 \text{hữu”}
 \end{array}
 \times
 \begin{array}{l}
 \text{Sức sinh lợi} \\
 \text{của doanh} \\
 \text{thu thuần kỳ} \\
 \text{gốc}
 \end{array}$$

$$\begin{array}{l}
 \text{Mức ảnh hưởng của} \\
 \text{sức sinh lợi của} \\
 \text{doanh thu thuần đến} \\
 \text{sự biến động của sức} \\
 \text{sinh lợi của TSDH}
 \end{array}
 =
 \begin{array}{l}
 \text{Hệ số tự tài} \\
 \text{trợ tài sản} \\
 \text{dài hạn kỳ} \\
 \text{phân tích}
 \end{array}
 \times
 \begin{array}{l}
 \text{Số vòng quay} \\
 \text{của vốn chủ sở} \\
 \text{hữu kỳ phân tích}
 \end{array}
 \times
 \begin{array}{l}
 \text{Mức chênh lệch giữa} \\
 \text{kỳ phân tích với kỳ} \\
 \text{gốc của chỉ tiêu} \\
 \text{“sức sinh lợi của} \\
 \text{doanh thu thuần”}
 \end{array}$$

- Tổng hợp nhân tố ảnh hưởng, rút ra nhận xét, kết luận, kiến nghị:

Trên cơ sở kết quả phân tích ở trên, các nhà phân tích tiến hành tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động. Từ đó, rút ra các nhận xét, kiến nghị và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Để thuận tiện cho việc đánh giá hiệu quả hoạt động, khi phân tích có thể lập bảng theo mẫu sau (xem Bảng phân tích hiệu quả hoạt động của tài sản dài hạn)

Bảng 6.4: Bảng phân tích hiệu quả hoạt động của tài sản dài hạn

Chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	Năm nay so với năm trước	
			±	%
1. Sức sinh lợi của tài sản dài (lần)				
2. Mức hao phí của tài sản dài hạn so với lợi nhuận sau thuế (lần)				
3. Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn (lần)				
4. Số vòng quay của vốn chủ sở hữu (vòng)				
5. Sức sinh lợi của doanh thu thuần (lần)				

6.7 PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG TÀI SẢN

6.7.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Khi phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, cần phải nghiên cứu một cách toàn diện cả về thời gian, không gian, môi trường kinh doanh và đồng thời đặt nó trong mối quan hệ với sự biến động giá cả của các yếu tố kinh doanh.

Hiệu quả sử dụng tài sản thể hiện qua các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng, hiệu năng hoạt động và hiệu quả hoạt động của tài sản. Chính vì vậy, khi phân tích hiệu quả sử dụng tài sản, trước hết cần xác định các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản; sau đó, mới vận dụng phương pháp phân tích thích hợp để tiến hành phân tích. Quy trình phân tích cụ thể như sau:

- *Đánh giá khái quát hiệu quả sử dụng tài sản:*

Để đánh giá khái quát hiệu quả sử dụng tổng tài sản, các nhà phân tích phải tính ra các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất hoạt động, hiệu năng hoạt động và hiệu quả hoạt động của tài sản rồi sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá. Bằng cách so sánh giữa kỳ phân tích với kỳ gốc, so sánh sự biến động cả về số tuyệt đối và số tương đối trên từng chỉ tiêu, các nhà phân tích sẽ dựa vào kết quả so sánh và ý nghĩa của từng chỉ tiêu để đánh giá. Khi đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản, cần chú ý rằng: Hiệu suất hoạt động và hiệu năng hoạt động của tài sản chỉ là điều kiện cần thiết để nâng cao hiệu quả hoạt động; từ đó, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh chứ không phải là hiệu quả kinh doanh. Vì thế, phải căn cứ vào các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản.

$$\frac{\text{Sức sản xuất của tài sản theo giá trị sản xuất}}{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}} = \frac{\text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ}}{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}}$$

Sức sản xuất của tài sản theo giá trị sản xuất cho biết: 1 đơn vị tài sản bình quân sử dụng vào hoạt động đem lại mấy đơn vị giá trị sản xuất. Sức sản xuất của tài sản càng lớn, hiệu suất sử dụng tài sản càng cao và ngược lại.

$$\frac{\text{Mức hao phí tài sản so với giá trị sản xuất}}{\text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ}} = \frac{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}}{\text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ}}$$

Mức hao phí tài sản so với giá trị sản xuất cho biết: Để có 1 đơn vị giá trị sản xuất, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị tài sản bình quân. Mức hao phí càng lớn, hiệu suất sử dụng tài sản càng thấp và ngược lại.

$$\frac{\text{Số vòng quay của tài sản}}{\text{Tổng doanh thu thuần trong kỳ}} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ}}$$

Số vòng quay của tài sản cho biết: Trong kỳ kinh doanh, tài sản của doanh nghiệp quay được mấy vòng, số vòng quay càng lớn, hiệu năng hoạt động của tài sản càng cao và ngược lại.

Thời gian kỳ nghiên cứu

$$\text{Thời gian 1 vòng quay của tài sản} = \frac{\text{Số vòng quay của tài sản trong kỳ}}{\text{Số vòng quay của tài sản trong kỳ}}$$

Thời gian 1 vòng quay của tài sản càng lớn, hiệu năng hoạt động của tài sản càng thấp và ngược lại, thời gian 1 vòng quay của tài sản càng nhỏ, hiệu năng hoạt động của tài sản càng lớn.

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ}}$$

Sức sinh lợi của tài sản (ROA - Return On Asset) cho biết: 1 đơn vị tài sản bình quân đưa vào kinh doanh đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lợi của tài sản càng lớn, hiệu quả hoạt động càng cao, do vậy, hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại.

$$\begin{array}{l} \text{Mức hao phí} \\ \text{tài sản so} \\ \text{với lợi nhuận sau thuế} \end{array} = \frac{\text{Tổng tài sản bình quân trong kỳ}}{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}$$

Mức hao phí tài sản so với lợi nhuận sau thuế cho biết: Để có 1 đơn vị lợi nhuận sau thuế, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị tài sản bình quân. Mức hao phí tài sản so với lợi nhuận sau thuế càng lớn, hiệu quả hoạt động càng thấp và ngược lại, mức hao phí tài sản so với lợi nhuận sau thuế càng nhỏ, hiệu quả hoạt động của tài sản càng cao.

- Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động sức sinh lợi của tài sản:

Sức sinh lợi của tổng tài sản chịu ảnh hưởng của 2 nhân tố: Tổng tài sản bình quân và lợi nhuận sau thuế. Mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của chỉ tiêu "Sức sinh lợi của tổng tài sản" được xác định như sau

$$\begin{array}{l} \text{Mức ảnh hưởng của tổng tài sản} \\ \text{bình quân đến sự biến động của} \\ \text{sức sinh lợi của tài sản} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Lợi nhuận sau thuế} \\ \text{kỳ gốc} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Tổng tài sản bình quân} \\ \text{kỳ phân tích} \end{array}} - \frac{\begin{array}{l} \text{Lợi nhuận sau thuế} \\ \text{kỳ gốc} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Tổng tài sản bình quân} \\ \text{kỳ gốc} \end{array}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Mức ảnh hưởng của lợi nhuận} \\ \text{sau thuế đến} \\ \text{sức sinh lợi của tài sản} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Lợi nhuận sau thuế} \\ \text{kỳ phân tích} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Tổng tài sản bình quân} \\ \text{kỳ phân tích} \end{array}} - \frac{\begin{array}{l} \text{Lợi nhuận sau thuế} \\ \text{kỳ gốc} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Tổng tài sản bình quân} \\ \text{kỳ phân tích} \end{array}}$$

Để phản ánh được mối quan hệ giữa các bộ phận phản ánh hiệu quả kinh doanh với cấu trúc tài chính và sức sinh lợi của tài sản, cần sử dụng phương pháp Dupont và tiến hành biến đổi công thức gốc xác định sức sinh lợi của -tổng tài sản. Bằng cách nhân (x) tử số và mẫu số với cùng vốn chủ sở hữu, ta có

$$\text{Sức sinh lợi của tổng tài sản} = \frac{\text{Vốn CSH bình quân}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn CSH bình quân}}$$

Trong đó:

$$\frac{\text{Vốn CSH bình quân}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} = \text{Đòn bẩy tài chính}$$

Vì thế:

$$\text{Sức sinh lợi của tổng tài sản} = \frac{\text{Đòn bẩy tài chính}}{\text{chính}} \times \text{Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu}$$

Thông qua mối quan hệ này, các nhà quản lý thấy được: Để nâng cao hiệu quả sử dụng tổng tài sản, cần có cấu trúc tài chính phù hợp, an toàn (vốn chủ sở hữu phải chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số nguồn vốn), hiệu năng hoạt động của vốn chủ sở hữu phải cao (số vòng quay của vốn chủ sở hữu lớn) và số lợi nhuận sau thuế trên một đơn vị doanh thu thuần phải lớn. Mức ảnh hưởng của từng nhân tố trên được xác định như sau:

$$\text{Mức ảnh hưởng của hệ số tài trợ đến sự biến động của sức sinh lợi của tài sản} = \frac{\text{Mức chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu "đòn bẩy tài chính"}}{\text{chính}} \times \text{Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu kỳ gốc}$$

$$\text{Mức ảnh hưởng của số vòng quay của vốn chủ sở hữu đến sự biến động của sức sinh lợi của tài sản} = \frac{\text{Hệ số tài trợ kỳ phân tích}}{\text{Hệ số tài trợ kỳ gốc}} \times \frac{\text{Mức chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu "số vòng quay của vốn chủ sở hữu"}}{\text{chính}} \times \text{Sức sinh lợi của doanh thu thuần kỳ gốc}$$

$$\text{Mức ảnh hưởng của sức sinh lợi của doanh thu thuần đến sự biến động của sức sinh lợi của tài sản} = \frac{\text{Đòn bẩy tài chính kỳ phân tích}}{\text{Đòn bẩy tài chính kỳ gốc}} \times \frac{\text{Mức chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu "sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu"}}{\text{chính}} \times \text{Sức sinh lợi của doanh thu thuần kỳ gốc}$$

- Tổng hợp nhân tố ảnh hưởng, rút ra nhận xét, kết luận, kiến nghị:

Trên cơ sở kết quả phân tích ở trên, các nhà phân tích tiến hành tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi của tài sản. Từ đó, rút ra các nhận xét, kiến nghị và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp.

Để thuận lợi cho việc phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản, có thể lập bảng phân tích sau:

Bảng 6.5 Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

Chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	Năm nay so với năm trước	
			±	%
1. Sức sinh lợi của tổng tài (lần)				
2. Mức hao phí của tổng tài sản so với lợi nhuận sau thuế (lần)				
3. Số vòng quay của tổng tài sản (vòng)				
4. Thời gian 1 vòng quay của tổng tài sản (ngày)				
5. Sức sản xuất của tổng tài sản theo giá trị sản xuất (lần)				
6. Mức hao phí tổng tài sản so với giá trị sản xuất (lần)				
7. Hệ số tài trợ (lần)				
8. Số vòng quay của vốn chủ sở hữu (vòng)				
9. Sức sinh lợi của doanh thu thuần (lần)				

6.7.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn

6.7.2.1. Khái niệm tài sản dài hạn

Tài sản dài hạn đó là những tài sản thường có giá trị lớn và thời gian sử dụng dài, thời gian sử dụng thường phụ thuộc vào chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh bình thường trong vòng 12 tháng thì những tài sản có khả năng thu hồi vốn hay thanh toán sau 12 tháng kể từ khi kết thúc năm kế toán được coi là tài sản dài hạn. Đối với doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh dài hơn 12 tháng thì những tài sản có khả năng thu hồi vốn hay thanh toán sau 1 chu kỳ kinh doanh kể từ khi kết thúc kế toán năm được coi là tài sản dài hạn. Tài sản dài hạn của doanh nghiệp bao gồm.

Các khoản phải thu dài hạn như phải thu của khách hàng, phải thu nội...

Tài sản cố định, bất động sản đầu tư, các khoản đầu tư tài chính dài hạn như đầu tư vào công ty con, công ty liên kết, liên doanh, đầu tư chứng khoán..

Trong các doanh nghiệp hầu như tài sản cố định thường chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản dài hạn. Các tài sản dài hạn của doanh nghiệp đều được mua sắm, xây dựng hay lắp đặt chi trả bằng tiền và được đầu tư từ nguồn ổn ổn định. Nguồn vốn ổn định của doanh nghiệp thường bao gồm nguồn vốn chủ sở hữu, vay dài hạn. Số vốn này doanh nghiệp kinh doanh có lãi sẽ thu hồi lại sau các chu kỳ kinh doanh, trường hợp doanh nghiệp kinh doanh lỗ sẽ mất dần vốn, do vậy việc phân tích hiệu quả tài sản dài hạn là nhu cầu thiết nhằm bảo toàn và phát triển vốn.

Tài sản cố định thường là cơ sở vật chất kỹ thuật chủ yếu của doanh nghiệp thể hiện năng lực kinh doanh hiện có, trình độ tiến bộ khoa học kỹ thuật. Trong tổng giá trị tài sản cố định thì máy móc thiết bị là điều liên quan trọng và cần thiết để tăng sản lượng và năng suất lao động, giảm phí hạ giá thành sản phẩm.

Để theo dõi tình hình biến động của tài sản dài hạn, các doanh nghiệp phải xây dựng hệ thống thông tin kế toán quản trị, kế toán tài chính để từ đó phân tích các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của tài sản dài hạn, tài sản cố định mới được chính xác. Do vậy phân tích tình hình sử dụng tài sản dài hạn là biện pháp tối ưu để nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp.

6.7.2.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn

Tài sản dài hạn của doanh nghiệp gồm nhiều loại có vai trò và vị trí khác nhau trong quá trình hoạt động kinh doanh, chúng thường xuyên biến động về quy mô, kết cấu và tình trạng kỹ thuật. Do vậy phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn với mục đích để đầu tư tài sản dài hạn hợp lý góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

Tương tự như phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản, qui trình phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn được tiến hành qua 3 bước cụ thể như sau:

- *Phân tích khái quát hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn:*

Trong bước này, các nhà phân tích tiến hành tính ra các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất hoạt động, hiệu năng hoạt động và hiệu quả hoạt động của tài sản dài hạn rồi sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá.

$$\begin{array}{l} \text{Sức sản xuất} \\ \text{của TSDH} \\ \text{theo giá trị sản xuất} \end{array} = \frac{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}}{\text{Tổng TSDH bình quân trong kỳ}}$$

Sức sản xuất của tài sản dài hạn theo giá trị sản xuất cho biết: 1 đơn vị tài sản dài hạn bình quân sử dụng vào hoạt động đem lại mấy đơn vị giá trị sản xuất. Sức sản xuất

của tài sản càng lớn, hiệu suất sử dụng tài sản càng cao và ngược lại.

$$\frac{\text{Mức hao phí TSDH so với giá trị sản xuất}}{\text{Tổng TSDH bình quân trong kỳ}} = \frac{\text{Tổng TSDH bình quân trong kỳ}}{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}}$$

Mức hao phí tài sản dài hạn so với giá trị sản xuất cho / biết: Để có 1 đơn vị giá trị sản xuất, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị tài sản dài hạn bình quân. Mức hao phí càng lớn, hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn càng thấp và ngược lại, mức hao phí tài sản dài hạn càng nhỏ, hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn càng cao.

$$\frac{\text{Số vòng quay của tài sản dài hạn}}{\text{Tổng doanh thu thuần trong kỳ}} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Tổng TSDH bình quân trong kỳ}}$$

Số vòng quay của tài sản dài hạn cho biết: Trong kỳ kinh doanh, tài sản dài hạn của doanh nghiệp quay được mấy vòng, số vòng quay càng lớn, hiệu năng hoạt động của tài sản dài hạn càng cao và ngược lại.

$$\frac{\text{Thời gian 1 vòng quay của TSDH}}{\text{Thời gian kỳ nghiên cứu}} = \frac{\text{Thời gian kỳ nghiên cứu}}{\text{Số vòng quay của TSDH trong kỳ}}$$

Thời gian 1 vòng quay của tài sản dài hạn càng lớn, hiệu năng hoạt động của tài sản dài hạn càng thấp và ngược lại, thời gian 1 vòng quay của tài sản dài hạn càng nhỏ, hiệu năng hoạt động của tài sản dài hạn càng lớn.

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của TSDH}}{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Tổng TSDH bình quân trong kỳ}}$$

Sức sinh lợi của tài sản dài hạn cho biết: 1 đơn vị tài sản dài hạn bình quân đưa vào kinh doanh đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lợi của tài sản dài hạn

càng lớn, hiệu quả hoạt động càng cao, do vậy, hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại.

$$\frac{\text{Mức hao phí tài sản dài hạn so với lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng TSDH bình quân trong kỳ}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}$$

Mức hao phí tài sản dài hạn so với lợi nhuận sau thuế cho biết: Để có 1 đơn vị lợi nhuận sau thuế, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị tài sản dài hạn bình quân. Mức hao phí tài sản dài hạn so với lợi nhuận sau thuế càng lớn, hiệu quả hoạt động càng thấp và ngược lại, mức hao phí tài sản dài hạn so với lợi nhuận sau thuế càng nhỏ, hiệu quả hoạt động của tài sản dài hạn càng cao.

- *Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động sức sinh lợi của tài sản dài hạn:*

Chỉ tiêu phân tích và cách thức các nhân tố ảnh hưởng đến sức sinh lợi của tài sản dài hạn đã được đề cập.

- *Tổng hợp nhân tố ảnh hưởng, rút ra nhận xét, kết luận, kiến nghị:*

Trên cơ sở kết quả phân tích ở trên, các nhà phân tích tiến hành tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi của tài sản dài hạn. Từ đó, rút ra các nhận xét, kiến nghị và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn của doanh nghiệp.

Để thuận lợi cho việc phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn, có thể lập bảng phân tích sau:

Bảng 6.6: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn

Chỉ tiêu	Năm Trước	Năm nay	Năm nay so với năm trước	
			±	%
A	B	C	D	E
1. Sức sinh lợi của tài sản dài hạn (lần)				
2. Mức hao phí của tài sản dài hạn so với lợi nhuận sau thuế (lần)				
3. Số vòng quay của tài sản dài hạn (vòng)				
4. Thời gian 1 vòng quay của tài sản dài hạn(ngày)				
5. Sức sản xuất của tài sản dài hạn theo giá trị sản xuất (lần)				
6. Mức hao phí tài sản dài hạn so với giá trị sản xuất (lần)				

7. Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn (lần)				
8. Số vòng quay của vốn chủ sở hữu (vòng)				
9. Sức sinh lợi của doanh thu thuần theo lợi nhuận sau thuế (lần)				

6.7.2.3. Phân tích chi tiết hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn

1. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản cố định.

Trong tài sản dài hạn, tài sản cố định thường chiếm tỷ trọng cao do vậy hiệu quả của tài sản dài hạn thường do hiệu quả của tài sản cố định quyết định. Khi phân tích hiệu quả của tài sản cố định thường phân tích tình hình biến động của tài sản cố định bởi vì sự biến động của tài sản đã tác động mạnh đến hiệu quả kinh doanh.

Hiệu quả sử dụng tài sản cố định cũng chịu ảnh hưởng bởi tình hình trang bị tài sản cố định trong doanh nghiệp. Trường hợp doanh nghiệp trang bị hiện đại, đúng mục đích sử dụng sẽ thúc đẩy các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh. Để đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản cố định, khi phân tích thường sử dụng hệ thống các chỉ tiêu sau:

- Sức sản xuất của tài sản cố định

Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Sức sản xuất của TSCĐ} = \frac{\text{Doanh thu (thuần) trong kỳ}}{\text{Giá trị TSCĐ BQ trong kỳ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng giá trị TSCĐ đầu tư trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng doanh thu, doanh thu thuần, chỉ tiêu này thể hiện sức sản xuất của TSCĐ, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tài sản cố định hoạt động tốt, đó là nhân tố góp phần nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh. Số liệu để tính chỉ tiêu này phụ thuộc vào kỳ phân tích của doanh nghiệp có thể tính theo tháng, quý, năm. Để thuận tiện cho việc tính toán và đảm bảo chính xác của chỉ tiêu cần xác định giá trị TSCĐ bình quân như sau:

$$\text{Giá trị TSCĐBQ của tháng} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ đầu tháng} + \text{Giá trị TSCĐ cuối tháng}}{2}$$

$$\text{Giá trị TSCĐBQ của quý} = \frac{\text{Tổng Giá trị TSCĐ 3 tháng}}{3}$$

$$\text{Giá trị TSCĐBQ của năm} = \frac{\text{Tổng Giá trị TSCĐ của 4 quý}}{4}$$

Doanh thu, doanh thu thuần trong kỳ được lấy từ chỉ tiêu mã số 01, 10 của Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Giá trị còn lại của TSCĐ = NGTSCĐ - Hao mòn lũy kế TSCĐ

- Suất hao phí của tài sản cố định

Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Suất hao phí của Tài sản cố định} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ bình quân}}{\text{Doanh thu (thuần) bán hàng và cung cấp dịch vụ}}$$

Chỉ tiêu này cho biết doanh nghiệp muốn có 1 đồng doanh thu, doanh thu thuần trong kỳ thì cần bao nhiêu đồng giá trị TSCĐ, đó là căn cứ để đầu tư TSCĐ cho phù hợp.

- Suất sinh lời của tài sản cố định

Chỉ tiêu này được tính như sau:

$$\text{Suất sinh lời của TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Giá trị TSCĐ bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng giá trị TSCĐ sử dụng trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng TSCĐ của doanh nghiệp là tốt, đó là sự hấp dẫn của các nhà đầu tư.

Việc xác định chỉ tiêu suất sinh lời của TSCĐ có thể tính theo lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ mã số 20, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh mã số 30, tổng lợi nhuận kế toán trước thuế mã số 50, lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp mã số 60 trên Báo cáo kết quả kinh doanh phụ thuộc vào mục đích của việc phân tích. Thông thường để đánh giá thực chất hiệu quả sử dụng tài sản cố định ta thường lấy tổng lợi nhuận kế toán trước thuế thu nhập doanh nghiệp.

2. Phân tích hiệu quả đầu tư tài chính dài hạn

Đầu tư tài chính dài hạn của doanh nghiệp bao gồm: Đầu tư vào công ty con, đầu tư vào công ty liên kết, đầu tư vào cơ sở kinh doanh đồng kiểm soát, đầu tư chứng khoán dài hạn, cho vay dài hạn... Khi phân tích hiệu quả đầu tư dài hạn thường phân tích trên những mặt sau:

Có thể phân tích hiệu quả của từng khoản đầu tư tài chính dài hạn để từ đó đánh giá hiệu quả của từng khoản đầu tư và đưa ra quyết định tương ứng cho mỗi khoản đầu tư trong việc tiếp tục, duy trì hoặc chấm dứt các hoạt động đầu tư.

Xác định lợi nhuận của hoạt động đầu tư tài chính dài hạn = Doanh thu của hoạt động đầu tư tài chính dài hạn - Chi phí hoạt động đầu tư tài chính dài hạn

Doanh thu hoạt động đầu tư tài chính dài hạn bao gồm:

- Lãi đầu tư chứng khoán dài hạn, lãi tiền cho vay dài hạn
- Cổ tức lợi nhuận được phân chia từ hoạt động liên kết, liên doanh. ..

Chi phí hoạt động đầu tư tài chính dài hạn bao gồm:

- Chi phí môi giới về các khoản đầu tư tài chính dài hạn
- Lỗ các khoản đầu tư tài chính dài hạn-

Khi phân tích hiệu quả các khoản đầu tư tài chính dài hạn xác định chỉ tiêu sau:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận so với giá trị thuần của đầu tư tài chính dài hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận của hoạt động ĐTTCDH}}{\text{Giá trị thuần BQ của đầu tư tài chính dài hạn}} \cdot 100$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, doanh nghiệp đầu tư 100 đồng tài sản cho hoạt động đầu tư tài chính dài hạn thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận, chỉ tiêu này càng cao đó là sự hấp dẫn của các nhà đầu tư trong việc đưa ra quyết định đầu tư dài hạn vào các nội dung cụ thể của doanh nghiệp.

3. Phân tích hiệu quả bất động sản đầu tư

Bất động sản đầu tư bao gồm quyền sử dụng đất do doanh nghiệp bỏ tiền ra mua nắm giữ trong thời gian dài chờ tăng giá, chưa xác định mục đích sử dụng trong tương lai. Nhà do doanh nghiệp sở hữu hoặc do doanh nghiệp thuê tài chính và cho thuê theo một hoặc nhiều hợp đồng thuê hoạt động. Cơ sở hạ tầng đang được giữ để cho thuê theo một hoặc nhiều hợp đồng thuê hoạt động.

Nội dung phân tích hiệu quả bất động sản đầu tư thường tiến hành theo nội dung sau:

Để phân tích hiệu quả của bất động sản đầu tư có thể xác định chỉ tiêu:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận so với giá trị thuần của bất động sản đầu tư} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh BĐSĐT}}{\text{Giá trị thuần bình quân của BĐS đầu tư}} \cdot 100$$

Chỉ tiêu này cho biết trong 1 kỳ phân tích, doanh nghiệp đầu tư 100 đồng bất động sản đầu tư thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả đầu tư bất động sản của doanh nghiệp là đúng hướng.

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư = Doanh thu từ hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư – Chi phí từ hoạt động kinh doanh bất động sản đầu tư.

Giá trị thuần bất động sản đầu tư bình quân bằng trung bình cộng giữa giá trị thuần bất động sản đầu tư đầu kỳ và cuối kỳ. Chỉ tiêu bất động sản đầu tư được lấy từ mã số 240 trên Bảng cân đối kế toán.

6.7.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

6.7.3.1. Khái niệm về tài sản ngắn hạn

Tài sản ngắn hạn đó là các tài sản có thời gian thu hồi vốn ngắn, thời gian thu hồi vốn phụ thuộc vào chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh bình thường trong vòng 12 tháng thì những tài sản có khả năng thu hồi vốn hay thanh toán trước 12 tháng kể từ khi kết thúc kế toán năm được coi là tài sản ngắn hạn. Đối với doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh dài hơn 12 tháng thì những tài sản có khả năng thu hồi vốn hay thanh toán trước 1 chu kỳ kinh doanh kể từ khi kết thúc kế toán năm được coi là tài sản ngắn hạn.

Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp bao gồm:

Tiền và các khoản tương đương tiền như tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển, chứng khoán dễ thanh khoản. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn như cổ phiếu, trái phiếu. Các khoản phải thu ngắn hạn như phải thu của khách hàng, phải thu về việc trả trước cho người bán, phải thu nội bộ . . .

Hàng tồn kho bao gồm nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, thành phẩm, hàng gửi bán, hàng mua đang đi đường... Các tài sản ngắn hạn thường tham gia vào một chu kỳ sản xuất kinh doanh và được thu hồi vốn sau một chu kỳ sản xuất kinh doanh .

Tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp thường được phân bổ ở khắp giai đoạn của quá trình sản xuất thể hiện dưới nhiều hình thức khác nhau. Do vậy để nâng cao hiệu quả kinh doanh cần phải thường xuyên phân tích từ đó đưa ra các biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.

6.7.3.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn cũng được tiến hành tương tự như phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn. Quy trình phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn được ... tiến hành qua 3 bước cụ thể như sau:

- *Đánh giá khái quát hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn:*

Trong bước này, các nhà phân tích tiến hành tính ra các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất hoạt động, hiệu năng hoạt động và hiệu quả hoạt động của tài sản ngắn hạn rồi sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá.

$$\frac{\text{Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn theo giá trị sản xuất}}{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn bình quân trong kỳ}}{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}}$$

Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn theo giá trị sản xuất cho biết: 1 đơn vị tài sản ngắn hạn bình quân sử dụng vào hoạt động đem lại mấy đơn vị giá trị sản xuất. Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn càng lớn, hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao và ngược lại.

$$\text{Mức hao phí tài sản ngắn hạn so với giá trị sản xuất} = \frac{\text{Tổng tài sản ngắn hạn bình quân trong kỳ}}{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}}$$

Mức hao phí tài sản ngắn hạn so với giá trị sản xuất cho biết: Để có 1 đơn vị giá trị sản xuất, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị tài sản ngắn hạn bình quân. Mức hao phí càng lớn, hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn càng thấp và ngược lại, mức hao phí tài sản ngắn hạn càng nhỏ, hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao.

$$\begin{array}{l} \text{Số vòng quay} \\ \text{của} \\ \text{TSNH} \end{array} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Tổng TSNH bình quân trong kỳ}}$$

Số vòng quay của tài sản ngắn hạn cho biết: Trong kỳ kinh doanh, tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp quay được mấy vòng. Số vòng quay càng lớn, hiệu năng hoạt động của tài sản ngắn hạn càng cao và ngược lại.

$$\begin{array}{l} \text{Thời gian} \\ \text{1 vòng quay} \\ \text{Của TSNH} \end{array} = \frac{\text{Thời gian kỳ nghiên cứu}}{\text{Số vòng quay của TSNH trong kỳ}}$$

Thời gian 1 vòng quay của tài sản ngắn hạn càng lớn, hiệu năng hoạt động của tài sản ngắn hạn càng thấp và ngược lại, thời gian 1 vòng quay của tài sản ngắn hạn càng nhỏ, hiệu năng hoạt động của tài sản ngắn hạn càng lớn.

$$\begin{array}{l} \text{Sức sinh lợi} \\ \text{của tài sản} \\ \text{ngắn hạn} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Tổng TSNH bình quân trong kỳ}}$$

Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn cho biết: 1 đơn vị tài sản ngắn hạn bình quân đưa vào kinh doanh trong kỳ đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn càng lớn, hiệu quả hoạt động của tài sản ngắn hạn càng cao; do vậy, hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại.

$$\frac{\text{Mức hao phí TSNH so với lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng TSNH bình quân trong kỳ}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}$$

Mức hao phí tài sản ngắn hạn so với lợi nhuận sau thuế cho biết: Để có 1 đơn vị lợi nhuận sau thuế, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị tài sản ngắn hạn bình quân. Mức hao phí tài sản ngắn hạn so với lợi nhuận sau thuế càng lớn, hiệu quả hoạt động càng thấp và ngược lại, mức hao phí tài sản ngắn hạn so với lợi nhuận sau thuế càng nhỏ, hiệu quả hoạt động của tài sản ngắn hạn càng cao.

- Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn:

Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn chịu ảnh hưởng của 2 nhân tố: Tài sản ngắn hạn bình quân và lợi nhuận sau thuế. Mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của chỉ tiêu "Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn" được xác định như sau:

$$\frac{\text{Mức ảnh hưởng của TSNH bình quân đến sự biến động sức sinh lợi của TSNH}}{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ gốc}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ gốc}}{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ gốc}}$$

$$\frac{\text{Mức ảnh hưởng của lợi nhuận sau thuế đến sự biến động sức sinh lợi của TSNH}}{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ phân tích}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ phân tích}}{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ phân tích}}$$

Để phản ánh được mối quan hệ giữa các bộ phận phản ánh hiệu quả kinh doanh với sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn, cần sử dụng phương pháp Dupont và tiến hành biến đổi

công thức gốc xác định sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn. Bằng cách nhân (x) tử số và mẫu số với cùng doanh thu thuần, ta có:

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của TSNH theo lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{TSNH bình quân}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Hay

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn theo lợi nhuận sau thuế}}{\text{Sức sinh lợi của doanh thu thuần}} = \frac{\text{Số vòng quay của tài sản ngắn hạn}}{\text{Sức sinh lợi của doanh thu thuần}}$$

Thông qua mối quan hệ này, các nhà quản lý thấy được: Để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, doanh nghiệp cần áp dụng đồng bộ các giải pháp để nâng cao số vòng quay của tài sản ngắn hạn và tăng số lợi nhuận sau thuế trên một đơn vị doanh thu thuần. Mức ảnh hưởng của từng nhân tố trên được xác định như sau:

$$\begin{aligned} \frac{\text{Mức ảnh hưởng của số vòng quay của TSNH đến biến động sức sinh lợi của TSNH}}{\text{Sức sinh lợi của TSNH}} &= \frac{\text{Mức chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu "số vòng quay của TSNH"}}{\text{Sức sinh lợi của doanh thu thuần kỳ gốc}} \times \frac{\text{Sức sinh lợi của doanh thu thuần kỳ gốc}}{\text{Sức sinh lợi của TSNH}} \\ \frac{\text{Mức ảnh hưởng của sức sinh lợi của doanh thu thuần đến biến động sức sinh lợi của TSNH}}{\text{Sức sinh lợi của TSNH}} &= \frac{\text{Số vòng quay của tài sản ngắn hạn kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay của tài sản ngắn hạn kỳ gốc}} \times \frac{\text{Mức chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu "sức sinh lợi của doanh thu thuần"}}{\text{Sức sinh lợi của TSNH}} \end{aligned}$$

- Tổng hợp nhân tố ảnh hưởng, rút ra nhận xét, kết luận, kiến nghị

Trên cơ sở kết quả phân tích ở trên, các nhà phân tích tiến hành tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn. Từ đó, rút ra các nhận xét, kiến nghị và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Để thuận lợi cho việc phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, có thể lập bảng phân tích sau:

Bảng 6.7: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	Năm nay so với năm trước	
			±	%
1. Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn (lần)				
2. Mức hao phí của tài sản ngắn hạn so với lợi nhuận sau thuế (lần)				
3. Số vòng quay của tài sản ngắn hạn (vòng)				
4. Thời gian 1 vòng quay của tài sản ngắn hạn (ngày)				
5. Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn theo giá trị sản xuất (lần)				
6. Mức hao phí tài sản ngắn hạn so với giá trị sản xuất (lần)				
7. Sức sinh lợi của doanh thu thuần (lần)				

6.8. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG CHI PHÍ

Chi phí trong kỳ của doanh nghiệp chi ra thường bao gồm: Giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí tài chính, chi phí khác. Đó là các khoản chi phí bỏ ra để thu lợi nhuận trong kỳ.

Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí cũng được, tiến hành tương tự như phân tích hiệu quả sử dụng tài sản. Do chi phí của doanh nghiệp bao gồm nhiều loại như: Chi phí sản xuất - kinh doanh, chi phí hoạt động, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp,... nên tùy theo mục đích và dữ liệu thu thập được mà tiến hành phân tích hiệu quả sử dụng từng bộ phận chi phí cho phù hợp. Sau đây chúng tôi giới thiệu nội dung, trình tự và phương pháp phân tích bộ phận chi phí hoạt động (là bộ phận chi phí có quan hệ trực tiếp với kết quả kinh doanh trong kỳ) và bộ phận giá vốn hàng bán (là bộ phận chi phí chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng chi phí hoạt động và có quan hệ chặt chẽ với lợi nhuận thuần về tiêu thụ). Quy trình phân tích hiệu quả sử dụng chi phí hoạt động và giá vốn hàng bán tiến hành qua 3 bước cụ thể như sau:

- Đánh giá khái quát hiệu quả sử dụng chi phí hoạt động và giá vốn hàng bán:

Trong bước này, các nhà phân tích tiến hành tính ra các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng, hiệu năng hoạt động và hiệu quả hoạt động của chi phí hoạt động và giá vốn hàng bán rồi sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá.

$$\frac{\text{Sức sản xuất của chi phí hoạt động theo giá trị sản xuất}}{\text{Sức sản xuất của chi phí hoạt động theo giá trị sản xuất}} = \frac{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí hoạt động trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Sức sản xuất của giá vốn hàng bán theo giá trị sản xuất}}{\text{Sức sản xuất của giá vốn hàng bán theo giá trị sản xuất}} = \frac{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}}{\text{Giá vốn hàng hóa trong kỳ}}$$

Sức sản xuất của chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) theo giá trị sản xuất cho biết: 1 đơn vị chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) tiêu hao vào hoạt động trong kỳ đem lại mấy đơn vị giá trị sản xuất. Sức sản xuất của chi phí hoạt động hay giá vốn hàng bán càng lớn, hiệu suất sử dụng chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) càng cao và ngược lại.

$$\frac{\text{Mức hao phí chi phí hoạt động so với giá trị sản xuất}}{\text{Mức hao phí chi phí hoạt động so với giá trị sản xuất}} = \frac{\text{Tổng chi phí hoạt động trong kỳ}}{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Mức hao phí giá vốn hàng hóa so với giá trị sản xuất}}{\text{Mức hao phí giá vốn hàng hóa so với giá trị sản xuất}} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán trong kỳ}}{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}}$$

Mức hao phí chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) so với giá trị sản xuất cho biết: Để có 1 đơn vị giá trị sản xuất, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán). Mức hao phí càng lớn, hiệu suất sử dụng chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) càng thấp và ngược lại, mức hao phí chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) càng nhỏ, hiệu suất sử dụng chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) càng cao.

$$\frac{\text{Số vòng quay của chi phí hoạt động}}{\text{Số vòng quay của chi phí hoạt động}} = \frac{\text{Tổng luân chuyển thuần trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí hoạt động trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Số vòng quay của giá vốn hàng bán}}{\text{Số vòng quay của giá vốn hàng bán}} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Tổng giá vốn hàng bán trong kỳ}}$$

Số vòng quay của chi phí hoạt động (hay hàng tồn kho) cho biết: Trong kỳ kinh doanh, chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) của doanh nghiệp quay được mấy vòng, số vòng quay càng lớn, hiệu năng hoạt động của chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) càng cao và ngược lại. Khi tính số vòng quay của chi phí hoạt động, do trong bản thân chi phí hoạt động bao gồm cả bộ phận chi phí khác nên từ số sử dụng chỉ tiêu "Tổng số thu nhập thuần" mà không sử dụng doanh thu thuần kinh doanh.

Thời gian kỳ nghiên cứu

Thời gian 1 vòng quay của chi phí hoạt động = $\frac{\text{Số vòng quay của chi phí hoạt động trong kỳ}}{\text{Thời gian kỳ nghiên cứu}}$

Thời gian kỳ nghiên cứu

Thời gian 1 vòng quay của giá vốn hàng hóa = $\frac{\text{Số vòng quay giá vốn hàng hóa trong kỳ}}{\text{Thời gian kỳ nghiên cứu}}$

Thời gian 1 vòng quay của chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) càng lớn, hiệu năng hoạt động của chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) càng thấp và ngược lại, thời gian 1 vòng quay của chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) càng nhỏ, hiệu năng hoạt động của chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) càng lớn.

Lợi nhuận sau thuế trong kỳ

Sức sinh lợi của chi phí hoạt động = $\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Tổng chi phí hoạt động trong kỳ}}$

Lợi nhuận sau thuế trong kỳ

Sức sinh lợi của giá vốn hàng bán = $\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Tổng giá vốn hàng bán trong kỳ}}$

Sức sinh lợi của chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) cho biết: 1 đơn vị chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) tiêu hao trong kỳ đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lợi của chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) càng lớn, hiệu quả hoạt động của chi phí hoạt động và giá vốn hàng bán càng cao, do vậy, hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại.

Mức hao phí

Tổng chi phí hoạt động trong kỳ

$$\frac{\text{chi phí hoạt động}}{\text{so với lợi nhuận sau thuế}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}$$

$$\frac{\text{Mức hao phí chi phí giá vốn hàng bán}}{\text{so với lợi nhuận sau thuế}} = \frac{\text{Tổng chi phí hoạt động trong kỳ}}{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}$$

Mức hao phí chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) so với lợi nhuận sau thuế cho biết: Để có 1 đơn vị lợi nhuận sau thuế, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán). Mức hao phí chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) so với lợi nhuận sau thuế càng lớn, hiệu quả hoạt động càng thấp và ngược lại, mức hao phí chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) so với lợi nhuận sau thuế càng nhỏ, hiệu quả hoạt động của chi phí hoạt động (hay giá vốn hàng bán) càng cao.

- Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động sức sinh lợi của chi phí hoạt động và giá vốn hàng bán:

Sức sinh lợi của chi phí hoạt động chịu ảnh hưởng của 2 nhân tố: Tổng chi phí hoạt động trong kỳ và lợi nhuận sau thuế. Mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của chỉ tiêu "Sức sinh lợi của chi phí hoạt động" được xác định như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Mức ảnh hưởng của chi phí} \\ \text{hoạt động đến sự biến động} \\ \text{sức sinh lợi của chi phí hoạt động} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ gốc} - \text{Lợi nhuận sau thuế kỳ phân tích}}{\text{Chi phí hoạt động kỳ gốc} - \text{Chi phí hoạt động kỳ phân tích}}$$

$$\begin{array}{l} \text{Mức ảnh hưởng của lợi nhuận} \\ \text{sau thuế đến sự biến động} \\ \text{sức sinh lợi của} \\ \text{chi phí hoạt động} \end{array} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ phân tích} - \text{Lợi nhuận sau thuế kỳ gốc}}{\text{Chi phí hoạt động kỳ phân tích} - \text{Chi phí hoạt động kỳ gốc}}$$

Tương tự, sức sinh lợi của giá vốn hàng bán cũng chịu ảnh hưởng của 2 nhân tố: Giá vốn hàng bán và lợi nhuận sau thuế. Mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến sức sinh lợi của giá vốn hàng bán của từng nhân tố đến sức sinh lợi của giá vốn hàng bán được xác định cụ thể:

$$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}}$$

Chương 6 – Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

$$\begin{aligned} & \text{Mức ảnh hưởng của giá vốn hàng bán đến sự biến động} & = & \frac{\text{Giá vốn hàng bán kỳ phân tích}}{\text{Giá vốn hàng bán kỳ gốc}} - \frac{\text{Giá vốn hàng bán kỳ gốc}}{\text{Giá vốn hàng bán kỳ gốc}} \\ & \text{sức sinh lợi của giá vốn hàng bán} & & \\ & & & \\ & \text{Mức ảnh hưởng của lợi nhuận sau thuế đến sự biến động} & = & \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ phân tích}}{\text{Giá vốn hàng bán kỳ phân tích}} - \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ gốc}}{\text{Giá vốn hàng bán kỳ phân tích}} \\ & \text{sức sinh lợi của giá vốn hàng bán} & & \end{aligned}$$

Để phản ánh được mối quan hệ giữa các bộ phận phản ảnh hiệu quả kinh doanh với sức sinh lợi của chi phí hoạt động, cần sử dụng phương pháp Dupont và tiến hành biến đổi công thức gốc xác định sức sinh lợi của chi phí hoạt động. Bằng cách nhân (x) tử số và mẫu số với cùng tổng số thu nhập thuần, ta có:

$$\begin{aligned} & \text{Sức sinh lợi của chi phí hoạt động theo lợi nhuận sau thuế} & = & \frac{\text{Tổng số thu nhập thuần}}{\text{Chi phí hoạt động}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng số thu nhập thuần}} \\ \text{Hay} & & & \\ & \text{Sức sinh lợi của chi phí hoạt động theo lợi nhuận sau thuế} & = & \frac{\text{Số vòng quay của chi phí hoạt động}}{\text{Sức sinh lợi của tổng số thu nhập thuần}} \end{aligned}$$

Thông qua mối quan hệ này, các nhà quản lý thấy được: Để nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí hoạt động, doanh nghiệp cần áp dụng đồng bộ các giải pháp để nâng cao số vòng quay của chi phí hoạt động và tăng số lợi nhuận sau thuế trên một đơn vị tổng số thu nhập thuần. Mức ảnh hưởng của từng nhân tố trên được xác định như sau:

$$\begin{aligned} & \text{Mức ảnh hưởng của số vòng quay của chi phí hoạt động đến biến động sức sinh lợi của chi phí hoạt động} & = & \frac{\text{Mức chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu "Số vòng quay của chi phí hoạt động"}}{\text{Sức sinh lợi của tổng số thu nhập thuần kỳ gốc}} \times \frac{\text{Sức sinh lợi của tổng số thu nhập thuần kỳ gốc}}{\text{Sức sinh lợi của tổng số thu nhập thuần kỳ gốc}} \end{aligned}$$

$$\begin{array}{l} \text{Mức ảnh hưởng của sức sinh lợi} \\ \text{của tổng số luân chuyển thuần} \\ \text{đến biến động sức sinh lợi} \\ \text{của chi phí hoạt động} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số vòng quay của} \\ \text{chi phí hoạt động kỳ} \\ \text{phân tích} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Mức chênh lệch giữa} \\ \text{kỳ phân tích với kỳ} \\ \text{gốc của chỉ tiêu "Sức} \\ \text{sinh lợi của tổng số} \\ \text{thu nhập thuần"} \end{array}$$

Đối với sức sinh lợi của giá vốn hàng bán, cũng bằng cách nhân (x) tử số và mẫu số của công thức gốc xác định sức sinh lợi của giá vốn hàng bán, ta được:

$$\begin{array}{l} \text{Sức sinh lợi} \\ \text{của giá vốn hàng bán} \\ \text{theo lợi nhuận sau thuế} \end{array} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá vốn hàng bán}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Hay:

$$\begin{array}{l} \text{Sức sinh lợi} \\ \text{của giá vốn hàng bán} \\ \text{theo lợi nhuận sau thuế} \end{array} = \frac{\text{Số vòng quay}}{\text{của giá vốn hàng bán}} \times \frac{\text{Sức sinh lợi}}{\text{của doanh thu thuần}}$$

Thông qua mối quan hệ này, các nhà quản lý thấy được: Để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, doanh nghiệp cần áp dụng đồng bộ các giải pháp để nâng cao số vòng quay của giá vốn hàng bán và tăng số lợi nhuận sau thuế trên một đơn vị doanh thu thuần. Mức ảnh hưởng của từng nhân tố trên được xác định như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Mức ảnh hưởng của số vòng quay} \\ \text{của giá vốn hàng bán đến biến động} \\ \text{sức sinh lợi của giá vốn hàng bán} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Mức chênh lệch giữa} \\ \text{kỳ phân tích với kỳ gốc} \\ \text{của chỉ tiêu " số vòng quay} \\ \text{của giá vốn hàng bán"} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Sức sinh lợi của} \\ \text{doanh thu thuần} \\ \text{kỳ gốc} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Mức ảnh hưởng của sức sinh lợi của} \\ \text{doanh thu thuần đến sự biến động} \\ \text{sức sinh lợi của giá vốn hàng bán} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Số vòng quay} \\ \text{của giá vốn hàng bán} \\ \text{kỳ phân tích} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Mức chênh lệch giữa} \\ \text{kỳ phân tích với kỳ gốc} \\ \text{của chỉ tiêu} \\ \text{"sức sinh lợi của} \\ \text{doanh thu thuần"} \end{array}$$

- Tổng hợp nhân tố ảnh hưởng, rút ra nhận xét, kết luận, kiên nghị:

Trên cơ sở kết quả phân tích ở trên, các nhà phân tích tiến hành tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi của chi phí hoạt động và giá vốn hàng bán. Từ đó, rút ra các nhận xét, kiến nghị và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí hoạt động và giá vốn hàng bán nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Để thuận lợi cho việc phân tích hiệu quả sử dụng chi phí, có thể lập bảng phân tích sau (xem Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí hoạt động):

Bảng 6.8: Bảng phân tích hiệu quả sử dụng chi phí hoạt động

A	B	C	D	E
1. Sức sinh lợi của chi phí hoạt động (lần)				
2. Mức hao phí của chi phí hoạt động so với lợi nhuận sau thuế (lần)				
3. Số vòng quay của chi phí hoạt động (vòng)				
4. Thời gian 1 vòng quay của chi phí hoạt động (ngày)				
5. Sức sản xuất của chi phí hoạt động theo giá trị sản xuất (lần)				
6. Mức hao phí chi phí hoạt động so với giá trị sản xuất (lần)				
7. Số vòng quay của của chi phí hoạt động (vòng)				
8. Sức sinh lợi của tổng số thu nhập thuần (lần)				

6.9 PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG NGUỒN VỐN

6.9.1. Khái niệm về nguồn vốn, cơ cấu nguồn vốn

Nguồn vốn của doanh nghiệp đó là nguồn hình thành nên các tài sản của doanh nghiệp, nguồn vốn doanh nghiệp thường bao gồm 2 nguồn cơ bản: Nguồn vốn chủ sở hữu và nợ phải trả.

Nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp bao gồm nguồn vốn kinh doanh, các quỹ của doanh nghiệp, lợi nhuận chưa phân phối và các nguồn vốn khác như kinh phí xây dựng cơ bản, kinh phí sự nghiệp... Nguồn vốn này là chỉ tiêu quan trọng để đánh giá mức độ tự chủ trong hoạt động tài chính. Bên cạnh nguồn vốn chủ sở hữu các doanh nghiệp còn phải đi vay, chiếm dụng vốn để phục vụ cho quá trình kinh doanh đó chính là nợ phải trả. Nợ phải trả bao gồm nợ ngắn hạn và nợ dài hạn .

Nợ ngắn hạn đó là các khoản nợ mà doanh nghiệp phải có trách nhiệm và nghĩa vụ thanh toán trong thời hạn dưới 12 tháng hoặc 1 chu kỳ kinh doanh. Nợ ngắn hạn bao gồm:

Vay và nợ ngắn hạn, phải trả người bán ngắn hạn, phải thanh toán với ngân sách Nhà nước về các khoản thuế, phải trả công nhân viên, người mua trả tiền trước...

Nợ dài hạn đó là các khoản nợ mà doanh nghiệp phải có trách nhiệm và nghĩa vụ thanh toán thời hạn trên 12 tháng hoặc 1 chu kỳ kinh doanh. Nợ dài hạn bao gồm: Vay và nợ dài hạn, phải trả người bán dài hạn, phải thanh toán với ngân sách Nhà nước được hoãn lại...

Cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp thường phụ thuộc vào đặc điểm của hoạt động kinh doanh, hình thức sở hữu vốn, cơ chế quản lý và phân cấp tài chính trong các doanh nghiệp. Trong thực tế các doanh nghiệp khác nhau thì cơ cấu nguồn vốn cũng khác nhau. Cơ cấu nguồn vốn tác động đến nội dung phân tích hiệu quả nguồn vốn của doanh nghiệp.

6.9.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu là số vốn của các chủ sở hữu - các nhà đầu tư. Vì thế, hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu luôn luôn thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp thể hiện qua năng lực tạo ra giá trị sản xuất, doanh thu và khả năng sinh lợi của vốn. Qua phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, các nhà quản lý đánh giá được trình độ, năng lực quản lý và sử dụng vốn trong doanh nghiệp, thấy được những nguyên nhân và nhân tố tác động đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu. Trên cơ sở đó đề ra các quyết định phù hợp để không ngừng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu cũng thể hiện qua các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng, hiệu năng hoạt động và hiệu quả hoạt động của vốn chủ sở hữu. Vì thế, khi phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, trước hết cần xác định các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu; sau đó, mới vận dụng phương pháp phân tích thích hợp để tiến hành phân tích. Quy trình phân tích cụ thể như sau:

- Đánh giá khái quát hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu:

Trên cơ sở tính toán các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất hoạt động, hiệu năng hoạt động và hiệu quả hoạt động của vốn chủ sở hữu, các nhà phân tích sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn. Bằng cách so sánh giữa kỳ phân tích với kỳ gốc, so sánh sự biến động cả về số tuyệt đối và số tương đối trên từng chỉ tiêu, các nhà phân tích sẽ dựa vào kết quả so sánh và ý nghĩa của từng chỉ tiêu để đánh giá. Cũng như hiệu quả sử dụng tài sản, khi đánh giá hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu cần lưu ý rằng: Hiệu suất hoạt động và hiệu năng hoạt động của vốn chỉ là điều kiện cần thiết để nâng cao hiệu quả hoạt động của vốn chủ sở hữu, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh chứ không phải là hiệu quả kinh doanh. Vì thế, phải căn cứ vào các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.

$$\frac{\text{Sức sản xuất của vốn CSH theo giá trị sản xuất}}{\text{Vốn CSH bình quân trong kỳ}} = \frac{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}}{\text{Vốn CSH bình quân trong kỳ}}$$

Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu theo giá trị sản xuất cho biết: 1 đơn vị vốn chủ sở hữu bình quân sử dụng vào hoạt động đem lại mấy đơn vị giá trị sản xuất. Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu càng lớn, hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu càng cao và ngược lại.

$$\frac{\text{Mức hao phí vốn CSH so với giá trị sản xuất}}{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}} = \frac{\text{Vốn CSH bình quân trong kỳ}}{\text{Tổng giá trị sản xuất trong kỳ}}$$

Mức hao phí của vốn chủ sở hữu so với giá trị sản xuất cho biết: Để có 1 đơn vị giá trị sản xuất, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị vốn chủ sở hữu bình quân. Mức hao phí càng lớn, hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu càng thấp và ngược lại.

$$\frac{\text{Số vòng quay của vốn chủ sở hữu}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} = \frac{\text{Tổng doanh thu thuần trong công ty}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Số vòng quay của vốn chủ sở hữu cho biết: Trong kỳ kinh doanh, vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp quay được mấy vòng. Số vòng quay càng lớn, hiệu năng hoạt động của vốn chủ sở hữu càng cao và ngược lại.

$$\frac{\text{Thời gian 1 vòng quay của vốn CSH}}{\text{Số vòng quay của vốn CSH trong kỳ}} = \frac{\text{Thời gian kỳ nghiên cứu}}{\text{Số vòng quay của vốn CSH trong kỳ}}$$

Thời gian 1 vòng quay của vốn chủ sở hữu càng lớn, hiệu năng hoạt động của vốn chủ sở hữu càng thấp và ngược lại; thời gian 1 vòng quay của vốn chủ sở hữu càng nhỏ, hiệu năng hoạt động của vốn chủ sở hữu càng lớn.

$$\frac{\text{Sức sinh lợi của vốn CSH}}{\text{Vốn CSH bình quân trong kỳ}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Vốn CSH bình quân trong kỳ}}$$

Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu (còn được gọi là "Hệ số sinh lợi của vốn chủ sở hữu" - ROE) cho biết: 1 đơn vị vốn chủ sở hữu bình quân đưa vào kinh doanh đem lại mấy đơn vị lợi nhuận sau thuế. Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu càng lớn, hiệu quả hoạt động càng cao, do vậy, hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại.

$$\frac{\text{Mức hao phí vốn CSH so với Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn CSH bình quân trong kỳ}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}$$

Mức hao phí vốn chủ sở hữu so với lợi nhuận sau thuế cho biết: Để có 1 đơn vị lợi nhuận sau thuế, doanh nghiệp phải hao phí mấy đơn vị vốn chủ sở hữu bình quân. Mức hao phí vốn chủ sở hữu so với lợi nhuận sau thuế càng lớn, hiệu quả hoạt động càng thấp và ngược lại, mức hao phí vốn chủ sở hữu so với lợi nhuận sau thuế càng nhỏ, hiệu quả hoạt động của vốn chủ sở hữu càng cao.

- Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu:

Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu chịu ảnh hưởng của 2 nhân tố: vốn chủ sở hữu bình quân và lợi nhuận sau thuế. Mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động giữa kỳ phân tích so với kỳ gốc của chỉ tiêu "Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu" được xác định như sau: .

$$\begin{aligned} \text{Mức ảnh hưởng của vốn CSH bình quân đến sự biến động của sức sinh lợi của vốn CSH} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ gốc}}{\text{Vốn CSH bình quân kỳ phân tích}} - \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ gốc}}{\text{Vốn CSH bình quân kỳ gốc}} \\ \text{Mức ảnh hưởng của lợi nhuận sau thuế đến sự biến động của sức sinh lợi của vốn CSH} &= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ phân tích}}{\text{Vốn CSH bình quân kỳ phân tích}} - \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế kỳ gốc}}{\text{Vốn CSH bình quân kỳ phân tích}} \end{aligned}$$

Để phản ánh được mối quan hệ giữa các bộ phận phản ánh hiệu quả kinh doanh với cấu trúc tài chính và sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu, cần sử dụng phương pháp Dupont và tiến

hành biến đổi công thức gốc xác định sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu. Bằng cách nhân (x) tử số và mẫu số với cùng tổng tài sản bình quân và với doanh thu thuần, ta có:

$$\text{Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tổng tài sản bình quân}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Thay "Tổng tài sản bình quân" = "Tổng nguồn vốn bình quân" vào công thức trên ta được:

$$\text{Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tổng nguồn vốn bình quân}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$\text{Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu} = \text{Đòn bẩy tài chính} \times \text{Số vòng quay của tổng tài sản} \times \text{Sức sinh lợi của doanh thu thuần}$$

Thông qua mối quan hệ này, các nhà quản lý thấy được:

Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, cần có cấu trúc tài chính phù hợp, an toàn (vốn chủ sở hữu phải chiếm một tỷ trọng hợp lý trong tổng số nguồn vốn), hiệu năng hoạt động của tổng tài sản phải cao (số vòng quay của tổng tài sản lớn) và số lợi nhuận sau thuế trên một đơn vị doanh thu thuần phải lớn. Mức ảnh hưởng của từng nhân tố trên được xác định như sau:

Mức ảnh hưởng của đòn bẩy tài chính đến sự biến động sức sinh lợi của vốn CSH	=	Mức chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu “đòn bẩy tài chính”	x	Số vòng quay của tổng tài sản sở hữu kỳ gốc	x	Sức sinh lợi của doanh thu thuần kỳ gốc
---	---	--	---	---	---	---

Mức ảnh hưởng của số vòng quay	=	Đòn bẩy	x	Mức chênh lệch giữa kỳ phân tích	x	Sức sinh lợi của
--------------------------------	---	---------	---	----------------------------------	---	------------------

$$\frac{\text{tổng tài sản đến kỳ phân tích}}{\text{sự biến động sức sinh lợi của vốn CSH}} = \frac{\text{tài chính kỳ phân tích}}{\text{với kỳ gốc của chỉ tiêu "số vòng quay của tổng tài sản"}}$$

$$\times \frac{\text{doanh thu thuần kỳ gốc}}{\text{doanh thu thuần kỳ phân tích}}$$

Mức ảnh hưởng của sức sinh lợi doanh thu thuần đến sự biến động sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu = Đòn bẩy tài chính x Số vòng quay của tổng tài sản x Mức chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của chỉ tiêu "sức sinh lợi của doanh thu thuần"

- Tổng hợp nhân tố ảnh hưởng, rút ra nhận xét, kết luận, kiến nghị:

Trên cơ sở kết quả phân tích ở trên, các nhà phân tích tiến hành tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu. Từ đó, rút ra các nhận xét, kiến nghị và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp.

Để thuận lợi cho việc phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, có thể lập bảng phân tích sau:

Bảng 6.9 - Bảng phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Chỉ tiêu	Năm Trước	Năm nay	Năm nay so với năm trước	
			±	%
1. Sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu (lần)				
2. Mức hao phí của vốn chủ sở hữu so với lợi nhuận sau thuế (lần)				
3. Số vòng quay của vốn clui sở hữu (vòng)				
4. Thời gian 1 vòng quay của vốn chủ sở hữu (ngày)				
5. Sức sản xuất của vốn chủ sở hữu theo giá trị sản xuất (lần)				
6. Mức hao phí vốn chủ sở hữu so với giá trị sản xuất (lần)				
7. Đòn bẩy tài chính (lần)				

8. Số vòng quay của cửa tổng tài sản (vòng)				
9. Sức sinh lợi của doanh thu thuần (lần)				

6.9.3. Phân tích mối quan hệ giữa hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu với đòn bẩy tài chính

Đòn.bẩy tài chính (đòn cân nợ) còn gọi là hệ số nợ là tỷ số giữa tổng số nợ và nguồn vốn của doanh nghiệp. Ta sẽ nghiên cứu ảnh hưởng của đòn cân nợ đến tỷ suất lợi nhuận so với vốn chủ sở hữu và rủi ro trong kinh doanh.

Rủi ro là xác suất đón nhận sự thiệt hại trong đầu tư, rủi ro trong kinh doanh còn được hiểu là sự biến đổi của lợi nhuận do tài sản đưa vào kinh doanh mang lại. Ví dụ: Nếu đầu tư một triệu đồng cho vay ngắn hạn với lãi suất 1%, như vậy tỷ suất lợi nhuận trên tài sản đầu tư 1% được ước đoán chính xác và việc đầu tư này coi như **không** có rủi ro. Ngược lại nếu dùng một triệu đồng để mua cổ phần của một công ty nào đó thì tỷ suất lợi nhuận khó có thể ước tính chính xác, vì có thể không có lợi nhuận khi **kết quả** kinh doanh của công ty bị thua lỗ, nhưng cũng có thể có tỷ suất lợi nhuận rất cao khi mọi điều kiện kinh doanh đều thuận tiện. Khi có thay đổi này, việc đầu tư được xem xét là có rủi ro. Như vậy, rủi ro gắn liền với sự thay đổi của lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận càng thay đổi nhiều thì rủi ro của việc đầu tư càng lớn.

Các nhà đầu tư và nhà quản lý đều là những người không muốn gặp phải rủi ro. Nhưng xem rủi ro trong kinh doanh là mặt trái của lợi nhuận mang lại. Do vậy khi phân tích, cần nghiên cứu kỹ mức độ thuận lợi và khó khăn của ngành nghề kinh doanh, đặc điểm cụ thể của các sản phẩm khi kinh doanh, hoàn cảnh kinh tế xã hội ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh, tốc độ tiến bộ khoa học kỹ thuật... ảnh hưởng đến doanh nghiệp. Trong mỗi doanh nghiệp, thì sự thay đổi của lợi nhuận thất thường thể hiện mạo hiểm trong kinh doanh. Do vậy để hạn chế rủi ro trong kinh doanh thường phân tích mạo hiểm tài chính thông qua chỉ số đòn cân nợ.

Mạo hiểm tài chính là sự không ổn định về khả năng tài chính của doanh nghiệp. Thực chất của mạo hiểm tài chính là tỷ suất nợ quá cao, hệ số khả năng thanh toán thấp. Khi quyết định việc đầu tư của doanh nghiệp điều cần thiết phải tính đến là độ rủi ro, mức độ mạo hiểm của hoạt động kinh tế, còn khi quyết định tài trợ của doanh nghiệp lại cần phải xem xét mức độ mạo hiểm về tài chính của nó.

Để đánh giá mức độ mạo hiểm về hoạt động tài chính trước hết xét tác động của đòn cân nợ. Sau đó xem xét sự không ổn định về khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Đòn cân nợ (đòn bẩy tài chính) là chỉ số giữa tổng số nợ phải trả với tổng tài sản có của doanh nghiệp, nó phản ánh cơ cấu tài chính của doanh nghiệp. Xem xét khả năng tài chính của doanh nghiệp là tổng hợp các tiêu phản ánh khả năng thanh toán, cấu trúc tài chính của doanh nghiệp.

Từ những phân tích trên, có những kết luận :

- Khi tỷ suất lợi nhuận so với tài sản thấp hoặc biến động mạnh thì cần ưu tiên tài trợ nguồn vốn chủ sở hữu để nâng cao khả năng thanh toán, góp phần ổn định hoạt động tài chính.
- Khi tỷ suất lợi nhuận so với tài sản cao và ổn định thì có thể tăng mức sử dụng tiền vay để tận dụng lợi thế của các điều kiện kinh doanh nhằm tối hóa lợi nhuận.

6.9.4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay

Tiền vay của doanh nghiệp bao gồm vay ngắn hạn, vay dài hạn và vay của mọi đối tượng để phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Phân tích hiệu quả tiền vay là căn cứ để các nhà quản trị kinh doanh đưa ra quyết định có cần vay thêm tiền để đầu tư vào hoạt động kinh doanh không, nhằm góp phần bảo đảm và phát triển vốn cho doanh nghiệp. Để phân tích hiệu quả sử dụng tiền vay thường xác định chỉ tiêu khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp được tính theo kỳ.

6.9.4.1. Khả năng thanh toán lãi vay

Chỉ tiêu này được xác định như sau

$$\text{Khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp} = \frac{\text{Lợi nhuận kế toán trước thuế} + \text{Chi phí lãi vay}}{\text{Tổng nguồn vốn bình quân}}$$

Lợi nhuận kế toán trước thuế lấy từ chỉ tiêu mã số 50, chi phí lãi vay lấy từ chỉ tiêu mã số 23 trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

Chỉ tiêu này phản ánh độ an toàn, khả năng thanh toán lãi tiền vay của doanh nghiệp, chỉ tiêu này càng cao khả năng sinh lợi của vốn vay càng tốt, đó là sự hấp dẫn của các nhà đầu tư vào hoạt động kinh doanh. Khi phân tích các chỉ tiêu thuộc nhóm này so sánh giữa năm nay với năm trước, so sánh giữa các doanh nghiệp có cùng điều kiện tương đương, so sánh với các chỉ tiêu hiệu quả huy động vốn trên thị trường chứng khoán. Khi phân tích có thể xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố và những nguyên nhân tác động đến từng chỉ tiêu, từ đó đưa ra giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng tiền vay.

6.9.4.2. Sức sinh lời của nguồn vốn

Chỉ tiêu này được xác định như sau

$$\text{Sức sinh lời của nguồn vốn} = \frac{\text{Lợi nhuận kế toán trước thuế} + \text{Chi phí lãi vay}}{\text{Tổng nguồn vốn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong kỳ phân tích, doanh nghiệp sử dụng một đồng nguồn vốn vào phục vụ cho hoạt động kinh doanh thì thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận kế toán trước thuế và chi phí lãi vay. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng nguồn vốn tốt, khi đó so sánh với lãi suất tiền vay ngân hàng, chỉ tiêu này cao hơn lãi suất tiền vay ngân hàng đó là động lực giúp các nhà quản trị kinh doanh đưa ra quyết định vay tiền đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh. Chỉ tiêu này thấp hơn lãi suất tiền vay ngân hàng, doanh nghiệp cần thu hẹp phạm vi vay tiền nhằm đảm bảo an toàn và phát triển vốn cho hoạt động kinh doanh.

Lợi nhuận kế toán trước thuế lấy từ chỉ tiêu mã số 50, chi phí lãi lấy từ chỉ tiêu mã số 23 trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Nguồn vốn bình quân bằng tổng bình quân đầu kỳ và cuối kỳ của chỉ tiêu nguồn vốn mã số 440 của Bảng cân đối kế toán.

6.10. PHÂN TÍCH TỔNG MỨC LỢI NHUẬN

6.10.1 Lợi nhuận và nguồn hình thành lợi nhuận

Lợi nhuận là kết quả tài chính cuối cùng của doanh nghiệp. Là chỉ tiêu chất lượng, tổng hợp phản ánh kết quả kinh tế của mọi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Lợi nhuận là cơ sở để tính ra các chỉ tiêu chất lượng khác, nhằm đánh giá hiệu quả của các quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đánh giá hiệu quả sử dụng các yếu tố sản xuất vào hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Nguồn hình thành lợi nhuận của doanh nghiệp: Theo nguồn hình thành, lợi nhuận của doanh nghiệp bao gồm các bộ phận cấu thành sau đây:

6.10.1.1. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.

Là lợi nhuận thu được do tiêu thụ sản phẩm hàng hoá, dịch vụ từ các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Lợi nhuận thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh thường chiếm một tỷ trọng rất lớn trong tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp. Đây cũng là điều kiện tiền đề để doanh nghiệp thực hiện tích lũy cho tái sản xuất kinh doanh mở rộng. Đồng thời, cũng là điều kiện tiền đề để lập ra các quỹ của doanh nghiệp, như: quỹ dự phòng mất việc làm, quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi... là điều kiện tiền đề để không ngừng nâng cao đời sống vật chất tinh thần cho người lao động.

Lợi nhuận thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được cấu thành từ các bộ phận sau đây:

- Lợi nhuận thu được từ các hoạt động kinh doanh chính của doanh nghiệp.
- Lợi nhuận thu được từ các hoạt động kinh doanh phụ của doanh nghiệp.
- Lợi nhuận thu được từ các hoạt động kinh tế khác, ngoài các hoạt động kinh tế đã kể trên.

6.10.1.2. Lợi nhuận thu từ các hoạt động tài chính

Lợi nhuận thu từ hoạt động tài chính của doanh nghiệp chính là phần chênh lệch giữa thu và chi về hoạt động tài chính của doanh nghiệp, bao gồm:

- Lợi nhuận thu được từ hoạt động mua, bán chứng khoán, kinh doanh bất động sản.
- Lợi nhuận thu được do tham gia góp vốn liên doanh.
- Lợi nhuận thu được từ các hoạt động đầu tư, mua bán chứng khoán, kể cả ngắn hạn và dài hạn.
- Lợi nhuận thu được do hoạt động cho thuê tài sản, cho thuê cơ sở hạ tầng.
- Lợi nhuận thu được từ các hoạt động đầu tư cổ phiếu, trái phiếu.
- Lợi nhuận thu được do chênh lệch lãi tiền gửi ngân hàng và lãi trả tiền vay ngân hàng.
- Lợi nhuận thu được do vay vốn.
- Lợi nhuận thu được do bán ngoại tệ..

6.10.1.3. Lợi nhuận thu được từ hoạt động khác.

Lợi nhuận khác là khoản lợi nhuận mà doanh nghiệp thu được ngoài hoạt động kinh doanh, ngoài dự tính hoặc có dự tính đến, nhưng ít có khả năng thực hiện hoặc là những khoản lợi nhuận thu được không mang tính chất thường xuyên. Những khoản lợi nhuận này thu được, có thể do những nguyên nhân chủ quan hoặc khách quan đem lại.

Lợi nhuận khác là khoản chênh lệch giữa thu và chi từ các hoạt động khác của doanh nghiệp. Các khoản thu từ hoạt động khác, bao gồm:

- Thu từ khoản nhượng bán, thanh lý tài sản cố định.
- Thu từ khoản được phạt vi phạm hợp đồng kinh tế.
- Thu từ các khoản thuế được ngân sách Nhà nước hoàn lại
- Thu từ quà biếu, quà tặng bằng tiền, hiện vật của các tổ chức, cá nhân tặng cho doanh nghiệp.
- Thu từ các khoản nợ khó đòi đã xử lý, xóa sổ.
- Thu từ cực khoản nợ không xác định được chủ
- Các khoản thu từ hoạt động kinh doanh của những năm trước bị bỏ sót hoặc lãng quên không ghi sổ kế toán, đến năm báo cáo phát hiện ra..

Các khoản thu trên, sau khi đã trừ đi các khoản tổn thất (thuế phải nộp, chi phí khác...) có liên quan sẽ là lợi nhuận khác của doanh nghiệp.

6.10.2. Phương pháp phân tích lợi nhuận của doanh nghiệp

6.10.2.1. Phân tích chung hình hình lợi nhuận của doanh nghiệp

Căn cứ vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp (phần I- lãi, lỗ), có thể xác định chỉ tiêu lợi nhuận của doanh nghiệp, bằng công thức sau đây:

$$\begin{aligned}
 \text{Lợi nhuận của doanh nghiệp} = & \text{Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ} \\
 & - \text{Chiết khấu thương mại} \\
 & - \text{Giảm giá hàng bán} \\
 & - \text{Giá trị hàng bán bị trả lại} \\
 & - \text{Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế xuất khẩu} \\
 & - \text{Giá vốn hàng bán} \\
 & + \text{Doanh thu hoạt động tài chính} \\
 & - \text{Chi phí tài chính} \\
 & - \text{Chi phí bán hàng} \\
 & - \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp} \\
 & + \text{Thu nhập Khác} \\
 & - \text{Chi phí khác} \\
 & - \text{Thuế thu nhập doanh nghiệp}
 \end{aligned}$$

Phân tích chung tình hình lợi nhuận của doanh nghiệp được tiến hành, như sau:

So sánh tổng mức lợi nhuận giữa thực tế với kế hoạch nhằm đánh giá chung tình hình hoàn thành kế hoạch về lợi nhuận của doanh nghiệp.

So sánh tổng mức lợi nhuận giữa thực tế với các kỳ kinh doanh trước nhằm đánh giá tốc độ tăng trưởng về lợi nhuận của doanh nghiệp.

Phân tích sự ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự tăng giảm tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp.

Trên cơ sở đánh giá, phân tích cần xác định đúng đắn những nhân tố ảnh hưởng và kiến nghị những biện pháp, nhằm không ngừng nâng cao tổng mức lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Các nhân tố ảnh hưởng đến tổng mức lợi nhuận:

+ *Tổng doanh thu:*

Tổng doanh thu quan hệ thuận chiều với tổng mức lợi nhuận. Nếu doanh thu tăng lên thì tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp cũng tăng lên một cách tương ứng. Bởi vậy, doanh nghiệp cần phải có biện pháp tăng doanh thu bằng hai cách: Tăng khối lượng bán ra và tăng giá bán.

+ *Chiết khấu thương mại* là một biện pháp để tiêu thụ nhanh khối lượng sản phẩm dịch vụ, kích thích thu hồi vốn nhanh chóng. Song, chiết khấu thương mại càng lớn làm cho tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp càng giảm. Bởi vậy doanh nghiệp phải có những biện pháp nhằm kết hợp hài hòa vừa khuyến khích tiêu thụ, nhưng vẫn phải bảo đảm tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp không giảm về quy mô.

+ *Giảm giá hàng bán*: cũng có thể là một biện pháp khuyến khích sử dụng, thúc đẩy quá trình sử dụng, thu hồi vốn nhanh. Song cũng có thể do chất lượng sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp không đáp ứng nhu cầu thị hiếu, không cạnh tranh nổi về chất lượng, đành cạnh tranh trong giảm giá bán, hoặc có thể nhu cầu thị trường về loại sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp bắt đầu chững lại. Bởi vậy doanh nghiệp phải giảm giá để thu hồi vốn. Do đó cần phải căn cứ vào tình hình thực tiễn để phân tích cụ thể, để có biện pháp xác thực.

+ *Giá trị hàng bán trả lại*: càng lớn làm cho tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp càng giảm. Bởi vậy, cần xem xét những nguyên nhân làm cho sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp bị trả lại. Nguyên nhân có thể do chất lượng sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp kém chất lượng, hoặc do giá bán quá cao, hoặc do tổ chức quá trình tiêu thụ yếu kém.

+ *Thuế tiêu thụ đặc biệt*: Đây là khoản phải nộp theo quy định của Nhà nước trong thời kỳ. Đây là một nhân tố khách quan, không phụ thuộc vào ý chí chủ quan của doanh nghiệp. Song thuế tiêu thụ đặc biệt càng lớn, lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ giảm..

+ *Giá vốn hàng bán*: là một nhân tố rất quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp và rất lớn đến tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp. Bởi vậy doanh nghiệp càng tiết kiệm, giảm được giá vốn đơn vị sản phẩm dịch vụ bao nhiêu, thì càng tiết kiệm được chi phí bấy nhiêu và do đó tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp càng tăng lên bấy nhiêu.

+ *Chi phí bán hàng*: Đây là khoản chi phí có liên quan trực tiếp đến quá trình tiêu thụ sản phẩm dịch vụ. Chi phí bán hàng càng tiết kiệm bao nhiêu, thì lợi nhuận của doanh nghiệp càng tăng lên bấy nhiêu. Bởi vậy doanh nghiệp cần tìm mọi biện pháp giảm chi phí bán hàng nhằm tăng tổng mức lợi nhuận cho doanh nghiệp.

+ *Chi phí quản lý doanh nghiệp*: là loại chi phí cố định ít biến động theo quy mô kinh doanh. Song nếu chi phí này càng cao làm cho tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp càng giảm. Bởi vậy, doanh nghiệp luôn luôn tìm mọi biện pháp làm giảm và hạn chế tới mức thấp nhất sự phát sinh của loại chi phí này, nhằm làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

+ *Lợi nhuận thu được từ hoạt động tài chính của doanh nghiệp*: Nếu chỉ tiêu này càng tăng lên, làm cho tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

+ *Lợi nhuận thu được từ hoạt động khác*: Nếu lợi nhuận này càng tăng, làm cho tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp càng lớn.

+ *Thuế thu nhập doanh nghiệp*: Đây là phần lợi nhuận mà doanh nghiệp nộp vào ngân sách Nhà nước và cấp trên theo tỷ lệ % mà Nhà nước quy định.

Tổng hợp tất cả các nhân tố đã ảnh hưởng đến tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp và chia ra nhóm các nhân tố tích cực làm tăng tổng mức lợi nhuận; nhóm nhân tố tác động xấu làm giảm tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp.

6.10.2.2. Phân tích tổng mức lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

Lợi nhuận thu được từ các hoạt động kinh doanh là chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh mà doanh nghiệp thu được từ các hoạt động kinh doanh. Chỉ tiêu này được gọi dưới dạng tổng quát là lãi kinh doanh và được xác định bằng công thức:

$$\begin{array}{ccccc} \text{Lãi} & & \text{Doanh thu} & & \text{Chi phí} \\ \text{kinh} & = & \text{kinh} & - & \text{kinh} \\ \text{doanh} & & \text{doanh} & & \text{doanh} \end{array}$$

Từ công thức trên, hạch toán doanh nghiệp xác định các chỉ tiêu về lợi nhuận như sau:

$$\text{Doanh thu kinh doanh} = \text{Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ} + \text{doanh thu hoạt động tài chính}$$

$$\begin{aligned} \text{Chi phí kinh doanh} &= \text{Giá vốn hàng bán} + \text{Chi phí tài chính} \\ &\quad - \text{Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ} \\ &= \text{Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ} \\ &\quad - \text{Giá vốn hàng bán} \end{aligned}$$

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là chỉ tiêu phản ánh thuần khoản thu nhập tăng thêm do hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đem lại. Lợi nhuận thuần được xác định bằng công thức:

$$\text{Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh} = \text{Doanh thu kinh doanh} - (\text{Chi phí kinh doanh} + \text{Chi phí bán hàng} + \text{Chi phí quản lý doanh nghiệp})$$

Chỉ tiêu này được dùng để phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch về tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp.

Thực lãi thuần: Là nguồn thu nhập của doanh nghiệp, dùng để phân phối cho các lợi ích người lao động, chủ sở hữu, tích lũy vốn để mở rộng kinh doanh của doanh nghiệp, để lập các quỹ, như: quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng, quỹ dự phòng mất việc làm... Gọi là lợi nhuận sau thuế.

Chỉ tiêu lãi kinh doanh là mục tiêu của mọi hoạt động sau hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Bởi vậy, phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch chỉ tiêu lãi kinh doanh là một yêu cầu cấp thiết của quản trị doanh nghiệp.

Chỉ tiêu lãi kinh doanh của doanh nghiệp được xác định bằng công thức:

$$L = \sum q_i (p_i - z_i - f_i - g_i - t_i)$$

Trong đó:

L: Tổng mức lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh trong kỳ.

q_i : Khối lượng sản phẩm hàng hoá và dịch vụ loại i tiêu thụ trong kỳ, tính bằng

đơn vị hiện vật.

P_i : Giá bán đơn vị sản phẩm hàng hoá và dịch vụ loại i

z_i : Chi phí kinh doanh (giá thành sản xuất) đơn vị sản phẩm dịch vụ loại i .

f_i : Chi phí bán hàng đơn vị sản phẩm hàng hoá và dịch vụ loại i

g_i : Chi phí quản lý doanh nghiệp đơn vị sản phẩm dịch vụ loại i .

t_i : Thuế suất đơn vị sản phẩm dịch vụ loại i

$i = 1 - n$, n : Số lượng mặt hàng sản phẩm dịch vụ tiêu thụ trong kỳ.

- Xác định đối tượng phân tích.

$$L = L_1 - L_{kh}$$

Trong đó: L : Mức chênh lệch tuyệt đối về tổng mức lợi nhuận giữa thực tế với kế hoạch.

L_1, L_{kh} - Tổng mức lợi nhuận kỳ thực tế và kỳ kế hoạch.

Bằng phương pháp thay thế liên hoàn, có thể xác định sự ảnh hưởng lần lượt từng nhân tố đến chỉ tiêu tổng mức lợi nhuận, như sau:

(1) Do ảnh hưởng của nhân tố khối lượng sản phẩm dịch vụ tiêu thụ:

$$\Delta L_{(q)} = L_k \times \text{Tỷ lệ \% hoàn thành kế hoạch sản lượng sản phẩm dịch vụ} - L_k$$

(2) Do ảnh hưởng của nhân tố kết cấu về khối lượng sản phẩm dịch vụ

$$\Delta L_{(k)} = [\sum (q_{i1} - q_{ik})(p_{ik} - z_{ik} - f_{ik} - g_{ik} - t_{ik})] - \Delta L_{(q)}$$

(3) Do ảnh hưởng của nhân tố giá bán sản phẩm dịch vụ

$$\Delta L_{(p)} = \sum q_{i1} (p_{i1} - p_{ik})$$

(4) Do ảnh hưởng của nhân tố chi phí kinh doanh (giá thành sản phẩm dịch vụ)

$$\Delta L_{(z)} = - \sum q_{i1} (z_{i1} - z_{ik})$$

(5) Do ảnh hưởng của nhân tố chi phí bán hàng

$$\Delta L_{(f)} = - \sum q_{i1} (f_{i1} - f_{ik})$$

(6) Do ảnh hưởng của nhân tố chi phí quản lý doanh nghiệp

$$\Delta L_{(g)} = - \sum q_{i1} (g_{i1} - g_{ik})$$

(7) Do ảnh hưởng của nhân tố thuế suất.

$$\Delta L_{(t)} = - \sum q_{i1} (t_{i1} - t_{ik})$$

Tổng hợp ảnh hưởng của tất cả các nhân tố đến chỉ tiêu tổng mức lợi nhuận của doanh nghiệp

$$\Delta L = \Delta L_{(q)} + \Delta L_{(k)} + \Delta L_{(p)} + \Delta L_{(z)} + \Delta L_{(f)} + \Delta L_{(g)} + \Delta L_{(t)}$$

Trên cơ sở xác định sự ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu tổng mức lợi nhuận, kiến nghị những biện pháp xác thực, nhằm giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm dịch vụ, tăng giá bán, tăng tổng mức lợi nhuận cho doanh nghiệp.

6.10.2.3. Lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính

Để phân tích lợi nhuận hoạt động đầu tư tài chính không thể so sánh số thực tế với kế hoạch bởi không có số liệu kế hoạch mà phải căn cứ vào nội dung của từng khoản thu nhập, chi phí và tình hình cụ thể của từng loại mà phân tích.

Nói chung những khoản tổn thất phát sinh là không tốt, nhưng những khoản thu nhập phát sinh chưa hẳn là đã tốt. Chẳng hạn như:

- Thu nhập về lợi tức tiền gửi Ngân hàng nhiều, điều này có thể đánh giá doanh nghiệp chấp hành tốt nguyên tắc quản lý tiền mặt, nhưng mặt khác phải xem xét doanh nghiệp có tình hình thừa vốn lưu động không? Có chiếm dụng vốn của đơn vị khác không? Vì doanh nghiệp chỉ được đánh giá là kinh doanh tốt khi vòng quay vốn nhanh và ở rộng quy mô kinh doanh.

- Thu nhập về tiền phạt, bồi thường tăng lên làm cho lợi nhuận tăng, nhưng tình hình đó ảnh hưởng không tốt đến kinh doanh của doanh nghiệp từ các kỳ trước..

Khi phân tích lợi nhuận hoạt động đầu tư tài chính, có thể căn cứ vào báo cáo kết quả kinh doanh để đánh giá tổng quát, hoặc có thể lập bảng phân tích chi tiết nội dung của từng khoản:

Bảng 6.11 Bảng phân tích lợi nhuận từ hoạt động đầu tư tài chính

Thu nhập	Kỳ này	Luỹ kế	Chi phí	Kỳ này	Luỹ kế
Doanh thu hoạt động đầu tư tài chính			Chi phí hoạt động đầu tư tài chính		
1. Doanh thu về hoạt động góp vốn tham gia liên doanh			1. Chi phí liên doanh		
2. Doanh thu về hoạt động đầu tư mua bán chứng khoán ngắn hạn và dài hạn			2. Chi phí cho đầu tư tài chính		
3. Doanh thu về cho thuê tài sản			3..Chi phí liên quan đến cho thuê tài sản		
4. Thu về lãi tiền gửi Ngân hàng			4. Chi phí liên quan đến		
5. Thu lãi cho vay vốn					

6. Thu bán ngoại tệ			mua bán ngoại tệ		
---------------------	--	--	------------------	--	--

6.10.2.4. Phân tích lợi nhuận hoạt động khác

Để phân tích lợi nhuận hoạt động khác không thể so sánh số thực tế với kế hoạch bởi không có số liệu kế hoạch mà phải căn cứ vào nội dung của từng khoản thu nhập, chi phí và tình hình cụ thể của từng loại mà phân tích. Để phân tích có thể lập bảng

Bảng 6.12 Bảng phân tích lợi nhuận từ hoạt động khác

Thu nhập	Kỳ này	Lũy kế	Chi phí	Kỳ này	Lũy kế
Thu nhập khác 1. Thu về nhượng bán, thanh lý TSCĐ 2. Thu tiền được phạt vi phạm hợp đồng 3. Thu các khoản nợ khó đòi đã sử lý 4. Thu các khoản nợ không xác định được chủ			Chi phí khác 1. Chi phí nhượng bán, thanh lý TSCĐ 2. Giá trị còn lại của TSCĐ sau khi nhượng bán, thanh lý 3. Tiền phạt do vi phạm hợp đồng 4. Bị phạt thuế, truy nộp thuế		

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ BÀI TẬP

1. Thế nào là hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp? Hãy trình bày các biểu hiện của hiệu quả hoạt động kinh doanh? Khi phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh cần có quan điểm như thế nào?
2. Khi phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải sử dụng hệ thống chỉ tiêu nào?
3. Hãy trình bày cách thức phân tích khái quát hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp?
4. Hãy trình bày cách thức phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp?
5. Hãy trình bày cách thức phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn của doanh nghiệp?
6. Hãy trình bày cách thức phân tích hiệu quả sử dụng chi phí của doanh nghiệp?

7. Lợi nhuận hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp? Cách xác định và các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận

8. Hãy trình bày cách thức phân tích lợi nhuận hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp?

9. Phân tích chỉ tiêu lợi nhuận theo báo cáo kết quả kinh doanh sau (Số liệu giả định)

Sản phẩm	Sản lượng (1000 SP)		Giá bán (1000 đ/SP)		Giá vốn hàng bán (1000 đ/SP)		Chi phí bán hàng (1000 đ/SP)		Chi phí quản lý (1000 đ/SP)		Thuế suất (1000 đ/SP)	
	KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH
A	120	100	20	25	10	9	3	2,5	2	1,5	1	1,5
B	600	500	40	45	19	19	4	3,5	3	2,5	2	2,5
C	800	850	50	55	20	21	5	4,5	4	3,5	3	2,5
D	1000	900	60	55	25	30	6	5,5	5	4,5	4	3,5

Căn cứ vào kết quả phân tích hãy đề xuất biện pháp tăng lợi nhuận cho đơn vị?

MỤC LỤC

Lời mở đầu.....	1
Chương 1 – Một số vấn đề chung về phân tích hoạt động kinh doanh	
1.1. Khái niệm và nội dung phân tích hoạt động kinh doanh.....	2
1.1.1 Hoạt động kinh doanh.....	2
1.1.2 Khái niệm phân tích hoạt động kinh doanh	2
1.1.3 Đối tượng phân tích hoạt động kinh doanh.....	4
1.1.4 Nội dung phân tích hoạt động kinh doanh.....	5
1.1.5 Vai trò và yêu cầu phân tích hoạt động kinh doanh.....	6
1.2. Loại hình phân tích hoạt động kinh doanh.....	8
1.2.1 Theo thời điểm phân tích.....	8
1.2.2 Theo thời hạn phân tích.....	8
1.2.3 Theo nội dung phân tích.....	8
1.2.4 Theo phạm vi phân tích.....	9
1.2.5 Theo lĩnh vực và cấp quản lý.....	9
1.3. Cơ sở lý luận phân tích hoạt động kinh doanh.....	9
1.4. Nhiệm vụ phân tích hoạt động kinh doanh.....	10
1.5. Chỉ tiêu phân tích hoạt động kinh doanh.....	11
1.5.1 Khái niệm chỉ tiêu phân tích.....	11
1.5.2 Hệ thống chỉ tiêu phân tích.....	12
1.5.3 Chi tiết hoá chỉ tiêu phân tích.....	13
1.5.4 Mối liên hệ giữa các chỉ tiêu phân tích.....	15
1.6. Nhân tố trong phân tích hoạt động kinh doanh.....	15
1.6.1 Khái niệm nhân tố.....	15
1.6.2 Phân loại nhân tố.....	16
1.7. Quy trình tiến hành công tác phân tích.....	17
1.7.1 Lập kế hoạch phân tích.....	17
1.7.2 Thu thập, kiểm tra và xử lý số liệu.....	18
1.7.3 Xây dựng hệ thống chỉ tiêu và phương pháp phân tích.....	18
1.7.4 Viết báo cáo phân tích và tổ chức hội nghị phân tích.....	18
1.8. Tổ chức công tác phân tích hoạt động kinh doanh.....	18
1.9. Phương pháp phân tích.....	19
1.9.1 Phương pháp so sánh đối chiếu.....	19

1.9.2 Phương pháp loại trừ.....	22
1.9.3 Phương pháp liên hệ.....	33
1.9.4 Phương pháp tương quan hồi quy.....	33
Chương 2 - Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh	
2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh và yêu cầu phân tích.....	39
2.2. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh về khối lượng.....	40
2.2.1 Phân tích khái quát kết quả hoạt động kinh doanh.....	40
2.2.2 Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh thông qua chỉ tiêu hiện vật (sản lượng sản phẩm).....	42
2.2.3 Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh thông qua chỉ tiêu giá trị (doanh thu hoạt động kinh doanh).....	43
2.3. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh về chất lượng	46
2.3.1 Mục đích và chỉ tiêu phân tích.....	46
2.3.2 Phân tích chất lượng sản phẩm theo chỉ tiêu hiện vật.....	47
2.3.3 Phân tích chất lượng sản phẩm theo chỉ tiêu giá trị.....	48
Chương 3 - Phân tích sử dụng các yếu tố hoạt động kinh doanh	
3.1. Phân tích sử dụng lao động.....	50
3.1.1 Nội dung và nhiệm vụ phân tích.....	50
3.1.2 Phân tích tình hình sử dụng số lượng lao động.....	50
3.1.3 Phân tích sử dụng lao động theo kết cấu.....	52
3.1.4 Phân tích tình hình phân bổ lao động.....	53
3.1.5 Phân tích sử dụng thời gian lao động.....	55
3.1.6 Phân tích năng suất lao động.....	56
3.2. Phân tích sử dụng tài sản cố định cho hoạt động kinh doanh.....	58
3.2.1 Tài sản cố định và yêu cầu phân tích.....	58
3.2.2 Phân tích biến động TSCĐ.....	59
3.2.3 Phân tích tình hình trang bị TSCĐ.....	61
3.2.4 Phân tích hiệu quả sử dụng TSCĐ.....	61
3.3. Phân tích cung ứng, sử dụng và dự trữ vật tư cho hoạt động kinh doanh.....	62
3.3.1 Phân tích cung ứng vật tư.....	62
3.3.2 Phân tích dự trữ vật tư.....	64
3.3.3 Phân tích sử dụng vật tư.....	66
Chương 4 - Phân tích chi phí kinh doanh và giá thành sản phẩm	

4.1. Chí phí, giá thành và yêu cầu phân tích.....	70
4.2. Phân tích chung chi phí và giá thành sản phẩm	70
4.2.1 Phân tích khái quát.....	70
4.2.2 Phân tích các nhân tố ảnh hưởng.....	72
4.3. Phân tích chi phí tính cho 1000 đồng doanh thu.....	72
4.4. Phân tích biến động giá thành theo khoản mục chi phí.....	74
4.4.1 Phân tích khoản mục chi phí nhân công trực tiếp.....	74
4.4.2 Phân tích khoản mục chi phí vật tư.....	75
4.4.3 Phân tích khoản mục chi phí khấu hao TSCĐ.....	76
4.4.4 Các khoản mục chi phí còn lại.....	77

Chương 5 - **Phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp**

5.1. Một số vấn đề chung	79
5.1.1. Khái niệm và vai trò của hoạt động tài chính.....	79
5.1.2 Khái niệm phân tích tình hình tài chính.....	80
5.1.3. Mục đích phân tích tình hình tài chính	81
5.1.4. Sự cần thiết phân tích tình hình tài chính.....	82
5.1.5. Trình tự và các bước phân tích tình hình tài chính.....	83
5.1.6. Tài liệu phục vụ phân tích tình hình tài chính.....	84
5.1.7. Nội dung phân tích tình hình tài chính	90
5.2 Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp.....	90
5.2.1 Yêu cầu và mục đích phân tích khái quát tình hình tài chính.....	90
5.2.2 Phân tích khái quát tình hình huy động vốn	91
5.2.3 Phân tích khái quát mức độ độc lập tài chính.....	92
5.3 Phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn.....	95
5.3.1. Phân tích cơ cấu tài sản.....	95
5.3.2 . Phân tích cơ cấu nguồn vốn.....	100
5.3.3 Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn.....	102
5.4 Phân tích đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động kinh doanh.....	104
5.4.1 Khái niệm và nội dung phân tích.....	104
5.4.2 Phân tích tình hình bảo đảm vốn theo quan điểm luân chuyển vốn.....	105
5.4.3. Phân tích tình hình bảo đảm vốn theo tính ổn định của nguồn tài trợ	110

5.5 Phân tích tình hình và khả năng thanh toán.....	115
5.5.1 Phân tích khái quát khả năng thanh toán.....	115
5.5.2. Phân tích tình hình các khoản phải thu, nợ phải trả.....	119
5.5.3. Phân tích khả năng thanh toán nợ ngắn hạn.....	124
5.5.4. Phân tích khả năng thanh toán nợ dài hạn.....	127

Chương 6 - **Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh**

6.1. Hiệu quả hoạt động kinh doanh và quan điểm phân tích.....	135
6.1.1 Khái niệm hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	135
6.1.2 Biểu hiện của hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	136
6.1.3 Quan điểm phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	137
6.1.4 Nội dung phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	138
6.2. Hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh	139
6.3 Phân tích khái quát hiệu quả hoạt động kinh doanh.....	141
6.3.1. Phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh	141
6.3.2. Phân tích khái quát hiệu quả hoạt động kinh doanh thông qua báo cáo kết quả kinh doanh.....	145
6.4. Phân tích hiệu suất hoạt động.....	146
6.5 Phân tích hiệu năng hoạt động.....	151
6.6 Phân tích hiệu quả hoạt động.....	158
6.7 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản.....	165
6.7.1. Phân tích hiệu quả sử dụng tổng tài sản	165
6.7.2. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn.....	169
6.7.3. Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.....	176
6.8. Phân tích hiệu quả sử dụng chi phí.....	180
6.9 Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn.....	186
6.9.1. Khái niệm về nguồn vốn, cơ cấu nguồn vốn.....	186
6.9.2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu.....	187
6.9.3. Phân tích mối quan hệ giữa hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu với đòn bẩy tài chính.....	192
6.9.4. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn vay.....	193
6.10. Phân tích tổng mức lợi nhuận	194

6.10.1 Lợi nhuận và nguồn hình thành lợi nhuận	194
6.10.2. Phương pháp phân tích lợi nhuận của doanh nghiệp.....	195
Tài liệu tham khảo	203

PTE

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. GS.TS Nguyễn Văn Công – Giáo trình Phân tích kinh doanh. NXB Đại học Kinh tế Quốc dân - 2013
2. PGS.TS Phạm Văn Dược – Phân tích hoạt động kinh doanh. NXB Thống kê - 2008
3. PGS.TS Phạm Văn Dược, TS Huỳnh Đức Lộng – Phân tích hoạt động kinh doanh. NXB Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh - 2013
4. GVC Nguyễn Thị Mỹ - Phân tích hoạt động kinh doanh. NXB Thống kê - 2010
5. PGS.PTS Bùi Xuân Phong – Phân tích hoạt động kinh doanh vận tải đường sắt. Trường Đại học GTVT - 1997
6. PGS.PTS Bùi Xuân Phong - Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh doanh nghiệp BCVT. NXB GTVT – 1999
7. GS.TS Bùi Xuân Phong - Quản trị kinh doanh BCVT. NXB Bưu điện – 2003
8. GS.TS Bùi Xuân Phong - Phân tích hoạt động kinh doanh. NXB Thống kê – 2004
9. GS.TS Bùi Xuân Phong - Thống kê và ứng dụng trong Bưu chính viễn thông. NXB Bưu điện - 2005
10. GS.TS Bùi Xuân Phong - Quản trị kinh doanh viễn thông theo hướng hội nhập kinh tế quốc tế. NXB bưu điện – 2006
11. GS.TS Bùi Xuân Phong – Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh. NXB Thông tin và Truyền thông, 2010
12. PGS.TS Nguyễn Năng Phúc – Phân tích kinh doanh. NXB Tài chính – 2012
13. PGS.TS Nguyễn Năng Phúc – Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính. NXB Đại học kinh tế quốc dân – 2014
14. PGS.TS Nguyễn Ngọc Quang – Phân tích Báo cáo Tài chính. NXB Tài chính - 2013
15. Th.S Bùi Văn Trường - Phân tích hoạt động kinh doanh. NXB Lao động xã hội – 2013