



SỞ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO HÀ NỘI

**GIÁO TRÌNH**

# **Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp sản xuất**

DÙNG TRONG CÁC TRƯỜNG TRUNG HỌC CHUYÊN NGHIỆP



NGUYỄN  
QUỐC LIỆU  
7



NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI



SỞ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO HÀ NỘI

---

PHƯƠNG THỊ HỒNG HÀ *Chủ biên*

GIÁO TRÌNH  
**PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ  
DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT**

*(Dùng trong các trường THCN)*

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI - 2008

10

11

12

## Lời giới thiệu

---

Nước ta đang bước vào thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa nhằm đưa Việt Nam trở thành nước công nghiệp văn minh, hiện đại.

Trong sự nghiệp cách mạng to lớn đó, công tác đào tạo nhân lực luôn giữ vai trò quan trọng. Báo cáo Chính trị của Ban Chấp hành Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam tại Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX đã chỉ rõ: “Phát triển giáo dục và đào tạo là một trong những động lực quan trọng thúc đẩy sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa, là điều kiện để phát triển nguồn lực con người - yếu tố cơ bản để phát triển xã hội, tăng trưởng kinh tế nhanh và bền vững”.

Quán triệt chủ trương, Nghị quyết của Đảng và Nhà nước và nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của chương trình, giáo trình đối với việc nâng cao chất lượng đào tạo, theo đề nghị của Sở Giáo dục và Đào tạo Hà Nội, ngày 23/9/2003, Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội đã ra Quyết định số 5620/QĐ-UB cho phép Sở Giáo dục và Đào tạo thực hiện đề án biên soạn chương trình, giáo trình trong các trường Trung học chuyên nghiệp (THCN) Hà Nội. Quyết định này thể hiện sự quan tâm sâu sắc của Thành ủy, UBND thành phố trong việc nâng cao chất lượng đào tạo và phát triển nguồn nhân lực Thủ đô.

Trên cơ sở chương trình khung của Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành và những kinh nghiệm rút ra từ thực tế đào tạo, Sở Giáo dục và Đào tạo đã chỉ đạo các trường THCN tổ chức biên soạn chương trình, giáo trình một cách khoa học, hệ

thống và cập nhật những kiến thức thực tiễn phù hợp với đối tượng học sinh THCS Hà Nội.

Bộ giáo trình này là tài liệu giảng dạy và học tập trong các trường THCS ở Hà Nội, đồng thời là tài liệu tham khảo hữu ích cho các trường có đào tạo các ngành kỹ thuật - nghiệp vụ và đông đảo bạn đọc quan tâm đến vấn đề hướng nghiệp, dạy nghề.

Việc tổ chức biên soạn bộ chương trình, giáo trình này là một trong nhiều hoạt động thiết thực của ngành giáo dục và đào tạo Thủ đô để kỷ niệm "50 năm giải phóng Thủ đô", "50 năm thành lập ngành" và hướng tới kỷ niệm "1000 năm Thăng Long - Hà Nội".

Sở Giáo dục và Đào tạo Hà Nội chân thành cảm ơn Thành ủy, UBND, các sở, ban, ngành của Thành phố, Vụ Giáo dục chuyên nghiệp Bộ Giáo dục và Đào tạo, các nhà khoa học, các chuyên gia đầu ngành, các giảng viên, các nhà quản lý, các nhà doanh nghiệp đã tạo điều kiện giúp đỡ, đóng góp ý kiến, tham gia Hội đồng phản biện, Hội đồng thẩm định và Hội đồng nghiệm thu các chương trình, giáo trình.

Đây là lần đầu tiên Sở Giáo dục và Đào tạo Hà Nội tổ chức biên soạn chương trình, giáo trình. Dù đã hết sức cố gắng nhưng chắc chắn không tránh khỏi thiếu sót, bất cập. Chúng tôi mong nhận được những ý kiến đóng góp của bạn đọc để từng bước hoàn thiện bộ giáo trình trong các lần tái bản sau.

GIÁM ĐỐC SỞ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

## Chương 1

# NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT

## I. ĐỐI TƯỢNG, NHIỆM VỤ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ

### 1. Sự cần thiết phân tích hoạt động kinh tế

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, các nhà quản lý luôn luôn phải đưa ra những quyết định khác nhau. Các quyết định đó có ý nghĩa rất quan trọng, liên quan đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nói riêng và của ngành, toàn bộ nền kinh tế nói chung. Để có những quyết định đúng, cần phải có nhận thức đúng; để có nhận thức đúng thì từ lĩnh vực tự nhiên đến lĩnh vực xã hội, trong đó có lĩnh vực kinh tế, các nhà quản lý cần phải biết sử dụng phương pháp phân tích như một công cụ chủ yếu.

*Phân tích hoạt động kinh tế là công việc nghiên cứu, đánh giá toàn bộ hoạt động kinh tế của doanh nghiệp trong quá khứ, hiện tại và tương lai; vạch ra và sử dụng khả năng tiềm tàng trong doanh nghiệp nhằm quản lý chặt chẽ vật tư, lao động, tiền vốn và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.*

Trong lĩnh vực quản lý kinh tế, phân tích hoạt động kinh tế được sử dụng như một công cụ để nhận thức các hiện tượng và kết quả kinh tế, xác định quan hệ cấu thành và quan hệ nhân quả, cũng như phát hiện những quy luật hình thành và phát triển, từ đó giúp doanh nghiệp có những căn cứ khoa học để ra những quyết định đúng đắn cho các kỳ kinh doanh tiếp theo. Có nghĩa là nếu không phân tích, không có những đánh giá sẽ không có những kết luận khoa học, không giúp cho doanh nghiệp nhận biết được mặt tích cực, mặt chưa tích

cực trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh, tức là chưa đạt được yêu cầu trong quản lý.

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

Nền kinh tế ngày càng phát triển những đòi hỏi về quản lý ngày càng được nâng cao. Để đáp ứng yêu cầu quản lý kinh tế ngày càng cao, càng phức tạp, phân tích hoạt động kinh tế ngày càng được hoàn thiện cả về lý luận và thực tiễn.

Phân tích hoạt động kinh tế là một môn khoa học độc lập, là một công cụ quản lý kinh tế, phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp có đối tượng nghiên cứu riêng. Nó nghiên cứu quá trình sản xuất của doanh nghiệp và kết quả sản xuất được biểu hiện thông qua một hệ thống các chỉ tiêu kinh tế cụ thể, bằng các phương pháp kỹ thuật khác nhau nhằm đánh giá tình hình sản xuất và những nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả sản xuất, làm cơ sở cho việc ra các quyết định quản trị của doanh nghiệp.

## **3. Nhiệm vụ của phân tích hoạt động kinh tế**

Nhiệm vụ của phân tích hoạt động kinh tế được quy định bởi đối tượng nghiên cứu của môn học. Cụ thể, phân tích hoạt động kinh tế có ba nhiệm vụ chủ yếu sau:

- Đánh giá chính xác, cụ thể các kết quả kinh tế cũng như việc thực hiện các chính sách, chế độ, thể lệ của Nhà nước đã ban hành.
- Xác định rõ các nguyên nhân, các nhân tố cụ thể đã ảnh hưởng đến kết quả đó đồng thời phải tính được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đó.
- Đề xuất các biện pháp cần thiết để cải tiến công tác đã qua, động viên và khai thác khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp trong thời gian tới.

# **II. PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ**

## **1. Các nguyên tắc của phân tích hoạt động kinh tế**

- Phải lấy số kế hoạch (hoặc số thực hiện kỳ trước) làm căn cứ tiêu chuẩn, phải dựa vào các chỉ tiêu bình quân nội ngành (nếu có), hoặc là các tài liệu, số liệu hạch toán thống nhất theo chế độ Nhà nước đã ban hành.

- Khi phân tích phải bắt đầu từ việc bao quát đánh giá chung sau đó mới đi sâu cụ thể vào phân tích từng mặt, từng nhân tố theo từng thời gian và địa điểm cụ thể.



- Khi phân tích phải phân loại các nhân tố một cách có căn cứ khoa học, để tìm ra nhân tố nào ảnh hưởng chủ yếu, thứ yếu, nhân tố nào mang tính tích cực hoặc tiêu cực.

- Khi phân tích phải xem xét mối quan hệ ràng buộc giữa chúng với nhau, nhất là mối quan hệ ba mặt: tổ chức - kinh tế - kỹ thuật.

## **2. Các phương pháp phân tích chủ yếu**

### **2.1. Phương pháp so sánh**

#### **2.1.1. Khái niệm**

Phương pháp so sánh là phương pháp xem xét một chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh với một chỉ tiêu cơ sở (chỉ tiêu gốc).

Đây là phương pháp đơn giản và được sử dụng nhiều nhất trong phân tích và dự báo các chỉ tiêu kinh tế xã hội thuộc lĩnh vực kinh tế vĩ mô.

#### **2.1.2. Nguyên tắc so sánh**

- Tiêu chuẩn để so sánh:

- + Chỉ tiêu kế hoạch của một kỳ kinh doanh.
- + Tình hình thực hiện các kỳ kinh doanh đã qua.
- + Chỉ tiêu của các doanh nghiệp tiêu biểu cùng ngành.
- + Chỉ tiêu bình quân nội bộ ngành.
- + Các thông số thị trường.
- + Các chỉ tiêu có thể so sánh khác.

- Điều kiện để so sánh:

- + Các chỉ tiêu để so sánh phải phù hợp về yếu tố thời gian và không gian.
- + Phải có cùng nội dung kinh tế, đơn vị đo lường, phương pháp tính toán, quy mô và điều kiện kinh doanh.

#### **2.1.3. Phương pháp so sánh**

- Số tuyệt đối: Là hiệu số của hai chỉ tiêu (chỉ tiêu kỳ phân tích và chỉ tiêu cơ sở).

- Số tương đối:

- + Tỷ lệ phần trăm (%) của chỉ tiêu kỳ phân tích so với chỉ tiêu gốc để thể hiện mức độ hoàn thành.
- + Tỷ lệ của số chênh lệch tuyệt đối so với chỉ tiêu gốc để nói lên tốc độ tăng trưởng.

Ví dụ: Có số liệu về tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh tại một doanh nghiệp như sau:

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực tế	So sánh	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Doanh thu	100.000	130.000	+30.000	30%
2. Giá vốn hàng bán	80.000	106.000	+26.000	32,5%
3. Chi phí hoạt động	12.000	15.720	+3.720	31%
4. Lợi nhuận	8.000	8.280	+280	3,5%

So sánh tình hình thực hiện so với kế hoạch:

- Doanh thu đạt 130%: vượt 30% (30 triệu đồng).
- Giá vốn hàng bán đạt 132,5%: vượt 32,5% (26 triệu đồng).
- Chi phí hoạt động đạt 131%: vượt 31% (3,72 triệu đồng).
- Lợi nhuận đạt 103,5%: vượt 3,5% (0,28 triệu đồng).

Tỷ suất lợi nhuận tính trên doanh thu:

Kế hoạch:

$$\frac{8.000}{100.000} \times 100\% = 8\%$$

Thực tế:

$$\frac{8.280}{130.000} \times 100\% = 6,37\%$$

Nếu căn cứ vào chỉ tiêu doanh thu là chỉ tiêu biểu hiện quy mô hoạt động để làm cơ sở tính toán, ta có tỷ lệ tiêu chuẩn gốc để so sánh là 130% (tỷ lệ giữa doanh thu thực hiện (TH) so với doanh thu kế hoạch (KH)).

Theo đó, cùng tốc độ tăng trưởng 30% các chỉ tiêu được tính:

Giá vốn hàng bán TH = Giá vốn hàng bán KH x 130% = 104.000

Chi phí hoạt động TH = Chi phí hoạt động KH x 130% = 15.600

Lợi nhuận thực hiện = 130.000 – (104.000 + 15.600) = 10.400

**Nhận xét:**

Nếu phân tích riêng về chỉ tiêu doanh thu, vượt kế hoạch 30%. Tuy nhiên, các chỉ tiêu về giá vốn hàng bán, chi phí kinh doanh có tốc độ tăng trưởng cao hơn so với tốc độ tăng trưởng doanh thu, vì vậy làm cho lợi nhuận tăng lên không đáng kể.

Mặt khác, tỷ trọng kế hoạch của chi phí so với doanh thu là:

$$\frac{(80.000 + 12.000)}{100.000} \times 100\% = 92\%$$

Trong đó tỷ trọng thực hiện là:

$$\frac{(106.000 + 15.720)}{130.000} \times 100\% = 93,63\%$$

Tỷ trọng chi phí thực hiện trong kỳ đạt và vượt so với kế hoạch:  $93,63\% - 92\% = 1,63\%$  đã làm cho tỷ suất lợi nhuận giảm đi tương ứng  $6,37\% - 8\% = -1,63\%$ .

**Kết luận:**

Phải tìm cách kiểm soát chi phí bán hàng và tiết kiệm chi phí kinh doanh.

Giữ tốc độ tăng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp thấp hơn tốc độ tăng doanh số, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động.

**Ưu, nhược điểm:**

- Ưu điểm: Đơn giản, dễ tính toán.
- Nhược điểm: Chỉ đánh giá một cách chung chung mà không thấy được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố tới kết quả sản xuất.

## **2.2. Phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố tới kết quả phân tích**

### **2.2.1. Phương pháp thay thế số liên hoàn**

*\* Khái niệm*

Phương pháp thay thế số liên hoàn là phương pháp mà ở đó các nhân tố lần lượt được thay thế theo một trình tự nhất định để xác định mức độ ảnh hưởng của chúng đối với chỉ tiêu cần phân tích bằng cách cố định các nhân tố khác trong mỗi lần thay thế.

*\* Trình tự phân tích:* gồm 4 bước

- Bước 1: Lập đẳng thức kinh tế (ĐTKT) và xác định đối tượng phân tích (ĐTPT).

+ ĐTKT là một đẳng thức toán học bao gồm các số hạng có liên quan mật thiết với nhau. Khi lập ĐTKT chỉ tiêu số lượng phải đứng trước, chỉ tiêu chất lượng đứng sau. Cụ thể như:

Gọi Q là chỉ tiêu cần phân tích.

Gọi a, b, c là trình tự các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích.

$$\text{ĐTKT: } Q = a \times b \times c$$

+ ĐTPT thường được biểu hiện bằng số chênh lệch giữa số thực tế so với số kế hoạch.

Đặt  $Q_1$  : Số thực tế.

$Q_K$  : Số kế hoạch.

$$\text{ĐTPT: } \Delta Q = Q_1 - Q_K$$

- Bước 2: Thay toàn bộ số kế hoạch vào ĐTKT.

$$Q_K = a_K b_K c_K$$

- Bước 3: Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố.

+ Lấy số kế hoạch làm cơ sở, sau đó lần lượt thay dần số kế hoạch của mỗi nhân tố bằng số thực tế.

+ Sau mỗi lần thay thế, chênh lệch giữa kết quả mới tìm được với kết quả trước đó chính là mức độ ảnh hưởng của nhân tố mới đổi.

+ Chú ý: Nhân tố nào đã thay bằng số thực tế thì thay thế lần sau vẫn giữ nguyên ở số thực tế còn nhân tố nào chưa thay thế thì giữ ở số kế hoạch.

Thực hiện phương pháp thay thế trên như sau:

Thay thế cho nhân tố a:  $a_K b_K c_K$  được thay thế bằng  $a_1 b_K c_K$ .

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố a:

$$\Delta a = a_1 b_K c_K - a_K b_K c_K$$

Thay thế cho nhân tố b:  $a_1 b_K c_K$  được thay thế bằng  $a_1 b_1 c_K$ .

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố b:

$$\Delta b = a_1 b_1 c_K - a_1 b_K c_K$$

Thay thế cho nhân tố c:  $a_1 b_1 c_K$  được thay thế bằng  $a_1 b_1 c_1$ .

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố c:

$$\Delta c = a_1 b_1 c_1 - a_1 b_1 c_K$$

- Bước 4: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố phải bằng ĐTPT.

$$\Delta a + \Delta b + \Delta c = \Delta Q$$

Ví dụ: Phân tích doanh thu trong quan hệ với khối lượng và giá cả.  
 Tình hình thực tế thực hiện kế hoạch doanh thu.

Chỉ tiêu	Đơn vị	Kế hoạch	Thực hiện	Chênh lệch
1. Doanh thu bán hàng	1.000đ	100.000	120.000	+20.000
2. Khối lượng hàng bán	Chiếc	1.000	1.250	+250
3. Đơn giá bán	1.000đ	100	96	- 4

Gọi:

Q: Doanh thu.

$Q_1$ : Doanh thu thực hiện.

$Q_K$ : Doanh thu kế hoạch.

a: Khối lượng.

$a_1$ : Khối lượng thực hiện.

$a_K$ : Khối lượng kế hoạch.

b: Giá bán.

$b_1$ : Giá bán thực hiện.

$b_K$ : Giá bán kế hoạch.

Ta có:

$$Q = a.b \text{ (Doanh thu = Khối lượng x giá bán).}$$

$$Q_1 = a_1 b_1 = 1.250 \times 96 = 120.000 : \text{doanh thu thực hiện.}$$

$$Q_K = a_K b_K = 1.000 \times 100 = 100.000 : \text{doanh thu kế hoạch.}$$

$$\Delta Q = Q_1 - Q_K = 120.000 - 100.000 = 20.000$$

$$\Delta Q = 20.000: \text{đối tượng phân tích.}$$

- Thay thế nhân tố a, tức nhân tố khối lượng hàng bán để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố a ( $\Delta a$ ):

$$(a_1 b_K) = 1.250 \times 100 = 125.000$$

$$\Delta a = a_1 b_K - a_K b_K = 125.000 - 100.000 = 25.000$$

- Thay thế nhân tố b, tức nhân tố đơn giá để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố b ( $\Delta b$ ):

$$(a_1 b_1) = 1.250 \times 96 = 120.000$$

$$\Delta b = a_1 b_1 - a_1 b_K = 120.000 - 125.000 = - 5.000$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, ta có:

$$\Delta Q = \Delta a + \Delta b = 25.000 + (- 5.000) = 20.000$$

Nhận xét:

- Nhân tố khối lượng hàng bán tăng lên (250 đơn vị) đã làm cho doanh thu tăng lên 25.000 (1.000đ).

- Nhân tố đơn giá giảm (- 4 đơn vị) đã làm cho doanh thu giảm đi 5.000 (1.000đ).

### 2.2.2. Phương pháp thay thế số chênh lệch

#### \* Khái niệm

Phương pháp thay thế số chênh lệch là phương pháp phân tích, nghiên cứu mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố, vạch ra đâu là nhân tố ảnh hưởng chủ yếu, thứ yếu, nhân tố nào mang tính tích cực, tiêu cực.

Phương pháp thay thế số chênh lệch là hình thức biến tướng của phương pháp thay thế số liên hoàn.

\* *Trình tự phân tích*: gồm 4 bước.

- Bước 1: Lập đẳng thức kinh tế và xác định đối tượng phân tích.

- Bước 2: Thay toàn bộ số kế hoạch vào đẳng thức kinh tế.

- Bước 3: Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố.

+ Khi tính mức độ ảnh hưởng của nhân tố thứ nhất ta lấy chênh lệch giữa số thực tế với số kế hoạch của nhân tố đó, những nhân tố khác giữ nguyên ở số kế hoạch.

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố a:

$$\Delta a = (a_l - a_k) b_k c_k$$

+ Từ nhân tố thứ hai trở đi ta cũng lấy chênh lệch giữa số thực tế với số kế hoạch của nhân tố đó. Nhân tố nào đứng trước nhân tố đang phân tích thì lấy ở số thực tế còn nhân tố nào đứng sau thì giữ ở số kế hoạch.

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố b:

$$\Delta b = a_l (b_l - b_k) c_k$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố c:

$$\Delta c = a_l b_l (c_l - c_k)$$

- Bước 4: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố phải bằng ĐTPT.

$$\Delta a + \Delta b + \Delta c = \Delta Q$$

Theo ví dụ trên ta có:

- Thứ nhất, với khối lượng bán tăng ( $1.250 - 1.000 = 250$  sản phẩm) mà đơn giá sản phẩm không đổi ( $100/SP$ ), ta có:

Phần doanh thu tăng lên:  $250 SP \times 100 = 25.000$

- Thứ hai, thực tế đơn giá bán đã giảm ( $96 - 100 = -4/SP$ ), với khối lượng bán thực tế là 1.250 sản phẩm, ta có:

Phần doanh thu giảm đi:  $1.250 SP \times (-4) = -5.000$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, ta có:

$$25.000 + (-5.000) = 20.000$$

*\* Chú ý:*

Điều kiện ứng dụng phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp thay thế số chênh lệch là:

- Các nhân tố phải có quan hệ với nhau theo dạng tích số hoặc thương số. Mỗi nhân tố đều có quan hệ tuyến tính với chỉ tiêu phân tích.

- Các nhân tố được sắp xếp trong phương trình phải theo trình tự từ “số lượng” đến “chất lượng”.

+ Nhân tố số lượng nói lên quy mô hoạt động, còn gọi là nhân tố “quy mô”. Ví dụ: Khối lượng sản phẩm thực hiện...

+ Nhân tố chất lượng nói lên hiệu suất hoạt động, còn gọi là nhân tố “hiệu suất”. Ví dụ: Đơn giá...

### **2.2.3. Phương pháp cân đối**

*\* Khái niệm*

Phương pháp cân đối là phương pháp dùng để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố mà giữa chúng có sẵn mối liên hệ cân đối. Một lượng thay đổi trong mỗi nhân tố sẽ làm thay đổi trong chỉ tiêu phân tích đúng một lượng tương ứng.

*\* Trình tự phân tích:* gồm 3 bước.

- Bước 1: Lập đẳng thức kinh tế và xác định đối tượng phân tích.

$$\text{ĐTKT:} \quad C = a + b - c$$

$$C_K = a_K + b_K - c_K$$

$$C_I = a_I + b_I - c_I$$

$$\Delta C = C_I - C_K$$

- Bước 2: Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố.

+ Do ảnh hưởng của nhân tố a:

$$\Delta a = a_l - a_k$$

+ Do ảnh hưởng của nhân tố b:

$$\Delta b = b_l - b_k$$

+ Do ảnh hưởng của nhân tố c:

$$\Delta c = c_l - c_k$$

- Bước 3: Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố phải bằng ĐTPT:

$$\Delta C = \Delta a + \Delta b - \Delta c$$

Ví dụ: Dùng phương pháp liên hệ cân đối, phân tích các nhân tố nội tại ảnh hưởng đến giá trị hàng tồn kho cuối kỳ qua số liệu sau:

*Đơn vị tính: 1.000đ*

Chỉ tiêu	Tồn kho đầu kỳ	Nhập kho trong kỳ	Xuất kho trong kỳ	Tồn kho cuối kỳ
Thực hiện	90.000	1.100.000	1.110.000	80.000
Kế hoạch	100.000	1.000.000	1.050.000	50.000

Ta có liên hệ cân đối:

Tồn kho cuối kỳ = Tồn kho đầu kỳ + Nhập trong kỳ – Xuất trong kỳ

Gọi: Q: Chỉ tiêu phân tích.

a, b, c: Các nhân tố có quan hệ độc lập, ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích.

$$Q = a + b - c$$

Đối tượng phân tích:

Tồn kho cuối kỳ thực hiện – Tồn kho cuối kỳ kế hoạch

Ta gọi  $\Delta Q$  là đối tượng phân tích:

$$\Delta Q = Q_l - Q_k = \Delta a + \Delta b - \Delta c$$

Ta có:

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố “a” (tồn đầu kỳ):

$$\Delta a = a_l - a_k = 90.000 - 100.000 = -10.000$$

Mức độ ảnh hưởng của nhân tố “b” (nhập trong kỳ):

$$\Delta b = b_l - b_k = 1.100.000 - 1.000.000 = 100.000$$



Mức độ ảnh hưởng của nhân tố “c” (xuất trong kỳ):

$$\Delta c = c_t - c_k = 1.110.000 - 1.050.000 = 60.000$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta Q = \Delta a + \Delta b - \Delta c$$

$$= (-10.000) + (100.000) - (60.000) = 30.000$$

### III. TỔ CHỨC CÔNG TÁC PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ

#### 1. Trình tự tổ chức công tác phân tích hoạt động kinh tế

Tổ chức công tác phân tích hoạt động kinh tế là việc vận dụng kết hợp các phương pháp phân tích hoạt động kinh tế với những tài liệu liên quan để đánh giá đúng kết quả, chỉ rõ những sai lầm và tìm biện pháp sửa chữa thiếu sót. Công tác phân tích hoạt động kinh tế cần được tổ chức một cách có hệ thống và khoa học. Muốn vậy, công tác này phải được chia thành 4 khâu:

- Khâu lập kế hoạch: Đây là khâu khởi đầu. Khi lập kế hoạch phân tích cần chỉ rõ nội dung, chỉ tiêu cần phân tích, khoảng thời gian mà chỉ tiêu đó phát sinh và hình thành, thời hạn bắt đầu cũng như thời hạn kết thúc và những người thực hiện những công việc cụ thể.

- Khâu sưu tầm, lựa chọn số liệu, tài liệu: Việc lựa chọn sưu tầm số liệu, tài liệu tùy thuộc vào nội dung, chỉ tiêu cần phân tích. Có thể sưu tầm và lựa chọn số liệu từ ba loại tài liệu sau đây:

- + Tài liệu kế hoạch: Bao gồm hệ thống các chỉ tiêu, các định mức kinh tế kỹ thuật hiện hành.

- + Tài liệu hạch toán: Bao gồm hạch toán kế toán, hạch toán thống kê và hạch toán nghiệp vụ trong đó chủ yếu là hạch toán kế toán.

- + Tài liệu ngoài hạch toán: Bao gồm các báo cáo tổng kết của doanh nghiệp, các biên bản thanh tra, kiểm tra, kiểm toán, ý kiến của cán bộ công nhân viên...

- Khâu chỉnh lý, xử lý số liệu, tính toán các chỉ tiêu và tiến hành phân tích: Đây là khâu quan trọng nhằm đảm bảo kết quả cho công tác phân tích.

- Khâu lập báo cáo phân tích: Nội dung chủ yếu của báo cáo bao gồm: Những kết luận chủ yếu thông qua công tác của đơn vị, những nguyên nhân cơ bản đã ảnh hưởng đến kết quả đó và những kiến nghị nhằm cải tiến công

tác đã qua, động viên và khai thác khả năng tiềm tàng của đơn vị trong thời kỳ tới.

## **2. Hình thức tổ chức phân tích hoạt động kinh tế**

Để quản lý toàn bộ các hoạt động kinh tế trong doanh nghiệp, cần kết hợp nhiều hình thức phân tích. Trong tổ chức phân tích, phải nắm vững bản chất và vận dụng một cách khoa học các hình thức tổ chức phân tích hoạt động kinh tế để đảm bảo hiệu quả sản xuất kinh doanh.

Trước hết: theo thời điểm phân tích, phân tích hoạt động kinh tế bao gồm:

- Phân tích trước khi tiến hành sản xuất kinh doanh.
- Phân tích đồng thời với quá trình sản xuất kinh doanh.
- Phân tích kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh.

Theo nội dung phân tích, phân tích hoạt động kinh tế bao gồm:

- Phân tích chuyên đề.
- Phân tích toàn diện.

Theo phạm vi phân tích, phân tích hoạt động kinh tế được chia ra thành:

- Phân tích điển hình.
- Phân tích tổng thể.

Trong phân tích hoạt động kinh tế phải lưu ý một điểm là không có địa bàn rộng rãi cho việc lựa chọn một hình thức cụ thể. Việc lựa chọn này có thể chỉ là ở thời điểm cụ thể. Nội dung phải kết hợp giữa các hình thức phân tích mới có thể đáp ứng yêu cầu quản lý kinh doanh. Vì vậy, cần xác định rõ mục tiêu phân tích để lựa chọn kết hợp các hình thức phân tích có hiệu quả thiết thực.

## **3. Trách nhiệm tổ chức phân tích hoạt động kinh tế**

Trên thực tế tại các doanh nghiệp thường không có bộ phận chức năng chuyên thực hiện các công việc về phân tích hoạt động kinh tế. Trong điều kiện đó, cần phải có sự kết hợp chức năng của các bộ phận để phân công rõ trách nhiệm từng phòng, ban, bộ phận thực hiện từng công việc hoặc từng khâu phân tích. Bên cạnh đó, cần phải thành lập hội đồng phân tích làm tham mưu cho giám đốc về phân tích kinh tế. Cụ thể, lực lượng phân tích có thể được tổ chức và chịu trách nhiệm như sau:

- Bộ phận thông tin kinh tế nghiệp vụ hàng ngày, gồm cán bộ thống kê hoặc cán bộ kinh doanh kiêm nhiệm có nhiệm vụ thông tin nhanh, kịp thời các chỉ tiêu tiến độ và chất lượng công việc hàng ngày tại đơn vị.

- Các bộ phận chức năng đảm nhiệm thực hiện các khâu phân tích cần có sự phù hợp với lĩnh vực công tác của mình kể cả phân tích trước, phân tích đồng thời với quá trình sản xuất kinh doanh, phân tích sau khi thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh.

- Hội đồng phân tích của doanh nghiệp có nhiệm vụ giúp giám đốc toàn bộ công tác tổ chức phân tích kinh tế từ việc xây dựng nội quy, quy trình phân tích đến hướng dẫn thực hiện các quy trình và tổ chức hội nghị phân tích.

## Chương 2

# PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SẢN XUẤT CỦA DOANH NGHIỆP

### I. Ý NGHĨA, NHIỆM VỤ CỦA PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SẢN XUẤT

#### 1. Ý nghĩa

Hoạt động sản xuất là hoạt động chủ yếu chi phối các mặt hoạt động khác của doanh nghiệp. Sự chuẩn bị các yếu tố lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động đều bắt nguồn từ nhiệm vụ sản xuất. Mặt khác, sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp luôn gắn với hiệu quả sản xuất kinh doanh do nó mang lại.

Trong nền kinh tế thị trường, xu thế cạnh tranh là tất yếu, đòi hỏi các nhà sản xuất kinh doanh luôn phải đặt ra và trả lời các câu hỏi: Sản xuất cái gì? Sản xuất cho ai? Sản xuất như thế nào? Muốn vậy, phải điều tra nắm bắt nhu cầu thị trường. Nếu không làm tốt công việc này sẽ dẫn đến những định hướng sai lầm trong kinh doanh, bỏ lỡ thời cơ kinh doanh, không tìm được ra các giải pháp tình thế hợp lý và cuối cùng hậu quả không thể tránh khỏi là sản xuất kinh doanh bị thua lỗ, thậm chí có thể dẫn đến phá sản.

Tính chất chủ yếu của hoạt động sản xuất kinh doanh được thể hiện trên hai mặt:

- Các chỉ tiêu thuộc về sản xuất phải được xác định trước và được coi là cơ sở để xác định các chỉ tiêu kinh tế - kỹ thuật - tài chính như chỉ tiêu về lao động, vật tư, giá thành, tiêu thụ...

- Kết quả của việc thực hiện các chỉ tiêu sản xuất về khối lượng, chủng loại, chất lượng sản phẩm và thời gian có ảnh hưởng quyết định đến việc thực hiện các chỉ tiêu giá thành tiêu thụ sản phẩm và lợi nhuận.

## 2. Nhiệm vụ

- Thu thập các thông tin, số liệu đã và đang diễn ra về các chỉ tiêu phản ánh kết quả sản xuất của doanh nghiệp từ các bộ phận thống kê, kế toán, các phòng nghiệp vụ của doanh nghiệp.

- Phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch lần lượt của từng chỉ tiêu trong toàn bộ các chỉ tiêu phản ánh kết quả sản xuất.

- Phân tích tìm ra các nguyên nhân đã và đang ảnh hưởng tích cực và tiêu cực đến tình hình hoàn thành kế hoạch từng chỉ tiêu kết quả sản xuất.

- Cung cấp tài liệu phân tích kết quả sản xuất, các dự báo tình hình kinh doanh sắp tới, các kiến nghị theo trách nhiệm chuyên môn đến lãnh đạo và bộ phận quản lý.

## II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU KHỐI LƯỢNG SẢN XUẤT

### 1. Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu giá trị sản xuất công nghiệp

#### 1.1. Chỉ tiêu cần phân tích

##### 1.1.1. Khái niệm

Giá trị sản xuất là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ sản phẩm hay công việc mà doanh nghiệp tiến hành sản xuất trong kỳ, không phân biệt sản phẩm hay công việc đó đã hoàn thành chưa.

##### 1.1.2. Công thức xác định

$$G_x = G_t + G_v + G_c + G_D \pm G_L + G_F$$

Trong đó:

$G_S$  : Giá trị sản xuất công nghiệp.

$G_t$  : Giá trị thành phẩm, bán thành phẩm được sản xuất chế biến bằng nguyên vật liệu của doanh nghiệp.

$G_v$  : Giá trị thành phẩm làm bằng nguyên vật liệu của khách hàng.

$G_c$  : Giá trị những công việc có tính chất công nghiệp làm cho bên ngoài.

$G_D$  : Giá trị những sản phẩm tự chế dùng được tính theo những quy định đặc biệt.

$G_L$  : Giá trị chênh lệch dở dang (cuối kỳ - đầu kỳ) của sản phẩm làm dở, bán thành phẩm tự chế, công cụ mô hình tự chế.

$G_F$  : Giá trị phế liệu phát sinh trong sản xuất mà doanh nghiệp tận dụng và bán được.

## 1.2. Phương pháp phân tích

Để đánh giá tình hình thực hiện chỉ tiêu giá trị sản xuất người ta sử dụng phương pháp so sánh. Cụ thể: So sánh giá trị sản xuất thực tế so với kỳ gốc cả về số tuyệt đối và số tương đối. Mô hình cụ thể như sau:

### 1.2.1. Số tuyệt đối

$$G_{s,l} - G_{s,k} = \Delta G_s$$

Kết quả so sánh:

- Trường hợp 1:  $\Delta G_s > 0$  chứng tỏ  $G_s$  thực tế tăng.
- Trường hợp 2:  $\Delta G_s = 0$  chứng tỏ  $G_s$  không thay đổi.
- Trường hợp 3:  $\Delta G_s < 0$  chứng tỏ  $G_s$  giảm.

So sánh về số tuyệt đối cho thấy giá trị sản xuất tăng, giảm bao nhiêu tiền.

$$(\pm)\% = \frac{\Delta G_s}{G_{s,k}} \times 100\%$$

So sánh về số tương đối cho thấy giá trị sản xuất tăng, giảm bao nhiêu %.

### 1.2.2. Loại trừ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng đối với việc đánh giá chỉ tiêu giá trị sản xuất công nghiệp

Mỗi mặt hàng được sản xuất trên những dây chuyền sản xuất khác nhau đòi hỏi công nghệ kỹ thuật khác nhau. Có sản phẩm thời gian hao phí để tạo ra nó nhiều nhưng giá trị của nó lại thấp và ngược lại. Vì thế, dẫn đến tình trạng nếu doanh nghiệp tăng tỷ trọng của loại sản phẩm có giá trị cao, tốn ít thời gian lao động thì giá trị sản xuất sẽ tăng và ngược lại. Như vậy, giá trị sản xuất là do kết cấu mặt hàng thay đổi chứ không phải do thành quả lao động mới sáng tạo ra. Từ nhận thức trên để đánh giá đúng đắn tình hình hoàn thành chỉ tiêu giá trị sản xuất cần phải loại trừ ảnh hưởng của sự thay đổi kết cấu mặt hàng theo công thức sau:

$$\begin{array}{l} \text{Giá trị sản xuất sau khi loại trừ ảnh hưởng} \\ \text{của kết cấu mặt hàng} \end{array} = Q_{s,k} \times \frac{T_l}{T_k}$$

Trong đó:

$Q_{s,k}$  : Giá trị sản xuất kỳ kế hoạch.

$T_l$  : Sản lượng thực tế tính theo giờ công định mức.

$T_k$  : Sản lượng kế hoạch tính theo giờ công định mức.

Sự tăng giảm chỉ tiêu này tùy thuộc vào các nguyên nhân như:

- Tình hình đảm bảo các yếu tố sản xuất.
- Trình độ tổ chức quản lý sản xuất.
- Tình hình thay đổi kết cấu mặt hàng và cấu thành sản phẩm.

Phân tích tình hình thực hiện chỉ tiêu giá trị sản xuất mới chỉ biết được sự biến động của khối lượng sản xuất mà doanh nghiệp đã thực hiện trong kỳ nhưng chưa thấy được quan hệ giữa sản xuất với thị trường. Cơ chế quản lý hiện hành đòi hỏi mỗi doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển thì phải có chiến lược kinh doanh đúng đắn - Không phải sản xuất cái mình có mà phải sản xuất cái thị trường cần.

Vì thế, để đánh giá đúng đắn tình hình về khối lượng sản xuất, cần tiếp tục nghiên cứu tình hình sản xuất về mặt hàng chủ yếu.

Ví dụ: Có tài liệu tại một doanh nghiệp như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	KH	TT	So sánh	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Giá trị thành phẩm bán ra ngoài.	800	850	+ 50	+ 6,25%
2. Giá trị công việc có tính chất công nghiệp.	100	170	+ 70	+ 70%
3. Chênh lệch giữa đầu kỳ và cuối kỳ của sản phẩm dở dang.	+ 60	+ 132	+ 72	+ 120%
4. Giá trị sản xuất công nghiệp.	960	1.152	+ 192	+ 20%

\* Sử dụng phương pháp so sánh ta có:

Giá trị sản xuất thực tế - giá trị sản xuất kế hoạch  
 $= 1.152 - 960 = +192$  (triệu đồng).

\* Nhận xét:

Doanh nghiệp đã hoàn thành vượt mức về chỉ tiêu giá trị sản xuất công nghiệp tăng so với kế hoạch là 192 (triệu đồng) với tỷ lệ tăng 20%, đạt được thành tích trên là do ba nguyên nhân:

- Giá trị thành phẩm bán ra ngoài thực tế so với kế hoạch tăng 50 (triệu đồng) với tỷ lệ tăng 6,25%. Đây là thành tích của doanh nghiệp trong việc đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tuy nhiên cũng nhận thấy rằng tốc độ tăng còn thấp hơn mức độ tăng của chỉ tiêu 2,3.

- Giá trị công việc có tính chất công nghiệp làm cho ngoài thực tế so với kế hoạch tăng 70 (triệu đồng) với tỷ lệ tăng 70%.

- Chênh lệch giữa cuối kỳ và đầu kỳ của sản phẩm dở dang thực tế so với kế hoạch tăng 72 (triệu đồng) với tỷ lệ tăng 120%.

Mặc dù nhân tố này làm tăng giá trị sản xuất nhưng cần tính đến hai vấn đề sau:

+ Thứ nhất, khi xét đến yếu tố này cần chú ý đến từng loại hình doanh nghiệp vì việc đảm bảo số sản phẩm dở dang cho kỳ sau là rất cần thiết nhưng nếu số thực tế nhỏ hơn số kế hoạch thì kỳ sau phải có bộ phận ngừng sản xuất vì phải chờ đợi lẫn nhau.

+ Thứ hai, số thực tế lớn hơn số kế hoạch phản ánh ứ đọng ở khâu sản xuất và tăng chi phí bảo quản. Yếu tố này là do sản xuất không đồng bộ, tổ chức mất cân đối giữa các phân xưởng sản xuất hoặc chuẩn bị không đầy đủ các điều kiện sản xuất.

Tiếp theo ví dụ trên, có tài liệu về tình hình hoàn thành kế hoạch ở doanh nghiệp tính theo giờ công định mức như sau:

Chỉ tiêu	KH	TT	So sánh	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Giá trị sản xuất công nghiệp.	960	1.152	+ 192	+ 20%
2. Sản lượng tính theo giờ công định mức.	920	800	- 120	- 14%

Nhận thấy, KCMH kỳ thực tế có sự thay đổi so với kế hoạch tiến hành loại trừ ảnh hưởng KCMH:

$$G_s = 960 \times \frac{800}{920} = 834,78$$

Sử dụng công thức tính giá trị sản xuất sau khi loại trừ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng thì giá trị sản xuất thực tế là 834,78 triệu đồng chứ không phải là 1.152 triệu đồng. Như vậy, doanh nghiệp đã không hoàn thành chỉ tiêu giá trị sản xuất.



## **2. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu**

### **2.1. Ý nghĩa**

Phân tích tình hình sản xuất mặt hàng chủ yếu thực chất là phân tích mối quan hệ giữa khối lượng sản xuất của doanh nghiệp với việc đáp ứng nhu cầu thị trường về những mặt hàng đó.

Trên cơ sở thiết kế công nghệ cơ bản kết hợp với điều tra nắm bắt nhu cầu thị trường, các doanh nghiệp tự lựa chọn và quyết định phương án sản xuất kinh doanh cho phù hợp với mục tiêu kinh tế xã hội. Mặt khác, để đảm bảo ổn định sản xuất, doanh nghiệp có thể sản xuất theo đơn đặt hàng. Cá biệt có một số doanh nghiệp còn phải sản xuất theo chỉ tiêu kế hoạch Nhà nước giao như các doanh nghiệp quốc phòng.

Việc hoàn thành hay không hoàn thành nhiệm vụ sản xuất theo các đơn đặt hàng không những ảnh hưởng trực tiếp đến lợi ích của bản thân doanh nghiệp mà còn gây ảnh hưởng đến các đơn vị hữu quan.

### **2.2. Phương pháp phân tích**

Để phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu của doanh nghiệp có thể dùng thước đo bằng hiện vật, giá trị.

- Khi dùng thước đo bằng hiện vật để phân tích, trước hết phải so sánh sản lượng thực tế với kế hoạch của từng loại mặt hàng chủ yếu. Nếu tất cả các loại mặt hàng đều hoàn thành kế hoạch sản xuất thì kết luận là doanh nghiệp đã hoàn thành kế hoạch sản xuất các mặt hàng chủ yếu. Nếu doanh nghiệp có một loại sản phẩm nào đó mà không hoàn thành kế hoạch thì kết luận là doanh nghiệp đó không hoàn thành kế hoạch sản xuất các mặt hàng chủ yếu.

- Để so sánh tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu giữa các thời kỳ hay so sánh giữa các doanh nghiệp có cùng đặc điểm sản xuất cần phải dùng thước đo giá trị để phân tích.

Sản xuất theo đơn đặt hàng, yêu cầu doanh nghiệp phải tuân thủ nghiêm ngặt về số lượng, chất lượng, chủng loại và thời gian giao nhận hàng. Yêu cầu này đặt ra vấn đề có tính nguyên tắc, đòi hỏi phải quán triệt khi dùng thước đo giá trị để phân tích tình hình thực hiện kế hoạch mặt hàng.

+ Đối với những mặt hàng có giá trị sử dụng khác nhau, không được lấy số vượt kế hoạch của mặt hàng này bù cho số không đạt kế hoạch của mặt hàng kia.

+ Trong phạm vi từng mặt hàng có giá trị sử dụng giống nhau (không phân chia thành những thứ hạng phẩm cấp) được bù trừ giữa các thứ hạng phẩm cấp trên cơ sở quy đổi về sản lượng tiêu chuẩn (thường là loại I). Việc quy đổi sản lượng về sản phẩm tiêu chuẩn dựa trên cơ sở các thông số kỹ thuật, kinh tế hoặc hệ số giá bán của từng thứ hạng phẩm cấp so với giá bán của sản phẩm đạt tiêu chuẩn.

Quán triệt nguyên tắc trên, chỉ cần mặt hàng chủ yếu nào đó có số lượng sản xuất thực tế thấp hơn so với kế hoạch là đủ để kết luận doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu.

Tuy vậy, để thấy rõ mức độ thực hiện kế hoạch có thể dựa vào tỷ lệ hoàn thành kế hoạch sản xuất mặt hàng chủ yếu. Công thức tính như sau:

$$\frac{\text{Tỷ lệ hoàn thành KH SX mặt hàng chủ yếu}}{\text{KH SX}} = \frac{\text{Tổng GTSLSP thực tế (lấy phần trong KH)}}{\text{Tổng GTSLSP kế hoạch}} \times 100\%$$

Trong công thức trên, ở phần tử số:

- Nếu mặt hàng nào vượt kế hoạch thì lấy bằng số kế hoạch.
- Nếu mặt hàng nào không đạt kế hoạch thì lấy bằng số thực tế.

\* Ví dụ:

Tên sản phẩm	Sản lượng		Đơn giá KH (1.000đ)
	KH	TT	
A	200	213	16
B	200	202	14
C	300	267	10
D	160	170	2

Yêu cầu: Phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch mặt hàng sản xuất của 4 loại sản phẩm A, B, C, D.

Áp dụng công thức, ta có:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ lệ hoàn thành KH về mặt hàng SX} &= \frac{(200 \times 16) + (200 \times 14) + (267 \times 10) + (160 \times 2)}{(200 \times 16) + (200 \times 14) + (300 \times 10) + (160 \times 2)} \times 100\% \\ &= 96\% \end{aligned}$$

Kết luận:

Doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch sản xuất của 4 loại sản phẩm A, B, C, D; cụ thể chỉ đạt có 96%, nguyên nhân chủ yếu là do mặt hàng C gây ra. Đó là 1 khuyết điểm, còn đối với sản phẩm A, B, D tuy hoàn thành vượt mức kế hoạch cũng chỉ được đánh giá là tốt nếu như số vượt đó đảm bảo tiêu thụ được, không gây ứ đọng vốn. Doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch sản xuất có thể do các nguyên nhân sau:

- Kế hoạch đặt ra không sát thực tế.
- Sự hợp tác trong sản xuất thiếu chặt chẽ.
- Tư tưởng chỉ đạo kinh doanh dễ làm khó bỏ.
- Tình hình cung cấp vật tư, kỹ thuật không đảm bảo.

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

Chất lượng sản phẩm là công dụng của sản phẩm được tính theo yêu cầu của thiết kế kỹ thuật.

Trong điều kiện sản xuất kinh doanh theo cơ chế thị trường, nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hoá là vấn đề sống còn của doanh nghiệp. Bởi vậy, chất lượng sản phẩm hàng hoá là một yêu cầu hết sức quan trọng đối với mọi doanh nghiệp sản xuất kinh doanh.

Nâng cao chất lượng sản phẩm, làm tăng thêm giá trị sử dụng, kéo dài thời gian sử dụng của sản phẩm, tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiêu thụ sản phẩm hàng hoá, nhằm tăng nhanh tốc độ chu chuyển vốn và do đó nâng cao mức doanh lợi của doanh nghiệp. Mặt khác, các nhà doanh nghiệp muốn giữ uy tín cho mình và muốn chiếm một vị trí độc quyền trong việc sản xuất một loại sản phẩm nào đó, không còn con đường nào khác là phải luôn luôn nâng cao chất lượng sản phẩm, nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng ngày càng cao cho xã hội. Đối với người tiêu dùng, khi mua hàng ai cũng muốn hàng tốt, giá rẻ, mẫu mã đẹp. Như vậy, để trả lời câu hỏi sản xuất như thế nào, trước hết các doanh nghiệp phải nâng cao chất lượng sản phẩm. Đây là vấn đề không chỉ liên quan

đến lợi ích của bản thân doanh nghiệp, lợi ích của người tiêu dùng mà còn liên quan đến lợi ích chung của toàn bộ nền kinh tế.

Muốn vậy, việc phân tích chất lượng sản phẩm phải được chú trọng và tiến hành thường xuyên. Tuy nhiên, điều đáng chú ý ở đây là mỗi doanh nghiệp có đặc điểm sản xuất riêng, do đó khi phân tích chất lượng sản phẩm cần chia ra thành hai trường hợp.

### **1. Đối với doanh nghiệp mà sản phẩm được chia thành thứ hạng phẩm cấp**

Đối với các doanh nghiệp sản xuất ra những sản phẩm có thể phân cấp được chất lượng thành loại 1, loại 2, loại 3 như: Vải may mặc, đồ sành sứ, thủy tinh thì sản phẩm chất lượng loại 1 có giá bán sẽ cao hơn loại 2, giá bán của sản phẩm loại 2 sẽ cao hơn sản phẩm loại 3.

Nếu chất lượng sản phẩm kém hơn thì giá bán thấp hơn làm cho giá trị sản lượng sản phẩm hàng hoá của doanh nghiệp sẽ bị giảm và do vậy cũng làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp giảm xuống.

#### **1.1. Chỉ tiêu phân tích**

\* Hệ số phẩm cấp bình quân

Hệ số phẩm cấp bình quân của từng loại sản phẩm được xác định bằng công thức sau:

$$H = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i P_i}{\sum_{i=1}^n Q_i P_1}$$

Trong đó:

$Q_i$  : Khối lượng sản phẩm từng theo cấp bậc chất lượng.

$P_i$  : Đơn giá từng loại sản phẩm theo cấp bậc chất lượng.

$P_1$  : Đơn giá của loại sản phẩm có cấp bậc chất lượng cao nhất.

Nếu  $H = 1$  thì toàn bộ sản phẩm đều là loại 1 (hoặc loại sản phẩm không phân cấp theo cấp bậc chất lượng).

Nếu  $H < 1$ : hệ số này càng nhỏ hơn 1 bao nhiêu thì điều đó chứng tỏ khối lượng thứ hạng sản phẩm thấp càng nhiều bấy nhiêu.

## 1.2. Phương pháp phân tích

Sử dụng phương pháp so sánh giữa thực tế với kế hoạch để đánh giá sự biến động của hệ số phẩm cấp bình quân, từ đó có kết luận về chất lượng sản phẩm của đơn vị.

Khi so sánh hệ số phẩm cấp bình quân thực tế so với kế hoạch có ba trường hợp xảy ra:

- Trường hợp 1:  $H_1 > H_K$  chứng tỏ chất lượng sản phẩm kỳ thực tế cao hơn so với kế hoạch.

- Trường hợp 2:  $H_1 < H_K$  chứng tỏ chất lượng sản phẩm kỳ thực tế so với kế hoạch đã bị giảm thấp. Đây là một biểu hiện không tốt. Doanh nghiệp cần phân tích, tìm nguyên nhân và kiến nghị những biện pháp để khắc phục tình trạng trên.

- Trường hợp 3:  $H_1 = H_K$  chứng tỏ chất lượng sản phẩm đảm bảo như kỳ kế hoạch.

Từ hệ số phẩm cấp bình quân có thể xác định sự ảnh hưởng của chất lượng sản phẩm đến tình hình hoàn thành kế hoạch sản xuất như sau:

$$\Delta G = (H_1 - H_K) \sum_{i=1}^n Q_i / P_i$$

Bởi vậy, có thể nói rằng việc nâng cao chất lượng sản phẩm cũng có nghĩa là nâng cao số lượng sản phẩm của doanh nghiệp, hay nâng cao chất lượng sản phẩm là một trong những biện pháp để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

Ví dụ: Có tài liệu phản ánh tình hình hoàn thành kế hoạch về chất lượng sản phẩm A:

SP A	Kế hoạch				Thực tế			
	Sản lượng		Giá (1000đ)	Thành tiền (1000đ)	Sản lượng		Giá (1000đ)	Thành tiền (1000đ)
	Tấn	Tỷ trọng			Tấn	Tỷ trọng		
Loại 1	110	55%	7	770	110	51,61%	7	770
Loại 2	90	45%	5	450	103,1	48,38%	5	515,5
Cộng	200	100%		1.220	213,1	100%		1.285,5

Với số liệu nêu trên ta có:

$$H_k = \frac{(110 \times 7) + (90 \times 5)}{(200 \times 7)} = 0,87$$

$$H_l = \frac{(110 \times 7) + (103,1 \times 5)}{(213,1 \times 7)} = 0,86$$

Nhận xét: So sánh giữa  $H_l$  với  $H_k$  chúng tỏ chất lượng sản phẩm đã bị giảm thấp, đây là biểu hiện không tốt.

Nguyên nhân:

- Do trình độ thành thạo của công nhân.
- Máy móc thiết bị không đảm bảo sự chính xác...

Do chất lượng sản phẩm bị giảm thấp nên đã làm cho giá trị sản lượng bị giảm  $= (0,86 - 0,87) \times 213,1 \times 7 = - 14,917$  (triệu đồng).

**Chú ý:** Đối với những sản phẩm mà chỉ chia làm hai loại thì không cần phải tính H mà chỉ nhìn vào tỷ trọng của từng loại sản phẩm cũng biết được sự biến động về chất lượng sản phẩm.

Tỷ trọng của của sản phẩm loại 1 từ 55% xuống còn 51,61% trong khi đó tỷ trọng của sản phẩm loại 2 tăng từ 45% lên 48,38% chứng tỏ chất lượng sản phẩm đã bị giảm thấp so với kế hoạch.

## **2. Đối với doanh nghiệp mà sản phẩm không chia thành thứ hạng phẩm cấp**

Các doanh nghiệp thuộc nhóm này bao gồm: sản xuất dụng cụ đo lường, sản xuất máy công cụ, dược phẩm... Sản phẩm do những doanh nghiệp này sản xuất ra nếu không đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng quy định thì không được phép tiêu thụ.

### **2.1. Chỉ tiêu phân tích**

Khi phân tích chất lượng sản phẩm của những doanh nghiệp thuộc nhóm này có thể sử dụng chỉ tiêu sau:

#### **2.1.1. Tỷ lệ phế phẩm tính bằng hiện vật**

Tỷ lệ phế phẩm tính bằng hiện vật cho biết số phế phẩm bị loại ra trong sản xuất chiếm bao nhiêu phần trăm so với toàn bộ số lượng sản phẩm mà doanh nghiệp đã tiến hành sản xuất.

Công thức tính:

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm tính bằng hiện vật} = \frac{\text{Số lượng phế phẩm}}{\text{Số lượng thành phẩm} + \text{Số lượng phế phẩm}} \times 100\%$$

Công thức này cho thấy với một số sản phẩm nhất định, nếu số phế phẩm tăng thì tỷ lệ phế phẩm cũng tăng, biểu hiện chất lượng sản phẩm không tốt và ngược lại.

Tỷ lệ phế phẩm tính bằng hiện vật không phản ánh đầy đủ tình hình về sản phẩm hỏng bởi vì bỏ sót phần thiệt hại về chi phí sửa chữa sản phẩm hỏng có thể sửa chữa được. Vì vậy, người ta phải sử dụng tỷ lệ phế phẩm tính bằng tiền.

### 2.1.2. Tỷ lệ phế phẩm tính bằng tiền

Công thức tính:

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm tính bằng tiền} = \frac{\text{CPSXSP hỏng không sửa chữa được} + \text{CP sửa chữa SP hỏng có thể sửa chữa được}}{\text{Toàn bộ chi phí sản xuất trong kỳ}} \times 100\%$$

Công thức này cho thấy: Chất lượng sản phẩm càng tốt thì tỷ lệ phế phẩm càng giảm và ngược lại.

Tỷ lệ phế phẩm tính bằng tiền phản ánh chất lượng sản phẩm đầy đủ hơn tỷ lệ phế phẩm tính bằng hiện vật, bởi vì có thể tính riêng cho từng loại sản phẩm đồng thời còn có thể tổng hợp được nhiều loại sản phẩm để tính tỷ lệ phế phẩm bình quân.

## 2.2. Phương pháp phân tích

Sử dụng phương pháp so sánh để đánh giá sự biến động của tỷ lệ phế phẩm kỳ thực tế so với kỳ kế hoạch.

Tuy nhiên, tỷ lệ phế phẩm bình quân thay đổi không những phụ thuộc vào sự thay đổi của tỷ lệ phế phẩm cá biệt mà còn phụ thuộc vào sự thay đổi của kết cấu mặt hàng. Do yêu cầu của mỗi loại sản phẩm khác nhau nên tỷ lệ phế phẩm cá biệt cũng khác nhau. Nếu doanh nghiệp chỉ chú trọng tới sản xuất sản phẩm có tỷ lệ phế phẩm thấp, để làm thì tỷ lệ phế phẩm bình quân sẽ giảm, trong khi đó tỷ lệ phế phẩm cá biệt có thể vẫn tăng và ngược lại. Vậy, để đánh giá đúng đắn tình hình biến động về chất lượng sản phẩm cần phải loại trừ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng.

Áp dụng công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm bình quân sau khi loại trừ ảnh hưởng KCMH} = \frac{\text{Toàn bộ CPSX thực tế} \times \text{Kết cấu KH từng loại} \times \text{Tỷ lệ phế phẩm cá biệt thực tế}}{\text{Toàn bộ chi phí sản xuất thực tế}} \times 100\%$$

Một số nguyên nhân ảnh hưởng tới chất lượng sản phẩm:

- Trình độ thành thạo của công nhân.
- Trình độ tổ chức nơi làm việc.
- Tình hình cung cấp nguyên vật liệu.
- Tư tưởng chỉ đạo, tác phong công tác, kiểm tra chất lượng sản phẩm.
- Công suất máy móc thiết bị...

Ví dụ:

SP	Toàn bộ CPSX trong kỳ		CP SXSP hỏng không sửa chữa được		CP sửa chữa SP hỏng có thể sửa chữa được		Tỷ lệ phế phẩm	
	KH	TT	KH	TT	KH	TT	KH	TT
A	850	500	40	26	4,2	4	5,2	6
B	750	1.500	12	27	3	6	2	2,2
Cộng	1.600	2.000	52	53	7,2	10	3,7	3,15

Xác định các chỉ tiêu kỳ kế hoạch:

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm của sản phẩm A} = \frac{40 + 4,2}{850} \times 100\% = 5,2\%$$

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm của sản phẩm B} = \frac{12 + 3}{750} \times 100\% = 2\%$$

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm bình quân} = \frac{40 + 4,2 + 12 + 3}{850 + 750} \times 100\% = 3,7\%$$



Xác định số thực tế:

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm của sản phẩm A} = \frac{26 + 4}{500} \times 100\% = 6\%$$

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm của sản phẩm B} = \frac{27 + 6}{1.500} \times 100\% = 2,2\%$$

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm bình quân} = \frac{26 + 4 + 27 + 6}{500 + 1.500} \times 100\% = 3,15\%$$

Tiến hành so sánh giữa tỷ lệ phế phẩm cá biệt kỳ thực tế với tỷ lệ phế phẩm cá biệt kỳ kế hoạch ta có:

- Sản phẩm A:  $6\% - 5,2\% = + 0,8\%$ .

- Sản phẩm B:  $2,2\% - 2\% = + 0,2\%$ .

Vậy chất lượng sản xuất bị giảm thấp, đây là biểu hiện không tốt.

Tiến hành so sánh giữa tỷ lệ phế phẩm bình quân kỳ thực tế với tỷ lệ phế phẩm bình quân kỳ kế hoạch:  $3,15\% - 3,7\% = - 0,55\%$ . Phải chăng đây là biểu hiện tốt? Không phải vì tỷ lệ phế phẩm bình quân phản ánh sai bản chất của hiện tượng kinh tế mà do kết cấu mặt hàng thay đổi. Sản phẩm B để làm tỷ lệ phế phẩm cá biệt thấp, doanh nghiệp đã nâng tỷ trọng từ 47% lên 75%. Sản phẩm A là loại sản phẩm khó làm cho tỷ lệ phế phẩm cao, doanh nghiệp đã giảm tỷ trọng từ 53% xuống 25%.

Vậy, để đánh giá đúng đắn tình hình thực hiện kế hoạch về chất lượng sản phẩm cần phải loại trừ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng.

Sử dụng công thức:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ lệ phế phẩm bình quân sau khi loại trừ ảnh hưởng của KCMH} &= \frac{(2.000 \times 53\% \times 6\%) + (2.000 \times 47\% \times 2,2\%)}{2.000} \times 100\% \\ &= 4,2\% \end{aligned}$$

Vậy, sau khi loại trừ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng thì tỷ lệ phế phẩm bình quân đạt 4,2% chứ không phải là 3,15%.

Tiến hành so sánh giữa tỷ lệ phế phẩm bình quân kỳ kế hoạch với tỷ lệ phế phẩm bình quân kỳ thực tế sau khi loại trừ ảnh hưởng kết cấu mặt hàng:

$$4,2\% - 3,7\% = + 0,5\%$$

## Chương 3

# PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ CỦA QUÁ TRÌNH SẢN XUẤT

## I. Ý NGHĨA, NHIỆM VỤ PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ CỦA QUÁ TRÌNH SẢN XUẤT

### 1. Ý nghĩa

Bổ sung, cân đối và nâng cao năng lực sản xuất của doanh nghiệp là hoạt động quan trọng chuẩn bị cho sản xuất kinh doanh. Kết quả bổ sung năng lực sản xuất thể hiện bằng việc nâng cao năng lực sản xuất của từng yếu tố sản xuất, cân đối năng lực sản xuất của các yếu tố, tạo điều kiện thuận lợi cho sản xuất kinh doanh. Đó mới chỉ là bước chuẩn bị đưa các yếu tố sản xuất vào hoạt động. Hoạt động tốt hay không tốt, sử dụng có hiệu quả hay không có hiệu quả, khai thác hết hay không hết năng lực sản xuất lại phụ thuộc vào việc sử dụng các yếu tố sản xuất trong suốt quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Phân tích tình hình sử dụng các yếu tố sản xuất trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh chính là đánh giá khả năng tổ chức quản lý, tổ chức sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bởi vì, kết quả sử dụng từng yếu tố sản xuất và sử dụng tổng hợp các yếu tố sản xuất tạo ra được nhiều sản phẩm có chất lượng cao, chi phí sản xuất thấp, giá thành hạ là nhờ các quyết định điều hành sản xuất kinh doanh của lãnh đạo và các nghiệp vụ chuyên môn của doanh nghiệp.

- Thông qua phân tích sử dụng từng yếu tố sản xuất sẽ quan sát được mối quan hệ giữa các yếu tố sản xuất với kết quả hoạt động kinh doanh sẽ biết được những nguyên nhân nào đã ảnh hưởng tích cực đến việc sử dụng có hiệu quả

các yếu tố, những nguyên nhân nào đang hạn chế, ảnh hưởng đến khai thác năng lực sản xuất của doanh nghiệp. Từ kết quả phân tích, doanh nghiệp có thể tìm được các giải pháp thích hợp để khai thác khả năng tiềm tàng trong năng lực sản xuất của doanh nghiệp, làm lợi cho hoạt động kinh doanh.

## **2. Nhiệm vụ**

- Thu thập các số liệu và tài liệu có liên quan đến việc sử dụng các yếu tố sản xuất vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là bước công việc cơ bản của phân tích, nếu số liệu và những tài liệu thu thập không đầy đủ hoặc không tin cậy sẽ đem lại kết quả phân tích kém hiệu quả.

- Vận dụng các phương pháp phân tích kinh tế, phân tích chi tiết từng yếu tố sản xuất, phát hiện những nguyên nhân ảnh hưởng tích cực hoặc hạn chế đến kết quả kinh doanh. Kiến nghị những biện pháp xác thực, khai thác tối đa năng lực sản xuất của từng yếu tố, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh đạt kết quả cao.

- Phân tích mối quan hệ tổng hợp sử dụng các yếu tố sản xuất với kết quả kinh doanh.

## **II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH LAO ĐỘNG**

### **1. Phân tích cấu thành và sự biến động của lực lượng lao động**

#### **1.1. Phân tích cấu thành lực lượng lao động**

Phân tích cơ cấu lao động là việc xem xét, đánh giá, tìm hiểu nguyên nhân tác động và xu hướng biến động của tỷ trọng từng loại lao động trong tổng số. Tùy thuộc vào mục đích, quy mô, phạm vi nghiên cứu và loại hình doanh nghiệp mà xác định tổng số làm quy mô chung và tỷ trọng của từng loại cho phù hợp. Ví dụ: Phân tích cơ cấu lao động ở doanh nghiệp sản xuất công nghiệp để phục vụ các nhà quản trị đánh giá hiệu quả công tác quản lý tác động đến kết quả sản xuất thì quy mô chung được xác định là tổng số lao động của doanh nghiệp và tỷ trọng được xác định là tỷ trọng của lao động trực tiếp và lao động gián tiếp trong tổng số đó. Hoặc khi phân tích cơ cấu lao động trong một tổ sản xuất để đánh giá khả năng lao động tác động đến kết quả sản xuất của tổ đó thì quy mô chung sẽ xác định là lao động trực tiếp sản xuất của tổ đó và tỷ trọng được quy định là tỷ trọng của lao động trong từng cấp bậc.

Để phân tích, trước hết xác định tỷ trọng của từng loại lao động trong tổng số theo công thức:

$$TTr_i = \frac{T_i}{T} \times 100\%$$

Trong đó:

$TTr_i$ : Tỷ trọng lao động thứ  $i$

$T_i$ : Số lao động thứ  $i$

$T$ : Tổng số lao động được xác định làm quy mô chung

$i$ : 1 -  $n$

Sau đó, so sánh tỷ trọng từng loại trong tổng số giữa thực tế với kế hoạch, đồng thời xác định đến sự biến động và ảnh hưởng đến kết quả sản xuất.

## 1.2. Phân tích tình hình tăng, giảm công nhân sản xuất

Số lượng và chất lượng lao động là một trong những yếu tố cơ bản quyết định quy mô kết quả sản xuất 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. Vận dụng phương pháp so sánh xác định mức biến động tuyệt đối và tương đối về trình độ hoàn thành kế hoạch sử dụng số lượng lao động theo trình tự sau đây:

- Mức biến động tuyệt đối:

$$\text{Tỷ lệ \% hoàn thành kế hoạch sử dụng lao động} = \frac{T_1}{T_K} \times 100\%$$

- Mức chênh lệch tuyệt đối:

$$\Delta T = T_1 - T_K$$

Trong đó:

$T_1$  : Số lượng lao động kỳ thực tế.

$T_K$  : Số lượng lao động kỳ kế hoạch.

Kết quả phân tích trên phản ánh tình hình sử dụng số lượng lao động thực tế so với kế hoạch tăng lên hay giảm đi nhưng chưa nêu được doanh nghiệp sử dụng số lượng lao động tiết kiệm hay lãng phí. Vì lao động được sử dụng có ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất lao động. Lao động gắn liền với kết quả sản xuất.

- Mức biến động tương đối:

$$\text{Tỷ lệ \% hoàn thành kế hoạch sử dụng số lượng lao động} = \frac{T_1}{T_K \times \frac{Q_1}{Q_K}} \times 100\%$$

Trong đó:

$Q_1$  : Sản lượng sản phẩm kỳ thực tế.

$Q_K$  : Sản lượng sản phẩm kỳ kế hoạch.

- Mức chênh lệch tuyệt đối:

$$\Delta T = T_1 - T_K \times \frac{Q_1}{Q_K}$$

Kết quả phân tích trên cho thấy: Doanh nghiệp sử dụng số lượng lao động tiết kiệm hay lãng phí. Trên cơ sở đó, xác định rõ những nguyên nhân và kiến nghị những biện pháp nhằm sử dụng tiết kiệm nhất về số lượng lao động của doanh nghiệp.

## 2. Phân tích tình hình năng suất lao động

### 2.1. Xác định năng suất lao động

Năng suất lao động là hiệu quả có ích của lao động sản xuất ra trong 1 đơn vị thời gian hay thời gian để sản xuất ra 1 kết quả cụ thể có ích với một chi phí nhất định.

Như vậy, năng suất lao động được tính theo công thức sau:

$$\text{Năng suất lao động} = \frac{\text{Khối lượng sản phẩm sản xuất ra}}{\text{Thời gian hao phí để sản xuất ra khối lượng sản phẩm đó}}$$

Công thức này cho biết: Trong 1 đơn vị thời gian nhất định, lao động sáng tạo ra 1 kết quả là bao nhiêu.

$$\text{Năng suất lao động} = \frac{\text{Thời gian hao phí để sản xuất sản phẩm}}{\text{Khối lượng sản phẩm sản xuất ra}}$$

Theo công thức này, năng suất lao động cho biết: Thời gian hao phí để sản xuất ra 1 khối lượng sản phẩm nhất định.

Hiệu quả của lao động thể hiện trên hai khía cạnh:

1. Kết quả cụ thể có ích của lao động sản xuất ra (lượng giá trị hoặc giá trị sử dụng tức là khối lượng sản phẩm mà lao động tiến hành tạo ra) phản ánh năng lực sản xuất của lao động.

2. Lượng chi phí sản xuất tiêu hao để làm ra 1 đơn vị giá trị hay giá trị sử dụng đó.

Khi phân tích trước hết xem xét khía cạnh thứ nhất: Năng suất lao động phản ánh năng lực sản xuất của lao động.

Khối lượng sản phẩm được sản xuất ra có thể tính bằng hiện vật, có thể tính bằng giá trị. Nếu tính bằng giá trị người ta sử dụng chỉ tiêu giá trị sản xuất.

Thời gian hao phí có thể tính bằng giờ, ngày hoặc kỳ nhất định như tháng, quý, năm. Tùy theo cách lựa chọn đơn vị thời gian cho ta một loại năng suất lao động tương ứng.

## 2.2. Phân tích mối quan hệ giữa năng suất lao động và thời gian lao động

- Năng suất lao động giờ sản xuất

$$\text{Năng suất lao động bình quân giờ sản xuất} = \frac{\text{Khối lượng sản phẩm hoàn thành trong kỳ}}{\text{Tổng số giờ công nhân SX SP trong kỳ}}$$

Công thức trên có thể vận dụng tính mức năng suất (kết quả sản xuất) bình quân giờ trong ca làm việc của tổ sản xuất, của phân xưởng và chung toàn doanh nghiệp.

Mức năng suất lao động bình quân giờ chịu ảnh hưởng của các chỉ tiêu: Chất lượng công nghệ sản xuất, chất lượng nguyên vật liệu sử dụng cho sản xuất sản phẩm, chất lượng lao động vận hành công nghệ thiết bị sản xuất và khả năng tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bởi vậy, phân tích năng suất lao động là việc đánh giá sử dụng tổng hợp các yếu tố hợp thành năng lực sản xuất của doanh nghiệp.

- Năng suất lao động bình quân ca (ngày) làm việc:

Mức năng suất lao động bình quân ca (ngày) làm việc của công nhân chịu ảnh hưởng của hai nhân tố: Mức năng suất lao động bình quân giờ và số giờ làm việc trong ca (độ dài bình quân ngày làm việc thực tế trong chế độ).

$$\text{Năng suất lao động bình quân ca (ngày) làm việc} = \text{Số giờ làm việc thực tế trong ca} \times \text{Mức năng suất lao động bình quân giờ}$$

- Năng suất lao động bình quân năm:

Mức năng suất lao động bình quân năm của một công nhân ngoài chịu ảnh hưởng những nhân tố của mức năng suất lao động bình quân ngày còn chịu ảnh hưởng của nhân tố số ngày làm việc thực tế bình quân của một công nhân trong năm.

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Năng suất} & & \text{Số ngày làm việc} & & \text{Số giờ} & & \text{Năng suất} \\ \text{lao động} & & \text{thực tế bình quân} & & \text{làm việc} & & \text{lao động} \\ \text{bình quân} & = & \text{l công nhân} & \times & \text{thực tế} & \times & \text{bình quân} \\ \text{năm} & & \text{trong năm} & & \text{trong ca} & & \text{giờ} \end{array}$$

### 3. Phân tích tình hình quản lý và sử dụng thời gian làm việc của công nhân sản xuất

Thời gian lao động biểu hiện bằng ngày công và giờ công mà người lao động tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Thời gian lao động nhiều hay ít sẽ ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của đơn vị. Tuy nhiên xã hội càng phát triển, người lao động càng có xu hướng muốn nghỉ ngơi, tham gia các công việc nâng cao đời sống tinh thần, và luật pháp các nước cũng không cho phép các doanh nghiệp cố ý kéo dài thời gian lao động. Vì thế, việc quản lý và sử dụng thời gian lao động như thế nào nó phản ánh trình độ quản lý của doanh nghiệp và điều đó ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả kinh doanh. Để phân tích, trước hết cần xem xét đánh giá tính hiệu lực và hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ trong doanh nghiệp. Sau đó tìm hiểu những nguyên nhân dẫn đến sự phát sinh các loại thời gian ngừng việc và vắng mặt. Đặc biệt chú ý đến những nguyên nhân liên quan đến tư tưởng và tinh thần của người lao động, tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định, những nguyên nhân thuộc về tổ chức và quản lý sản xuất kinh doanh cũng như sự phối hợp giữa các bộ phận trong sản xuất, mức cân đối giữa các yếu tố đầu vào...

Tài liệu phân tích chủ yếu căn cứ vào bảng chấm công của các bộ phận quản lý trong doanh nghiệp, các quan sát, kinh nghiệm và sự hiểu biết của người phân tích về tính hiệu lực, hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ, đặc biệt là bộ phận theo dõi ghi chép ngày công của người lao động.

### III. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TRẠNG BỊ VÀ SỬ DỤNG TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Tài sản cố định (TSCĐ) là những tư liệu lao động có đủ tiêu chuẩn về giá trị và thời gian sử dụng theo quy định trong chế độ quản lý tài sản cố định hiện hành, phù hợp với yêu cầu quản lý và sự phát triển của xã hội.



Tài sản cố định phản ánh năng lực sản xuất hiện có của doanh nghiệp. Tuy nhiên, năng lực sản xuất hiện có được thể hiện ở máy móc thiết bị sản xuất chứ không phải ở tài sản cố định chờ xử lý. Tài sản cố định ở doanh nghiệp có nhiều loại khác nhau, tùy theo tiêu thức phân loại. Trong phân tích, tùy thuộc vào mục đích của phân tích và đối tượng phục vụ mà phân tích hoạt động kinh tế cũng phân chia tài sản cố định theo những tiêu thức khác nhau. Thông thường khi phân tích, người ta hay đề ý đến sự tham gia của tài sản cố định vào trong quá trình sản xuất sản phẩm.

## 1. Phân tích tình hình trang bị tài sản cố định

### 1.1. Phân tích cơ cấu tài sản cố định

Phân tích cơ cấu tài sản cố định là tiến hành xem xét tỷ trọng của tài sản trong tổng số của nó. Cơ cấu tài sản cố định được xem là hợp lý nếu sự phân bố tài sản cố định vào mỗi nhóm, mỗi loại đảm bảo yêu cầu phục vụ sản xuất kinh doanh có hiệu quả nhất. Mặt khác, nếu xem xét trang bị tài sản cố định có đem lại sự an toàn trong kinh doanh hay không cần xác định rõ nguồn hình thành tài sản cố định của doanh nghiệp. Một trong những nguyên tắc mua sắm tài sản cố định đem lại sự an toàn chắc chắn cho sản xuất kinh doanh là dùng nguồn vốn dài hạn tài trợ cho mua sắm tài sản cố định. Khi phân tích, người ta so sánh tỷ trọng từng loại tài sản cố định giữa cuối kỳ và đầu kỳ.

### 1.2. Phân tích sự biến động của tài sản cố định

Tài sản cố định của doanh nghiệp bao gồm nhiều loại có vai trò và vị trí khác nhau đối với quá trình sản xuất kinh doanh. Chúng thường xuyên biến động về quy mô, kết cấu và tình trạng kỹ thuật.

Để phân tích tình hình tăng giảm và đổi mới tài sản cố định cần tính và phân tích các chỉ tiêu:

\* *Hệ số tăng tài sản cố định:*

$$\text{Hệ số tăng tài sản cố định} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ tăng trong kỳ}}{\text{Giá trị TSCĐ bình quân dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$

\* *Hệ số giảm tài sản cố định:*

$$\text{Hệ số giảm tài sản cố định} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ giảm trong kỳ}}{\text{Giá trị TSCĐ bình quân dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ}}$$



**\* Hệ số đổi mới tài sản cố định:**

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

**\* Hệ số loại bỏ TSCĐ :**

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

Hệ số tăng giảm tài sản cố định phản ánh chung mức độ tăng giảm thuần túy về quy mô tài sản cố định, còn hệ số đổi mới tài sản cố định và hệ số loại bỏ tài sản cố định ngoài việc phản ánh tăng giảm thuần túy về tài sản cố định còn phản ánh trình độ kỹ thuật, tình hình đổi mới trang thiết bị của doanh nghiệp. Khi phân tích có thể so sánh các hệ số trên giữa cuối kỳ và đầu kỳ hoặc giữa thực tế với kế hoạch để thấy được phương hướng đầu tư, đổi mới trang thiết bị của doanh nghiệp.

Nhân tố cơ bản làm thay đổi hiện trạng của tài sản cố định là sự hao mòn. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định hao mòn dần và đến một lúc nào đó sẽ không còn sử dụng được nữa. Mặt khác, quá trình hao mòn của tài sản cố định diễn ra đồng thời với quá trình sản xuất kinh doanh. Nghĩa là sản xuất càng khẩn trương bao nhiêu thì độ hao mòn càng nhanh bấy nhiêu. Bởi vậy, việc phân tích tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định là một vấn đề hết sức quan trọng, nhằm đánh giá đúng mức tài sản cố định của doanh nghiệp đang sử dụng còn mới hay đã cũ, có biện pháp đúng đắn tái sản xuất tài sản cố định. Để phân tích tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định cần phân tích chỉ tiêu hệ số hao mòn tài sản cố định.

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

+ Nếu hệ số hao mòn tài sản cố định càng gần tới 1, chứng tỏ tài sản cố định càng cũ và doanh nghiệp phải chú trọng đến việc đổi mới và hiện đại hoá tài sản cố định

+ Nếu hệ số hao mòn tài sản cố định càng nhỏ hơn 1 bao nhiêu, chứng tỏ tài sản cố định của doanh nghiệp đã được đổi mới càng nhiều bấy nhiêu.

### **1.3. Phân tích tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định**

Phân tích tình hình trang bị tài sản cố định là đánh giá mức độ đảm bảo tài

sản cố định, đặc biệt là máy móc thiết bị dùng cho lao động, cho một đơn vị diện tích sản xuất... Trên cơ sở đó, có kế hoạch trang bị thêm tài sản cố định nhằm tăng năng suất lao động, tăng sản lượng, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm.

Chỉ tiêu thường dùng để phân tích:

$$\text{Nguyên giá TSCĐ bình quân 1 công nhân trong ca lớn nhất} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ}}{\text{Số công nhân trong ca lớn nhất}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh chung trình tự trang bị tài sản cố định cho công nhân. Chỉ tiêu này càng tăng, chứng tỏ trình độ cơ giới hoá của doanh nghiệp càng cao.

$$\text{Nguyên giá thiết bị sản xuất bình quân cho một công nhân} = \frac{\text{Nguyên giá thiết bị sản xuất}}{\text{Số công nhân trong ca lớn nhất}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh trình độ trang bị kỹ thuật cho công nhân. Chỉ tiêu này càng tăng chứng tỏ trình độ trang bị kỹ thuật càng cao.

Xu hướng chung, nguyên giá thiết bị sản xuất bình quân cho một công nhân tăng với tốc độ nhanh hơn nguyên giá tài sản cố định bình quân cho một công nhân. Có như vậy, mới tăng nhanh quy mô, năng lực sản xuất, tăng năng suất lao động.

## 2. Phân tích tình hình sử dụng tài sản cố định

### 2.1. Phân tích tình hình sử dụng toàn bộ tài sản cố định

Tài sản cố định của doanh nghiệp nhiều hay ít, cũ hay mới chỉ phản ánh năng lực sản xuất hiện có của doanh nghiệp. Điều mà các đối tượng quan tâm là việc sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp như thế nào, có đem lại hiệu quả hay không. Chỉ tiêu cho phép đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp là hiệu suất sử dụng tài sản cố định được tính toán theo công thức:

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ (H}_5\text{)} = \frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ (H}_5\text{)} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ (H}_s\text{)} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Hiệu suất sử dụng TSCĐ cho biết: Bình quân 1 đồng TSCĐ tham gia vào quá trình kinh doanh tạo được bao nhiêu đồng giá trị sản xuất hoặc doanh thu hoặc lợi nhuận. Như vậy, H<sub>s</sub> cho thấy chất lượng quản lý và sử dụng TSCĐ của doanh nghiệp.

H<sub>s</sub> càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng cao và ngược lại.

H<sub>s</sub> có thể tính riêng cho từng loại tài sản cố định cũng có thể tính chung cho toàn bộ tài sản cố định trong doanh nghiệp.

Phương pháp phân tích: So sánh hiệu suất sử dụng tài sản cố định giữa kỳ thực tế với kỳ gốc, đồng thời xác định và phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến H<sub>s</sub>. Cụ thể:

$$H_{St} - H_{Sg} = \Delta H_s = \Delta G_s + \Delta NG$$

Trong đó:

$\Delta H_s$  : Chênh lệch giữa hiệu suất sử dụng TSCĐ kỳ thực tế so với kỳ gốc.

$\Delta G_s$  : Ảnh hưởng của giá trị sản xuất đến H<sub>s</sub>

$\Delta NG$  : Ảnh hưởng của nguyên giá bình quân đến H<sub>s</sub>.

Các nhân tố này có quan hệ với chỉ tiêu phân tích, thể hiện dạng phương trình thương. Do đó, để có thể xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, ta sử dụng phương pháp thay thế số liên hoàn.

Về số lượng: Ta xem xét mối quan hệ giữa số máy móc hiện có, số lượng máy đã lắp đặt và số lượng máy đang sử dụng.

Về thời gian: Bằng cách so sánh thời gian ngừng máy giữa kỳ thực tế với kỳ gốc điều chỉnh theo số máy làm việc thực tế. Nếu chênh lệch lớn hơn 0 thì chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng thời gian làm việc của máy móc thiết bị không tốt và ngược lại.

## 2.2. Phân tích tình hình sử dụng máy móc thiết bị sản xuất

Máy móc thiết bị sản xuất là một bộ phận quan trọng trong tài sản cố định tích cực của doanh nghiệp. Bởi vậy, cần phân tích tình hình sử dụng máy móc thiết bị sản xuất và quá trình sản xuất trên các mặt: số lượng, thời gian, năng suất thiết bị.

### 2.2.1. Phân tích tình hình sử dụng số lượng máy móc thiết bị sản xuất

Tuỳ theo mức độ tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh, số lượng máy móc thiết bị sản xuất của doanh nghiệp được chia thành các loại:

- Máy móc thiết bị hiện có: Là tất cả những máy móc thiết bị sản xuất được tính vào bảng cân đối tài sản của doanh nghiệp trong kỳ phân tích thuộc quyền quản lý và sử dụng của doanh nghiệp, phụ thuộc vào hiện trạng và vị trí của nó.

- Máy móc thiết bị đã lắp đặt: là những thiết bị đã lắp đặt trong dây chuyền sản xuất, đã chạy thử và có khả năng sử dụng vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Máy móc thiết bị làm việc thực tế: Là những thiết bị đã lắp đặt và đã sử dụng trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ phân tích.

Để phân tích tình hình sử dụng số lượng máy móc thiết bị sản xuất của doanh nghiệp, cần tính và phân tích những chỉ tiêu sau đây:

\* *Hệ số lắp thiết bị hiện có ( $H_1$ ):*

$$H_1 = \frac{\text{Số lượng thiết bị đã lắp đặt bình quân}}{\text{Số lượng thiết bị hiện có bình quân}}$$

Hệ số này phản ánh tính kịp thời của việc lắp đặt số lượng thiết bị hiện có và có thể huy động vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Qua hệ số này, cũng phát hiện một cách tương đối số lượng thiết bị đã được đưa về doanh nghiệp, nhưng chưa được lắp đặt.

\* *Hệ số sử dụng thiết bị đã lắp vào sản xuất ( $H_2$ ):*

$$H_2 = \frac{\text{Số lượng thiết bị làm việc thực tế bình quân}}{\text{Số lượng thiết bị đã lắp bình quân}}$$

Hệ số này phản ánh mức độ huy động máy móc thiết bị đã lắp vào sản xuất. Qua hệ số này, cũng phát hiện một cách tương đối số lượng thiết bị dự trữ hoặc lắp rồi nhưng chưa được sử dụng.

\* *Hệ số sử dụng máy móc thiết bị hiện có ( $H_3$ ):*

$$H_3 = \frac{\text{Số lượng thiết bị làm việc thực tế bình quân}}{\text{Số lượng thiết bị hiện có bình quân}}$$

Hệ số này phản ánh một cách khái quát tình hình sử dụng số lượng máy móc thiết bị hiện có của doanh nghiệp.

Quan hệ giữa ba chỉ tiêu trên, biểu hiện bằng một phương trình kinh tế:

$$H_3 = H_1 + H_2$$

Từ phương trình kinh tế trên cho thấy, muốn nâng cao hệ số lượng máy móc thiết bị hiện có, phải nâng cao hệ số lắp thiết bị hiện có và hệ số sử dụng

thiết bị đã lắp đặt. Trên cơ sở đó, cần xác định rõ những nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình lắp đặt, mức độ huy động máy móc thiết bị vào sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Qua đó, có thể kiến nghị những biện pháp khai thác mọi khả năng tiềm tàng về năng lực sản xuất của máy móc thiết bị.

### **2.2.2. Phân tích tình hình sử dụng thời gian làm việc của máy móc thiết bị**

Sử dụng tốt thời gian làm việc của máy móc thiết bị sản xuất là một vấn đề có ý nghĩa hết sức quan trọng trong việc tăng nhanh khối lượng sản phẩm sản xuất. Để đánh giá, phân tích tình hình sử dụng thời gian làm việc của máy móc thiết bị, cần tính và so sánh những chỉ tiêu sau:

$$\text{Hệ số sử dụng thời gian chế độ} = \frac{\text{Thời gian làm việc thực tế của thiết bị}}{\text{Thời gian làm việc theo chế độ của thiết bị}}$$

$$\text{Hệ số sử dụng thời gian làm việc thực tế} = \frac{\text{Thời gian làm việc có ích của thiết bị}}{\text{Thời gian làm việc thực tế của thiết bị}}$$

Trong đó:

- Thời gian làm việc theo chế độ là thời gian làm việc của máy móc thiết bị theo chế độ quy định. Thời gian làm việc theo chế độ của máy móc thiết bị sản xuất phụ thuộc vào số giờ máy làm việc theo chế độ trong một ca máy, số ca máy làm việc trong một ngày đêm, và số ngày làm việc theo chế độ quy định trong kỳ phân tích của máy móc thiết bị sản xuất.

- Thời gian làm việc thực tế của máy móc thiết bị sản xuất là thời gian máy tham gia vào quá trình sản xuất sản phẩm, bao gồm cả thời gian chuẩn bị cho máy làm việc.

- Thời gian hoạt động có ích của máy móc thiết bị sản xuất là thời gian máy dùng vào sản xuất ra sản phẩm hợp cách.

Trong các loại thời gian nêu trên, thời gian hoạt động có ích của máy móc thiết bị sản xuất là tạo ra những sản phẩm cung cấp cho thị trường. Bởi vậy, việc phân tích phải chỉ ra những nguyên nhân, giúp cho các doanh nghiệp tìm mọi biện pháp để giảm được mức tối đa thời gian chuẩn bị, thời gian sản xuất ra phế phẩm, nâng cao thời gian máy làm việc có ích.

### **2.2.3. Phân tích tình hình sử dụng năng suất của máy móc thiết bị**

Khối lượng sản phẩm do thiết bị sản xuất ra không chỉ chịu ảnh hưởng của thời gian máy làm việc, mà còn chịu ảnh hưởng bởi năng suất của thiết

bị. Mức năng suất của thiết bị là khối lượng sản phẩm được sản xuất ra trong một đơn vị thời gian máy hao phí (giờ máy, ca máy, ngày máy). được xác định theo công thức:

$$U = \frac{Q}{T_m}$$

Trong đó:

U: Mức năng suất thiết bị.

Q: Khối lượng sản phẩm do thiết bị sản xuất ra.

$T_m$  : Thời gian máy hao phí để sản xuất ra khối lượng sản phẩm Q.

Để tiến hành phân tích, cần so sánh chỉ tiêu mức năng suất thiết bị thực tế và kế hoạch với kỳ gốc, ta có chỉ tiêu số tương đối phản ánh trình độ hoàn thành kế hoạch (hay biến động) về năng suất thiết bị. Có thể so sánh mức năng suất thiết bị thực tế đạt được với công suất thiết bị thiết kế của thiết bị.

Các chỉ tiêu trên được tính bằng công thức:

$$\frac{U_1}{U_0} \quad ; \quad \frac{U_1}{U_{\text{thiết kế}}}$$

Qua việc phân tích trên, có thể thấy xuất hiện các nguyên nhân không sử dụng hết công suất thiết kế, hoặc không hoàn thành kế hoạch về năng suất thiết bị để có những biện pháp cải tiến, tận dụng được năng lực sản xuất của thiết bị.

Trên cơ sở các chỉ tiêu sử dụng về số lượng, thời gian hoạt động sản xuất, mức năng suất thiết bị, cần phân tích hệ số sử dụng đồng bộ các yếu tố của máy móc thiết bị theo công thức:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Hệ số sử dụng} & & \text{Hệ số sử} & & \text{Hệ số sử dụng} & & \text{Hệ số sử} \\ \text{tổng hợp máy} & = & \text{dụng năng} & \times & \text{thời gian của} & \times & \text{dụng số} \\ \text{móc thiết bị sản} & & \text{suất thiết bị} & & \text{máy móc thiết} & & \text{lượng máy} \\ \text{xuất} & & & & \text{bị} & & \text{móc thiết bị} \end{array}$$

*\* Phân tích mối quan hệ giữa thiết bị sản xuất và tài sản cố định khác:*

Cơ cấu tỷ phân trang thiết bị sản xuất trong tài sản cố định hợp lý phụ thuộc vào đặc điểm kinh tế kỹ thuật của từng ngành, của từng doanh nghiệp. Phân tích mối quan hệ tỷ phân thiết bị sản xuất trong tài sản cố định, tìm được tỷ phân thiết bị sản xuất trong tài sản cố định, tìm tỷ phân phù hợp, đạt hiệu quả kinh tế cao là một yêu cầu hết sức quan trọng đối với doanh nghiệp. Tỷ



phần cơ cấu thiết bị sản xuất trong tài sản cố định của doanh nghiệp được tính bằng công thức:

$$\text{Tỷ lệ thiết bị sản xuất} = \frac{\text{Giá trị bình quân thiết bị sản xuất đang sử dụng}}{\text{Giá trị bình quân TSCĐ đang sử dụng}}$$

Mối quan hệ giữa tỷ phần thiết bị sản xuất với tài sản cố định đang dùng vào hoạt động sản xuất được mô tả bằng công thức:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản cố định} = \frac{\text{Hiệu suất sử dụng thiết bị sản xuất}}{\text{Hiệu suất sử dụng thiết bị sản xuất}} \times \text{Tỷ phần thiết bị sản xuất trong TSCĐ}$$

Như vậy, hiệu suất sử dụng tài sản cố định chịu ảnh hưởng của hai nhân tố có quan hệ tích số. Đó là hiệu suất sử dụng thiết bị sản xuất và tỷ phần thiết bị sản xuất trong tài sản cố định. Có thể vận dụng phương pháp loại trừ để xác định sự ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản cố định. Qua đó thấy rằng, muốn nâng cao hiệu suất sử dụng tài sản cố định phải đồng thời nâng cao cả hai nhân tố trên.

#### IV. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH ĐẢM BẢO NGUYÊN VẬT LIỆU CHO SẢN XUẤT

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

Doanh nghiệp sản xuất cần phải có nguyên vật liệu, năng lượng mới tồn tại được. Vì vậy, đảm bảo nguyên vật liệu, năng lượng cho sản xuất là một yếu tố khách quan, một điều kiện chung của mọi nền sản xuất xã hội.

Đảm bảo cung ứng, dự trữ, sử dụng tiết kiệm các loại nguyên vật liệu có tác động mạnh mẽ đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đó là vì:

- Cung ứng, dự trữ đồng bộ, kịp thời và chính xác nguyên vật liệu là điều kiện tiền đề cho sự phát triển liên tục của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Đảm bảo cung ứng nguyên vật liệu có chất lượng tốt còn là điều kiện nâng cao chất lượng sản phẩm, góp phần sử dụng tiết kiệm nguyên vật liệu, tăng năng suất lao động.

- Đảm bảo cung ứng, sử dụng tiết kiệm, dự trữ đầy đủ nguyên vật liệu còn ảnh hưởng tích cực đến tình hình tài chính của doanh nghiệp, ảnh hưởng đến việc giảm giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận, tăng tích lũy cho doanh nghiệp.

Vì vậy, phải thường xuyên và định kỳ phân tích tình hình cung ứng, sử dụng, dự trữ nguyên vật liệu để kịp thời nêu lên những ưu nhược điểm trong công tác quản lý vật tư của doanh nghiệp.

Do đó, việc cung ứng nguyên vật liệu phải quán triệt các yêu cầu:

- Đảm bảo sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành được liên tục, đều đặn theo đúng kế hoạch.

- Thúc đẩy quá trình luân chuyển hàng hóa, vật tư, sử dụng vốn hợp lý có hiệu quả và tiết kiệm.

### **1. Phân tích tình hình cung cấp tổng khối lượng nguyên vật liệu cho sản xuất**

Để hoàn thành nhiệm vụ sản xuất, đi đôi với việc đảm bảo các yếu tố lao động, tư liệu lao động, phải thực hiện tốt cung cấp nguyên vật liệu cho sản xuất. Tùy thuộc vào đặc điểm sản xuất của mỗi doanh nghiệp mà nguyên vật liệu của nó có những nét riêng, đối với doanh nghiệp công nghiệp nguyên vật liệu bao gồm: nguyên vật liệu chính, vật liệu phụ... đối với công ty xây lắp vật liệu bao gồm: xi măng, sắt, thép, cát...

Trong điều kiện kinh tế thị trường, nguyên vật liệu nhập về doanh nghiệp từ nhiều nguồn khác nhau như tự nhập khẩu, liên doanh liên kết... Mỗi nguồn nhập lại có một giá bán khác nhau. Vì vậy, để đánh giá tình hình cung cấp về tổng khối lượng nguyên vật liệu không thể dựa vào giá thực tế của chúng mà phải biểu hiện khối lượng nguyên vật liệu thực tế cung cấp theo giá kế hoạch.

Khi phân tích vấn đề này, cần dựa vào chỉ tiêu tỷ lệ hoàn thành kế hoạch cung cấp khối lượng vật tư được tính theo công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ hoàn thành KH về cung cấp tổng khối lượng NVL} = \frac{\sum (Q_{ik} \times P_{ik})}{\sum (Q_{ik} \times P_{ik})} \times 100\%$$



Trong đó:

$Q_{it}$ : Số lượng vật tư thực tế cung cấp từng loại.

$Q_{ik}$ : Số lượng vật tư kế hoạch cung cấp từng loại.

$P_{ik}$ : Đơn giá kế hoạch từng loại vật tư.

Nhận xét:

- Nếu tỷ lệ hoàn thành kế hoạch cung cấp tổng khối lượng vật tư lớn hơn 100% chứng tỏ doanh nghiệp hoàn thành vượt mức kế hoạch.
- Nếu tỷ lệ hoàn thành kế hoạch cung cấp tổng khối lượng vật tư bằng 100% chứng tỏ doanh nghiệp hoàn thành kế hoạch.
- Nếu tỷ lệ hoàn thành kế hoạch cung cấp tổng khối lượng vật tư nhỏ hơn 100% chứng tỏ doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch.

## **2. Phân tích tình hình cung cấp các loại nguyên vật liệu chủ yếu**

Trong thực tế sản xuất, doanh nghiệp có thể sử dụng vật tư thay thế để sản xuất sản phẩm. Song điều đó không có nghĩa là đối với mọi loại vật tư đều có thể thay thế được. Các loại vật tư không thay thế được gọi là những loại vật tư chủ yếu, tham gia cấu thành thực thể sản phẩm. Để đảm bảo sản xuất không bị gián đoạn, trước hết doanh nghiệp phải đảm bảo cung cấp đầy đủ các loại vật tư chủ yếu.

Phân tích tình hình cung cấp về tổng khối lượng vật tư mới chỉ biết được nét chung nhất về vấn đề này. Mọi nhân tố cá biệt đã được bù trừ lẫn nhau. Ngay cả trong trường hợp doanh nghiệp hoàn thành vượt mức kế hoạch cung cấp về tổng khối lượng vật tư nhưng tình trạng ngừng sản xuất vẫn xảy ra, nếu doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch cung cấp về các loại vật tư chủ yếu.

Phân tích tình hình cung cấp về các loại vật tư chủ yếu nhằm mục đích thấy rõ ảnh hưởng của việc cung cấp vật tư đối với việc đảm bảo tính liên tục của sản xuất ở doanh nghiệp.

Khi phân tích không được lấy vật tư cung cấp vượt kế hoạch để bù cho loại vật tư không đạt kế hoạch. Điều đó có nghĩa là chỉ cần một loại vật tư chủ yếu mà khối lượng cung cấp thực tế không đạt kế hoạch là đủ kết luận doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch cung cấp về các loại vật tư chủ yếu. Tuy vậy, để thấy rõ mức độ thực hiện kế hoạch cung cấp các loại vật tư chủ yếu có thể dựa vào tỷ lệ hoàn thành kế hoạch về các loại vật tư chủ yếu.

Công thức:

$$\begin{array}{c} \text{Tỷ lệ hoàn thành KH về} \\ \text{cung cấp NVL} \\ \text{chủ yếu} \end{array} = \frac{\sum (Q_{ij} \times P_{ik})}{\sum (Q_{ik} \times P_{ik})} \times 100\%$$

Trong đó:

$Q_{ij}$ : Số lượng vật tư thực tế cung cấp trong giới hạn kế hoạch.

$Q_{ik}$ : Số lượng vật tư kế hoạch cung cấp từng loại.

$P_{ik}$ : Đơn giá kế hoạch từng loại vật tư.

Nhận xét:

- Nếu tỷ lệ hoàn thành kế hoạch cung cấp tổng khối lượng vật tư lớn hơn 100% chứng tỏ doanh nghiệp hoàn thành vượt mức kế hoạch.

- Nếu tỷ lệ hoàn thành kế hoạch cung cấp tổng khối lượng vật tư bằng 100% chứng tỏ doanh nghiệp hoàn thành kế hoạch.

- Nếu tỷ lệ hoàn thành kế hoạch cung cấp tổng khối lượng vật tư nhỏ hơn 100% chứng tỏ doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch.

\* Nguyên nhân dẫn đến tình trạng này thường do:

- Doanh nghiệp không tổ chức tốt công tác cung ứng vật tư.

- Đơn vị cung cấp vi phạm hợp đồng.

- Đơn vị vận tải vi phạm hợp đồng.

- Thiên tai, hỏa hoạn.

## Chương 4

# PHÂN TÍCH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

### I. Ý NGHĨA, NHIỆM VỤ PHÂN TÍCH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

#### 1. Ý nghĩa

##### 1.1. Khái niệm

Giá thành sản phẩm là sự biểu hiện bằng tiền của toàn bộ chi phí có liên quan tới việc sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

##### 1.2. Ý nghĩa

- Giá thành sản phẩm là một chỉ tiêu chất lượng quan trọng đối với các doanh nghiệp sản xuất cũng như đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

- Giá thành sản phẩm cao hay thấp, tăng hay giảm đồng nghĩa với việc lãng phí, hay tiết kiệm lao động xã hội, bao gồm cả lao động sống và lao động vật hoá trong quá trình tạo ra sản phẩm. Nói cách khác, giá thành sản phẩm cao hay thấp phản ánh kết quả của việc quản lý, sử dụng vật tư, lao động và tiền vốn của doanh nghiệp. Việc quản lý và sử dụng hợp lý, tiết kiệm các nguồn nói trên là tiền đề và là cơ sở để hạ giá thành sản phẩm và ngược lại. Đó cũng là một đòi hỏi khách quan khi các doanh nghiệp thực hiện chế độ hạch toán kinh doanh.

- Để tồn tại và phát triển trong điều kiện cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt, đòi hỏi doanh nghiệp phải thường xuyên cải tiến mẫu mã sản phẩm và hạ giá thành sản phẩm. Đối với những doanh nghiệp sản xuất, việc hạ giá thành sản phẩm là con đường cơ bản để tăng doanh lợi, nó cũng là tiền đề để hạ giá bán, tăng sức cạnh tranh trên thị trường kể cả trong và ngoài nước.

- Trong phạm vi toàn bộ nền kinh tế, việc hạ giá thành sản phẩm của các ngành sản xuất sẽ mang lại sự tiết kiệm lao động xã hội, tăng tích lũy cho nền kinh tế. Việc hạ giá thành sản phẩm sẽ làm tăng tổng số lợi nhuận của doanh nghiệp, đồng thời nó cũng làm tăng nguồn thu cho ngân sách thông qua các loại thuế. Như vậy, vấn đề hạ giá thành sản phẩm không chỉ là vấn đề quan tâm của từng người sản xuất, từng doanh nghiệp mà nó còn là vấn đề quan tâm của từng ngành và của toàn xã hội.

## **2. Nhiệm vụ**

- Thu thập các thông tin về chi phí sản xuất, giá thành, giá bán của sản phẩm hàng hoá mà doanh nghiệp đang kinh doanh trong kỳ.

- Vận dụng các phương pháp phân tích, phân tích đánh giá các nhân tố đang ảnh hưởng đến giá thành, giá bán sản phẩm hàng hoá của doanh nghiệp.

- Nghiên cứu xu thế biến động của giá thành, giá bán đơn vị sản phẩm theo thời gian kinh doanh của doanh nghiệp.

- Cung cấp những thông tin cần thiết về giá thành, giá bán sản phẩm hàng hoá cho quản trị doanh nghiệp, phục vụ cho việc ra quyết định về chi phí trong giá thành và lựa chọn giá bán sản phẩm hợp lý nhất.

## **II. PHÂN TÍCH GIÁ THÀNH CỦA TOÀN BỘ SẢN PHẨM**

### **1. Chỉ tiêu phân tích**

Xuất phát từ mục đích quản lý doanh nghiệp, có thể phân loại toàn bộ sản phẩm của doanh nghiệp làm hai loại: Sản phẩm so sánh được và sản phẩm không so sánh được.

Sản phẩm so sánh được là những sản phẩm mà doanh nghiệp đã chính thức đưa vào sản xuất từ những năm trước, quy trình tương đối ổn định. Doanh nghiệp đã tích lũy được những kinh nghiệm trong quản lý. Những loại sản phẩm này đã có đủ tài liệu về giá thành cũng như về kế hoạch giá thành.

Sản phẩm không so sánh được là những sản phẩm năm nay doanh nghiệp mới chính thức đưa vào sản xuất hoặc mới đang trong giai đoạn sản xuất nên quy trình công nghệ có thể chưa ổn định. Doanh nghiệp chưa tích lũy được kinh nghiệm trong quản lý và chưa có đủ tài liệu về giá thành cũng như kế hoạch giá thành.

## 2. Phương pháp phân tích

- Bước 1: Đánh giá chung kế hoạch giá thành của toàn bộ sản phẩm hàng hoá cả về số tuyệt đối lẫn số tương đối.

- Bước 2: Đánh giá theo từng loại sản phẩm (so sánh được và không sánh được).

- Bước 3: Thực chất của việc hoàn thành kế hoạch giá thành là sau khi loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khách quan. Bởi vì, trong thực tế có những nhân tố khách quan không thể biết trước được trong kế hoạch như việc thay đổi giá cả nguyên vật liệu, thay đổi về tỷ lệ khấu hao... Vì vậy, có những nhân tố làm lợi cho việc đánh giá thành tích cho doanh nghiệp và cả những nhân tố không có lợi cho doanh nghiệp. Những nhân tố khách quan này không thu thành tích hay khuyết điểm của doanh nghiệp, vì vậy khi phân tích cần phải loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khách quan.

$$\begin{array}{l} \text{Giá thành sau khi loại} \\ \text{trừ ảnh hưởng của nhân} \\ \text{tố khách quan} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tổng giá thành} \\ \text{thực tế kỳ này} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Tổng các nhân} \\ \text{tố ảnh hưởng} \end{array}$$

- Bước 4: Đánh giá theo khoản mục giá thành.

Ví dụ: Tình hình sản xuất tại một đơn vị kinh doanh như sau:

Tên sản phẩm	Sản lượng sản xuất		Giá thành đơn vị (1.000đ)		
	Kế hoạch	Thực tế	Bình quân năm trước	Kế hoạch năm nay	Thực tế năm nay
A	1.000	1.100	300	295	294
B	2.000	1.900	200	195	201
C	900		100	96	95
D	2.400	900 2.200	-	140	141

Dựa vào số liệu trên, tính toán theo mô hình đã phân tích ta lập được bảng phân tích đánh giá toàn bộ sản phẩm.

Tên sản phẩm	Tổng giá thành tính trên $Sl, z_k$	Tổng giá thành thực tế ( $Sl, z_l$ )	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
SP so sánh được	(Đơn tính: 1000đ)	(Đơn tính: 1000đ)	(1000đ)	(%)
SP A	324.500	323.400	-1.100	- 0,339
SP B	370.500	381.900	11.400	3,077
SP C	86.400	85.500	-900	-1,041
A + B + C	781.400	790.800	9.400	1,697
SP không so sánh được D	308.000	310.200	2.200	0,714
A + B + C + D	1.089.400	1.101.000	11.600	2,411

Căn cứ vào kết quả tính toán ở trên, ta có thể khái quát đánh giá tình hình giá thành của toàn bộ sản phẩm như sau:

- Đối chiếu mục tiêu đặt ra, tổng giá thành của toàn bộ sản phẩm thực tế đã tăng so với dự kiến 11.600 (1.000đ) với tỷ lệ tăng trưởng tương ứng 2,411%. Kết quả này phản ánh công tác quản lý giá thành của doanh nghiệp còn nhiều tồn tại. Nó biểu hiện ở sự lãng phí về vật tư, lao động, tiền vốn trong quá trình sản xuất sản phẩm. Điều đó còn thể hiện lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ bị giảm.

- Đi sâu phân tích ở từng loại sản phẩm ta thấy: Với những mặt hàng có thể so sánh được tổng giá thành tăng 9.400 (1.000đ) với tỷ lệ tăng tương ứng 1,697%. Trong đó, mặt hàng A và C tổng giá thành giảm. Cụ thể mặt hàng A tổng giá thành giảm 1.100 (1.000đ) tỷ lệ giảm tương ứng 0,339%, mặt hàng C tổng giá thành giảm 900 (1.000đ) tỷ lệ giảm tương ứng 1,041%. Đây là sự cố gắng của doanh nghiệp trong việc thực hiện kế hoạch giá thành của hai mặt hàng A và C. Nhưng ở mặt hàng B tổng giá thành tăng 11.400 (1.000đ) với tỷ lệ tăng 3,077%. Đây là một trọng điểm cần đi sâu phân tích giá thành sản phẩm B tăng lên do nguyên nhân nào, do khoản mục chi phí nào. Mặt hàng D là mặt hàng năm nay doanh nghiệp mới đưa vào sản xuất nhưng tổng giá thành sản xuất tăng 2.200 (1.000đ) với tỷ lệ tăng 0,714%, ta còn xem xét kế hoạch đặt ra chính xác hay không, nó đã thể hiện tính hợp lý khoa học của chỉ tiêu giá thành hay chưa. Nếu mục tiêu xác định hợp lý, khoa học và chính xác thì việc thực hiện kế hoạch giá thành sản phẩm D là chưa tốt, cũng như sản phẩm B ta phải đi sâu phân tích để xác định đúng đắn nguyên nhân từ đó đưa ra biện pháp xử lý giúp cho doanh nghiệp thực hiện tốt hơn kế hoạch giá thành của sản phẩm B và sản phẩm D.

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

#### 1. Chỉ tiêu phân tích

Trong các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm so sánh được thông thường chiếm một tỷ lệ rất lớn trong tổng số sản phẩm sản xuất. Việc hạ giá thành của sản phẩm này có một ý nghĩa quyết định trong việc phấn đấu hạ giá thành sản phẩm của toàn bộ sản phẩm.

Với sản phẩm so sánh được, ngoài việc thực hiện kế hoạch giá thành doanh nghiệp còn có nhiệm vụ hạ giá thành. Trong đó, lấy giá thành thực tế bình quân năm trước làm gốc so sánh (đối với doanh nghiệp xây lắp lấy giá thành dự toán làm gốc).

Mức hạ giá thành là số tuyệt đối nói trên giữa giá thành năm nay hạ được bao nhiêu so với giá thành năm trước. Nó phản ánh khả năng tích lũy của doanh nghiệp.

Tỷ lệ hạ giá thành là số tương đối nói trên giữa giá thành năm nay hạ được bao nhiêu phần trăm (%) so với giá thành năm trước. Nó phản ánh trình độ tổ chức quản lý và phấn đấu hạ giá thành sản phẩm của doanh nghiệp.

Các chỉ tiêu này tính cho từng loại sản phẩm gọi là mức hạ cá biệt và tỷ lệ hạ cá biệt. Nếu tính cho toàn bộ sản phẩm so sánh được thì gọi là mức hạ toàn bộ và tỷ lệ hạ bình quân.

Mỗi chỉ tiêu có ý nghĩa kinh tế khác nhau, đánh giá trên một khía cạnh khác nhau, do vậy chỉ khi nào doanh nghiệp hoàn thành đồng thời cả hai chỉ tiêu trên doanh nghiệp mới được coi là hoàn thành nhiệm vụ hạ giá thành của sản phẩm so sánh được, nhiệm vụ này do chính doanh nghiệp đặt ra để làm căn cứ, làm mục tiêu phấn đấu.

#### 2. Phương pháp phân tích

Phương pháp phân tích tình hình thực hiện nhiệm vụ hạ giá thành được tiến hành qua các bước cụ thể sau:

Bước 1: Xác định nhiệm vụ hạ giá thành (dự kiến về cả hai chỉ tiêu).

- Mức hạ cá biệt kế hoạch được xác định thông qua số chênh lệch giữa giá hành đơn vị kế hoạch ( $\bar{z}_k$ ) với giá thành đơn vị bình quân năm trước ( $\bar{z}_0$ ).

$$mh_k = \bar{z}_k - \bar{z}_0$$

Trong đó:

$mh_k$ : Mức hạ cá biệt kế hoạch.

$\bar{z}_k$ : Giá thành đơn vị kế hoạch.

$\bar{z}_0$ : Giá thành đơn vị bình quân năm trước.

- Tỷ lệ hạ cá biệt kế hoạch ( $th_k$ ) được xác định trên cơ sở đã xác định mức hạ cá biệt kế hoạch khi đem so sánh với gốc so sánh:

$$th_k = \frac{mh_k}{\bar{z}_0} \times 100\%$$

- Mức hạ toàn bộ sản phẩm kỳ kế hoạch ( $Mh_k$ ) được xác định:

$$Mh_k = \sum Q_{ki} \times mh_{ki}$$

Trong đó,  $Q_{ki}$  là sản lượng sản phẩm sản xuất kỳ kế hoạch của từng loại sản phẩm.

Tương ứng với mức hạ toàn bộ kế hoạch, tỷ lệ hạ bình quân kế hoạch ( $Th_k$ ) được xác định như sau:

$$Th_k = \frac{Mh_k}{\sum Q_{ki} \times \bar{z}_{0i}} \times 100\%$$

Bước 2: Xác định tình hình thực hiện nhiệm vụ hạ giá thành.

- Mức hạ cá biệt thực tế ( $mh_1$ ) được xác định:

$$mh_1 = \bar{z}_1 - \bar{z}_0$$

Trong đó:

$\bar{z}_1$ : Là giá thành đơn vị bình quân thực tế của từng loại sản phẩm.

Sau khi xác định được ( $mh_1$ ), tỷ lệ cá biệt thực tế ( $th_1$ ) được xác định:

$$th_1 = \frac{mh_1}{\bar{z}_0} \times 100\%$$

- Mức hạ toàn bộ sản phẩm kỳ thực tế ( $Mh_1$ ) được xác định:

$$Mh_1 = \sum Q_{1i} \times mh_{1i}$$

- Tỷ lệ hạ bình quân thực tế ( $\bar{th}_1$ ) được xác định:

$$\bar{th}_1 = \frac{Mh_1}{\sum Q_{1i} \times \bar{z}_{0i}} \times 100\%$$



**Bước 3:** So sánh tình hình thực hiện với nhiệm vụ đặt ra. Để biết được doanh nghiệp có hoàn thành nhiệm vụ hạ giá thành sản phẩm hay không ta phải so sánh giữa thực tế với nhiệm vụ đặt ra trên cả hai chỉ tiêu cụ thể là:

$$Mh_1 - Mh_k = \Delta Mh$$

$$Th_1 - Th_k = \Delta Th$$

Sau khi đã loại trừ nhân tố khách quan mà kết quả so sánh từng chỉ tiêu xảy ra chênh lệch (+) có nghĩa là doanh nghiệp chưa hoàn thành được chỉ tiêu. Còn chênh lệch bằng (0) hoặc bằng (-) doanh nghiệp đã hoàn thành và hoàn thành vượt mức chỉ tiêu. Để kết luận doanh nghiệp có hoàn thành nhiệm vụ hạ giá thành ta phải kết hợp cả hai chỉ tiêu.

**Bước 4:** Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố.

Các kết quả nói trên có thể được bị ảnh hưởng của nhiều nhân tố khác, để có thể kết luận chính xác công tác quản lý giá thành, từ đó đề ra biện pháp cần thiết trong công việc cải tiến công tác quản lý, cần phải biết cụ thể số lượng các nhân tố ảnh hưởng đến từng chỉ tiêu, mức độ ảnh hưởng, tính chất ảnh hưởng của từng nhân tố.

Bằng phương pháp thích hợp ta có thể xác định được mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố:

\* *Ảnh hưởng của nhân tố số lượng thay đổi:* Nếu sản lượng thay đổi còn kết cấu mặt hàng và giá thành đơn vị vẫn như năm kế hoạch thì sản lượng thay đổi chỉ ảnh hưởng đến mức hạ nhưng không ảnh hưởng đến tỷ lệ hạ giá thành của sản phẩm so sánh được.

- Về mức hạ ( $Mh_1$ ):

$$Mh_1 = \sum Q_{11} \times \bar{z}_{11} \times Th_k$$

Vậy do sản lượng thay đổi đã làm cho giá thành của sản phẩm so sánh được hạ so với năm trước là :  $M_1 - M_0$ .

\* *Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mặt hàng thay đổi:* Nếu sản lượng thay đổi và kết cấu mặt hàng thay đổi còn giá thành đơn vị sản phẩm vẫn như năm kế hoạch thì mức hạ và tỷ lệ hạ như sau:

- Về mức hạ ( $Mh_{11}$ ):

$$Mh_{11} = \sum Q_{11} \times \bar{z}_k \times \sum Q_{11} \times \bar{z}_{11}$$

- Tỷ lệ hạ ( $Th_{II}$ ):

$$Th_{II} = \frac{Mh_{II}}{\sum Q_{ii} \bar{z}_{0i}} \times 100\%$$

Vậy kết cấu mật hàng thay đổi đã làm cho giá thành của sản phẩm so sánh được tăng hay giảm so với năm trước:

- Về mức hạ:  $M_{II} - M_I$ .

- Về tỷ lệ hạ:  $Th_{II} - Th_I$ .

\* *Ảnh hưởng của nhân tố giá thành đơn vị sản phẩm thay đổi*: Kết cấu mật hàng thay đổi đã làm cho giá thành của sản phẩm thay đổi: Nếu sản lượng thay đổi, kết cấu mật hàng thay đổi và giá thành đơn vị sản phẩm thay đổi thì mức hạ và tỷ lệ hạ như sau:

- Về mức hạ ( $Mh_{III}$ ):

$$Mh_{III} = \sum Q_{ii} \bar{z}_I \times \sum Q_{ii} \bar{z}_{0i}$$

- Tỷ lệ hạ ( $Th_{III}$ )

$$Th_{III} = \frac{Mh_{III}}{\sum Q_{ii} \bar{z}_{0i}} \times 100\%$$

Vậy do giá đơn vị sản phẩm thay đổi làm cho giá thành của sản phẩm so sánh được tăng hoặc giảm so với năm trước là:

- Về mức hạ:  $M_{III} - M_{II}$ .

- Về tỷ lệ hạ:  $Th_{III} - Th_{II}$ .

- Bước 5: Lập bảng tổng hợp và phân tích.

Nhân tố ảnh hưởng	Mức độ ảnh hưởng	
	Mức độ	Tỷ lệ
1. Theo kế hoạch $Z_{sp}$ so sánh được hạ so với năm trước.		
2. Theo thực tế $Z_{sp}$ so sánh được hạ so với năm trước.		
3. So sánh thực tế với kế hoạch là do:		
- Ảnh hưởng của nhân tố số lượng thay đổi.		
- Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mật hàng thay đổi.		
- Ảnh hưởng của nhân tố giá thành đơn vị sản phẩm thay đổi.		

## IV. PHÂN TÍCH MỘT SỐ KHOẢN MỤC GIÁ THÀNH CHỦ YẾU

### 1. Phân tích khoản mục chi phí nguyên liệu, vật liệu trực tiếp

#### 1.1. Chỉ tiêu cần phân tích

Trong tổng giá thành của toàn bộ các sản phẩm cũng như của từng loại sản phẩm, khoản chi nguyên vật liệu thường chiếm một tỷ trọng tương đối lớn. Do vậy, tiết kiệm khoản chi này sẽ là biện pháp chủ yếu để hạ giá thành của sản phẩm. Để phân tích khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp thông qua hai chỉ tiêu:

- Ảnh hưởng của lượng tiêu hao vật liệu thay đổi.
- Ảnh hưởng của giá cả vật liệu thay đổi.

#### 1.2. Phương pháp phân tích

Bước 1: Phân tích tổng quát bằng cách lập bảng so sánh để thấy được tổng chi phí nguyên vật liệu thực tế so với kế hoạch của số sản phẩm đã sản xuất ra vượt chi hay tiết kiệm. Trong đó, ảnh hưởng của lượng tiêu hao là bao nhiêu, ảnh hưởng của giá cả là bao nhiêu. Muốn tìm được ảnh hưởng của hai nhân tố trên áp dụng công thức sau:

$$\begin{array}{lcl} \text{Ảnh hưởng của} & & \text{Tổng chi phí sản} \\ \text{lượng tiêu hao} & = & \text{thực tế tiêu hao thực tế} \\ \text{VL thay đổi} & & \text{tính theo giá KH} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Tổng chi phí sản} \\ \text{lượng thực tế tiêu} \\ \text{hao KH tính theo} \\ \text{giá KH} \end{array}$$

$$\begin{array}{lcl} \text{Ảnh hưởng của} & & \text{Tổng chi phí sản} \\ \text{lượng giá cả VL} & = & \text{lượng thực tế tiêu} \\ \text{thay đổi} & & \text{hao thực tế tính} \\ & & \text{theo giá TT} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Tổng chi phí sản lượng} \\ \text{thực tế tiêu hao TT} \\ \text{tính theo giá KH} \end{array}$$

Bước 2: Phân tích cụ thể sự biến động của từng nhân tố:

- Ảnh hưởng của lượng tiêu hao vật liệu thay đổi.
- Ảnh hưởng của giá cả vật liệu thay đổi.

\* Nguyên nhân:

- Do phương pháp gia công chế biến thay đổi.
- Do kết cấu mặt hàng thay đổi.
- Quản lý nhập khẩu và sử dụng vật liệu còn nhiều thiếu sót gây ra sai hỏng, mất mát và nhầm lẫn.

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

Trong tổng giá thành sản phẩm, khoản chi phí nhân công cũng là một khoản chiếm tỷ trọng tương đối lớn. Việc tiết kiệm chi phí nhân công góp phần tiết kiệm chi phí sản xuất, hạ thấp giá thành.

### 2.1. Phân tích quỹ lương của công nhân sản xuất

Quỹ lương của công nhân sản xuất bao gồm quỹ lương thời gian, quỹ lương sản phẩm. Trước khi đi sâu vào nghiên cứu quỹ lương theo các hình thức trả lương cần khái quát đánh giá chung tình hình thực hiện quỹ lương của doanh nghiệp.

Quỹ lương của công nhân sản xuất (ký hiệu QL) có thể được xác định theo công thức tổng quát sau:

$$QL = CN \times TL_1$$

CN: Là số công nhân sản xuất bình quân trong danh sách.

TL<sub>1</sub>: Là tiền lương bình quân của một công nhân sản xuất.

Có thể quỹ lương được xác định theo công thức sau:

$$QL = \frac{Gs}{W} \times TL_1$$

Gs: Là giá trị sản xuất.

W: Là năng suất lao động bình quân của một công nhân.

Công thức trên cho ta thấy giữa kết quả sản xuất, năng suất lao động, tiền lương bình quân và quỹ lương có mối quan hệ mật thiết với nhau. Trong đó kết quả sản xuất, tiền lương bình quân có mối quan hệ thuận chiều với quỹ lương, còn năng suất lao động bình quân của một công nhân có mối quan hệ ngược chiều đến quỹ lương. Trước hết, cần so sánh quỹ lương thực tế với quỹ lương kế hoạch để xác định chênh lệch tuyệt đối, từ đó xác định tỷ lệ tăng giảm của quỹ lương. So sánh tỷ lệ tăng giảm của quỹ lương với tỷ lệ tăng giảm của giá trị sản xuất, giữa tỷ lệ tăng giảm của tiền lương bình quân với tỷ lệ tăng giảm của năng suất lao động bình quân. Bằng phương pháp thích hợp tính ảnh hưởng của từng nhân tố đến quỹ lương. Có thể khái quát mô hình phân tích sau đây:

$$QL_1 - QL_k = \Delta QL$$

$$\frac{\Delta QL}{QL_k} \times 100\% = \% \pm$$

Sử dụng phương pháp thay thế số liên hoàn, mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố được xác định như sau:

- Do ảnh hưởng của giá trị sản xuất:

$$QL_{Gs} = \frac{Gs_i}{W_k} \times TL_k - QL_k$$

- Do ảnh hưởng của năng suất lao động bình quân:

$$QL_w = \frac{Gs_i}{W_i} \times T_k - \frac{Gs_i}{W_k} \times T_k$$

- Do ảnh hưởng của tiền lương bình quân

$$QL_t = QL_i - \frac{Gs_i}{W_i} \times T_k$$

Từ cách xác định trên ta nhận thấy rằng, để giảm chi phí tiền lương một cách hợp lý trong giá thành sản phẩm, biện pháp cơ bản chỉ có thể là tăng năng suất lao động.

Ví dụ: Giả định tại công ty X ta có tài liệu như sau:

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực tế
1. Giá trị sản xuất, giá trị khối lượng công việc hoàn thành (1.000đ)	9.600.000	8.747.760
2. Số công nhân sản xuất bình quân	200	205
3. Tổng quỹ lương (1.000đ)	1.440.000	1.416.960

Từ số liệu của bảng trên, qua tính toán ta lập bảng phân tích như sau:

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực tế	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối
1. Giá trị sản xuất (1.000đ)	9.600.000	8.747.760	-852.240	-8,877
2. Số công nhân sản xuất bình quân	200	205	+5	+2,5
3. Năng suất lao động bình quân (1.000đ)	48.000	42.672	-5.328	-11,1
4. Tiền lương bình quân (1.000đ).	7.200	6.912	-288	-4
5. Tổng quỹ lương (1.000đ)	1.440.000	1.416.960	23.040	1,6

Từ các số liệu tính toán ở bảng trên ta có thể khái quát rút ra một số nhận xét sau:

So với dự kiến, quỹ lương thực tế giảm 23.040 (1.000đ) với tỷ lệ giảm 1,6%, trong khi đó giá trị sản xuất giảm 852.240 (1.000đ) với tỷ lệ giảm 8,877%. Điều đó có nghĩa là tốc độ giảm của giá trị sản xuất nhanh hơn tốc độ giảm của quỹ lương thực tế trong giá thành sản phẩm tăng, mặc dù tổng quỹ lương giảm. Nếu đi sâu nghiên cứu mối quan hệ giữa tỷ lệ giảm của năng suất lao động bình quân với tỷ lệ giảm của tiền lương bình quân ta thấy cũng xảy ra chiều hướng nói trên, nghĩa là tốc độ giảm của năng suất lao động bình quân nhanh hơn tốc độ giảm của tiền lương bình quân. Với kết quả so sánh ta có thể đi đến kết luận rằng: Việc quản lý sản xuất kinh doanh nói chung, quản lý quỹ lương nói riêng của doanh nghiệp chưa hợp lý.

Để có thể đánh giá một cách chi tiết tình hình thực hiện quỹ lương của doanh nghiệp, ta nghiên cứu mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến quỹ lương. Bằng phương pháp thay thế số liên hoàn, mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố lần lượt được xác định như sau:

- Do ảnh hưởng của giá trị sản xuất:

$$QL_G = \frac{8.747.760}{48.000} \times 7.200 - 1.440.000 = -127.836$$

- Do ảnh hưởng của năng suất lao động bình quân:

$$QL_w = \frac{8.747.760}{42.672} \times 7.200 - \frac{8.747.760}{48.000} \times 7.200 = + 163.836$$

- Do ảnh hưởng của tiền lương bình quân:

$$QL_l = 1.416.960 - \frac{8.747.760}{42.672} \times 7.200 = - 59.040$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của ba nhân tố:

$$\Delta QL = - 127.836 + 163.836 + (-59.040) = -23.040$$

Dựa vào kết quả tính toán ta thấy quỹ lương thực tế giảm so với dự tính là do không thực hiện được kế hoạch sản xuất và do tiền lương bình quân giảm. Giữa hai nhân tố này có mối quan hệ mật thiết với nhau: Vì sản xuất không đạt mục tiêu đã ảnh hưởng tiêu cực đến tiền lương của công nhân sản xuất, làm thu nhập của

người lao động giảm. Trường hợp quỹ lương tăng thêm 163.836 (1.000đ) là do năng suất lao động giảm, ta thấy đây là ảnh hưởng tiêu cực vì giảm năng suất lao động sẽ làm tăng chi phí tiền lương trong giá thành sản phẩm.

Từ việc phân tích chi tiết, ta càng có căn cứ để kết luận rằng: Mặc dù quỹ lương thực tế giảm tuyệt đối là 23.040 (1.000đ) nhưng việc giảm này không phải là xu hướng tích cực mà ngược lại. Nó phản ánh mặt tồn tại của doanh nghiệp trong công tác quản lý sản xuất kinh doanh nói chung, quản lý quỹ lương nói riêng. Tuy quỹ lương thực tế giảm nhưng chi phí tiền lương thực tế trong giá thành sản xuất sẽ tăng, thu nhập của công nhân giảm, hiệu quả sản xuất của doanh nghiệp giảm. Thực tế trên đòi hỏi doanh nghiệp phải tìm các biện pháp khắc phục để cải tiến công tác quản lý trong kỳ tới.

## 2.2. Phân tích tiền lương bình quân của công nhân sản xuất

Chỉ có trên cơ sở đảm bảo tốc độ tăng năng suất lao động lớn hơn tốc độ tăng tiền lương bình quân mới giải quyết tốt yêu cầu vừa đảm bảo tích lũy để tái sản xuất mở rộng, vừa nâng cao mức sống của cán bộ công nhân viên.

Phương pháp phân tích phải được tiến hành qua hai bước:

Bước 1: Đối chiếu so sánh giữa tốc độ tăng năng suất lao động với tốc độ tăng tiền lương bình quân phải đảm bảo tính nguyên tắc: Tốc độ tăng năng suất lao động lớn hơn tốc độ tăng tiền lương bình quân.

Bước 2: Phân tích tiền lương bình quân.

$$\begin{array}{ccccc} \text{Tiền lương bình quân} & & \text{Số giờ làm việc} & & \text{Tiền lương bình} \\ \text{một công nhân} & = & \text{bình quân một} & \times & \text{quân một giờ} \\ & & \text{công nhân} & & \end{array}$$

## 3. Phân tích khoản mục chi phí chung

Khoản mục chi phí chung: Là toàn bộ các chi phí có liên quan đến việc phục vụ, quản lý sản xuất, chế tạo sản phẩm trong các phân xưởng bộ phận, từ đội sản xuất. Bao gồm:

- Chi phí nhân viên phân xưởng.
- Chi phí vật liệu.
- Chi phí công cụ, dụng cụ sản xuất.
- Chi phí khấu hao tài sản cố định.
- Chi phí dịch vụ mua ngoài.
- Chi phí khác bằng tiền.

Phân tích khoản mục này trước hết phải đánh giá khái quát bằng cách xét tỷ trọng của từng khoản chiếm trong khoản mục chi phí chung, đối với những khoản chiếm tỷ trọng lớn ta cần đi sâu phân tích để thấy được sự biến động của nó, những khoản chiếm tỷ trọng nhỏ chỉ cần xem xét tính hợp lý. Đồng thời dùng phương pháp so sánh giữa thực tế với kế hoạch (dự toán) của khoản mục chi phí chung thấy được sự biến động chung của khoản mục. So sánh ở từng khoản để biết được sự biến động ở khoản nào.

Trong các khoản mục chi phí chung, thông thường chi phí khấu hao tài sản cố định bao giờ cũng chiếm tỷ trọng lớn. Đây cũng là trọng điểm mà phân tích cần phải đi sâu.

Chi phí khấu hao tài sản cố định được xác định trên cơ sở nguyên giá bình quân tài sản cố định cần tính khấu hao phụ thuộc vào nguyên giá đầu kỳ, nguyên giá bình quân tăng, nguyên giá bình quân giảm.

Nguyên giá bình quân tăng, nguyên giá bình quân giảm phụ thuộc vào số tháng tăng, số tháng giảm, nguyên giá tăng, nguyên giá giảm. Bằng kỹ thuật tính toán ta xác định được ảnh hưởng của từng nhân tố đến tổng số tiền phải tính khấu hao.



## Chương 5

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

## I. Ý NGHĨA VÀ NHIỆM VỤ PHÂN TÍCH KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

### 1. Ý nghĩa

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế tự do kinh doanh, tự do cạnh tranh trên cơ sở tôn trọng pháp luật của Nhà nước. Mọi sản phẩm do các doanh nghiệp sản xuất ra được tiêu thụ trên thị trường với giá cả xác định chủ yếu dựa vào quy luật giá trị, quy luật cung cầu và nguyên tắc “thuận mua vừa bán”. Nếu doanh nghiệp phải luôn bán hàng hoá với giá cả thấp hơn giá trị, doanh thu không đủ bù đắp chi phí, doanh nghiệp sẽ bị lỗ và có nguy cơ phá sản là không thể tránh khỏi. Vì vậy, muốn đứng vững trong cạnh tranh và không ngừng phát triển đòi hỏi doanh nghiệp kinh doanh phải có lãi và có hiệu quả ngày càng cao. Đảm bảo hiệu quả kinh doanh là đòi hỏi vừa có tính cấp thiết, vừa có tính lâu dài đối với mỗi doanh nghiệp cũng như toàn bộ nền kinh tế.

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sẵn có của doanh nghiệp về lao động, vật tư, tiền vốn... để đạt kết quả kinh doanh cao nhất, với chi phí thấp nhất. Nó là đại lượng so sánh giữa đầu ra và đầu vào, giữa kết quả kinh doanh thu được với chi phí kinh doanh đã bỏ ra. Chi phí ở đây được hiểu với nghĩa là chi phí lao động xã hội, là sự kết hợp giữa các yếu tố lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động với một tương quan hợp lý trong quá trình kinh doanh để tạo ra kết

quả. Kết quả có thể là một đại lượng vật chất hoặc mức độ thoả mãn nhu cầu và có phạm vi xác định.

Trong điều kiện tồn tại sản xuất hàng hoá, quy luật giá trị còn phát huy tác dụng, kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được biểu hiện tập trung ở chỉ tiêu lợi nhuận. Lợi nhuận doanh nghiệp thu được trong mỗi kỳ kinh doanh bao gồm: Lợi nhuận của hoạt động kinh doanh, lợi nhuận khác. Trong đó lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh thường chiếm tỷ trọng lớn nhất.

## **2. Nhiệm vụ**

Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh chủ yếu là phân tích chỉ tiêu lợi nhuận mà trọng tâm là lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh. Trên cơ sở đó, chỉ rõ nguyên nhân và tìm biện pháp nhằm không ngừng tăng lợi nhuận. Nội dung phân tích kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm:

- Phân tích tình hình tiêu thụ sản phẩm.
- Phân tích tình hình doanh thu và các khoản thu nhập khác.
- Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh thông qua chỉ tiêu lợi nhuận.
- Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh thông qua các chỉ tiêu tỷ lệ.

# **II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THU NHẬP CỦA DOANH NGHIỆP**

## **1. Đánh giá chung tình hình thu nhập của doanh nghiệp**

Đối với doanh nghiệp, thu từ hoạt động kinh doanh phải chiếm tỷ trọng chủ yếu và đó cũng là trọng điểm của công tác quản lý của doanh nghiệp. Mặt khác, việc khai thác các thu nhập từ hoạt động tài chính và hoạt động khác cũng làm tăng tổng thu nhập cho doanh nghiệp. Vì vậy, trước khi phân tích doanh thu thuần, trước hết cần khái quát đánh giá chung tình hình thu nhập của doanh nghiệp. Để đánh giá chung tình hình thu nhập của doanh nghiệp, có thể so sánh giữa tổng thu nhập thực tế kỳ này với kỳ trước của nó hoặc so với số kế hoạch. Việc so sánh này để biết được xu hướng phát triển cũng như mức độ thực hiện mục tiêu về tổng thu nhập của doanh nghiệp. Mặt khác, qua tỷ trọng của từng loại thu nhập chiếm trong tổng số, ta có thể biết được việc tăng (giảm) thu nhập của doanh nghiệp có hợp lý không và qua đó xác định trọng điểm của công tác quản lý của doanh nghiệp.

Ví dụ: Từ số liệu báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, ta có bảng phân tích sau đây:

Chỉ tiêu	Kỳ trước	Kỳ này	Chênh lệch (±)		Tỷ trọng từng loại % (kỳ này)
			Số tiền	%	
1. Doanh thu thuần	17.970606	14.305990	- 3.664616	- 20,4	99,63
2. Thu nhập hoạt động tài chính	-	37322	+37.322	-	0,26
3. Thu nhập	-	14983	+14.983	-	0,01
<b>Tổng cộng</b>	<b>17.970606</b>	<b>14.358295</b>	<b>- 3.612311</b>	<b>- 20,4</b>	<b>100</b>

Qua số liệu của bảng trên, ta có thể nhận xét như sau:

So với kỳ trước, tổng thu nhập của doanh nghiệp kỳ này đã giảm 3.612311(1000đ) với tỷ lệ giảm 20,4%. Đây là mức giảm quá lớn, biểu hiện không bình thường trong các hoạt động của doanh nghiệp. Nếu loại trừ tác động của thời vụ trong sản xuất kinh doanh thì còn lại là biểu hiện sự sa sút hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, ví dụ mất thị trường, hàng hóa kém, mất phẩm chất, giá thành sản phẩm cao đã làm giảm sức cạnh tranh trên thương trường v.v. Cần dựa vào tình hình cụ thể, dựa vào tài liệu hạch toán chi tiết để có các kết luận cụ thể và chính xác hơn.

Xét về tỷ trọng trong tổng thu nhập thì doanh thu thuần chiếm tỷ trọng chủ yếu. Đó cũng là xu hướng hợp lý của hoạt động doanh nghiệp nói trên.

## 2. Phân tích doanh thu bán hàng thuần

Doanh thu thuần được xác định như sau:

$$\text{Doanh thu thuần} = \text{DTBH cung cấp dịch vụ} - \left\{ \begin{array}{l} \text{Chiết khấu thương mại} \\ \text{Giảm giá hàng bán} \\ \text{Hàng bán bị trả lại} \\ \text{Các thuế gián thu không được hoàn lại} \end{array} \right\}$$

Theo quan điểm này, doanh thu thuần tùy thuộc vào năm yếu tố: Tổng doanh thu, chiết khấu của thương mại, giảm giá hàng bán, giá trị hàng bán bị trả lại và các khoản thuế gián thu không được hoàn lại. Dựa vào mối quan hệ của doanh thu thuần với các yếu tố, để tăng doanh thu thuần trước hết phải tăng được tổng doanh thu và giảm được bốn yếu tố nói trên.

Trước hết, đối với tổng doanh thu: Tổng doanh thu tăng hay giảm là tùy thuộc vào rất nhiều nguyên nhân khác nhau. Người ta có thể khái quát lại thành ba nhóm nguyên nhân chủ yếu sau đây:

Một là, những nguyên nhân thuộc về bản thân doanh nghiệp (người bán).

Hai là, những nguyên nhân thuộc về khách hàng (người mua).

Ba là, những nguyên nhân thuộc về Nhà nước.

- Đối với nhóm nguyên nhân thuộc về bản thân doanh nghiệp (hay là bản thân người sản xuất kinh doanh): Các doanh nghiệp sản xuất, bán những sản phẩm do chính họ làm ra, do đó việc bán hàng trước hết tùy thuộc vào kết quả công tác sản xuất trên cả bốn mặt:

+ Kết quả của sản xuất về mặt khối lượng.

+ Kết quả sản xuất về mặt chất lượng.

+ Kết quả của sản xuất về mặt chung loại mặt hàng (đa dạng hóa mặt hàng).

+ Kết quả của sản xuất về mặt thời hạn.

Cả bốn yếu tố nói trên có tác động tương hỗ đến kết quả bán hàng của doanh nghiệp, nghĩa là nếu thiếu một trong bốn yếu tố đó thì không thể thực hiện công tác bán hàng.

Khi đã hội tụ đủ bốn yếu tố nói trên, để bán được hàng, nó còn tùy thuộc vào các phương tiện vật chất đảm bảo cho công tác bán hàng, như hệ thống kho, cửa hàng, phương tiện vận chuyển, phương tiện cân, đo, đóng, đếm, bao bì; tùy thuộc vào phương thức bán, hình thức bán, đội ngũ nhân viên tiếp thị và tùy thuộc vào công tác thông tin quảng cáo, giới thiệu sản phẩm, v.v.

- Đối với nhóm nguyên nhân thuộc về người mua:

Trong điều kiện hiện nay, khi không còn áp dụng phương thức phân phối hàng hóa thì yếu tố người mua có tác động rất quan trọng đến công tác bán hàng của doanh nghiệp. Ngay từ khi xác định cơ cấu sản xuất kinh doanh, người chủ doanh nghiệp đã phải xác định thị trường, đối tượng phục vụ của doanh nghiệp. Nói cách khác, các doanh nghiệp phải bán sản phẩm thị trường cần, không phải bán sản phẩm doanh nghiệp có. Ví dụ, nếu thị trường chung là ở nơi mà kinh tế phát triển, mức thu nhập của dân cư cao thì đối với người mua cái họ cần là chất lượng, là chức năng của sản phẩm chứ không phải là giá bán của sản phẩm đó. Ngược lại, ở các vùng kinh tế chưa phát triển, mức thu nhập

của dân cư thấp thì người mua lại cần đến số lượng hàng hóa và giá cả của nó. Như vậy, sức mua của dân cư là nhân tố ảnh hưởng rất lớn đến kết quả bán hàng của doanh nghiệp. Mặt khác, mỗi vùng dân cư và tầng lớp dân cư lại có thói quen, thị hiếu tiêu dùng khác nhau. Do đó, người sản xuất cần nghiên cứu, tìm hiểu các thói quen, thị hiếu tiêu dùng của dân cư để đáp ứng yêu cầu của họ, trên cơ sở đó mở rộng thị trường, tăng khối lượng bán hàng cho doanh nghiệp.

- Đối với nhóm nguyên nhân thuộc về Nhà nước:

Trong nền kinh tế thị trường, tuy vai trò của Nhà nước có vị trí giảm dần, nhưng sự can thiệp của Nhà nước trong điều kiện hiện nay vẫn có tác động không nhỏ đến kết quả bán hàng của doanh nghiệp. Sự can thiệp của Nhà nước đến công tác tiêu thụ của doanh nghiệp thông qua chính sách tiêu dùng, chính sách thu và chính sách giá. Nhận thức được các tác động nói trên là rất cần thiết đối với các nhà quản lý doanh nghiệp.

Như đã đề cập ở trên, để tăng cường doanh thu thuần, một mặt phải tăng được tổng doanh thu, mặt khác theo quan điểm của toán học, phải giảm được bốn yếu tố là chiết khấu thương mại, giảm giá hàng bán, giá trị hàng bán bị trả lại và giảm các khoản thuế gián thu không được trả lại. Nhưng xét từ quan điểm kinh tế, đặc biệt trong điều kiện cạnh tranh ngày càng trở nên quyết liệt, để khuyến khích tiêu dùng và trên cơ sở đó tăng khối lượng tiêu thụ, cần thiết phải có chiết khấu cho người mua, giảm giá bán cho khách hàng khi họ mua hàng hóa với khối lượng lớn. Còn các khoản thuế theo luật định, các doanh nghiệp không thể tự mình đưa ra mức thuế phải nộp mà cần chấp hành một cách đầy đủ, nghiêm túc; nghĩa là phải nộp đủ, nộp kịp thời các khoản thuế đó (nếu có) cho Nhà nước. Như vậy, để tăng được khối lượng tiêu thụ, một mặt cần tăng được tổng doanh thu mặt khác cần hạn chế, loại trừ sự phát sinh của hàng bán bị trả lại. Muốn vậy, các doanh nghiệp cần nâng cao chất lượng hàng hóa, đa dạng hóa phương thức bán hàng và mở rộng đối tượng tiêu thụ.

Doanh thu thuần sau khi đã loại trừ các yếu tố như đã trình bày ở trên, còn lại tùy thuộc vào hai nhân tố: Số lượng hàng hóa bán ra và giá bán của hàng hóa. Nếu ký hiệu doanh thu thuần là D, số lượng hàng bán ra là S1 và giá bán bình quân của một loại hàng hóa (mặt hàng) là g thì trong trường hợp doanh nghiệp bán ra nhiều mặt hàng, doanh thu thuần được xác định theo công thức tổng quát sau đây:

$$D = \sum_{i=1}^n S1_i \overline{g_i}$$

Để đánh giá kết quả của công tác bán hàng, hay kết quả của khối lượng tiêu thụ hàng hóa, người ta có thể sử dụng chỉ tiêu tỷ lệ hoàn thành khối lượng tiêu thụ nói chung, ký hiệu là  $\overline{T_c}$  và chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\overline{T_c} = \frac{D_1}{D_k} \times 100 = \frac{\sum_{i=1}^n S1_i \overline{g_{ki}}}{\sum_{i=1}^n S1_{ki} \overline{g_{ki}}} \times 100$$

Kết quả tính được nếu  $\overline{T_c} > 100\%$  chứng tỏ doanh nghiệp đã thực hiện vượt mức mục tiêu về khối lượng tiêu thụ và nếu  $\overline{T_c} < 100\%$  thì doanh nghiệp không thực hiện được mục tiêu về khối lượng tiêu thụ.

Ví dụ:

Giả định tại công ty X người ta có các số liệu, tài liệu sau đây (số liệu đã được chỉnh lý, tức là đã loại trừ các yếu tố giảm trừ).

Tên mặt hàng	Sản lượng bán ra (chiếc)		Giá bán (1000đ)		Giá vốn (1000đ)		Chi phí bán hàng và QLDN (1000đ)	
	Kế hoạch	Thực tế	Kế hoạch	Thực tế	Kế hoạch	Thực tế	Kế hoạch	Thực tế
A	2000	2100	140	146	113	120	12	15
B	1500	1400	80	80	65	66	5	4
C	1000	1000	75	70	59	56	6	7
D	500	600	90	90	85	90	4	5

Từ số liệu của bảng trên, chỉ tiêu tỷ lệ hoàn thành khối lượng tiêu thụ nói chung được xác định như sau:

$$\overline{T_c} = \frac{(2100 \times 140) + (1400 \times 80) + (1000 \times 75) + (600 \times 90)}{(2000 \times 140) + (1500 \times 80) + (1000 \times 75) + (500 \times 90)} \times 100 = 102,88\%$$



Kết quả tính được ở trên chứng tỏ rằng so với mục tiêu đặt ra, khối lượng tiêu thụ thực tế đã tăng 2,88%. Việc tăng khối lượng tiêu thụ phản ánh mặt cố gắng chủ quan của doanh nghiệp từ khâu sản xuất đến khâu bán hàng và nó sẽ ảnh hưởng tích cực đến việc thực hiện một số chỉ tiêu kinh tế khác.

Trường hợp doanh nghiệp tiêu thụ sản phẩm theo đơn đặt hàng (bán hàng theo địa chỉ), để giữ được "chữ tín", doanh nghiệp cần giao hàng đủ số lượng, đúng chủng loại và kỳ hạn cho khách hàng. Như ta biết, trong điều kiện cạnh tranh ngày càng trở nên quyết liệt, việc giữ được "khách hàng quen" và mở rộng được thị trường là vấn đề có tính "sống còn" đối với doanh nghiệp.

### III. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

#### 1. Phân tích tình hình lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh

##### 1.1. Chỉ tiêu phân tích

Lợi nhuận là chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Bao gồm lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận khác.

Khi đánh giá khái quát kết quả hoạt động kinh doanh, cần sử dụng thông tin của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. So sánh kỳ này với kỳ trước cả về tổng lợi nhuận trước thuế cũng như của từng bộ phận cấu thành, sẽ thấy được sự biến động của các chỉ tiêu này. Trên cơ sở đó, tìm các biện pháp thích hợp để không ngừng tăng lợi nhuận.

Trong tổng lợi nhuận của doanh nghiệp, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh thường chiếm tỷ trọng lớn nhất. Vì vậy, sau khi đánh giá khái quát kết quả hoạt động kinh doanh, cần tiếp tục đi sâu nghiên cứu lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh.

Lợi nhuận của doanh nghiệp (LN) được xác định như sau:

$$\begin{array}{ccccccccccc} \text{Lợi} & & & & & & & & & & & \\ \text{nhuận} & & & & & & & & & & & \\ \text{của} & & & & & & & & & & & \\ \text{doanh} & & & & & & & & & & & \\ \text{nghiệp} & & & & & & & & & & & \\ & = & \text{Doanh thu} & - & \text{Giá} & + & \text{Thu} & - & \text{Chi phí} & - & \text{Chi} & + & \text{Thu} & - & \text{Chi} \\ & & \text{bán hàng,} & & \text{vốn} & & \text{nhập} & & \text{phí} & & \text{phí} & & \text{nhập} & & \text{phí} \\ & & \text{cung cấp} & & \text{hàng} & & \text{tài} & & \text{tài} & & \text{bán} & & \text{khác} & & \text{khác} \\ & & \text{dịch vụ} & & \text{bán} & & \text{chính} & & \text{chính} & & \text{hàng} & & & & \\ & & & & & & & & & & & & & & \\ & & & & & & & & & & & & \text{Chi} & & \\ & & & & & & & & & & & & \text{phí} & & \\ & & & & & & & & & & & & \text{quản} & & \\ & & & & & & & & & & & & \text{lý} & & \\ & & & & & & & & & & & & \text{doanh} & & \\ & & & & & & & & & & & & \text{nghiệp} & & \end{array}$$

##### 1.2. Phương pháp phân tích

Công thức trên cho thấy, lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh phụ thuộc vào số lượng sản phẩm tiêu thụ, giá bán, giá vốn, chi phí bán hàng, chi phí quản lý

doanh nghiệp bình quân đơn vị sản phẩm tiêu thụ. Khi phân tích lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, cần so sánh giữa thực tế với kế hoạch, đồng thời xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu này. Nội dung phương pháp phân tích có thể khái quát như sau:

- Xác định lợi nhuận kế hoạch và lợi nhuận thực tế.
- So sánh lợi nhuận thực tế và lợi nhuận kế hoạch.

$$Ln_1 - Ln_k = \Delta Ln$$

Kết quả so sánh có thể xảy ra một trong ba trường hợp như sau:

- + Nếu  $\Delta Ln > 0$  kết luận lợi nhuận tăng.
- + Nếu  $\Delta Ln = 0$  kết luận lợi nhuận không thay đổi.
- + Nếu  $\Delta Ln < 0$  kết luận lợi nhuận giảm.
- Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến lợi nhuận.
- + Ảnh hưởng do khối lượng tiêu thụ thay đổi: Khối lượng tiêu thụ tăng sẽ làm cho tổng lợi nhuận tăng và ngược lại. Vì vậy, có thể nói tăng khối lượng tiêu thụ là một trong những biện pháp để tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố này ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp được xác định theo công thức sau:

$$Ln_S = \sum S_{ki} \cdot ln_{ki} \cdot Tc - \sum S_{ki} \cdot ln_{ki}$$

Trong đó:

$Ln_S$ : Ảnh hưởng do khối lượng tiêu thụ thay đổi đến lợi nhuận;

$Tc$ : Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch về khối lượng tiêu thụ chung.

+ Ảnh hưởng do kết cấu mặt hàng thay đổi: Mỗi mặt hàng có tỷ suất lợi nhuận cao thấp khác nhau, cho nên cùng doanh thu như nhau, nếu tăng tỷ trọng mặt hàng có tỷ suất lợi nhuận cao, giảm tỷ trọng của mặt hàng có tỷ suất lợi nhuận thấp sẽ làm tăng tổng lợi nhuận và ngược lại. Kết cấu mặt hàng chịu sự tác động rất lớn của quy luật cạnh tranh và quy luật cung cầu trên thị trường. Mặt khác, việc tăng giảm tỷ trọng của từng mặt hàng tiêu thụ còn tùy thuộc vào chính sách kích cầu của doanh nghiệp trong từng thời kỳ.

Mức độ ảnh hưởng do kết cấu mặt hàng tiêu thụ thay đổi đến lợi nhuận được xác định như sau:

$$Ln_{kc} = \sum S_{li} \cdot ln_{li} - \sum S_{ki} \cdot ln_{ki} \cdot Tc$$

- + Ảnh hưởng do lợi nhuận đơn vị thay đổi: Khi lợi nhuận đơn vị thay đổi,



sẽ làm cho tổng lợi nhuận thay đổi theo. Mức độ ảnh hưởng của nhân tố này được xác định như sau:

$$Ln_J = \sum S_{ji} \ln_{ji} - \sum S_{ji} \ln_{ki}$$

Trong đó:

+ Ảnh hưởng do giá bình quân đơn vị sản phẩm thay đổi: Giá bán có mối liên hệ trực tiếp với lợi nhuận đơn vị. Khi giá bình quân tăng sẽ làm lợi nhuận tăng và ngược lại. Giá bán bình quân thay đổi do nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan. Ví dụ: chất lượng sản phẩm thay đổi, sản phẩm không phù hợp với thị hiếu tiêu dùng, quan hệ cung cầu có biến động...

Mức độ ảnh hưởng do giá bình quân thay đổi đến lợi nhuận được xác định theo công thức sau:

$$Ln_g = \sum S_{ji} (g_{ji} - g_{ki})$$

+ Ảnh hưởng do giá vốn bình quân đơn vị sản phẩm thay đổi: Giá vốn có mối liên hệ ngược chiều với lợi nhuận đơn vị sản phẩm. Khi giá vốn bình quân tăng sẽ làm cho lợi nhuận giảm và ngược lại. Giá vốn thay đổi có thể do nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan, mà chủ yếu là sự thay đổi giá thành sản xuất của sản phẩm. Trong công tác quản lý, phấn đấu giảm giá vốn hàng bán là một trong những biện pháp để tăng lợi nhuận. Mức độ ảnh hưởng do giá vốn bình quân đơn vị sản phẩm thay đổi đến lợi nhuận được xác định theo công thức sau:

$$Ln_{gv} = - \sum S_{ji} (gv_{ji} - gv_{ki})$$

+ Ảnh hưởng do chi phí bán hàng bình quân đơn vị sản phẩm thay đổi: Chi phí bán hàng có mối liên hệ ngược chiều với lợi nhuận đơn vị. Chi phí bán hàng cho mỗi sản phẩm tăng sẽ làm cho lợi nhuận giảm và ngược lại. Chi phí bán hàng thay đổi có thể do nhiều nguyên nhân khác nhau, trong đó chủ yếu là do việc quản lý sử dụng lao động, vật tư tiền vốn để đảm bảo cho công tác bán hàng tốt hay không tốt. Chính vì vậy, tổ chức hợp lý công tác tiêu thụ, giảm chi phí bán hàng là một trong những biện pháp để tăng lợi nhuận. Mức độ ảnh hưởng do chi phí bán hàng bình quân đơn vị sản phẩm thay đổi đến lợi nhuận được xác định theo công thức sau:

$$Ln_{cb} = - \sum S_{ji} (Cb_{ji} - Cb_{ki})$$

+ Ảnh hưởng do chi phí quản lý bình quân đơn vị sản phẩm thay đổi: Chi phí quản lý bình quân đơn vị sản phẩm có mối liên hệ ngược chiều với lợi nhuận đơn vị. Chi phí quản lý tăng sẽ làm cho lợi nhuận giảm và ngược lại. Chi phí quản lý doanh nghiệp cho mỗi đơn vị sản phẩm thay đổi có thể do nhiều nguyên nhân, trong đó phải kể đến cả tiêu thức và phương pháp phân bổ chi phí hợp lý hay không hợp lý. Do đó, trên phạm vi toàn doanh nghiệp, giảm chi phí quản lý doanh nghiệp là một trong những biện pháp để tăng lợi nhuận. Mức độ ảnh hưởng do chi phí quản lý bình quân đơn vị sản phẩm thay đổi đến lợi nhuận được xác định bằng công thức sau:

$$Ln_{cq} = - \sum S_{ii} (Cq_{ii} - Cq_k)$$

Ví dụ: Sử dụng tài liệu ở trên, áp dụng phương pháp phân tích lợi nhuận ta có:

- Xác định lợi nhuận đơn vị sản phẩm (đơn vị 1.000đ)

SP	$ln_{ki}$	$ln_{li}$
A	$1.000 - 820 - 80 = 100$	$1.020 - 808 - 102 = 110$
B	$2.000 - 1.680 - 100 = 220$	$2.000 - 1.700 - 100 = 200$
C	$2.000 - 1.720 - 200 = 80$	$1.960 - 1.664 - 196 = 100$
D	$5.000 - 4.340 - 500 = 160$	$4.800 - 4.266 - 384 = 150$

- Xác định tỷ lệ hoàn thành kế hoạch về khối lượng tiêu thụ chung.

- Xác định lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh.

$$Ln_k = (200 \times 100) + (150 \times 220) + (200 \times 80) + (20 \times 160) = 72.200$$

$$Ln_l = (210 \times 110) + (165 \times 200) + (180 \times 100) + (24 \times 180) = 77.700$$

Lợi nhuận thực tế đã tăng:

$$77.700 - 72.200 = 5.500$$

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

Ảnh hưởng do khối lượng sản phẩm tiêu thụ thay đổi.

$$Ln_{\text{...}} = 72.200 \times 102\% - 72.200 = 1.444$$

Ảnh hưởng do kết cấu mặt hàng tiêu thụ thay đổi:

$$Ln_{ke} = [(210 \times 100) + (165 \times 220) + (180 \times 80) + (24 \times 160)] - 72.200 \times 102\% = 1.896$$

Ảnh hưởng do lợi nhuận đơn vị thay đổi:

$$\begin{aligned} L_{n_d} &= 77.700 - [(210 \times 100) + (165 \times 220) + (180 \times 80) + (24 \times 160)] \\ &= 2.160 \end{aligned}$$

Trong đó:

Ảnh hưởng do giá bán bình quân thay đổi:

$$\begin{aligned} L_{n_g} &= 210 (1.020 - 1.000) + 165 (2.000 - 2.000) + 180 (1.960 - 2.000) + \\ &+ 24 (4.800 - 5.000) = - 7.800 \end{aligned}$$

Ảnh hưởng do giá vốn bình quân thay đổi:

$$\begin{aligned} L_{n_{gv}} &= - [210 (808 - 820) + 165 (1.700 - 1.680) + 180 (1.664 - 1.720) + \\ &+ 24 (4.266 - 4.340)] = 11.076 \end{aligned}$$

Ảnh hưởng do chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp bình quân thay đổi:

$$\begin{aligned} L_{n_{ch-ql}} &= - [210 (102 - 80) + 165 (100 - 100) + 180 (196 - 200) + \\ &+ 24 (384 - 500)] = - 1.116 \end{aligned}$$

Thực tế so với kế hoạch, lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm đã tăng 5.500 đây là biểu hiện tốt, cần phát huy. Tuy nhiên, để có kết luận thoả đáng phải đi sâu phân tích ảnh hưởng của từng nhân tố.

Khối lượng tiêu thụ sản phẩm tăng 2% làm cho lợi nhuận tăng 1.444, chứng tỏ trong kỳ doanh nghiệp mở rộng được thị trường tiêu thụ. Kết quả này là sự khẳng định sản phẩm của doanh nghiệp đảm bảo chất lượng và phù hợp thị hiếu tiêu dùng. Mặt khác, cho thấy trong kỳ doanh nghiệp đã nắm bắt đúng nhu cầu thị trường và tổ chức tốt công tác tiêu thụ sản phẩm.

Kết cấu mặt hàng tiêu thụ thay đổi làm cho lợi nhuận tăng 1.896 trong điều kiện doanh nghiệp không hoàn thành việc tiêu thụ theo đơn đặt hàng cho nên có thể kết luận đây là biểu hiện không tốt. Cần xem xét vì sao trong khi mặt hàng A, B, D khối lượng tiêu thụ đều vượt kế hoạch thì ở mặt hàng C khối lượng tiêu thụ lại giảm. Có phải do mặt hàng này không đảm bảo về chất lượng, không phù hợp với thị hiếu tiêu dùng hay vì lý do nào khác.

Lợi nhuận đơn vị của từng loại sản phẩm thay đổi làm cho lợi nhuận tăng 2.160 là do sự biến động của giá bán, giá vốn và chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp. Tuy nhiên, cần phải chỉ rõ ảnh hưởng của từng nhân tố:

+ Ảnh hưởng do giá bán bình quân thay đổi làm cho tổng lợi nhuận giảm 7.800. Việc giảm giá bán xảy ra đối với hai loại sản phẩm C, D. Nếu hai loại sản phẩm này chất lượng bị giảm buộc doanh nghiệp phải giảm giá mới tiêu

thụ được sản phẩm thì đó là lỗi do khâu sản xuất. Ngược lại, nếu việc giảm giá là do sự điều chỉnh của quy luật cung cầu, hoặc để tăng khả năng cạnh tranh với sản phẩm cùng loại thì đây là biểu hiện hoàn toàn hợp lý. Trong kỳ giá bán sản phẩm A tăng và khối lượng tiêu thụ loại sản phẩm này cũng tăng. Thực tế đó chứng tỏ sản phẩm A đã có được chữ tín đối với khách hàng góp phần tích cực vào việc tăng lợi nhuận.

+ Ảnh hưởng do giá vốn bình quân thay đổi làm tổng lợi nhuận tăng 11.076. Trong kết quả chung này có sự tác động của cả nhân tố chủ quan và khách quan. Do đánh giá lại vật tư đã làm cho khoản chi phí nguyên vật liệu trực tiếp trong giá thành thực tế của mỗi loại sản phẩm A tăng lên 20.000đ, mỗi loại sản phẩm B tăng lên 30.000đ, mỗi loại sản phẩm C tăng lên 40.000đ, mỗi loại sản phẩm D tăng lên 100.000đ. Như vậy, nếu không có sự tác động của nhân tố khách quan thì thành tích của doanh nghiệp trong công tác quản lý giá vốn đã làm tổng lợi nhuận tăng:

$$29.826 = 11.076 + (210 \times 20) + (165 \times 30) + (180 \times 40) + (24 \times 100)$$

+ Ảnh hưởng do chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp bình quân thay đổi làm cho tổng lợi nhuận giảm 1.116. Trong đó, toàn bộ phần tăng chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp thuộc về sản phẩm A. Vấn đề đặt ra ở đây là xác định rõ nguyên nhân vì sao trong khi sản phẩm C và D chi phí bán hàng và chi phí quản lý đều giảm thì ở sản phẩm A khoản chi phí này lại tăng lên như vậy.

## **2. Phân tích tình hình lợi nhuận từ các hoạt động khác**

Lợi nhuận khác của doanh nghiệp là các loại lợi nhuận ngoài tiêu thụ sản phẩm.

Để phân tích lợi nhuận hoạt động khác không thể so sánh số thực tế và kế hoạch bởi nó thường không có số liệu kỳ kế hoạch mà phải căn cứ vào nội dung của từng khoản thu nhập, chi phí và tình hình cụ thể của từng trường hợp 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. Ví dụ:

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 thừa vốn lưu động không? Có chiếm dụng vốn của các đơn vị khác không? Vì doanh nghiệp chỉ được đánh giá là kinh doanh tốt khi vòng quay vốn nhanh và mở rộng quy mô sản xuất.

## IV. PHÂN TÍCH ĐIỂM HOÀ VỐN

### 1. Phương pháp phân tích điểm hoà vốn

Dựa vào đẳng thức quá trình kinh doanh:

Doanh thu – Chi phí = Lợi nhuận

Tại điểm hoà vốn, lợi nhuận = 0  $\Rightarrow$  doanh thu = chi phí.

Triển khai đẳng thức trên ta được:

(Khối lượng x Giá bán)

= (khối lượng x CP khả biến đơn vị) + CP bất biến.

Suy ra:

$$\text{Khối lượng hoà vốn} = \frac{\text{Chi phí bất biến}}{\text{Giá bán} - \text{chi phí khả biến đơn vị}}$$

Doanh thu hoà vốn = Khối lượng hoà vốn x Giá bán.

### 2. Phân tích điểm hoà vốn để quyết định phương án sản xuất kinh doanh

Trong phạm vi phân tích điểm hoà vốn ở đây chủ yếu ta nghiên cứu mối tương quan giữa toàn bộ doanh thu với tổng chi phí đã chi ra để có được số doanh thu đó, nghĩa là nghiên cứu tại một điểm nào đó, doanh thu của doanh nghiệp vừa đủ để bù đắp toàn bộ chi phí đã bỏ ra để sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

Muốn xác định được điểm hoà vốn ta cũng phải chia ra tổng chi phí sản xuất kinh doanh thành hai loại:

- Chi phí sản xuất kinh doanh có tính chất biến đổi.
- Chi phí sản xuất kinh doanh có tính chất cố định.

Ta có thể gọi tắt là chi phí biến đổi và chi phí cố định. Nghiên cứu các mối quan hệ trên đây ta thấy:

- Kinh doanh tăng thu (với giá bán cố định) nó biểu hiện khối lượng tiêu thụ tăng. Khi khối lượng tiêu thụ tăng thì chi phí lưu thông (chi phí ngoài sản xuất trước đây) cũng tăng theo một tỷ lệ tương ứng. Mặt khác, khối lượng tiêu thụ sản phẩm tăng chứng tỏ khối lượng sản phẩm sản xuất cũng tăng do đó chi phí sản xuất có tính chất biến đổi cũng tăng tương ứng. Tổng hợp lại khi doanh thu tăng, tổng chi phí biến đổi (ở cả hai giai đoạn sản xuất và tiêu thụ) cũng tăng tương ứng. Khi đó nó tồn tại mối tương quan tuyến tính, nếu biểu thị doanh thu là x, tổng chi phí biến đổi để thực hiện doanh thu đó là y thì ở đây y sẽ phụ thuộc vào x và ta có:

$$y = a + bx$$

Nghĩa là, sử dụng hàm hồi quy mà phương trình của nó có dạng như trên để nghiên cứu, khảo sát mối quan hệ giữa doanh thu với tổng số chi phí biến đổi và qua đó ta sẽ đi đến kết luận rằng khi doanh thu đạt được là  $x_i$  triệu đồng thì tổng chi phí biến đổi phải bỏ ra là  $y_i$  triệu đồng, tức là:

$$y_i = a + bx_i$$

- Mặt khác, khi doanh thu tăng (giá bán không đổi) tổng chi phí cố định hầu như không thay đổi, do đó tỷ suất chi phí cố định (mức chi phí cố định tính cho doanh thu) đã giảm dần và khi đó, đường biểu diễn mối tương quan nói trên trùng với đường biểu diễn của đường cong hypecbol mà phương trình có dạng:

$$y = a + \frac{b}{x}$$

Cũng lý luận tương tự như trên, khi doanh thu đạt mức  $x_i$  triệu đồng, khi đó tỷ suất chi phí cố định tương ứng hợp lý sẽ là:

$$y_i = a + \frac{b}{x_i}$$

và từ kết quả này ta sẽ xác định được tổng số chi phí cố định.

Cộng kết quả cả hai loại ta sẽ xác định được tổng chi phí tương ứng có thể phải bỏ ra để có được một khối lượng tiêu thụ sản phẩm nhất định. Nếu cùng khối lượng tiêu thụ đó, tổng chi phí thực tế bỏ ra vượt quá tổng chi phí có thể thì doanh nghiệp sẽ bị lỗ và ngược lại doanh nghiệp sẽ thu được lợi nhuận. Tại điểm mà đưa đến mối tương quan giữa doanh thu và tổng chi phí có thể phải bỏ ra để doanh thu đã xác định ta coi là điểm hoà vốn. Công thức tính điểm hoà vốn theo sản lượng, theo doanh thu đã được trình bày cụ thể trong môn tài chính doanh nghiệp.

## Chương 6

# PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

### I. Ý NGHĨA, NHIỆM VỤ PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

#### 1. Ý nghĩa

Hoạt động tài chính trong các doanh nghiệp, bao gồm nội dung cơ bản là: Xác định nhu cầu về vốn của doanh nghiệp, tìm kiếm và huy động nguồn vốn để huy động tốt nhu cầu và sử dụng vốn hợp lý, đạt hiệu quả cao nhất. Hoạt động tài chính đóng vai trò quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp và có ý nghĩa quyết định trong việc hình thành, tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Vai trò đó thể hiện ngay từ khi thành lập doanh nghiệp, trong việc thiết lập các dự án đầu tư ban đầu, dự kiến hoạt động, gọi vốn đầu tư...

Bởi vậy, để tiến hành sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp cần phải có một lượng vốn nhất định, bao gồm: vốn cố định, vốn lưu động và các vốn chuyên dùng khác. Nhiệm vụ của các doanh nghiệp là phải tổ chức huy động và sử dụng vốn sao cho có hiệu quả nhất trên cơ sở tôn trọng các nguyên tắc tài chính, tín dụng và chấp hành luật pháp. Việc thường xuyên tiến hành phân tích tình hình tài chính sẽ giúp cho các nhà quản lý doanh nghiệp và các cơ quan chủ quản thấy rõ thực trạng của hoạt động tài chính, xác định đầy đủ và đúng đắn những nguyên nhân, mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Từ đó, có những giải pháp hữu hiệu nhằm ổn định và tăng cường tình hình tài chính của doanh nghiệp.



Trong điều kiện sản xuất và 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 kinh doanh. Bởi vậy, nhiều đối tượng quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp như: các nhà đầu tư, nhà cho vay, nhà cung cấp, khách hàng... Mỗi đối tượng này quan tâm đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên những góc độ khác nhau. Song, nhìn chung họ đều quan tâm đến khả năng tạo ra các dòng tiền mặt, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và mức lợi nhuận tối đa. Bởi vậy, phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp phải đạt mục tiêu chủ yếu sau đây:

- Phân tích tình hình tài chính phải cung cấp được đầy đủ những thông tin hữu ích, cần thiết phục vụ cho chủ doanh nghiệp và các đối tượng quan tâm khác như: các nhà đầu tư, nhà cho vay và những người sử dụng thông tin tài chính khác, giúp họ có quyết định đúng đắn khi ra quyết định đầu tư, quyết định cho vay.

- Phân tích tình hình tài chính phải cung cấp những thông tin quan trọng nhất cho các chủ doanh nghiệp, các nhà đầu tư, nhà cho vay và những người sử dụng thông tin tài chính khác trong việc đánh giá khả năng và tính chắc chắn của các dòng tiền mặt vào ra, tình hình hình sử dụng vốn kinh doanh, tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

- Phân tích tình hình tài chính phải cung cấp những thông tin về nguồn vốn chủ sở hữu, các khoản nợ, kết quả của các quá trình, sự kiện, các tình huống làm biến đổi các nguồn vốn và các khoản nợ của doanh nghiệp.

## **2. Nhiệm vụ**

Để đạt được mục tiêu chủ yếu trên đây, nhiệm vụ cơ bản của phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp là:

- Phân tích khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp.
- Phân tích mức độ đảm bảo nguồn vốn lưu động cho việc dự trữ tài sản lưu động thực tế tại doanh nghiệp.
- Phân tích tình hình và khả năng thanh toán của doanh nghiệp.
- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.
- Phân tích khả năng sinh lợi của vốn.
- Phân tích tốc độ chu chuyển của vốn lưu động.



## **II. PHÂN TÍCH KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP**

### **1. Phân tích khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp**

Phân tích khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp sẽ cung cấp một cách tổng quát tình hình tài chính trong kỳ kinh doanh là khả quan hay không khả quan. Kết quả phân tích này sẽ cho phép các nhà quản lý, chủ doanh nghiệp thấy rõ thực chất của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh và dự đoán được khả năng phát triển hay có chiều hướng phá sản của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, có những biện pháp hữu hiệu cho công tác tăng cường quản lý của doanh nghiệp.

Phân tích khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp được tiến hành như sau:

- So sánh giữa cuối kỳ và đầu năm của các khoản, các mục ở cả hai bên tài sản và nguồn vốn trên bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp.

- So sánh số tổng cộng giữa cuối kỳ với đầu năm trên bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp.

Nếu số tổng cộng tăng lên, cần xem xét các nguyên nhân sau đây:

- + Do nguồn vốn pháp định được bổ sung tăng thêm.

- + Do nguồn vốn tự bổ sung từ kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

- + Do nguồn vốn liên doanh được tăng thêm khi nhu cầu về vốn liên doanh được mở rộng.

- + Do doanh nghiệp vay thêm vốn từ ngân hàng hoặc các đối tượng vay khác, cả trong và ngoài nước.

- + Do nguồn vốn chiếm dụng được trong khâu thanh toán tăng thêm.

Nếu như số tổng cộng giảm xuống có thể xem xét các nguyên nhân sau đây:

- + Do doanh nghiệp trả nợ vay ngân hàng và các đối tượng vay khác, khi các khoản vay đã đến hạn hoặc quá hạn phải trả.

- + Do nguồn vốn liên doanh bị rút bớt khi nhu cầu về vốn liên doanh phải thu hẹp.

- + Doanh nghiệp thanh toán các khoản thu nhập cho công nhân.

+ Do vốn của doanh nghiệp bị các đơn vị khác chiếm dụng tăng thêm...

Số tổng cộng trên bảng cân đối kế toán phản ánh quy mô tài sản mà doanh nghiệp sử dụng trong kỳ, phản ánh khả năng huy động vốn từ các nguồn khác nhau của doanh nghiệp vào quá trình sản xuất kinh doanh. Bởi vậy, người ta nhận xét rằng: Nhìn vào bảng cân đối kế toán có thể đánh giá doanh nghiệp đang giàu lên hay nghèo đi, sản xuất kinh doanh đang phát triển hay chuẩn bị phá sản.

Tuy nhiên, nếu chỉ dựa vào sự tăng lên hay giảm đi của số tổng cộng giữa cuối kỳ và đầu năm trên bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp thì chưa thể đánh giá sâu sắc và toàn diện tình hình tài chính của doanh nghiệp được. Bởi vậy, cần phải phân tích các mối quan hệ giữa các khoản, các mục trên bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp.

## **2. Phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu trên bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp**

Theo quan điểm luân chuyển vốn, tài sản của doanh nghiệp bao gồm hai loại cơ bản sau:

- Tài sản lưu động (loại A - tài sản).
- Tài sản cố định (loại B - tài sản).

Nguồn hình thành lên hai loại tài sản cơ bản trên, chủ yếu bằng nguồn vốn chủ sở hữu (loại B - nguồn vốn). Bởi vậy, ta có cân đối (1) sau đây:

$$(I + IV) A.TS + (I) B.TS = B \text{ (Nguồn vốn chủ sở hữu) (1)}$$

Quan hệ cân đối (1) chỉ mang tính chất lý thuyết. Nghĩa là bằng với nguồn vốn, chủ sở hữu doanh nghiệp có thể trang trải cho các tài sản cần thiết, phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp không cần phải đi vay hoặc không cần phải đi chiếm dụng vốn của các đơn vị khác. Điều này, trên thực tế hầu như không bao giờ xảy ra mà nó thường chỉ xảy ra một trong hai trường hợp sau đây:

*Trường hợp 1:*

$$(I + IV)A.TS + (I) B.TS > B \text{ (Nguồn vốn chủ sở hữu)}$$

Trong trường hợp trên thể hiện doanh nghiệp thiếu vốn để trang trải tài sản cho mọi hoạt động kinh doanh của mình. Bởi vậy, để hoạt động kinh doanh

được bình thường, doanh nghiệp phải huy động thêm nguồn vốn từ các khoản vay hoặc đi chiếm dụng vốn từ các đơn vị khác dưới nhiều hình thức như: mua trả chậm, thanh toán chậm hơn so với thời hạn phải thanh toán...

Việc đi vay hoặc chiếm dụng vốn trong thời hạn thanh toán đều được coi là hợp lý, hợp pháp. Còn ngoài thời hạn (nợ quá hạn) coi là không hợp pháp.

*Trường hợp 2:*

$$(I + IV)A.TS + (I) B.TS < B \text{ (Nguồn vốn chủ sở hữu)}$$

Trong trường hợp này, vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp sử dụng không hết cho tài sản (thừa nguồn vốn) nên đã bị các doanh nghiệp hoặc các đối tượng khác chiếm dụng dưới hình thức như: Doanh nghiệp bán chịu thành phẩm, hàng hoá, dịch vụ hoặc ứng trước tiền cho bên bán, các khoản thế chấp, ký cược, ký quỹ...

Do thiếu nguồn vốn để bù đắp tài sản, buộc các doanh nghiệp phải đi vay vốn để trang trải cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bởi vậy, ta có bảng cân đối (2) như sau:

$$(I + II + IV) A. TS + (I + II + III + IV) B. TS = (I) B. NV + \text{vay} \quad (2)$$

Quan hệ cân đối (2) chỉ mang tính chất lý thuyết, nghĩa là bằng với nguồn vốn chủ sở hữu cộng với nguồn vốn vay, doanh nghiệp có thể trang trải cho mọi tài sản của hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, doanh nghiệp không đi chiếm dụng vốn của các đơn vị khác và cũng không bị các đơn vị khác chiếm dụng vốn của mình. Điều này, trên thực tế hầu như không bao giờ xảy ra, mà nó thường chỉ xảy ra một trong hai trường hợp sau đây:

*Trường hợp 1:*

Vế bên trái > vế bên phải

Trường hợp này, doanh nghiệp dù đã đi vay nhưng bị thiếu nguồn vốn để bù đắp tài sản, nên buộc phải đi chiếm dụng như: Nhận tiền trước của người mua, chịu tiền của nhà cung cấp, nợ tiền thuế của Nhà nước, chậm trả lương cho công nhân viên... Và hoạt động tài chính của doanh nghiệp bắt đầu có những dấu hiệu không lành mạnh.

*Trường hợp 2:*

Vế bên trái < vế bên phải

Trong trường hợp này, nguồn vốn của doanh nghiệp sử dụng không hết vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh (thừa nguồn vốn), nên đã bị các đơn vị

khác chiếm dụng, như: Khách hàng nợ tiền chưa thanh toán, trả trước tiền cho người bán, tạm ứng, tài sản sử dụng vào việc thế chấp, ký cược, ký quỹ...

Từ sự phân tích trên cho thấy: Doanh nghiệp cần tìm mọi biện pháp đòi nợ, thúc đẩy quá trình thanh toán đúng thời hạn, nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

### **3. Phân tích tình hình biến động tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp**

Phân tích bảng cân đối kế toán, nhằm cung cấp những thông tin về tình hình tài chính của doanh nghiệp cho chủ doanh nghiệp, kế toán trưởng và các đối tượng quan tâm khác, cần phải xem xét kết cấu tài sản và nguồn vốn để từ đó có thể đối chiếu với yêu cầu kinh doanh hoặc khả năng huy động vốn, đầu tư vốn...

Phân tích kết cấu vốn, ngoài việc so sánh tổng số vốn cuối kỳ so với đầu năm, cần phải xem xét từng khoản vốn của doanh nghiệp chiếm trong tổng số tài sản, để thấy được mức độ đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Tuỳ theo từng loại hình sản xuất kinh doanh để xét tỷ trọng từng khoản vốn chiếm trong tổng số tài sản là cao hay thấp. Nếu là doanh nghiệp sản xuất cần phải có lượng dự trữ về nguyên vật liệu đầy đủ nhằm đáp ứng cho nhu cầu sản xuất sản phẩm. Nếu là doanh nghiệp thương mại, cần phải có lượng hàng dự trữ đầy đủ để cung cấp cho nhu cầu bán ra kỳ tới...

Đối với các khoản nợ phải thu, tỷ trọng càng cao thể hiện doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn càng nhiều. Và do đó, hiệu quả sử dụng vốn sẽ thấp.

Ngoài ra, khi phân tích tình hình phân bổ vốn và nguồn vốn cần phải xem xét và đánh giá tỷ suất đầu tư trang bị tài sản cố định, đầu tư ngắn hạn và dài hạn, tỷ suất tự tài trợ để đánh giá khả năng chủ động của vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích tình hình biến động vốn và nguồn vốn của doanh nghiệp được tiến hành, thông qua các chỉ tiêu sau đây:

#### **3.1. Nhóm các chỉ tiêu phân tích tình hình biến động quy mô tài sản của doanh nghiệp**

Để phân tích sự biến động quy mô tài sản của doanh nghiệp ta lập bảng sau đây:

**Bảng phân tích sự biến động quy mô tài sản**

TT	Chỉ tiêu	Số đầu năm	Số cuối kỳ	So sánh	
				Số tuyệt đối	Số tương đối
A	TSLĐ và đầu tư tài chính ngắn hạn				
1	Vốn bằng tiền				
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn				
3	Các khoản phải thu				
4	Hàng tồn kho				
5	TSLĐ khác				
B	TSCĐ và đầu tư tài chính dài hạn				
1	TSCĐ				
2	Đầu tư tài chính dài hạn				
3	Chi phí XDCB dở dang				
4	Ký cược ký quỹ dài hạn				
5	Chi phí trả trước dài hạn				
	Tổng cộng				

Từ số liệu ở bảng trên, so sánh số tổng cộng về tài sản giữa cuối kỳ với đầu năm hoặc với nhiều năm trước kể cả số tuyệt đối và số tương đối nhằm xác định sự biến động (sự tăng trưởng) về quy mô tài sản của doanh nghiệp qua các kỳ kinh doanh.

Trong đó, cần xem xét sự biến động về quy mô các chỉ tiêu, như: Chỉ tiêu vốn bằng tiền, đầu tư tài chính ngắn hạn, các khoản phải thu, hàng tồn kho, tài sản cố định, đầu tư tài chính dài hạn...

Phân tích chung sự biến động về quy mô tài sản của doanh nghiệp là nhằm mục đích đánh giá kết quả và trạng thái tài chính của doanh nghiệp, cũng như dự tính được những rủi ro và những tiềm năng về tài chính trong tương lai của doanh nghiệp.

### 3.2. Nhóm các chỉ tiêu đánh giá tình hình biến động quy mô nguồn vốn của doanh nghiệp

Để phân tích sự biến động quy mô về nguồn vốn, ta lập bảng sau:

**Bảng phân tích sự biến động quy mô nguồn vốn**

TT	Chỉ tiêu	Số đầu năm	Số cuối kỳ	So sánh	
				Số tuyệt đối	Số tương đối
A	Nợ phải trả				
1	Nợ ngắn hạn				
2	Nợ dài hạn đến hạn trả				
3	Phải trả cho người bán				
4	Người mua trả tiền trước				
5	Thuế và các khoản phải nộp cho ngân sách NN				
6	Phải trả công nhân viên				
7	.....				
B	Nợ dài hạn				
C	Nợ khác				
D	Nguồn vốn chủ sở hữu				
1	Nguồn vốn quỹ				
2	Nguồn kinh phí, quỹ khác				
	Tổng cộng nguồn vốn				

Qua số liệu ở bảng trên, có thể rút ra những kết luận cần thiết về tình hình biến động nguồn vốn của doanh nghiệp, cũng như đưa ra các quyết định cần thiết về huy động các nguồn vốn vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý tài chính của doanh nghiệp.

Từ các chỉ tiêu phản ánh quy mô tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp cho thấy số tổng cộng trên bảng cân đối kế toán phản ánh quy mô về tài sản

của doanh nghiệp hiện có tại một thời điểm, đồng thời phản ánh khả năng huy động nguồn vốn vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chính vì thế mà người ta cho rằng: Nhìn vào bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp, có thể đánh giá được doanh nghiệp đang giàu lên hay nghèo đi, doanh nghiệp đang trên đà phát triển hay chuẩn bị phá sản.

### **3.3. Nhóm các chỉ tiêu phản ánh cơ cấu tài sản của doanh nghiệp**

Phân tích cơ cấu tài sản của doanh nghiệp là một vấn đề có ý nghĩa hết sức quan trọng. Nếu doanh nghiệp có cơ cấu hợp lý thì không phải chỉ sử dụng vốn có hiệu quả mà còn tiết kiệm được vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Nhóm các chỉ tiêu này, bao gồm:

#### **3.3.1. Tỷ trọng của tài sản lưu động và đầu tư tài chính ngắn hạn chiếm trong tổng số tài sản của doanh nghiệp**

Chỉ tiêu này càng lớn, chứng tỏ tài sản lưu động và đầu tư tài chính ngắn hạn của doanh nghiệp càng cao.

Trong đó, cần xem xét các chỉ tiêu sau đây:

- Tỷ trọng của tiền chiếm trong tổng tài sản lưu động và đầu tư tài chính ngắn hạn.

Tiền ở đây bao gồm: Tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tiền của doanh nghiệp càng nhiều. Song chỉ tiêu này cũng chỉ đảm bảo ở độ mức độ vừa phải.

Nếu chỉ tiêu này quá cao biểu hiện tiền của doanh nghiệp nhàn rỗi quá lớn, vốn không được huy động vào quá trình sản xuất kinh doanh dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn thấp. Nếu chỉ tiêu này quá thấp cũng gây khó khăn lớn cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, thậm chí không đảm bảo cho quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành được liên tục. Điều này cũng dẫn đến việc sử dụng vốn kém hiệu quả.

- Tỷ trọng của các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn chiếm trong tổng số tài sản lưu động và đầu tư tài chính ngắn hạn.

Chỉ tiêu này phản ánh khả năng tạo ra nguồn lợi tức trong thời gian ngắn hạn cho doanh nghiệp.

- Tỷ trọng của các khoản phải thu chiếm trong tổng số tài sản lưu động và đầu tư tài chính ngắn hạn.

Các khoản phải thu bao gồm: Phải thu của khách hàng, ứng trước cho người bán... Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ các khoản phải thu của doanh



nghiệp càng lớn. Điều đó thể hiện vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng ngày càng nhiều. Bởi vậy, doanh nghiệp cần phải có biện pháp thúc đẩy quá trình thu hồi các khoản nợ phải thu.

- Tỷ trọng của hàng tồn kho chiếm trong tổng số tài sản lưu động và đầu tư tài chính ngắn hạn.

Hàng tồn kho bao gồm: Hàng mua đang trên đường vận chuyển, nguyên vật liệu tồn kho, công cụ dụng cụ trong kho, chi phí sản xuất kinh doanh dở dang, hàng hoá tồn kho, hàng hoá đang trên đường tiêu thụ, hàng gửi bán... Chỉ tiêu này càng cao, chứng tỏ hàng tồn kho của doanh nghiệp càng lớn. Doanh nghiệp cần chi tiết từng mặt hàng tồn kho, xác định rõ nguyên nhân và tìm mọi biện pháp giải quyết dứt điểm các mặt hàng tồn đọng, nhằm thu hồi vốn, góp phần sử dụng vốn có hiệu quả.

- Tỷ trọng của tài sản lưu động khác chiếm trong tổng số tài sản lưu động và đầu tư tài chính ngắn hạn.

Tài sản lưu động khác bao gồm: Tiền tạm ứng, chi phí trả trước, chi phí phải trả, chi phí chờ kết chuyển, các khoản thế chấp, ký cược, ký quỹ ngắn hạn, tài sản thiếu chờ xử lý...

- Tỷ trọng của chi phí sự nghiệp chiếm trong tổng số tài sản lưu động và đầu tư tài chính ngắn hạn

### ***3.3.2. Tỷ trọng của tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn chiếm trong tổng số tài sản của doanh nghiệp***

Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng cao, quy mô năng lực sản xuất của doanh nghiệp ngày càng mở rộng.

Trong đó cần xem xét các chỉ tiêu sau đây:

- Tỷ trọng của tài sản cố định chiếm trong tổng số tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn.

Chỉ tiêu này ngày càng lớn phản ánh cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp ngày càng tăng trưởng và quy mô năng lực sản xuất của doanh nghiệp ngày càng cao.

- Tỷ trọng của các khoản đầu tư tài chính dài hạn chiếm trong tổng số tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn.

Các khoản đầu tư tài chính dài hạn, bao gồm: Đầu tư tài chính dài hạn, góp vốn liên doanh, đầu tư tài chính dài hạn khác, sau khi đã trừ đi khoản dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn. Chỉ tiêu này phản ánh khả năng tạo ra nguồn lợi tức lâu dài cho doanh nghiệp.



- Tỷ trọng của chi phí xây dựng cơ bản dở dang chiếm trong tổng số tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn của doanh nghiệp.

Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ vốn đầu tư vào xây dựng cơ bản dở dang chưa hoàn thành của doanh nghiệp ngày càng lớn. Đó đó, doanh nghiệp phải tìm mọi biện pháp để gấp rút hoàn thành và đưa các công trình xây dựng cơ bản vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Thông qua các chỉ tiêu nói trên, quản trị doanh nghiệp đánh giá được cơ cấu tài sản của doanh nghiệp và trên cơ sở cơ cấu tài sản, quản trị doanh nghiệp có thể rút ra được những kết luận cần thiết về tình hình tài chính của doanh nghiệp.

### **3.4. Nhóm các chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp**

Nhóm các chỉ tiêu phản ánh cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp bao gồm:

#### ***3.4.1. Tỷ trọng của nguồn vốn nợ phải trả chiếm trong tổng số nguồn vốn của doanh nghiệp***

Chỉ tiêu này phản ánh toàn bộ số tiền vay nợ của doanh nghiệp chiếm trong tổng số nguồn vốn. Chỉ tiêu này lớn, chứng tỏ trong tổng số vốn mà doanh nghiệp đang quản lý và sử dụng chủ yếu là do vốn vay nợ mà có. Nếu thực tế là như vậy thì doanh nghiệp sẽ gặp rất nhiều khó khăn về tình hình tài chính và rủi ro về tài chính doanh nghiệp sẽ tăng lên.

Trong đó, cần xem xét các chỉ tiêu:

- Tỷ trọng của nợ ngắn hạn chiếm trong tổng số nợ phải trả.

Nợ ngắn hạn bao gồm: Vay ngắn hạn, phải trả cho người bán, người mua trả tiền trước, thuế và các khoản phải nộp ngân sách nhà nước, phải trả công nhân viên, phải trả cho các đơn vị nội bộ, các khoản phải trả phải nộp khác... Chỉ tiêu này càng lớn thì nợ ngắn hạn càng nhiều và nợ phải trả cho vốn lưu động của doanh nghiệp càng cao.

- Tỷ trọng của nợ dài hạn chiếm trong tổng số nợ phải trả.

Nợ dài hạn, bao gồm: Vay dài hạn và nợ dài hạn khác. Chỉ tiêu này phản ánh nợ dài hạn chiếm trong tổng số nợ phải trả của doanh nghiệp càng cao, nợ phải trả cho việc đầu tư vào tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn càng nhiều.

- Tỷ trọng của nợ khác chiếm trong tổng số nợ phải trả.

Nợ phải trả khác, bao gồm: Chi phí phải trả, tài sản thừa chờ xử lý, nhận ký quỹ, ký cược dài hạn...

### **3.4.2. Tỷ trọng của nguồn vốn chủ sở hữu chiếm trong tổng số nguồn vốn của doanh nghiệp**

Chỉ tiêu này lớn chứng tỏ tình hình tài chính của doanh nghiệp là ổn định, doanh nghiệp có thể chủ động trong việc đảm bảo vốn cho nhu cầu của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh và rủi ro về tài chính của doanh nghiệp sẽ giảm.

Trong đó, cần xem xét những chỉ tiêu:

- Tỷ trọng của nguồn vốn kinh doanh - quỹ chiếm trong tổng số nguồn vốn của chủ sở hữu

Nguồn vốn kinh doanh - quỹ bao gồm: Nguồn vốn kinh doanh, chênh lệch đánh giá lại tài sản, chênh lệch tỷ giá, quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính, quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm, lợi nhuận chưa phân phối, quỹ khen thưởng phúc lợi, nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản...

Chỉ tiêu này càng lớn, sự ổn định về tài chính của doanh nghiệp càng cao.

- Tỷ trọng của nguồn kinh phí chiếm trong tổng số nguồn vốn chủ sở hữu.

Nguồn kinh phí của doanh nghiệp bao gồm: Quỹ quản lý của cấp trên, nguồn kinh phí sự nghiệp, nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định.

Để không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh và hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, một mặt doanh nghiệp phải sử dụng tiết kiệm và hợp lý về cơ cấu của vốn sản xuất kinh doanh, mặt khác doanh nghiệp phải huy động được mọi nguồn vốn vào quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

### **3.5. Nhóm các chỉ tiêu phản ánh tình hình đầu tư của doanh nghiệp**

Để đánh giá cụ thể về tình hình đầu tư của doanh nghiệp trước hết cần phải đánh giá các vấn đề sau đây:

- Đánh giá về hướng đầu tư.
- Đánh giá về loại hình đầu tư.
- Đánh giá về quy mô đầu tư.
- Đánh giá hiệu quả vốn đầu tư.

Nhằm đánh giá tình hình đầu tư của doanh nghiệp cần xác định và phân tích các chỉ tiêu:

#### **3.5.1. Tỷ suất đầu tư tổng quát**

Là tỷ số giữa các khoản đầu tư tổng tài sản của doanh nghiệp.

Các khoản đầu tư gồm: Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, giá trị tài sản cố định, các khoản đầu tư tài chính dài hạn. Chỉ tiêu này càng cao, phản ánh quy mô cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp ngày càng tăng cường, năng lực sản xuất của doanh nghiệp ngày càng mở rộng, đầu tư tài chính của doanh nghiệp ngày càng cao. Trong đó, cần xem xét các chỉ tiêu:

- Tỷ suất đầu tư tài chính dài hạn chiếm trong tổng số tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn.

- Tỷ suất đầu tư tài sản cố định chiếm trong tổng số tài sản của doanh nghiệp.

### ***3.5.2. Tỷ suất đầu tư tài sản cố định hữu hình chiếm trong tổng số tài sản của doanh nghiệp***

Các khoản đầu tư tài sản cố định hữu hình bao gồm: Giá trị tài sản cố định hữu hình, chi phí xây dựng cơ bản dở dang... Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp càng lớn.

Qua việc phân tích tình hình đầu tư giúp cho quản trị doanh nghiệp lựa chọn và ra các quyết định như:

- Nên tiếp tục đầu tư hay ngừng lại không tiếp tục đầu tư.
- Nên mở rộng hay thu hẹp đầu tư.
- Có nên điều chỉnh cơ cấu đầu tư cho phù hợp với nhu cầu thị trường hay không?

## **3.6. Nhóm các chỉ tiêu phản ánh nguồn tự tài trợ của doanh nghiệp**

Phân tích nguồn tự tài trợ của doanh nghiệp là xem xét, đánh giá khả năng tự tài trợ cho việc đầu tư của doanh nghiệp, cần xác định và phân tích các chỉ tiêu:

### ***3.6.1. Tỷ suất tự tài trợ tổng quát***

Là tỷ số giữa nguồn vốn chủ sở hữu với tổng số nguồn vốn của doanh nghiệp.

Nguồn vốn chủ sở hữu ở đây không bao gồm nguồn kinh phí và chênh lệch tỷ giá, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng tự tài trợ về nguồn vốn của doanh nghiệp càng lớn.

Trong đó, cần xem xét các chỉ tiêu:

- Tỷ suất tự tài trợ về tài sản lưu động và đầu tư tài chính ngắn hạn.
- Tỷ suất tự tài trợ về tài sản cố định và đầu tư tài chính dài hạn.
- Tỷ suất tự tài trợ về tài sản cố định.

### **3.6.2. Tỷ suất tự tài trợ về tài sản cố định hữu hình**

Là tỷ số giữa nguồn vốn chủ sở hữu với giá trị tài sản cố định hữu hình và chi phí xây dựng cơ bản dở dang... Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ nguồn tự tài trợ cho tài sản cố định hữu hình bằng nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp càng lớn.

## **4. Phân tích nguồn vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp**

Các nguồn này được hình thành từ các chủ sở hữu, các nhà đầu tư và các cổ đông. Ngoài ra, còn được hình thành từ phần lợi tức của doanh nghiệp được bổ sung thêm cho nguồn vốn.

Để phân tích nguồn vốn kinh doanh và tình hình sử dụng vốn kinh doanh, ngoài việc sử dụng các số liệu của bảng cân đối kế toán còn phải sử dụng các tài liệu chi tiết khác, như thuyết minh báo cáo.

Khi phân tích các doanh nghiệp cần nắm vững được nhu cầu về vốn kinh doanh, được xác định phù hợp với tính chất quy mô kinh doanh và thường được thể hiện trong kế hoạch.

Khi nguồn vốn kinh doanh thuộc loại B (nguồn vốn chủ sở hữu) không đáp ứng đầy đủ trước hết doanh nghiệp phải huy động vốn từ vay, các khoản vay đến hạn nhưng chưa trả...

Có thể dựa vào bảng cân đối kế toán và “tình hình tăng, giảm nguồn vốn chủ sở hữu” của báo cáo thuyết minh để lập bảng phân tích nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

## **III. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH THANH TOÁN VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN**

### **1. Phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp**

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn luôn phát sinh việc thu, chi và thanh toán.

Tuy nhiên, các khoản phải thu, phải trả cần phải có một khoảng thời gian nhất định mới thanh toán được. Thời gian thanh toán dài hay ngắn là hoàn toàn phụ thuộc vào chế độ quy định về nộp thuế, nộp lãi của Nhà nước. Tùy thuộc vào phương thức thanh toán đang được áp dụng hiện hành (tiền mặt, séc, tín

phiếu, ngân phiếu thanh toán...) tùy thuộc vào mối quan hệ và sự thoả thuận giữa các đơn vị với nhau.

Tình hình thanh toán của doanh nghiệp thể hiện tình hình chấp hành kỷ luật tài chính, kỷ luật thanh toán và tôn trọng luật pháp (như chế độ thu chi và thanh toán theo quy định của Nhà nước).

Việc chiếm dụng vốn lẫn nhau trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp là một nét đặc trưng trong thương mại. Thậm chí còn được coi như là một sách lược kinh doanh hữu hiệu của các doanh nghiệp ngang nhiên hoạt động trên thương trường mà trong tay không hề có một đồng vốn. Do đó, vấn đề thanh toán trở nên đặc biệt quan trọng đối với những doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn với tỷ lệ cao so với vốn kinh doanh.

Bởi vậy, việc phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp tìm ra nguyên nhân của mọi sự ngừng trệ, khê đọng các khoản thanh toán nhằm tiến tới làm chủ về tài chính có một ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

Có thể căn cứ vào bảng cân đối kế toán lập bảng phân tích tình hình thanh toán của doanh nghiệp.

### **1.1. Phân tích các khoản phải thu**

Để phân tích các khoản phải thu, trước hết cần so sánh tổng số các khoản phải thu cuối kỳ so với đầu năm, kể cả số tuyệt đối và số tương đối nhằm đánh giá chung tình hình thanh toán của doanh nghiệp. Trong đó, cần xem xét các chỉ tiêu:

- Khoản phải thu của khách hàng.
- Khoản ứng trước cho người bán.
- Khoản tạm ứng cho công nhân viên.
- Khoản phải thu nội bộ.
- Tài sản thiếu chờ xử lý.
- Các khoản phải thu khác.

Phương pháp phân tích: So sánh tổng số các khoản phải thu với tổng số vốn lưu động hoặc tổng số các khoản phải trả.

Nếu hệ số này nhỏ hơn 1 thì không ảnh hưởng gì đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Còn nếu hệ số này lớn hơn 1 thì doanh nghiệp cần xác định rõ nguyên nhân và kiến nghị những giải pháp nhằm thúc đẩy quá trình thanh toán đúng hạn.

## **1.2. Phân tích các khoản phải trả**

Để phân tích các khoản phải trả trước hết cần so sánh tổng số các khoản phải trả cuối kỳ so với đầu năm kể cả số tuyệt đối và số tương đối. Trong đó, xem xét các chỉ tiêu sau đây:

- Khoản phải trả cho người bán.
- Khoản người mua ứng trước.
- Khoản phải nộp vào ngân sách Nhà nước.
- Khoản phải trả cho cán bộ công nhân viên.
- Khoản nợ dài hạn đến hạn trả.
- Khoản phải trả khác.

Phương pháp phân tích:

- So sánh tổng số các khoản phải trả với tổng số vốn lưu động để có nhận thức chung về yêu cầu thanh toán.

- Phân tích sự biến động các khoản nợ quan trọng.
- Phân tích thời hạn của các khoản công nợ.

Từ cơ sở đó, xác định những nguyên nhân làm khê đọng các khoản công nợ và kiến nghị những giải pháp thiết thực nhằm giải quyết dứt điểm các khoản công nợ, tiến tới làm chủ về tài chính của doanh nghiệp.

## **2. Phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp**

Tình hình tài chính của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng và tác động trực tiếp đến tình hình thanh toán.

Để thấy rõ tình hình tài chính của doanh nghiệp hiện tại và trong tương lai cần đi sâu vào phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Khi phân tích khả năng thanh toán, cần dựa vào tài liệu hạch toán có liên quan để sắp xếp các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán theo một trình tự nhất định.

Trình tự sắp xếp phải thể hiện được nhu cầu thanh toán ngay, chưa thanh toán ngay, cũng như khả năng huy động để thanh toán ngay và huy động để thanh toán trong thời gian tới.

### **2.1. Hệ số thanh toán tổng hợp**

Tình hình tài chính của doanh nghiệp tốt hay xấu, khả quan hay không khả quan được phản ánh qua khả năng thanh toán. Khả năng thanh toán của doanh nghiệp biểu hiện ở số tiền và tài sản mà doanh nghiệp hiện có, có thể dùng để trang trải các khoản công nợ của doanh nghiệp.

Để đánh giá và phân tích khả năng thanh toán của doanh nghiệp, cần tính hệ số khả năng thanh toán tổng hợp sau đây:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tổng hợp (K)} = \frac{\text{Số tiền có khả năng dùng thanh toán (khả năng thanh toán)}}{\text{Số tiền phải thanh toán (nhu cầu thanh toán)}}$$

Hệ số khả năng thanh toán (K) phản ánh mối quan hệ giữa khả năng thanh toán và nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp. Hệ số khả năng thanh toán (K) là cơ sở để đánh giá khả năng thanh toán và tình hình tài chính của doanh nghiệp.

$K > 1$  hoặc  $K=1$ : Doanh nghiệp có khả năng trang trải hết công nợ, tình hình tài chính của doanh nghiệp là ổn định hoặc khả quan.

$K < 1$ : Doanh nghiệp không có khả năng trang trải hết công nợ, thực trạng tài chính của doanh nghiệp là không bình thường, tình hình tài chính của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn và hoạt động tài chính của doanh nghiệp bắt đầu có những dấu hiệu không lành mạnh.

K càng nhỏ hơn 1 phản ánh thực trạng tài chính của doanh nghiệp càng gặp nhiều khó khăn, mất dần khả năng thanh toán và thậm chí doanh nghiệp có nguy cơ phá sản.

Trong cơ chế quản lý hiện nay, doanh nghiệp phải tự chịu trách nhiệm về toàn bộ hoạt động và kết quả kinh doanh của mình trước pháp luật, trước bạn hàng kinh doanh. Doanh nghiệp phải luôn luôn tính toán và dự kiến một tình thế xấu nhất có thể xảy ra là cùng một lúc phải đủ sức thanh toán hết các khoản công nợ.

Mức độ không có khả năng thanh toán có thể khác nhau, tùy thuộc vào tình hình tài chính của doanh nghiệp như:

- Doanh nghiệp không có đủ vốn bằng tiền để thanh toán ngay cho khách hàng.
- Các khoản tiền vay đã quá hạn.
- Số tiền nợ người bán hàng “đã quá hạn” ngày càng tăng lên.
- Các khoản phải nộp ngân sách, các khoản lương công nhân viên đã quá hạn, không thanh toán được.
- Để thanh toán các khoản công nợ trên, doanh nghiệp có thể dùng toàn bộ vốn bằng tiền và những tài sản có thể chuyển hoá thành tiền được như:



- + Vốn bằng tiền (tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển).
- + Toàn bộ các khoản phải thu hoặc dùng để bù trừ, gán nợ, đảo nợ...

Có thể căn cứ vào bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp để lập bảng phân tích khả năng thanh toán.

## 2.2. Tỷ lệ thanh toán nhanh

Tỷ lệ thanh toán nhanh là tỷ số giữa các khoản có thể sử dụng để thanh toán ngay với số cần phải thanh toán (các khoản nợ ngắn hạn). Trên bảng cân đối kế toán, các khoản có thể sử dụng để thanh toán ngay (các loại tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển), các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn (chứng khoán ngắn hạn, các khoản đầu tư ngắn hạn khác) và các khoản phải thu khác.

Trong đó, đặc biệt cần quan tâm nhất là các khoản tiền và các khoản đầu tư ngắn hạn, hai khoản này có thể huy động để thanh toán ngay, còn khoản phải thu dù sao cũng có thể phải chờ đợi sau một khoảng thời gian nhất định. Nếu chỉ tính hai khoản trên, tỷ lệ thanh toán nhanh của doanh nghiệp sẽ là:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Số tiền có thể dùng để thanh toán nhanh}}{\text{Số tiền phải thanh toán}}$$

Tại thời điểm đầu năm và cuối kỳ, nếu hệ số khả năng thanh toán nhanh đều lớn hơn 1, phản ánh tình hình thanh toán của doanh nghiệp tương đối khả quan. Ngược lại, nếu tỷ lệ này càng nhỏ hơn 1 thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ càng gặp nhiều khó khăn, doanh nghiệp sẽ phải bán gấp sản phẩm, hàng hoá để lấy tiền thanh toán các khoản nợ. Tuy vậy, trong phân tích cần phải xem xét tỷ lệ giữ vốn bằng tiền với tổng các khoản nợ. Nếu tỷ lệ này lớn hơn 0,5 thì tình hình thanh toán của các doanh nghiệp tốt hơn. Nếu nhỏ hơn 0,5 thì tình hình thanh toán của doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn. Song, nếu tỷ lệ này quá cao lại là điều không tốt vì gây ra tình trạng vòng quay của vốn chậm hiệu quả sử dụng vốn không cao.

## 2.3. Hệ số khả năng thanh toán so với tài sản lưu động

Hệ số khả năng thanh toán so với tài sản lưu động là tỷ số giữa vốn bằng tiền và các khoản đầu tư ngắn hạn với tổng tài sản lưu động của doanh nghiệp, có thể viết dưới dạng công thức:



$$\text{Hệ số khả năng thanh toán so với tài sản lưu động} = \frac{\text{Vốn bằng tiền + Đầu tư ngắn hạn}}{\text{Tổng tài sản lưu động}}$$

Có thể căn cứ vào tài liệu trên bảng cân đối kế toán để xác định hệ số khả năng thanh toán so với tài sản lưu động.

Khi tính toán chỉ tiêu này, nếu kết quả tính được lớn hơn 0,5 hoặc nhỏ hơn 0,1 đều không tốt. Bởi tỷ lệ này quá lớn thể hiện tiền quá nhiều, gây hiện tượng sử dụng vốn không hiệu quả. Nếu tỷ lệ này quá nhỏ thì dẫn đến doanh nghiệp thiếu vốn để thanh toán.

## **IV. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP**

### **1. Phân tích chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp**

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng nguồn tài lực của doanh nghiệp. Đây là một vấn đề hết sức phức tạp, có liên quan đến nhiều yếu tố, nhiều mặt của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như: lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động...

Bởi vậy, khi phân tích phải kết hợp nhiều chỉ tiêu như: hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh, khả năng sinh lợi của vốn...

Chỉ tiêu phản ánh tổng quát nhất hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được xác định bằng công thức:

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Chi phí đầu vào}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh, cứ một đồng chi phí bỏ vào trong kỳ phân tích thì thu được bao nhiêu đồng kết quả đầu ra, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng lớn.

Kết quả đầu ra, có thể được tính bằng chỉ tiêu tổng giá trị sản lượng, doanh lợi, lợi nhuận... Chi phí đầu vào có thể được tính bằng các chỉ tiêu: giá thành sản xuất, giá vốn hàng bán, giá thành toàn bộ, chỉ tiêu lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động, vốn cố định...

## 2. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Trong quản lý quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, hiệu quả sử dụng vốn là một vấn đề then chốt gắn liền với sự tồn tại và phát triển của các đơn vị kinh doanh. Bởi vậy, phân tích hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sẽ đánh giá được chất lượng quản lý sản xuất kinh doanh, vạch ra các khả năng tiềm tàng để nâng cao hơn nữa kết quả sản xuất kinh doanh và sử dụng tiết kiệm vốn sản xuất.

Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp là chỉ tiêu phản ánh kết quả tổng hợp nhất quá trình sử dụng các loại vốn. Đó chính là sự tối thiểu hoá số vốn cần sử dụng và tối đa hoá kết quả hay khối lượng nhiệm vụ sản xuất kinh doanh trong một giới hạn về nguồn nhân lực, tài lực phù hợp với hiệu quả kinh tế nói chung. Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức:

$$H_v = \frac{G}{V}$$

Trong đó:

$H_v$ : Hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ phân tích của doanh nghiệp.

G: Sản lượng sản phẩm hàng hóa tiêu thụ hoặc doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ...)

V: Vốn sản xuất bình quân dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ.

Theo công thức trên,  $H_v$  càng lớn, chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp càng cao. Muốn tăng  $H_v$  cần phải tăng giá trị sản lượng hàng hóa tiêu thụ hoặc doanh thu bán hàng. Mặt khác, phải sử dụng tiết kiệm vốn sản xuất kinh doanh.

Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh doanh nghiệp cần tập trung các biện pháp:

- Giảm tuyệt đối những bộ phận vốn thừa, không cần dùng.
- Đầu tư hợp lý về tài sản cố định (giữa tài sản cố định tích cực và tài sản cố định không tích cực).
- Đẩy nhanh tốc độ chu chuyển của vốn lưu động.
- Xây dựng cơ cấu vốn tối ưu (giữa vốn cố định và vốn lưu động).
- Tiết kiệm những khoản chi phí, hạ giá thành sản phẩm.

- Nâng cao năng suất lao động.
- Nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng giá bán, tăng khối lượng sản phẩm hàng hoá tiêu thụ để tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ.

### 3. Phân tích khả năng sinh lợi của vốn sản xuất (hay còn gọi là mức doanh lợi của vốn sản xuất)

Các chỉ tiêu về lợi nhuận trên phần lãi lỗ của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là một hình thức đo lường, đánh giá thành tích của doanh nghiệp sau một thời gian hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, tổng số tiền lãi tính bằng số tuyệt đối chưa thể đánh giá được đúng đắn chất lượng tổ chức quản lý sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Bởi vì, đối với những doanh nghiệp có quy mô lớn sẽ thu được tổng số tiền lãi lớn hơn các doanh nghiệp có quy mô sản xuất kinh doanh nhỏ hơn. Chẳng hạn cả hai doanh nghiệp cùng sản xuất và kinh doanh một loại sản phẩm như nhau. Nhưng một doanh nghiệp có vốn đầu tư là một tỷ đồng, tiền lãi thu được mỗi tháng là 100 triệu đồng. Còn doanh nghiệp kia có vốn đầu tư là 500 triệu đồng, mỗi tháng doanh nghiệp này thu được tổng số tiền lãi 80 triệu đồng. Như vậy, hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sau lớn doanh nghiệp trước.

Bởi vậy, cần phân tích các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời của vốn sản xuất nhằm đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

#### 3.1. Mức doanh lợi theo vốn sản xuất (hay còn gọi là hệ số sinh lợi của vốn sản xuất)

Chỉ tiêu này, được xác định bằng công thức:

$$\text{Mức doanh lợi theo vốn sản xuất} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng số vốn sản xuất bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh, cứ một đồng vốn sản xuất bình quân dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì thu được bao nhiêu đồng về tiền lãi.

Chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn sản xuất càng cao.

Theo công thức trên, tổng số vốn sản xuất bình quân của doanh nghiệp bao gồm: Vốn cố định và vốn lưu động.

$$\text{Mức doanh lợi theo vốn sản xuất} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn lưu động}} \times \frac{\text{Vốn lưu động}}{\text{Vốn sản xuất}}$$

$$\text{Mức doanh lợi theo vốn sản xuất} = \text{Mức doanh lợi theo vốn lưu động} \times \frac{\text{Tỷ trọng của vốn lưu động trong vốn sản xuất}}$$

Như vậy, để nâng cao mức doanh lợi theo vốn sản xuất thì phải nâng cao mức doanh lợi theo vốn lưu động và giải quyết hợp lý về cơ cấu của vốn sản xuất đồng thời phải tăng nhanh tổng mức lợi nhuận sau thuế và đẩy nhanh tốc độ chu chuyển của vốn lưu động.

Bằng phương pháp loại trừ có thể phân tích sự biến động của chỉ tiêu mức doanh lợi theo vốn sản xuất do sự ảnh hưởng của hai nhân tố: Mức doanh lợi theo vốn lưu động và tỷ trọng của vốn lưu động trong vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

### 3.2. Mức doanh lợi theo vốn cố định

Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức:

$$\text{Mức doanh lợi theo vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh số tiền lãi thu được trên một đồng vốn cố định bình quân dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn cố định càng lớn. Bởi vậy, để nâng cao hệ số này cần phải nâng cao tổng mức lợi nhuận sau thuế. Mặt khác, phải sử dụng tiết kiệm hợp vốn cố định. Bằng cách giảm tuyệt đối những tài sản cố định thừa không cần dùng đảm bảo tỷ lệ cân đối giữa tài sản cố định tích cực và tài sản cố định không tích cực, phát huy và khai thác tới mức tối đa năng lực sản xuất hiện có của tài sản cố định.

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

Trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, vốn lưu động không ngừng vận động. Nó lần lượt mang nhiều hình thái khác nhau như: Tiền, nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang, thành phẩm và qua tiêu thụ sản phẩm, nó trở thành hình thái tiền tệ.

Cùng với quá trình lưu thông vật chất của sản xuất kinh doanh, vốn lưu động của doanh nghiệp cũng biến đổi liên tục, theo chu kỳ qua các giai đoạn: dự trữ - sản xuất - tiêu thụ.

Một chu kỳ vận động của vốn lưu động được xác định kể từ lúc bắt đầu bỏ tiền ra mua nguyên vật liệu và yếu tố sản xuất khác (tư liệu lao động) cho đến

khi toàn bộ số vốn đó được thu hồi lại bằng tiền do bán sản phẩm hàng hoá. Do vậy, phân tích tốc độ chu chuyển của vốn lưu động là phân tích các chỉ tiêu dưới đây:

- Số vòng quay của vốn lưu động.
- Mức đảm nhiệm của một đồng vốn lưu động.
- Số ngày của một vòng quay vốn lưu động.

#### **4.1. Phân tích chỉ tiêu hệ số luân chuyển vốn lưu động (hay còn gọi là số vòng quay của vốn lưu động)**

Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức sau:

$$H = \frac{G}{V}$$

Trong đó:

H: Số lần luân chuyển của vốn lưu động trong kỳ phân tích.

G: Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ.

V: Vốn lưu động bình quân dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ.

Chỉ tiêu này được phản ánh trong kỳ phân tích vốn lưu động của doanh nghiệp quay được bao nhiêu lần. Hoặc cứ một đồng vốn lưu động bình quân dùng vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ, tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ.

H càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng lớn.

Từ công thức trên, có thể viết:

$$G = H \times V$$

Giả sử với điều kiện V không đổi. Nghĩa là vốn lưu động không thể tăng lên một cách vô hạn. Muốn tăng lên 1 lượng  $\Delta G$  doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ thì không còn cách nào khác là phải tăng số gia  $\Delta H$  – số vòng quay của vốn lưu động trong kỳ phân tích.

Nghĩa là  $\Delta G = \Delta H \times V$ . Muốn có  $\Delta H$  không còn cách nào khác là phải rút ngắn chu kỳ sản xuất kinh doanh, đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm hàng hoá...

## 4.2. Hệ số đảm nhiệm vốn lưu động (K)

Chỉ tiêu này là nghịch đảo của chỉ tiêu trên. Nghĩa là:

$$K = \frac{1}{H} = \frac{V}{G}$$

Chỉ tiêu này phản ánh, để tạo ra một đồng doanh thu thuần về bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ trong kỳ phân tích cần bao nhiêu đồng vốn lưu động bình quân dùng vào sản xuất kinh doanh trong kỳ. Chỉ tiêu này càng nhỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng lớn (nghĩa là tiết kiệm được vốn lưu động quay được nhiều vòng hơn). Như vậy, hệ số luân chuyển vốn lưu động của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng của thời kỳ phân tích theo thời gian.

Từ công thức:

$$K = \frac{V}{G}$$

Ta có thể viết:  $V = K \times G$

Từ công thức trên ta thấy: Hai nhân tố (hệ số đảm nhiệm của vốn lưu động và doanh thu thuần) có quan hệ với chỉ tiêu phân tích (vốn lưu động) được biểu hiện dưới dạng tích số, bởi vậy bằng phương pháp loại trừ có thể xác định được sự ảnh hưởng lần lượt từng nhân tố đến sự biến động vốn lưu động của doanh nghiệp giữa hai kỳ.

Đối tượng phân tích:

$$\Delta V = V_1 - V_K = G_1 K_1 - G_K K_K$$

Do ảnh hưởng của hai nhân tố:

- Ảnh hưởng của nhân tố doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ. Nhân tố phát triển sản xuất theo chiều rộng.

$$\Delta V_g = (G_1 - G_K) K_K$$

- Ảnh hưởng của nhân tố hệ số đảm nhiệm vốn lưu động. Nhân tố phát triển sản xuất theo chiều sâu.

$$\Delta V_K = (K_1 - K_K) G_1$$

Tổng hợp đánh giá và kiến nghị những biện pháp sử dụng tiết kiệm vốn, đặc biệt nhân tố phát triển sản xuất theo chiều sâu.

$$\Delta V = \Delta V_g + \Delta V_k$$

**4.3. Độ dài bình quân của một vòng luân chuyển vốn lưu động (hay còn gọi là chỉ tiêu số ngày của một vòng quay)**

$$N = \frac{T}{H} = \frac{T.V}{G}$$

Trong đó:

T: Thời gian theo lịch của kỳ phân tích tính theo ngày.

N: Số ngày của một lần luân chuyển vốn lưu động của doanh nghiệp.

Chỉ tiêu này phản ánh mỗi một vòng quay của vốn lưu động trong kỳ phân tích hết bao nhiêu ngày. Chỉ tiêu này càng thấp, số ngày của một vòng quay vốn lưu động càng ít, hiệu quả sử dụng vốn lưu động càng cao.

Phương pháp phân tích các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- So sánh giữa số thực tế với kế hoạch nhằm đánh giá chung tình hình hoàn thành kế hoạch các chỉ tiêu trên.

- So sánh giữa số thực tế với các kỳ kinh doanh trước đây nhằm đánh giá hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thực tế tốt hơn hoặc kém hơn so với các kỳ kinh doanh trước.

Trên cơ sở xác định, đánh giá sự biến động các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp giữa các kỳ, cần chỉ ra những nguyên nhân ảnh hưởng và kiến nghị các biện pháp nhằm không ngừng nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nguồn số liệu để phân tích sự biến động các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là các số liệu trên bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình thực tế của doanh nghiệp.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS. TS. Phạm Thị Gái - *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh* - NXB Thống kê, 2004.
2. Ngô Tấn Bình - *Phân tích hoạt động doanh nghiệp* - NXB Đại học Quốc Gia Hồ Chí Minh, 2003.
3. TS. Nguyễn Năng Phúc - *Phân tích kinh tế doanh nghiệp lý thuyết và thực hành* - NXB Tài Chính, 2003.
4. Trường Đại học Tài chính Kế toán - *Phân tích hoạt động kinh tế của doanh nghiệp* - NXB Tài chính, 1999.



# MỤC LỤC

<i>Lời giới thiệu.....</i>	<i>3</i>
<b>Chương 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT</b>	<b>5</b>
I. Đối tượng, nhiệm vụ phân tích hoạt động kinh tế	5
II. Phương pháp phân tích hoạt động kinh tế	6
III. Tổ chức công tác phân tích hoạt động kinh tế	15
<b>Chương 2: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SẢN XUẤT CỦA DOANH NGHIỆP</b>	<b>18</b>
I. Ý nghĩa, nhiệm vụ của phân tích tình hình sản xuất	18
II. Phân tích tình hình thực hiện các chỉ tiêu khối lượng sản xuất	19
III. Phân tích tình hình chất lượng sản phẩm sản xuất	25
<b>Chương 3: PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ CỦA QUÁ TRÌNH SẢN XUẤT</b>	<b>32</b>
I. Ý nghĩa, nhiệm vụ phân tích các yếu tố của quá trình sản xuất	32
II. Phân tích tình hình lao động	33
III. Phân tích tình hình trang bị và sử dụng tài sản cố định	37
IV. Phân tích tình hình đảm bảo nguyên vật liệu cho sản xuất	45
<b>Chương 4: PHÂN TÍCH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM</b>	<b>49</b>
I. Ý nghĩa, nhiệm vụ phân tích giá thành sản phẩm	49
II. Phân tích giá thành của toàn bộ sản phẩm	50
III. Phân tích tình hình thực hiện nhiệm vụ hạ giá thành sản phẩm	53
IV. Phân tích một số khoản mục giá thành chủ yếu	57
<b>Chương 5: PHÂN TÍCH KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP</b>	<b>63</b>
I. Ý nghĩa và nhiệm vụ phân tích kết quả sản xuất kinh doanh	63
II. Phân tích tình hình thu nhập của doanh nghiệp	64
III. Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	69
IV. Phân tích điểm hoà vốn	75
<b>Chương 6: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH</b>	<b>77</b>
I. Ý nghĩa, nhiệm vụ phân tích tình hình tài chính	77
II. Phân tích khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp	79
III. Phân tích tình hình thanh toán và khả năng thanh toán	90
IV. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp	95
<i>Tài liệu tham khảo.....</i>	<i>102</i>