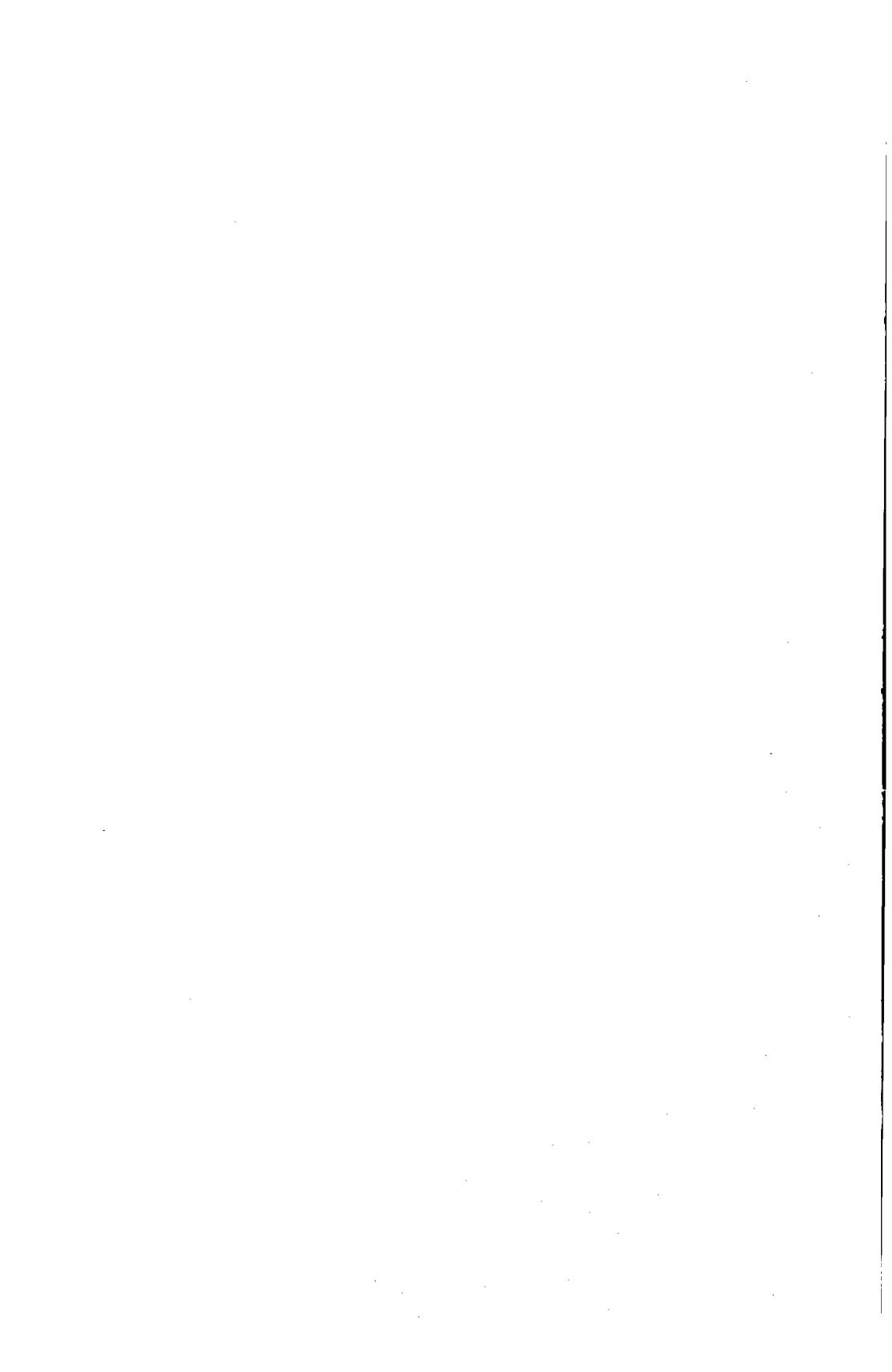


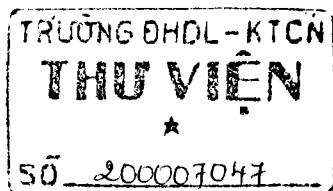
**PHÂN TÍCH
HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

TRƯỜNG ĐHDL-KTON
THU VIỆN

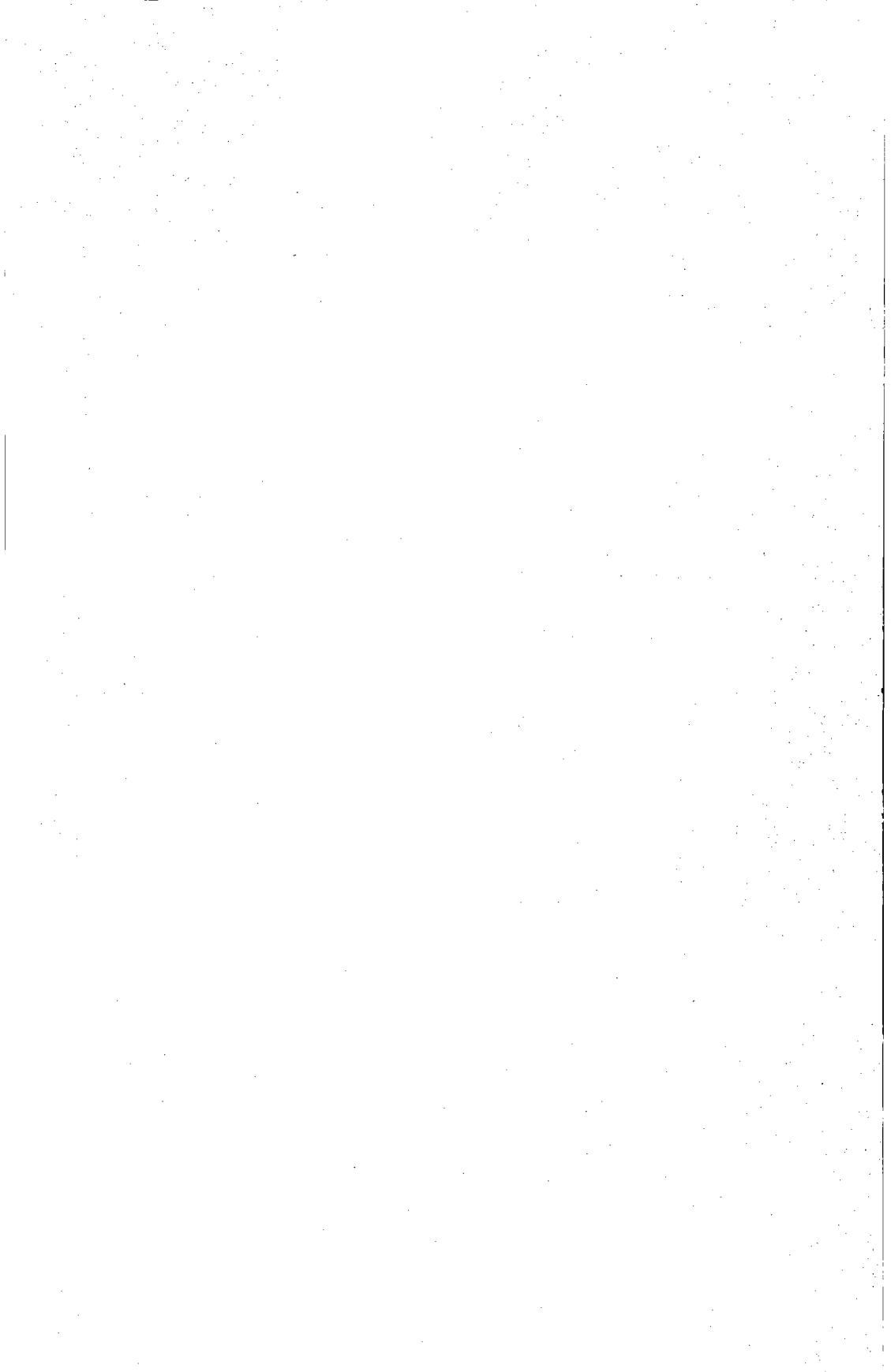


TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
PGS. TS. PHẠM VĂN DƯỢC
Trưởng khoa kế toán - Kiểm toán

PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH



NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ



LỜI NÓI ĐẦU

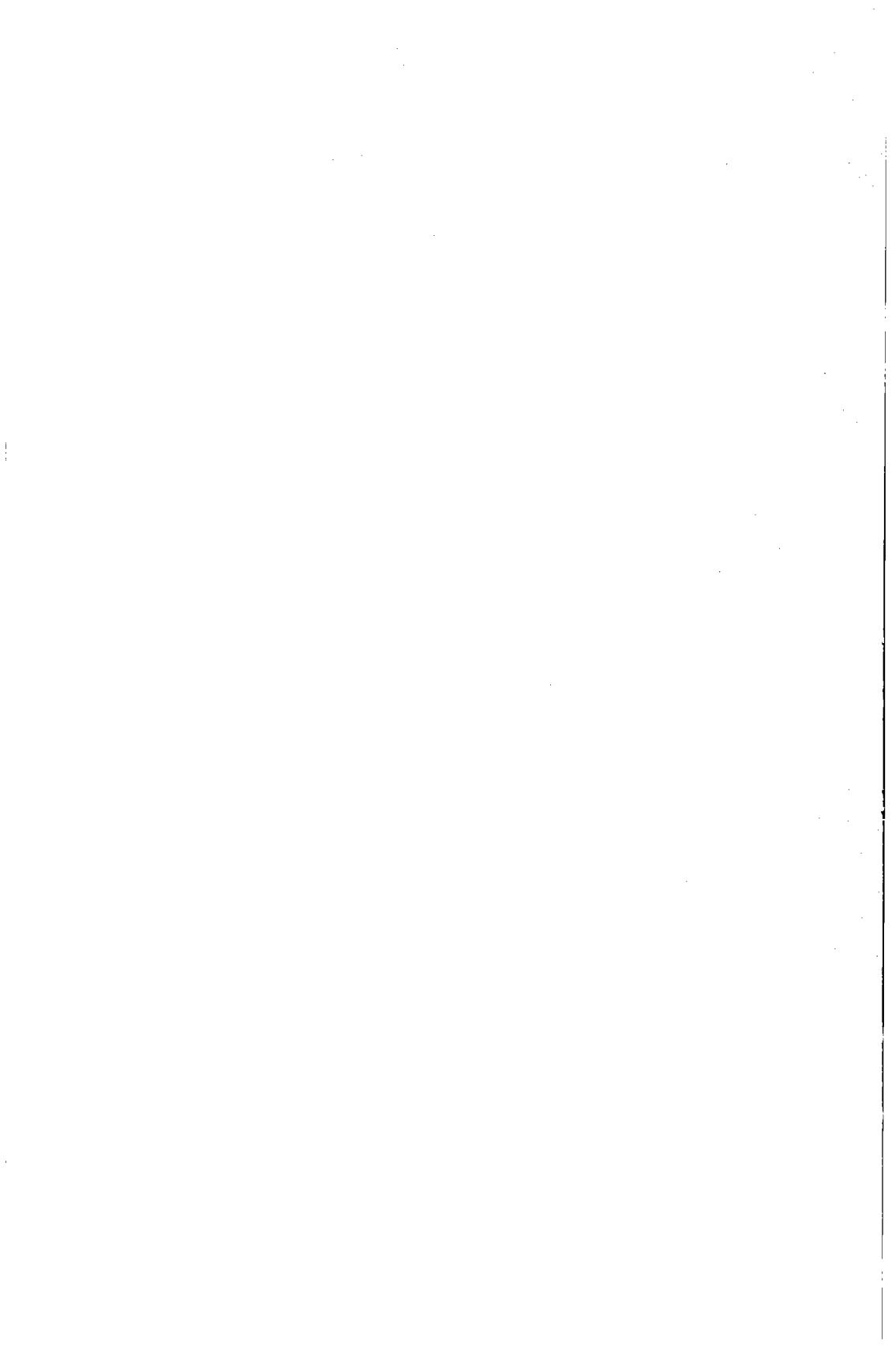
Trong nền kinh tế thị trường cạnh tranh như hiện nay, để tồn tại và phát triển vững chắc, doanh nghiệp cần có một hệ thống công cụ quản lý kinh tế phù hợp để giúp doanh nghiệp đánh giá đúng đắn và đầy đủ hoạt động kinh doanh, từ đó đưa ra những quyết định kinh doanh hiệu quả..

Để giúp cho bạn đọc, nhất là nhà quản lý doanh nghiệp những thông tin cần thiết về hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, Nhà xuất bản Thống kê xin giới thiệu quyển "**Phân tích hoạt động kinh doanh**" của PGS - TS Phạm Văn Được - Trưởng khoa kế toán - Kiểm toán, Đại học Kinh tế - trường Đại học quốc gia thành phố Hồ Chí Minh. Trọng tâm của quyển sách gồm các nội dung sau:

- Lý luận chung về phân tích và các phương pháp sử dụng
- Phân tích môi trường và chiến lược kinh doanh
- Phân tích sử dụng các tiềm năng trong hoạt động kinh doanh
- Phân tích kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
- Phân tích biến động chi phí sản xuất kinh doanh
- Phân tích để ra quyết định ngắn hạn và đầu tư dài hạn trong hoạt động kinh doanh
- Phân tích các báo cáo tài chính doanh nghiệp.

Chúng tôi hy vọng rằng quyển "**Phân tích hoạt động kinh doanh**" sẽ là một tài liệu thiết thực, bổ ích đối với các doanh nhân, các bạn sinh viên các trường Đại học, Trung học chuyên nghiệp và các trường quản lý kinh tế, và tất cả những ai có quan tâm đến công tác phân tích tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp.

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ



Chương 1

ĐỐI TƯỢNG, PHƯƠNG PHÁP VÀ TỔ CHỨC PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.1. ĐỐI TƯỢNG CỦA PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1.1.1. Các khái niệm về phân tích

* Về *phân tích nói chung*: Theo nghĩa chung nhất thường được hiểu là chia nhỏ sự vật, hiện tượng trong mối quan hệ hữu cơ giữa các bộ phận và hiện tượng cấu thành sự vật, hiện tượng đó.

Như vậy: Phân tích có thể được hiểu chung nhất là phân nhỏ (chia nhỏ) các sự vật và các hiện tượng kinh tế.

Sự vật ở đây được hiểu là các hiện tượng tự nhiên. Để chia nhỏ các hiện tượng tự nhiên phải có các dụng cụ cụ thể để phân tích. Ví dụ như phân tích vi sinh phải sử dụng kính hiển vi, phân tích hóa học phải sử dụng các phản ứng hóa học, phân tích ô nhiễm môi trường phải sử dụng các công cụ nhất định... phân tích các sự vật thường được nghiên cứu trong các môn khoa học tự nhiên.

- Hiện tượng kinh tế được hiểu các hiện tượng kinh tế gắn liền với xã hội. Phân tích các hiện tượng kinh tế – xã hội, phải sử dụng các công cụ khác với các công cụ phân tích hiện tượng tự nhiên mà là các công cụ cụ thể. Các công cụ phân tích ở đây là các “Khái niệm trừu tượng”. Đó là hệ thống các tiêu chí, tri thức, các phương pháp... ví dụ như: muốn định giá tình hình thu nhập của một quốc gia, một

vùng, một địa phương, phải căn cứ vào các tiêu chí thu nhập bình quân... Hoặc, muốn đánh giá hiệu quả và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp phải sử dụng các chỉ tiêu phản ánh về kết quả và hiệu quả kinh doanh... Phân tích các hiện tượng kinh tế thường được sử dụng để nghiên cứu trong các môn khoa học kinh tế và xã hội.

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

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

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

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

Phân tích hoạt động kinh doanh (PTHĐKD) là quá trình

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

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

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

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

1.1.2. Đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh

Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ cung cấp thông tin để điều hành hoạt động kinh doanh cho các nhà quản trị doanh nghiệp (và đồng thời cung cấp thông tin cho các đối tượng sử dụng bên ngoài nữa). Những thông tin này thường không có sẵn trong báo cáo kế toán tài chính hoặc

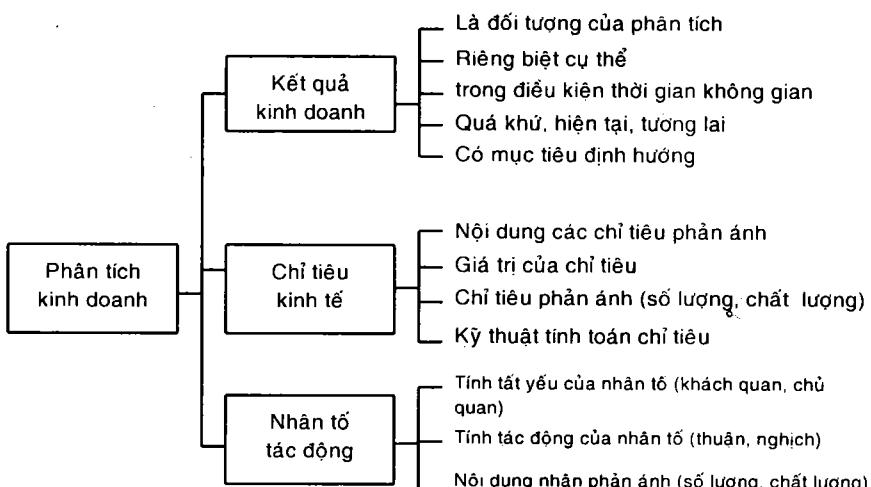
trong bất cứ tài liệu nào ở doanh nghiệp. Để có những thông tin này người ta phải thông qua quá trình phân tích.

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

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

Nội dung của đối tượng phân tích hoạt động kinh doanh được khái quát qua sơ đồ 1.1 dưới đây:

Sơ đồ 1.1 – Đối tượng phân tích hoạt động kinh doanh



Phân tích là đánh giá quá trình hướng đến kết quả hoạt động kinh doanh, kết quả hoạt động kinh doanh có thể là kết quả kinh doanh đã đạt được hoặc kết quả của các mục tiêu trong tương lai cần phải đạt được, và như vậy kết quả hoạt động kinh doanh thuộc đối tượng của phân tích. Kết quả hoạt

động kinh doanh bao gồm sự tổng hợp quá trình hình thành, do đó kết quả phải là riêng biệt và trong từng thời gian nhất định, chứ không thể là kết quả chung chung. Các kết quả hoạt động kinh doanh, nhất là hoạt động theo cơ chế thị trường cần phải định hướng theo mục tiêu dự toán. Quá trình định hướng hoạt động kinh doanh được định lượng cụ thể thành các chỉ tiêu kinh tế và phân tích cần hướng đến các kết quả của các chỉ tiêu để đánh giá.

Ví dụ: nghiên cứu chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ sản phẩm của toàn bộ doanh nghiệp, hay của một bộ phận doanh nghiệp, tiêu thụ năm qua hay kế hoạch dự toán năm tới, tiêu thụ của một loại sản phẩm hay bao gồm nhiều loại sản phẩm.

Hoặc nói đến lợi tức, là lợi tức trước khi trừ thuế hay sau khi trừ thuế, lợi tức của 6 tháng hay cả năm, lợi tức của tất cả các mặt hoạt động ở doanh nghiệp hay chỉ là hoạt động kinh doanh chính.

Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ dừng lại ở đánh giá biến động của kết quả kinh doanh thông qua các chỉ tiêu kinh tế mà còn đi sâu xem xét các nhân tố ảnh hưởng tác động đến sự biến động của chỉ tiêu kinh tế.

Chỉ tiêu kinh tế có thể hiểu là các mục tiêu đặt ra hướng tới tương lai, các chỉ tiêu phải lượng hóa bằng thước đo giá trị. Trong hoạt động kinh doanh người ta sử dụng hệ thống chỉ tiêu kinh tế – kỹ thuật, căn cứ vào đó là tiêu chuẩn, để phấn đấu và phân tích, đánh giá hoạt động kinh doanh.

Các chỉ tiêu kinh tế khác nhau có nội dung cấu thành riêng biệt, thường ít thay đổi hơn so với giá trị của nó, giá trị của các chỉ tiêu thường thay đổi qua các kỳ kinh doanh. Nội dung chỉ tiêu phản ánh có thể là chỉ tiêu số lượng hoặc chỉ tiêu chất lượng, chỉ tiêu số lượng phản ánh quy mô khối lượng của hoạt động kinh doanh. Có nhiều kỹ thuật để tính

toán các chỉ tiêu bằng số tương đối, số tuyệt đối, số tuyệt đối, số bình quân... môi trường kỹ thuật hoặc phương pháp tính sẽ cho ta ý nghĩa trong phân tích khác nhau.

Nhân tố là các yếu tố cấu thành nên chỉ tiêu phân tích, ví dụ: Doanh thu bán sản phẩm gồm 2 nhân tố lượng và giá, giá thành sản xuất theo khoản mục có ba nhân tố cấu thành gồm nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung.

Căn cứ tính tất yếu của nhân tố gồm nhân tố khách quan và nhân tố chủ quan, nhân tố chủ quan là nhân tố nội sinh doanh nghiệp làm chủ tác động đến các chỉ tiêu, ngược lại nhân tố khách quan là nhân tố tác động ngoài ý muốn chủ quan là nhân tố khác thể.

Căn cứ vào tính tác động gồm nhân tố thuận và nghịch hay nhân tố tác động cùng chiều hay ngược chiều. Nhân tố thuận là khi nhân tố tăng hoặc giảm sẽ làm chỉ tiêu tăng hoặc giảm theo, nhân tố nghịch là nhân tố tác động ngược lại với chỉ tiêu.

Ví dụ: Doanh thu = lượng x giá bán

Doanh thu là chỉ tiêu do 2 nhân tố cấu thành là lượng bán và giá bán, 2 nhân tố này tác động cùng chiều với chỉ tiêu, nghĩa là lượng bán và giá bán tăng hoặc giảm thì sẽ làm doanh thu cũng tăng hoặc giảm.

Nếu ta có:

$$\text{Giá bán} = \frac{\text{doanh thu}}{\text{lượng bán}}$$

Như vậy ở đây giá bán là chỉ tiêu nghiên cứu, cấu thành bởi 2 nhân tố doanh thu và lượng bán, trong đó doanh thu là nhân tố tác động cùng chiều, còn lượng bán là nhân tố tác động ngược chiều với doanh thu.

Nhân tố là những yếu tố tác động đến chỉ tiêu, tùy theo

mức độ biểu hiện và mối quan hệ với chỉ tiêu, mà nhân tố tác động theo chiều hướng thuận hoặc nghịch đến chỉ tiêu phân tích.

Ví dụ khác:

$$\text{Giá trị sản xuất} = \text{Tổng số giờ} \times \text{Giá trị một giờ}$$

Chỉ tiêu giá trị tổng sản xuất có 2 nhân tố tác động, tổng số giờ và giá trị một giờ, cả hai nhân tố cùng tác động thuận chiều với chỉ tiêu, có nghĩa là các nhân tố tăng sẽ làm chỉ tiêu tăng và ngược lại.

Ví dụ khác:

$$\frac{\text{Số lượng sản phẩm sản xuất}}{\text{Mức tiêu hao vật liệu cho một sản phẩm}} = \frac{\text{Tổng chi phí vật liệu sản xuất}}{\text{Mức tiêu hao vật liệu cho một sản phẩm}}$$

Nhân tố mức tiêu hao vật liệu tác động nghịch chiều với chỉ tiêu số lượng sản phẩm, vì mức tiêu hao tăng làm cho số lượng sản phẩm giảm và ngược lại.

Như vậy phân tích các nhân tố phụ thuộc vào mối quan hệ cụ thể của nhân tố, với chỉ tiêu phân tích. Chỉ tiêu và các nhân tố có thể chuyển hóa cho nhau tùy thuộc theo mục tiêu của phân tích.

Ví dụ: Khi nghiên cứu chỉ tiêu giá trị sản lượng giờ thì giá trị sản lượng là nhân tố của chỉ tiêu.

$$\frac{\text{Giá trị sản xuất}}{\text{Tổng số giờ}} = \frac{\text{Giá trị một giờ}}{\text{Giá trị sản xuất}}$$

Quá trình phân tích hoạt động kinh doanh cần định hướng tất cả các chỉ tiêu là biểu hiện kết quả hoạt động kinh doanh (đối tượng của phân tích) và các nhân tố ở những trị số xác định cùng với độ biến động xác định.

Vậy muốn phân tích hoạt động kinh doanh trước hết phải xây dựng hệ thống các chỉ tiêu kinh tế, cùng với việc xác

định mối quan hệ phụ thuộc của các nhân tố tác động đến chỉ tiêu. Xây dựng mối liên hệ giữa các chỉ tiêu khác nhau để phản ánh được tính phức tạp đa dạng của nội dung phân tích.

1.1.3. Vai trò

- Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ để phát hiện những khả năng tiềm năng trong hoạt động kinh doanh, mà còn là công cụ cải tiến quy chế quản lý trong kinh doanh.

Bất kỳ hoạt động kinh doanh trong các điều kiện hoạt động khác nhau như thế nào đi nữa, cũng còn những tiềm ẩn, khả năng tiềm tàng chưa được phát hiện. Chỉ thông qua phân tích doanh nghiệp mới có thể phát hiện được, và khai thác chúng để mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn. Thông qua phân tích, doanh nghiệp mới thấy rõ nguyên nhân cùng nguồn gốc của các vấn đề phát sinh và có giải pháp cụ thể để cải tiến quản lý.

- Phân tích hoạt động kinh doanh cho phép các nhà doanh nghiệp nhìn nhận đúng đắn về khả năng, sức mạnh cũng như những hạn chế trong doanh nghiệp của mình. Chính trên cơ sở này các doanh nghiệp sẽ xác định đúng đắn mục tiêu cùng các chiến lược kinh doanh có hiệu quả.

- Phân tích hoạt động kinh doanh là cơ sở quan trọng để ra các quyết định kinh doanh.

- Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ quan trọng trong những chức năng quản trị có hiệu quả ở doanh nghiệp.

- Phân tích là quá trình nhận thức hoạt động kinh doanh, là cơ sở cho việc ra quyết định đúng đắn trong chức năng quản lý, nhất là các chức năng kiểm tra, đánh giá và điều hành hoạt động kinh doanh để đạt các mục tiêu kinh doanh.

- Phân tích hoạt động kinh doanh là biện pháp quan trọng để phòng ngừa rủi ro.

Để kinh doanh đạt hiệu quả mong muốn, hạn chế rủi ro xảy ra, doanh nghiệp phải biết tiến hành phân tích hoạt động kinh doanh của mình, đồng thời dự đoán các điều kiện kinh doanh trong thời gian tới, để vạch ra chiến lược kinh doanh phù hợp. Ngoài việc phân tích các điều kiện bên trong doanh nghiệp về tài chính, lao động vật tư... doanh nghiệp còn phải quan tâm phân tích các điều kiện tác động ở bên ngoài như thị trường, khách hàng, đối thủ cạnh tranh... Trên cơ sở phân tích trên, doanh nghiệp dự tính các rủi ro có thể xảy ra và có kế hoạch phòng ngừa trước khi xảy ra.

- Tài liệu phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ cần thiết cho các nhà quản trị ở bên trong doanh nghiệp mà còn cần thiết cho các đối tượng bên ngoài khác, khi họ có mối quan hệ về nguồn lợi với doanh nghiệp. Vì, thông qua phân tích họ mới có thể có quyết định đúng đắn trong việc hợp tác đầu tư, cho vay... với doanh nghiệp nữa hay không?

1.1.4 Nhiệm vụ của phân tích hoạt động kinh doanh

Để trở thành một công cụ quan trọng của quá trình nhận thức hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp và là cơ sở cho việc ra các quyết định kinh doanh đúng đắn, phân tích hoạt động kinh doanh có những nhiệm vụ sau:

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

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

Ngoài quá trình đánh giá dựa trên phân tích cần xem xét đánh giá tình hình chấp hành các quy định, các thể lệ thanh toán, trên cơ sở tôn trọng pháp luật của nhà nước ban hành và luật trong kinh doanh quốc tế.

Thông qua quá trình kiểm tra, đánh giá, người ta có được cơ sở là cơ cở định hướng để nghiên cứu sâu hơn ở các bước sau, nhằm làm rõ các vấn đề mà doanh nghiệp cần quan tâm.

1.1.4.2. Xác định các nhân tố ảnh hưởng

Sự biến động của chỉ tiêu là do ảnh hưởng trực tiếp của các nhân tố gây nên, do đó ta phải xác định trị số của nhân tố và tìm nguyên nhân gây nên biến động của trị số nhân tố đó.

Ví dụ: khi nghiên cứu tình hình thực hiện định mức giá thành sản phẩm, ta phải xác định trị số gây nên biến động giá thành. Căn cứ vào các khoản mục chi phí, xác định trị số của khoản mục nào là chủ yếu: nguyên liệu, lao động hay chi phí sản xuất chung ? Nếu là chi phí nguyên liệu trực tiếp, thì do lượng nguyên liệu hay do giá của nguyên liệu. Nếu là lượng nguyên liệu tăng lên thì là do khâu quản lý, do thiết bị cũ hay do tình hình định mức chưa hợp lý...?

1.1.4.3. Đề xuất các giải pháp nhằm khai thác tiềm năng

Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ đánh giá kết quả chung chung, mà cũng không chỉ dừng lại ở chỗ xác định nhân tố và tìm nguyên nhân, mà phải từ cơ sở nhận thức đó phát hiện các tiềm năng cần được khai thác, và những chỗ còn tồn tại yếu kém nhằm đề xuất giải pháp phát huy thế mạnh và khắc phục điểm yếu ở doanh nghiệp của mình.

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

Quá trình kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh là để nhận biết tiến độ thực hiện và những nguyên nhân sai lệch xảy ra, ngoài ra còn giúp cho doanh nghiệp phát hiện những thay đổi có thể xảy ra tiếp theo. Nếu như kiểm tra và đánh giá đúng đắn, nó có tác dụng giúp cho

doanh nghiệp điều chỉnh kế hoạch và đề ra các giải pháp tiến hành trong tương lai.

Định kỳ, doanh nghiệp phải tiến hành kiểm tra và đánh giá trên mọi khía cạnh hoạt động đồng thời căn cứ vào các điều kiện tác động ở bên ngoài, như môi trường kinh doanh hiện tại và tương lai để xác định vị trí của doanh nghiệp đang đứng ở đâu và hướng đi đâu, các phương án xây dựng chiến lược kinh doanh có còn thích hợp nữa hay không? Nếu không phù hợp thì cần phải điều chỉnh kịp thời.

Nhiệm vụ của phân tích nhằm xem xét các dự báo, dự toán có thể đạt được trong tương lai có thích hợp với chức năng hoạch định các mục tiêu kinh doanh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường hay không?

1.2. CÁC PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH

1.2.1. Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích hoạt động kinh doanh. Khi sử dụng phương pháp so sánh cần nắm chắc 3 nguyên tắc sau:

1.2.1.1. *Lựa chọn gốc so sánh*

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

- Tài liệu năm trước (kỳ trước), nhằm đánh giá xu hướng phát triển của các chỉ tiêu.
- Các mục tiêu đã dự kiến (kế hoạch, dự báo, định mức) nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự toán, định mức.
- Các chỉ tiêu trung bình của ngành, khu vực kinh doanh, nhu cầu đơn đặt hàng... Nằm khẳng định vị trí của doanh

nghiệp và khả năng đáp ứng nhu cầu...

Các chỉ tiêu kỳ được so sánh với kỳ gốc được gọi là chỉ tiêu kỳ phân tích, và là kết quả mà doanh nghiệp đã đạt được, hoặc có thể chỉ tiêu kế hoạch hướng đến tương lai.

1.2.1.2. Điều kiện có thể so sánh được

Để phép so sánh có ý nghĩa thì điều kiện tiên quyết là các chỉ tiêu được sử dụng phải đồng nhất. Trong thực tế thường điều kiện có thể so sánh được giữa các chỉ tiêu kinh tế cần được quan tâm cả về thời gian và không gian.

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

- Phải cùng phản ánh một nội dung kinh tế phản ánh chỉ tiêu.
- Phải cùng một phương pháp tính toán chỉ tiêu
- Phải cùng một đơn vị tính

b) *Về mặt không gian*: các chỉ tiêu cần được quy đổi về cùng quy mô và điều kiện kinh doanh tương tự như nhau.

Ví dụ: Nghiên cứu chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế của hai doanh nghiệp A là 100 tr.đ, doanh nghiệp B là 50 tr.đ. Nếu ta vội vàng kết luận là doanh nghiệp A có hiệu quả kinh doanh gấp 2 lần doanh nghiệp B là chưa có cơ sở vững chắc, cho dù cùng thời gian kinh doanh như nhau, nhưng nếu như cho biết thêm về quy mô vốn hoạt động của doanh nghiệp A gấp 4 lần vốn hoạt động của doanh nghiệp B, thì kết luận trên sẽ là ngược lại, B hiệu quả hơn A chứ không phải A hiệu quả hơn B.

Để đảm bảo tính đồng nhất người ta cần phải quan tâm tới phương tiện được xem xét mức độ đồng nhất có thể chấp nhận được, độ chính xác cần phải có, thời gian phân tích được cho phép v.v...

1.2.1.3. Kỹ thuật so sánh

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

- *So sánh bằng số tuyệt đối*: là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện khối lượng quy mô của các hiện tượng kinh tế.

- *So sánh bằng số tương đối*: là kết quả của phép chia, giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế, kết quả so sánh biểu hiện kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức phổ biến của các hiện tượng kinh tế.

- *So sánh bằng số bình quân*: số bình quân là dạng đặc biệt của số tuyệt đối, biểu hiện tính chất đặc trưng chung về mặt số lượng, nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị, một bộ phận, hay một tổng thể chung có cùng một tính chất.

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

Công thức:

$$\text{Mức biến động} = \frac{\text{Chỉ tiêu kỳ}}{\text{Chỉ tiêu}} - \frac{\text{Chỉ tiêu}}{\text{kỳ gốc}} \times \text{Hệ số điều chỉnh}$$

Ví dụ minh họa các kỹ thuật so sánh, giữa chỉ tiêu tổng quy mô của nhân viên bán hàng với kết quả doanh thu tiêu thụ tại một cửa hàng bán lẻ trong, kỳ thực hiện với kỳ kế hoạch được trình bày trên bảng sau:

Bảng 1.1: Phân tích tình hình tiêu thụ sản phẩm

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	Biến động	
			Mức	Tỷ lệ %
Doanh thu tiêu thụ	5000	6000	+ 1000	+ 20
Tăng tiền lương	500	550	+ 50	+ 10
Suất lương doanh thu bán hàng	10	10,90	+ 0,9	+ 9
Tài liệu qua bảng phân tích cho ta thấy.				

- Chỉ tiêu doanh thu tiêu thụ: So với kế hoạch tăng 20%, tương ứng tăng 1000 tr.đ
- Chỉ tiêu tiền lương: So với kế hoạch tăng 10%, tương ứng tăng 50 tr.đ
- Suất lương chi cho doanh thu: theo kế hoạch cứ 1 trđ tiền lương thì tạo ra 10 trđ doanh thu. Suất lương thực hiện so với kế hoạch tăng 9%, tương ứng tăng 9 tr.đ.

Nếu xét riêng chỉ tiêu tổng quỹ lương thực hiện so với kế hoạch thì doanh nghiệp đã vượt chi 5%, tương ứng 5 tr.đ quỹ lương.

Nếu xét chỉ tiêu tổng quỹ tiền lương trong mối quan hệ với kết quả của doanh thu trong kỳ cho ta thấy, tốc độ tăng của doanh thu nhanh hơn tốc độ tăng của tổng quỹ tiền lương ($120\% > 110\%$) 10%. Như vậy căn cứ vào mục tiêu kế hoạch thì việc chi trả lương cho công nhân kỳ này là chưa hợp lý.

Để thấy rõ việc chi trả lương này ta cần phải so sánh mức biến động tương đối của chỉ tiêu tổng quỹ lương giữa thực hiện so với kế hoạch được điều chỉnh với hệ số tăng của doanh thu tiêu thụ như sau:

$$\begin{aligned} \frac{\text{Mức biến động}}{\text{tổng quỹ tiền lương}} &= \frac{\text{Quỹ lương}}{\text{thực hiện}} - \frac{\text{Quỹ lương}}{\text{kế hoạch}} \times \% \text{ hoàn thành kế} \\ &\quad \text{hoạch tiêu thụ} \\ -50 &= 550 - 500 \times 1,2 \\ -50 &= 550 - 600 \end{aligned}$$

Như vậy so sánh mức biến động tương đối có điều chỉnh trên cho ta thấy, so với kế hoạch đã tiết kiệm 50 tr.đ. Mức biến động tương đối biểu hiện: Trong điều kiện như kế hoạch đặt ra, doanh thu thực hiện 6000 tr.đ thì tiền lương phải chi trả tương ứng như kế hoạch là 600 tr.đ, nhưng thực tế doanh nghiệp chỉ trả 550 tr.đ, do đó doanh nghiệp đã tiết kiệm 50 tr.đ quỹ lương. Qua điều này cho ta thấy rõ được thực chất tình hình chi trả quỹ lương của doanh nghiệp.

Tùy theo mục đích, yêu cầu phân tích, tính chất và nội dung của các chỉ tiêu kinh tế mà người ta sử dụng kỹ thuật so sánh cho thích hợp.

Quá trình phân tích theo kỹ thuật của phương pháp so sánh có thể thực hiện theo ba hình thức:

- *So sánh theo chiều dọc*: là quá trình so sánh nhằm xác định tỷ lệ quan hệ tương quan các chỉ tiêu từng kỳ so với tổng số của báo cáo kế toán được gọi là phân tích theo chiều.
 - *So sánh theo chiều ngang*: là quá trình so sánh nhằm xác định tỷ lệ và chiều hướng biến động giữa các kỳ trên báo cáo kế toán, còn được gọi là phân tích theo chiều ngang.
 - *So sánh xác định xu hướng và tính liên hệ của các chỉ tiêu*: các chỉ tiêu riêng biệt hay các chỉ tiêu tổng cộng trên báo cáo được xem xét trong mối quan hệ với các chỉ tiêu phản ánh quy mô chung và chúng có thể được xem xét nhiều kỳ (từ 3 đến 5 năm hoặc lâu hơn) để cho ta thấy rõ hơn xu hướng phát triển của các xu hướng nghiên cứu.

Các hình thức sử dụng kỹ thuật so sánh trên thường được phân tích trong các báo cáo kế toán, nhất là bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, bảng cân đối kế toán và báo

cáo lưu chuyển tiền tệ là các báo cáo tài chính định kỳ quan trọng của doanh nghiệp.

1.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phân tích (đối tượng phân tích). Quá trình thực hiện phương pháp thay thế liên hoàn gồm ba bước sau:

Bước 1: xác định đối tượng phân tích là mức chênh lệch chỉ tiêu kỳ phân tích so với kỳ gốc.

Nếu gọi Q_1 là chỉ tiêu kỳ phân tích và Q_0 là chỉ tiêu kỳ gốc.

Đối tượng phân tích được xác định là

$$Q_1 - Q_0 = \Delta Q.$$

Bước 2: thiết lập mối quan hệ của các nhân tố với chỉ tiêu phân tích và sắp xếp các nhân tố theo trình tự nhất định, từ nhân tố lượng đến nhân tố chất để xác định nhân tố lượng trước, nhân tố chất sau. Giả sử có 4 nhân tố a, b, c, d đều có quan hệ tích số với chỉ tiêu Q, (có thể các nhân tố có quan hệ tổng, thương, hiệu với chỉ tiêu) và nhân tố a phản ánh lượng, tuân tự đến nhân tố d phản ánh về chất, chúng ta thiết lập mối quan hệ giữa các nhân tố như sau:

$$\text{Kỳ phân tích: } Q_1 = a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1$$

$$\text{Kỳ gốc: } Q_0 = a_0 \times b_0 \times c_0 \times d_0$$

Bước 3: lần lượt thay thế các nhân tố kỳ phân tích vào kỳ gốc theo trình tự sắp xếp ở bước 2.

$$\text{Thế lần 1: } a_1 \times b_0 \times c_0 \times d_0$$

$$\text{Thế lần 2: } a_1 \times b_1 \times c_0 \times d_0$$

$$\text{Thế lần 3: } a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_0$$

$$\text{Thế lần 4: } a_1 \times b_1 \times c_1 \times d_1$$

Thế lần cuối cùng chính là các nhân tố ở kỳ phân tích

được thay thế toàn bộ nhân tố kỳ gốc.

Bước 4: xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến đối tượng phân tích bằng cách lấy kết quả thay thế lần sau so với kết quả thay thế lần trước (lần trước của nhân tố đầu tiên là so với gốc) ta được mức ảnh hưởng của nhân tố mới và tổng đại số của các nhân tố được xác định, bằng đối tượng phân tích là ΔQ .

Xác định mức ảnh hưởng:

Mức ảnh hưởng của nhân tố a: $a_1 b_0 c_0 d_0 - a_1 b_0 c_0 d_0 = \Delta a$

Mức ảnh hưởng của nhân tố b: $a_1 b_1 c_0 d_0 - a_1 b_0 c_0 d_0 = \Delta b$

Mức ảnh hưởng của nhân tố c: $a_1 b_1 c_1 d_0 - a_1 b_1 c_0 d_0 = \Delta c$

Mức ảnh hưởng của nhân tố d: $a_1 b_1 c_1 d_1 - a_1 b_1 c_1 d_0 = \Delta d$

Tổng cộng các vẽ của phân tích: $Q_1 - Q_0 = \Delta Q$

Ưu và nhược điểm của phương pháp thay thế liên hoàn.

- Ưu điểm:

+ Đơn giản, dễ tính toán và dễ hiểu, so với các phương pháp xác định nhân tố ảnh hưởng khác, chúng phức tạp hơn phương pháp liên hoàn.

+ Phương pháp liên hoàn xác định các nhân tố ảnh hưởng đến đối tượng phân tích, chúng có mối quan hệ với chỉ tiêu có thể bằng thương, tổng, hiệu, tích và cả số % xác định được.

- Nhược điểm:

+ Các mối quan hệ giữa các nhân tố phải được giả định là có mối liên quan theo mô hình tích số. Trong thực tế các nhân tố có thể có những mối liên quan theo các mô hình khác.

+ Khi xác định đến nhân tố nào đó, ta phải giả định các

nhân tố khác không thay đổi (cố định ở kỳ gốc khi nhân tố đó chưa được xác định và cố định kỳ phân tích khi nhân tố đó đã được xác định). Nhưng trong thực tế thì các nhân tố luôn có biến động.

+ Việc sắp xếp trình tự các nhân tố từ lượng đến chất, trong nhiều trường hợp để phân loại nhân tố nào là lượng, nhân tố nào là chất là một vấn đề không đơn giản. Nếu phân biệt sai thì việc sắp xếp và kết quả tính toán các nhân tố cho ta kết quả không chính xác.

Ví dụ minh họa: có tài liệu chi phí vật liệu để sản xuất sản phẩm tại một doanh nghiệp cho bảng sau:

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	Chênh lệch TH/KH
Số lượng sản phẩm (cái)	1.000	1.200	+200
Mức tiêu hao vật liệu (kg)	10	9,5	-0,5
Đơn giá vật liệu (đ)	50	55	+5

Dùng phương pháp thay thế liên hoàn xác định mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến việc biến động tổng chi phí vật liệu giữa thực hiện so với kế hoạch.

Giải:

- Xác định đối tượng phân tích và sắp xếp các nhân tố qua phương trình kinh tế sau:

$$\text{Tổng chi phí} = \frac{\text{Số lượng}}{\text{vật liệu}} \times \frac{\text{Mức tiêu}}{\text{sản phẩm}} \times \frac{\text{Đơn giá}}{\text{hao vật liệu}} \times \frac{\text{vật liệu}}$$

Tổng chi phí vật liệu thực hiện: $1.200 \times 9,5 \times 55 = 627.000$

Tổng chi phí vật liệu kế hoạch: $1.000 \times 10 \times 50 = 500.000$

Đối tượng phân tích: $627.000 - 500.000 = + 127.000$

- Xác định nhân tố ảnh hưởng:

Ảnh hưởng của số lượng sản phẩm:

$$1.200 \times 10 \times 50 - 1.000 \times 10 \times 50 = + 100.000$$

Ảnh hưởng mức tiêu hao:

$$1.200 \times 9,5 \times 50 - 1.200 \times 10 \times 50 = - 30.000$$

Ảnh hưởng đơn giá vật liệu:

$$1.200 \times 9,5 \times 50 - 1.200 \times 9,5 \times 50 = + 57.000$$

Cộng các nhân tố ảnh hưởng: + 127.000

1.2.3. Phương pháp tính số chênh lệch

Phương pháp tính số chênh lệch là một dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn, nhằm phân tích các nhân tố thuận, ảnh hưởng đến sự biến động của các chỉ tiêu kinh tế.

Là dạng đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn, nên phương pháp tính số chênh lệch tôn trọng đầy đủ nội dung các bước tiến hành của phương pháp liên hoàn. Chúng chỉ khác ở chỗ là khi xác định các nhân tố ảnh hưởng đơn giản hơn, chỉ việc nhóm các số hạng và tính chênh lệch các nhân tố sẽ cho ta mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích. Như vậy phương pháp số chênh lệch, chỉ áp dụng được trong trường hợp các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu bằng tích số cũng có thể áp dụng trong trường hợp các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu bằng thương số.

Căn cứ vào ví dụ trên, quá trình thực hiện xác định các nhân tố ảnh hưởng theo phương pháp tính số chênh lệch như sau:

* Xác định đối tượng phân tích.

$$Q_1 - Q_0 = 627.000 - 500.000 = + 127.000$$

* Xác định nhân tố ảnh hưởng:

-Ảnh hưởng khối lượng sản phẩm:

$$(1.200 - 1.000) \times 10 \times 50 = + 100.000$$

-Ảnh hưởng nhân tố mức tiêu hao vật liệu:

$$1.200 \times (9,5 - 10) \times 50 = - 30.000$$

- Ảnh hưởng đơn giá vật liệu:

$$1.200 \times 9,5 \times (55 - 50) = + 57.000$$

Tổng cộng các nhân tố ảnh hưởng:

$$100.000 - 30.000 + 57.000 = + 127.000$$

1.2.4. Phương pháp hồi quy đơn

Mối liên hệ giữa nguyên nhân phát sinh và kết quả của hiện tượng kinh tế thường có quan hệ tỷ lệ thuận hoặc quan hệ tỷ lệ nghịch.

Trường hợp tồn tại quan hệ thuận: thường được gọi là quan hệ trực tuyến, là mối quan hệ theo một hướng xác định giữa các chỉ tiêu phân tích. Trong trường hợp này người ta thường sử dụng hàm hồi quy, được biểu hiện qua phương trình tuyến tính có dạng sau:

$$Y = a + bX$$

Từ dạng phương trình này kết hợp với n số lần quan sát, ta thành lập được hệ thống phương trình sau:

$$\begin{cases} \sum XY = a \sum X + b \sum X^2 & (1) \\ \sum Y = na + b \sum X & (2) \end{cases}$$

Trong đó:

- X là biến số độc lập
- Y là biến số phụ thuộc
- a và b là thông số (hệ số của phương trình)
- n là số lần quan sát thực nghiệm
- Σ là ký hiệu tổng.

Để xác định các thông số a và b ta cần phải giải hệ phương trình.

Theo nhà toán học Kramer các thông số a và b được xác định như sau:

$$a = \frac{\sum Y \sum X^2 - \sum X \sum XY}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Sau khi đã xác định được các thông số theo công thức trên ta đưa về công thức dự toán, trong đó Y là mục tiêu dự toán (biến số phụ thuộc), tương ứng với X biến động (biến số độc lập)

Công thức dự toán: $Y_i = a + bX_i$.

Ví dụ: Doanh nghiệp đang xây dựng công thức dự toán chi phí kinh doanh theo hai yếu tố định phí và biến phí. Doanh nghiệp đã thu thập được các số liệu dựa trên n lần quan sát thực nghiệm với X là khối lượng sản xuất và tiêu thụ, Y là tổng chi phí kinh doanh tương ứng. Tổng định phí của doanh nghiệp đáp ứng trong phạm vi phù hợp từ 6.000 sản phẩm đến 10.000 sản phẩm mỗi năm. Sau khi tính toán ta xác định được thông số a, là tổng định phí hoạt động hàng năm, và b, là biến phí đơn vị sản phẩm như sau:

$$a = 90.000 \text{ ngàn đồng}$$

$$b = 20 \text{ ngàn đồng}$$

Công thức dự toán chi phí sẽ là:

$$Y = 90.000 + 20X.$$

Căn cứ công thức dự đoán chi phí đã được xây dựng, kết hợp với phạm vi phù hợp số lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ, ta có thể xây dựng kế hoạch linh hoạt dự đoán chi phí kinh doanh tương ứng với từng mức độ hoạt động qua bảng sau:

Bảng 1.2: Phân tích kế hoạch linh hoạt

Đơn vị: 1.000 đ

Khối lượng sản phẩm (X)	Tổng định phí hoạt động (a)	Tổng biến phí (bX)	Tổng chi phí kinh doanh (Y)
6.000	90.000	120.000	210.000
7.000	90.000	140.000	230.000
8.000	90.000	160.000	250.000
9.000	90.000	180.000	270.000
10.000	90.000	200.000	290.000

Qua bảng dự đoán chi phí cho ta thấy khối lượng sản phẩm tăng hoặc giảm thì tổng chi phí kinh doanh cũng tăng (hoặc giảm) theo cùng một tỷ lệ nhất định.

Nhờ đó, nếu doanh nghiệp cần sản xuất và tiêu thụ bao nhiêu sản phẩm, ta có thể xác định được tổng chi phí kinh doanh tương ứng.

Giả sử năm tới doanh nghiệp dự định sản xuất và tiêu thụ 8.500 sản phẩm, thì chi phí kinh doanh dự kiến sẽ là:

$$Y = 90.000 + 20 \times 8.500 = 260.000 \text{ ng.đồng.}$$

1.2.5. Phương pháp hồi quy bội

Phân tích hồi quy bội là một kỹ thuật nhằm khai triển một phương trình ước tính sử dụng nhiều biến số độc lập. Trong hoạt động kinh doanh có nhiều loại chi phí phụ thuộc vào nhiều hoạt động khác nhau: ví dụ như chi phí vận chuyển hàng hóa phụ thuộc vào cả trọng lượng của hàng hóa và vào quãng đường vận chuyển. Hoặc chi phí sản xuất chung phụ thuộc vào nhiều hoạt động của doanh nghiệp khác nhau. Hoặc chi phí sưởi ấm (ở các nước lạnh) phụ thuộc cả vào số giờ máy hoạt động và vào nhiệt độ bên ngoài...

Phương trình hồi quy bội có dạng tổng quát sau:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_n X_n$$

Trong đó:

Y là biến số phụ thuộc cần dự đoán.

X₁...X_n là giá trị của các biến số độc lập có ảnh hưởng đến giá trị của Y.

b₁...b_n là các hệ số của các biến số độc lập a là phần cố định (như hồi quy đơn).

Ví dụ: Tại doanh nghiệp sản xuất, đang trong quá trình xây dựng công thức dự toán chi phí sản xuất chung để sản xuất nhiều loại sản phẩm khác nhau. Qua nghiên cứu cho thấy các biến phí của chi phí sản xuất chung có mối liên hệ biến động theo:

- Số giờ lao động trực tiếp đối với tiền phúc lợi, khen thưởng của nhân viên phục vụ phân xưởng.

- Số giờ máy hoạt động đối với chi phí động lực, vật dụng, dầu nhớt...

- Khối lượng nguyên liệu sử dụng đối với việc quản lý và tồn trữ nguyên liệu...

Quá trình nghiên cứu kết hợp với thống kê kinh nghiệm các định mức biến phí sản xuất chung được xây dựng theo 3 căn cứ trên như sau:

Định phí chi phí sản xuất chung 65.000 ngđ/tháng (b)

Phần biến phí:

Số giờ máy hoạt động trực tiếp (X₁) 4,8 giờ (b₁)

Số giờ máy hoạt động (X₂) 3,6 giờ (b₂)

Lượng nguyên liệu sử dụng (X₃) 0,6 kg (b₃)

Công thức dự đoán chi phí theo phương pháp hồi quy sẽ là:

$$Y = 65.000 + 4,8 X_1 + 3,6 X_2 + 0,6 X_3$$

Giả sử tháng sau doanh nghiệp dự kiến hoạt động như sau:

- | | |
|-----------------------------|-------|
| - Số giờ lao động trực tiếp | 2.000 |
| - Số giờ máy hoạt động | 1.500 |
| - Số vật liệu sử dụng (kg) | 5.000 |

Tổng chi phí sản xuất chung dự kiến sẽ là

$$Y = 65.000 + (4,0 \times 2.000) + (3,6 \times 15.000) + (0,6 \times 5.000)$$

$$Y = 65.000 + 9.600 + 5.400 + 3.000$$

$$Y = 24.500 \text{ ngàn đồng.}$$

Ví dụ khác: Doanh nghiệp sử dụng phương pháp phân tích hồi quy bội để đánh giá hiệu quả mức sử dụng các nguồn tiềm năng sử dụng hoạt động kinh doanh. Mức tăng hiệu quả được biểu hiện qua công thức sau:

$$\Delta = \Delta b_1 X_1 + \Delta b_2 X_2 + \dots + \Delta b_n X_n$$

Giả sử có các tài liệu ở doanh nghiệp năm nay so với năm trước.

- | | |
|--------------------------------------|---------------------|
| - Mức tăng năng suất lao động: | $\Delta b_1 = 3\%$ |
| - Mức giảm hiệu suất sử dụng vốn: | $\Delta b_2 = -2\%$ |
| - Mức tăng hiệu suất sử dụng vật tư: | $\Delta b_3 = 1\%$ |

Tương ứng với các cơ cấu tỷ trọng sau:

- | |
|---|
| - Tỷ trọng chi phí lao động trực tiếp trong giá thành 0,2 (X_1) |
| - Tỷ trọng khấu hao trong giá thành sản phẩm 0,1 (X_2) |
| - Tỷ trọng tiêu hao vật tư trong giá thành 0,7 (X_3) |

Vậy mức tăng hiệu quả giữa năm nay so với năm trước ta có thể xác định được là:

$$\Delta H = (3 \times 0,2) + (-2 \times 0,1) + (1 \times 0,7) = 1,1\%$$

Hiệu quả chung của doanh nghiệp có thể tính được bằng số tuyệt đối, số tương đối. Hoặc so sánh giữa các doanh nghiệp với nhau.

Tóm lại: khi sử dụng phương pháp hồi quy đơn hay hồi quy bội, thì trước hết ta phải nắm được nguyên lý thống kê làm cơ sở cho các phương pháp này. Dù sử dụng phương pháp nào thì các quan sát cũng phải có tính đại diện, tính phổ biến trong quá trình ước tính các số liệu. Các thông số nhận được phải thỏa mãn các tiêu chuẩn thống kê về chúng và phù hợp với mức độ thích hợp, chính xác, cùng bản chất kinh tế mà chúng phản ánh. Chỉ có như vậy các kết quả ước tính mới có thể đáp ứng hữu hiệu trong phân tích dự báo hoạt động kinh doanh.

Ngày nay do sự phát triển của công nghệ vi tính và công nghệ sản xuất kinh doanh, thì sự cần thiết của việc áp dụng các phương pháp phân tích của toán học, thống kê ngày càng nhiều, vì chúng rất thích hợp và có hiệu quả cho công tác dự báo hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp.

1.2.6. Các phương pháp phân tích khác

1.2.6.1. Phương pháp cân đối

Trong quá trình hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp hình thành nhiều mối quan hệ cân đối. Cân đối là sự cân bằng giữa 2 mặt của các yếu tố với quá trình kinh doanh.

Ví dụ:

- Giữa tài sản với nguồn vốn hình thành
- Giữa các nguồn thu với các nguồn chi
- Giữa nhu cầu sử dụng vốn với khả năng thanh toán
- Giữa nguồn huy động vật tư với nguồn sử dụng vật tư cho sản xuất kinh doanh...

Phương pháp cân đối được sử dụng nhiều trong công tác

lập kế hoạch và ngay cả công tác hạch toán để nghiên cứu các mối liên hệ cân đối về lượng của yếu tố với lượng các mặt yếu tố và quá trình kinh doanh. Trên cơ sở đó có thể xác định ảnh hưởng của các nhân tố.

Để minh họa, chúng ta sử dụng bảng cân đối kế toán ở sử dụng lập vào ngày 31/12/200X.

Bảng cân đối kế toán

Đơn vị: Triệu đồng

Tài sản	Số đầu năm	Số cuối kỳ	Chênh lệch	Nguồn vốn	Số đầu năm	Số cuối kỳ	Chênh lệch
A- TSNH	400	430	+ 30	A- Nợ phải trả	300	330	+ 30
I. Tiền	50	60	+ 10	I. Nợ ngắn hạn	100	80	- 20
II. Phải thu	100	120	+ 20	II. Nợ dài hạn	200	250	+ 50
III. Tồn kho	250	250	-	B- NV chủ sở hữu	700	770	+ 70
B- TSDH	600	670	+ 70	I. Nguồn vốn quỹ	700	770	+ 70
I. TSCĐ	500	600	+ 100	1. Nguồn KD	550	550	-
II. ĐTDH	100	70	- 30	2. Lãi đế lại	150	220	+ 70
Công TS	1.000	1.100	+ 100	Cộng NV	1.000	1.100	+ 100

Qua bảng cân đối kế toán cho phép ta có thể đánh giá mối quan hệ của các yếu tố ảnh hưởng đến tính cân đối, đến tài sản và nguồn vốn ở doanh nghiệp. Cụ thể là: tổng số tài sản, cũng như nguồn vốn giữa cuối kỳ so với đầu kỳ tăng 100tr.đ. Các nhân tố ảnh hưởng đến mức tăng này là:

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

- Xét về mặt nguồn vốn: chủ yếu tăng là do tiền lãi đế lại tăng 70tr.đ và nợ dài hạn tăng 50tr.đ, nguồn vốn kinh doanh không đổi, còn nợ ngắn hạn giảm 20tr.đ.

Tình hình trên cho phép ta kết luận: Trong kỳ, doanh nghiệp đã giảm các khoản đầu tư dài hạn, tăng vay nợ dài hạn để đầu tư cho TSCĐ. Và kết quả hoạt động kinh doanh đã mang lại kết quả khá cao, tiền lãi đế lại tăng 70tr.đ.

1.2.6.2.. Phương pháp phân tích chi tiết.

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

Các chỉ tiêu kinh tế thường được chi tiết thành các yếu tố cấu thành. Nghiên cứu chi tiết giúp ta đánh giá chính xác các yếu tố cấu thành của các chỉ tiêu phân tích.

Ví dụ:

- Tổng giá thành sản phẩm được chi tiết theo giá thành của từng loại sản phẩm sản xuất. Trong mỗi loại sản phẩm, giá thành được chi tiết theo các yếu tố của chi phí sản xuất.
- Kết quả doanh thu tiêu thụ được chi tiết thành doanh thu của nhiều mặt hàng tiêu thụ.

b) Chi tiết theo thời gian.

Các kết quả kinh doanh bao giờ cũng là 1 quá trình trong từng khoản thời gian nhất định. Mỗi khoản thời gian khác nhau có những nguyên nhân tác động không giống nhau. Việc phân tích chi tiết này giúp ta đánh giá chính xác và đúng đắn KQKD, từ đó có các giải pháp hiệu lực trong từng khoảng thời gian.

Ví dụ:

- Trong sản xuất: Lượng sản phẩm sản xuất hoặc dịch vụ cung cấp được chi tiết theo từng tháng, quý.
- Trong doanh nghiệp thương mại: kết quả doanh thu tiêu thụ hoặc khối lượng hàng mua được chi tiết theo tháng, quý để nghiên cứu nhịp độ mua bán.
- Trong sản xuất nông nghiệp, xây dựng cơ bản, dịch vụ được chi tiết theo mùa vụ để nghiên cứu tính thời vụ ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh.

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

Kết quả hoạt động kinh doanh do nhiều bộ phận, theo phạm vi và địa điểm phát sinh khác nhau tạo nên. Việc chi tiết này nhằm đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của từng bộ phận, phạm vi và địa điểm khác nhau, nhằm khai thác các mặt mạnh và khắc phục các mặt yếu kém của các bộ

phận và phạm vi hoạt động khác nhau.

Ví dụ:

- Để đánh giá trách nhiệm của quản lý, quá trình quản lý HDKD được chia thành các trung tâm trách nhiệm, gồm trung tâm chi phí, trung tâm kinh doanh, trung tâm đầu tư. Phân tích căn cứ vào quyền hành trách nhiệm quản lý của các trung tâm này để đánh giá và có kết luận cụ thể.

- Đánh giá hoạt động kinh doanh trên từng địa bàn hoạt động...

Ngoài các phương pháp được sử dụng nhiều trong quá trình phân tích đã giới thiệu ở trên, trong phân tích còn sử dụng các phương pháp khác của thống kê như phương pháp phân bổ, phương pháp chỉ số, phương pháp xác suất, quy hoạch tuyến tính...

Nếu ta nắm vững các phương pháp phân tích kinh tế thì chúng ta mới có thể đánh giá được một cách khách quan kết quả của quá trình HDKD ở doanh nghiệp, trên cơ sở đó chúng ta có biện pháp, giải pháp đề ra các phương án tối ưu và có những quyết định kịp thời trong quá trình điều hành HDKD ở doanh nghiệp.

1.3. TỔ CHỨC VÀ PHÂN LOẠI PHÂN TÍCH

1.3.1 Tổ chức công tác phân tích

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

* Công tác phân tích hoạt động kinh doanh có thể nằm ở một bộ phận riêng biệt đặt dưới sự kiểm soát trực tiếp của

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

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

- Đối với các bộ phận được phân quyền kiểm soát và ra quyết định về chi phí gọi là trung tâm chi phí, trung tâm này sẽ tổ chức thực hiện phân tích về tình hình biến động chi phí, giữa thực hiện so với định mức (hoặc kế hoạch) nhằm phát hiện chênh lệch của từng yếu tố chi phí, cả về mặt biến động lượng và giá trên cơ sở đó tìm nguyên nhân và đề ra các giải pháp. Chịu trách nhiệm với trung tâm trách nhiệm cấp này thường là các quản đốc phân xưởng; tổ trưởng tổ sản xuất hoặc là trưởng điểm kinh doanh... là bộ phận trực tiếp điều hành sản xuất kinh doanh.

- Đối với các bộ phận được phân quyền kiểm soát và ra quyết định về doanh thu thường gọi là trung tâm kinh doanh, trung tâm này là các bộ phận kinh doanh riêng biệt theo từng khu vực địa điểm hay một số sản phẩm nhóm hàng nhất định, do đó họ có quyền với các bộ phận cấp dưới là trung tâm chi phí. Chịu trách nhiệm với trung tâm trách nhiệm cấp này thường là trưởng bộ phận kinh doanh hoặc là giám đốc kinh doanh ở từng doanh nghiệp trực thuộc tổng

công ty. Trung tâm này sẽ tiến hành phân tích báo cáo thu nhập, đi xem xét và đánh giá mối quan hệ chi phí – khối lượng – lợi nhuận làm cơ sở để đánh giá hòa vốn trong kinh doanh và việc phân tích báo cáo bộ phận.

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

Tóm lại: quá trình tổ chức công tác phân tích được tiến hành tùy theo loại hình tổ chức kinh doanh ở các doanh nghiệp.

Nhằm đáp ứng thỏa mãn thông tin cung cấp cho quá trình lập kế hoạch, kiểm tra và ra quyết định, công tác tổ chức phân tích phải làm sao thỏa mãn được cao nhất cho nhu cầu của từng loại nhà quản trị khác nhau.

1.3.2 Các loại hình phân tích kinh doanh

1.3.2.1. Căn cứ theo thời điểm của kinh doanh

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

- Phân tích trước khi kinh doanh
- Phân tích trong kinh doanh
- Phân tích sau khi kinh doanh

a) Phân tích trước khi kinh doanh

Phân tích trước khi kinh doanh còn được gọi là phân tích tương lai, nhằm dự báo, dự đoán cho các mục tiêu có thể đạt trong tương lai. Phân tích tương lai được sử dụng nhiều và thích hợp với các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Bởi vì trong cơ chế thị trường toàn bộ các yếu tố đều vào cũng như các yếu tố đều ra của doanh nghiệp đều phải tự

tính toán, nên họ phải sử dụng các phương pháp phân tích tương lai để nhận thức được tình hình biến động của thị trường, từ đó làm cơ sở để đề ra các mục tiêu kế hoạch.

b) Phân tích trong quá trình kinh doanh

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

c) Phân tích sau khi kết thúc quá trình kinh doanh

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

1.3.2.2. Căn cứ theo thời điểm lập báo cáo

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

a) Phân tích thường xuyên

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

b) Phân tích định kỳ

Phân tích định kỳ được đặt ra sau mỗi kỳ kinh doanh, các báo cáo đã hoàn thành trong kỳ, thường là quý, 6 tháng hoặc năm. Phân tích định kỳ được thực hiện sau khi đã kết

thúc quá trình kinh doanh, do đó kết quả phân tích nhằm đánh giá kết quả kinh doanh của từng kỳ và là cơ sở để xây dựng các mục tiêu kế hoạch kỳ sau.

1.3.2.3. Căn cứ theo nội dung phân tích

a) Phân tích các chỉ tiêu tổng hợp (phân tích toàn bộ)

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

Ví dụ: - Phân tích các chỉ tiêu phản ánh kết quả của khối lượng và chất lượng sản xuất kinh doanh.

- Phân tích các chỉ tiêu phản ánh kết quả doanh thu và lợi tức.

- Phân tích các chỉ tiêu phản ánh kết quả hoạt động tài chính...

b) Phân tích chuyên đề (hoặc bộ phận)

Phân tích chuyên đề hay phân tích bộ phận là việc tập trung vào một số nhân tố của quá trình kinh doanh tác động ảnh hưởng đến chỉ tiêu tổng hợp. Ví dụ như các yếu tố về tình hình sử dụng lao động nguyên vật liệu cho sản xuất hoặc tình hình sử dụng vốn...

Phân tích chuyên đề cũng có thể là phân tích một mặt, một phạm vi nào đó trong quá trình hoạt động kinh doanh. Ví dụ như ở bộ phận quản lý sản xuất, ở cửa hàng hoặc một bộ phận theo chức năng quản lý nào đó, nhằm đánh giá tình hình thực hiện chức năng quản lý bộ phận đó.

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

Chương 2

PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG, THỊ TRƯỜNG VÀ CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

2.1. VAI TRÒ CỦA DOANH NGHIỆP TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

2.1.1. Doanh nghiệp và các loại hình doanh nghiệp

2.1.1.1. Doanh nghiệp là gì?

Trong nền kinh tế, chủ thể kinh doanh là những tổ chức hay cá nhân thực hiện các hoạt động sản xuất – kinh doanh theo quy định của pháp luật. Chủ thể kinh doanh có các đặc điểm chủ yếu sau :

- Có vốn đầu tư kinh doanh
- Thực hiện hành vi kinh doanh
- Đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật
- Thực hiện hạch toán kinh doanh
- Thực hiện nghĩa vụ nộp thuế theo quy định của pháp luật
- Chịu sự quản lý của Nhà nước

Theo quy định của pháp luật Việt Nam hiện nay, chủ thể kinh doanh được chia thành: Doanh nghiệp, Hợp tác xã và hộ kinh doanh cá thể.

Theo Luật Doanh nghiệp, doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục

dịch thực hiện các hoạt động kinh doanh.

2.1.1.2. Các loại hình doanh nghiệp

Các loại hình doanh nghiệp gồm: Công ty trách nhiệm hữu hạn (TNHH), Công ty cổ phần, Công ty hợp danh và Doanh nghiệp tư nhân.

a) *Công ty TNHH* là doanh nghiệp có các đặc điểm:

- Thành viên có thể là tổ chức, cá nhân, số lượng thành viên không vượt quá năm mươi.
- Thành viên chịu trách nhiệm về các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn cam kết góp vào doanh nghiệp
- Có tư cách pháp nhân kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- Không được quyền phát hành cổ phiếu

b) *Công ty cổ phần* là doanh nghiệp có các đặc điểm:

- Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau gọi là cổ phần
- Cổ đông có thể là tổ chức, cá nhân, số lượng tối thiểu là ba và không hạn chế số lượng tối đa
- Chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn đã góp vào doanh nghiệp
- Có tư cách pháp nhân kể từ ngày được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- Cổ quyền phát hành các loại chứng khoán để huy động vốn

c) *Công ty hợp danh* là doanh nghiệp có các đặc điểm :

- Có ít nhất 2 thành viên là chủ sở hữu chung của công ty, cùng nhau kinh doanh dưới một tên chung

- Ngoài các thành viên hợp danh còn có thể có các thành viên góp vốn.
 - Thành viên hợp danh là các cá nhân chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về các nghĩa vụ của công ty
 - Thành viên góp vốn chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của công ty trong phạm vi số vốn đã góp vào công ty
 - Không được phát hành bất kỳ loại chứng khoán nào
- d) *Doanh nghiệp tư nhân* là doanh nghiệp có các đặc điểm:

- Do một cá nhân làm chủ và tự chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về mọi hoạt động của doanh nghiệp
- Không được phát hành bất kỳ loại chứng khoán nào

2.1.2. Chức năng và vai trò của doanh nghiệp

2.1.2.1. Chức năng của doanh nghiệp

Chức năng của doanh nghiệp là những nhiệm vụ chung nhất gắn liền với sự tồn tại, phát triển của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế thị trường, doanh nghiệp có các chức năng sau :

- Phát hiện nhu cầu đối với sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ trên thị trường và tìm mọi cách để đáp ứng các nhu cầu đó.
- Không ngừng đổi mới hoạt động kinh doanh nhằm không ngừng nâng cao trình độ thỏa mãn nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng để ngày càng nâng cao hiệu quả kinh doanh
- Giải quyết tốt các mối quan hệ nội bộ và các mối quan hệ bên ngoài của doanh nghiệp để tạo ra một sự phối hợp nhịp nhàng cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.1.2.2. Vai trò của doanh nghiệp

Vai trò của doanh nghiệp gồm:

a) *Doanh nghiệp là một chủ thể sản xuất hàng hóa.*

Trong cơ chế của nền kinh tế thị trường, doanh nghiệp không còn là một cấp quản lý chỉ biết chấp hành và sản xuất theo lệnh của cấp trên mà là một chủ thể sản xuất hàng hóa trong khuôn khổ pháp luật, có quyền quyết định và chịu trách nhiệm về hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

b) *Doanh nghiệp là một pháp nhân kinh tế bình đẳng trước pháp luật.*

Trước pháp luật, doanh nghiệp được xem là một chủ thể có đầy đủ tư cách pháp nhân riêng biệt với các chủ sở hữu của doanh nghiệp. Và, mọi doanh nghiệp, dù là doanh nghiệp Nhà nước hay doanh nghiệp tư nhân, là Công ty trách nhiệm hữu hạn hay Công ty hợp doanh... đều được đối xử như nhau.

c) *Doanh nghiệp là một đơn vị kinh tế, là tế bào của nền kinh tế quốc dân.*

Nền kinh tế quốc dân là một tổng thể thống nhất mà mỗi doanh nghiệp chỉ là một tế bào, một mắt xích. Trong nền kinh tế thị trường, Nhà nước tạo ra môi trường thuận lợi để các doanh nghiệp tự do kinh doanh trong khuôn khổ của một hệ thống pháp luật nhằm đảm bảo cho sự tự do ấy tạo thành sức mạnh kinh tế chung của cả nước. Hoạt động của doanh nghiệp là hoạt động theo pháp luật và đảm bảo sự thống nhất giữa lợi ích của doanh nghiệp với lợi ích chung của nền kinh tế quốc dân.

d) *Doanh nghiệp là một tổ chức xã hội.*

Doanh nghiệp trước hết là một tập hợp những con người gắn bó với nhau, cùng nhau tiến hành hoạt động kinh doanh nhằm đạt các mục tiêu chung đã định. Ngoài việc phải chăm lo đời sống vật chất và tinh thần, bồi dưỡng và nâng cao

trình độ văn hóa, khoa học kỹ thuật và chuyên môn công nhân viên chức, doanh nghiệp còn trách nhiệm làm tốt các vấn đề xã hội như bảo vệ môi trường, giữ gìn an ninh chính trị, trật tự an toàn xã hội, làm tròn các nghĩa vụ đối với xã hội. Làm tốt các vấn đề xã hội cũng là một động lực quan trọng bảo đảm sự phát triển có hiệu quả cao về mặt kinh tế xã hội của doanh nghiệp trong hiện tại và tương lai.

Như vậy, qua những điều phân tích ở trên về chức năng và vai trò của doanh nghiệp, đã cho thấy vai trò của doanh nghiệp trong nền kinh tế quốc dân và rất quan trọng.

2.2. PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG BÊN NGOÀI CỦA DOANH NGHIỆP

Phân tích môi trường bên ngoài của doanh nghiệp nhằm giúp cho doanh nghiệp thấy được mình đang trực diện với những gì để từ đó xác định chiến lược kinh doanh cho phù hợp. Doanh nghiệp không thể là một thực thể cô lập và đóng kín mà nó phải hoạt động trong một môi trường đầy những mâu thuẫn.

Môi trường là một tập hợp những lực lượng “ở bên ngoài” mà mọi doanh nghiệp đều phải chú ý đến khi xây dựng chiến lược kinh doanh. Công nghệ sản có bên ngoài có tác động đến các mặt hoạt động của doanh nghiệp; máy móc thiết bị loại mới có ảnh hưởng đến quy trình sản xuất mà doanh nghiệp đang sử dụng; các kỹ thuật tiếp thị và bán hàng mới cũng ảnh hưởng đến phương thức cũng như sự thành công của phương thức tiếp thị và bán sản phẩm của doanh nghiệp... Tóm lại, môi trường kinh doanh của doanh nghiệp rất sinh động và hoàn toàn bất định. Những thay đổi trong môi trường có thể gây ra những bất ngờ lớn và những hậu quả nặng nề. Vì vậy doanh nghiệp cần nghiên cứu phân tích môi trường để có thể dự đoán những khả năng có thể xảy ra ngay cả có biện pháp ứng phó kịp thời.

Phân tích môi trường bên ngoài gồm phân tích ngành

hoặc các phân khúc mà công ty cạnh tranh, các đối thủ cạnh tranh, thị trường, và những khuynh hướng môi trường và những thay đổi thích hợp khác. Mục đích của phân tích môi trường bên ngoài nhằm hiểu được môi trường thích hợp của công ty đang thay đổi và có thể thay đổi trong tương lai như thế nào.

2.2.1. Phân tích ngành

Một ngành là tập hợp các công ty cạnh tranh làm ra những dịch vụ hoặc sản phẩm giống nhau hoặc thay thế lẫn nhau cho một thị trường xác định. Từ “ngành” trong phân tích ngành có thể có nghĩa một phân khúc của một ngành lớn hơn hoặc chính ngành đó.

Mục đích của phân tích ngành là để trả lời các câu hỏi sau đây:

- Đặc tính kinh tế nổi trội của ngành là gì?
- Ngành đang thay đổi ra sao? Điều gì làm ngành thay đổi?
- Người mua và/ hoặc nhà cung cấp nào có nhiều sức mạnh thương lượng hơn?
- Rào cản thâm nhập cao như thế nào?
- Ngành này đang tập trung hay đang phân khúc?
- Phải làm tốt điều gì trong ngành để thành công?
- Ngành hấp dẫn như thế nào?

2.2.1.1. Đặc tính kinh tế nổi trội của ngành là gì?

Đặc tính kinh tế nổi trội của ngành bao gồm những điều sau đây:

- Quy mô ngành - tổng doanh số của tất cả công ty trong ngành.
- Tốc độ tăng trưởng ngành - phần trăm tăng hoặc giảm so với năm trước.

- Lĩnh vực cạnh tranh - địa phương, khu vực, quốc gia, quốc tế.
- Số lượng công ty cạnh tranh
- Các giai đoạn trong chu kỳ sống của ngành
- Khách hàng hoặc người mua, họ là ai hoặc ở đâu, khoảng bao nhiêu.
- Mức độ hội nhập theo chiều dọc? Bao nhiêu hoặc bao nhiêu phần trăm công ty trong một ngành hòa nhập theo chiều dọc đi lên? Bao nhiêu công ty trong một ngành hòa nhập theo chiều dọc đi xuống ? Bao nhiêu công ty được hội nhập theo chiều dọc ở cả hai chiều?
- Tỷ lệ đổi mới công nghệ - Ngành phụ thuộc như thế nào vào sự đổi mới công nghệ? Bao nhiêu lần đổi mới công nghệ đã diễn ra?
- Đặc tính của sản phẩm – Chúng là những hàng hóa giống nhau hay có sự khác biệt? Kỹ thuật cao hay thấp?
- Lợi thế của sản xuất lớn – ví dụ trong mua hàng, sản xuất, vận chuyển, phân phối, hoặc quảng cáo.
- Sự tận dụng công suất – cao hay thấp? Những khác biệt về tận dụng công suất với lợi nhuận nhạy cảm ra sao?
- Khả năng sinh lợi của ngành - Nếu không cao, nêu vài nguyên nhân?

2.2.1.2. Ngành đang thay đổi như thế nào?

Để hiểu được một ngành đang thay đổi ra sao, bạn phải nhận ra những lực đẩy tạo ra những thay đổi đó. Ví dụ về các lực đẩy bao gồm:

- Thay đổi về tốc độ phát triển ngành.
- Thay đổi về người mua sản phẩm và khách hàng sử

dụng nó ra sao.

- Những cách tân sản phẩm và cách tiếp thị.
- Thay đổi công nghệ.
- Sự gia nhập hoặc rút lui của các công ty lớn.
- Sự lan tỏa của bí quyết công nghệ.
- Sự toàn cầu hóa của ngành.
- Thay đổi về chi phí và hiệu quả, ví dụ, trong đổi mới qui trình.
- Nổi lên những ưu tiên của người mua để làm khác biệt.
- Những thay đổi về chính sách của chính phủ hoặc chính sách kinh tế.
- Sự bãi bỏ qui định hoặc tăng qui định của một ngành.
- Thay đổi về mối quan tâm, thái độ và lối sống của xã hội.
- Giảm hoặc tăng sự không chắc chắn và rủi ro trong kinh doanh.
- Khả năng mà ngành này và nhiều ngành khác sẽ “sáp nhập” hoặc hội tụ.

2.2.1.3. Người mua và / hoặc nhà cung cấp nào có nhiều sức mạnh thương lượng hơn?

Nếu người mua lẫn nhà cung cấp đều có nhiều sức mạnh thương lượng, thì những cơ hội mà ngành có khả năng sinh lợi sẽ thấp, sản phẩm được coi như hàng hóa, cạnh tranh giữa các đối thủ cạnh tranh rất khốc liệt, và quá trình đổi mới sẽ tương đối thấp.

Sức mạnh thương lượng có nghĩa là gì? Nói đơn giản, đó là vấn đề ai không chế giá cả, phân phối, chất lượng và những điều tương tự trong thương lượng mua bán.

Thí dụ, có một nhà sản xuất dụng cụ có khoảng 90% sản

phẩm của công ty dành cho mỗi một khách hàng là một nhà sản xuất thiết bị. Lợi nhuận biên tế khá thấp là điều dễ hiểu. Hôm nay, khách hàng này yêu cầu giảm giá 10% và cung cấp từng đợt nhỏ nhiều lần. Điều này bắt buộc nhà sản xuất dụng cụ phải lưu kho nhiều hơn và tăng chi phí. Nếu công ty này không phụ thuộc quá nhiều vào một khách hàng, công ty có thể từ chối cung cấp hàng. Nhưng không thể được. Thay vì vậy, nó phải căng sức ra. Như vậy ai có sức mạnh thương lượng ở đây ?

2.2.1.4. Rào cản thâm nhập cao như thế nào?

Chúng ta cần phải ước tính rào cản thâm nhập ngăn sự thâm nhập của đối thủ mới vào ngành. Đây là một điều tốt nếu doanh nghiệp ở trong ngành nhưng sẽ là một điều không tốt nếu doanh nghiệp ở ngoài và đang cố thâm nhập vào ngành. Những rào cản có thể có một trong những dạng sau đây:

- Để thâm nhập phải có vốn đầu tư cao
- Chuyên môn về mặt công nghệ hay quy trình sản xuất.
- Một thương hiệu danh tiếng và sự trung thành của khách hàng, cả hai đều cần có thời gian để phát triển
- Các kênh phân phối chặt chẽ
- Các đối thủ cạnh tranh có thị phần quan trọng và sức mạnh thị trường.
- Các đối thủ cạnh tranh có giá thành thấp, gồm cả lợi thế sản xuất với quy mô lớn.

2.2.1.5. Ngành tập trung hay phân khúc?

Một ngành tập trung là một ngành mà chỉ có một vài công ty chiếm phần lớn doanh số của ngành. Thí dụ ngành sản xuất máy bay thương mại, trong đó chỉ có 2 công ty cạnh tranh (Boeing và Airbus), hay hoạt động kiểm toán các công

ty công ở Hoa kỳ, trong đó 96% công việc được phân chia giữa “Bốn Đại Gia” kế toán công cộng có đăng ký (CPA). Thậm chí khi có sáu đến tám công ty kế toán chiếm tới 40% doanh số ngành, ngành vẫn đủ tiêu chuẩn để gọi là ngành tập trung. Trong thực tế, sự tập trung ngành thực sự là một chuỗi liên tục - một ngành có thể cực kỳ, rất, hoặc tương đối hoặc cũng tập trung, và, ở cực kia, rất, hoặc tương đối phân khúc. Một ngành chính xác đang nằm ở đâu là vấn đề hoàn toàn chủ quan.

Một ngành phân khúc là một ngành mà không có công ty nào chiếm tỷ lệ ưu thế về thị phần. Thí dụ các thẩm mỹ viện và các công ty phát hành sách. Tiệm sách hay nhà hàng ăn nhanh đã là ngành phân khúc, nhưng bây giờ khá tập trung nhờ sự nhượng cấp quyền kinh doanh và sự nổi lên của các chuỗi nhà hàng thống trị.

2.2.1.6. Công ty phải làm tốt điều gì để thành công trong ngành?

Những điều này được gọi là chìa khóa hay *những yếu tố thành công quan trọng*. Nghĩ về chúng như sự tạo thành luật lệ trong ngành. Cũng giống như trong tất cả các môn thể thao, đều có những luật lệ riêng, không có cách nào mà một người có thể “chơi” trong ngành vẫn bỗn đi luật lệ thống trị mà không hay biết và không hoạt động theo luật lệ của chúng. *Những yếu tố thành công quan trọng* gắn với ngành, không phải với công ty và mỗi ngành có luật chơi khác nhau. Doanh nghiệp có biết *những yếu tố thành công quan trọng* cho ngành của doanh nghiệp không?

Một cách lý tưởng, doanh nghiệp có thể xác định được sáu tới tám yếu tố thành công quan trọng. Trước tiên doanh nghiệp phải đưa ra được con số lớn hơn, có thể là 15 yếu tố thành công quan trọng, và sau đó sửa đổi chúng thấp xuống đến con số thực sự cần thiết dẫn đến sự thành công trong ngành.

2.2.1.7. Ngành hấp dẫn như thế nào?

Nhận xét về tính hấp dẫn có tính khách quan, không chỉ là cái gì tạo nên sự việc mà còn ai đang nhận thức chúng; nghĩa là, ngành đã được xem xét theo quan điểm nào ?

“Tính hấp dẫn” được tạo nên từ nhiều thuộc tính hoặc đặc tính. Để khám phá chúng, hãy tưởng tượng một ngành lý tưởng sẽ như thế nào. Thí dụ, ngành có thể có một thị trường khổng lồ (với những khách hàng tiềm năng), tăng trưởng nhanh, lợi nhuận cao, có ít công ty cạnh tranh, không có qui chế nào, các rào chắn thâm nhập cao (có nghĩa là mức độ một công ty bị ngăn cản khi đi vào một ngành) và không cần các chuyên gia ngành mà công ty không thể kham nổi. Dưới đây là danh sách các yếu tố dành cho việc phân tích tính hấp dẫn của ngành:

- Quy mô của thị trường tiềm năng
- Tốc độ phát triển ngành
- Mức độ/ cường độ của sự cạnh tranh
- Mức độ các quy định
- Rào cản thâm nhập
- Mức độ của sự đổi mới công nghệ.

Bảng 2.1. dưới đây trình bày một dạng phân tích tính hấp dẫn của ngành. Trước tiên, đưa ra một trọng số cho mỗi yếu tố dựa trên tầm quan trọng theo nhận thức về chúng, sau đó đưa ra điểm số cho mỗi yếu tố dựa trên quan điểm của doanh nghiệp khi phân tích theo thang điểm 0-1.0. 1.0 là điểm cao nhất và cuối cùng sẽ nhân trọng số với điểm số của mỗi yếu tố. Hãy lưu ý hai trường hợp: Nếu mức độ cạnh tranh cao, điểm số sẽ thấp, và nếu mức độ thấp, điểm số sẽ cao.

Bảng 2.1: Thí dụ về Sự thu hút của ngành

Yếu tố	Trọng số	Điểm	Điểm tính theo trọng số
A	1	2	$3 = 1 \times 2$
Tốc độ phát triển ngành	24	0.8	19.2
Lợi nhuận	20	0.8	16.0
Kích cỡ của thị trường tiềm năng	16	0.9	14.4
Mức độ của các cách tân của ngành	14	0.6	8.4
Mức độ /cường độ của sự cạnh tranh	13	0.5	6.5
Rào cản đầu tư	8	0.8	6.4
Mức độ các quy định	5	1.0	5.0
Tổng cộng	100	-	75.9

Chỉ số 75.9 trong thí dụ ở Bảng 3.1 cho thấy đây là một ngành hấp dẫn, đủ hấp dẫn để ở trong ngành và đầu tư để cải thiện vị trí của doanh nghiệp trong ngành.

Khi quá trình phân tích đưa ra kết quả thấp hơn 50%, doanh nghiệp có thể sẽ đặt ra câu hỏi cho số phận: “Chúng ta có nên tiếp tục trụ lại ngành này, hay chúng ta nên rời khỏi?” Câu trả lời tùy thuộc vào quá trình phân tích đánh giá sức mạnh cạnh tranh (được thảo luận trong phần tiếp theo) và tính ra chỉ số khác.

2.2.2. Phân tích sức mạnh cạnh tranh

Trong từng ngành kinh doanh, từng doanh nghiệp phải chú ý và biết cách đối phó với các đối thủ cạnh tranh. Bước đầu tiên là phải tự hỏi: “Bạn biết về đối thủ của bạn như thế nào?” Một công ty cần phải biết - hoặc cố gắng có được ít nhất những thông tin sau về đối thủ của mình:

- *Thị phần* - Trong nhiều trường hợp doanh nghiệp phải tập trung vào một ngành hoặc một phân khúc mà doanh nghiệp sẽ phải cạnh tranh và giành thị phần chỉ trong phân khúc đó.

- *Khu vực địa lý* - Đối thủ của doanh nghiệp có phải là công ty cạnh tranh địa phương, khu vực, quốc gia, hoặc quốc tế hay không? Các đối thủ cạnh tranh đa quốc gia hoặc toàn cầu sẽ là những đối thủ cạnh tranh khó nhất mà doanh nghiệp sẽ phải đối đầu. Họ xâm nhập vào phạm vi hoặc đấu trường của doanh nghiệp bằng cách dùng những lợi nhuận sản xuất từ những công ty khác. Vì thế họ có khả năng chịu đựng lỗ trong nhiều năm và họ không từ bỏ việc kinh doanh đó cũng như từ bỏ thị trường đó. Họ sẽ cạnh tranh lâu dài, có thể thay đổi chiến lược về giá để bảo đảm một thị phần lớn hơn.
- *Có nên đa dạng hóa hay không* - Đối thủ của doanh nghiệp có liên kết với một tập đoàn gồm những doanh nghiệp trong nhiều ngành không có liên quan với nhau, những công ty với sự liên quan về kinh tế, những công ty đa ngành, công ty với nhiều doanh nghiệp liên quan nhau hoặc với nhiều liên minh chiến lược, hoặc những công ty chỉ trong một ngành?
- *Có thể hợp nhất theo chiều dọc* – mức độ theo đó các đối thủ cạnh tranh hợp nhất theo chiều dọc, nhất là khi những lạc hậu của chuỗi cung cấp có thể giúp họ có lợi thế chi phí và lợi thế cạnh tranh mà rất khó vượt qua.
- *Lợi thế cạnh tranh* – Đối thủ của doanh nghiệp có sở hữu lợi thế cạnh tranh? Đó là những lợi thế gì? Những lợi thế đó có lớn không? kéo dài bao lâu? Họ sẽ duy trì được trong bao lâu? Họ đã vất vả như thế nào để gia tăng lợi thế đó? Họ có khôn khéo để luôn giữ vững những gia tăng lợi thế đó hay không?
- *Kỹ năng chủ yếu* – Những kỹ năng chủ yếu nào làm nền móng cho các chiến lược của các đối thủ cạnh tranh? Những chiến lược nào có kỹ năng chủ yếu và những chiến lược nào không có?
- *Những ý đồ chiến lược* - Những đối thủ đã cố gắng như

thế nào để giữ vững vị trí trong ngành ? Họ có cố gắng để chiếm lấy thị trường bằng cách thống lĩnh thị trường hoặc họ chuyển chiến lược để bảo vệ vị trí của họ và giữ nguyên thị phần trên thị trường đó hay không?

- *Loại chiến lược* – Đối thủ cạnh tranh theo đuổi vị thế dẫn đầu về chi phí, sự khác biệt hóa, tập trung, hoặc chiến lược giá trị tốt nhất để tăng lợi nhuận?
- *Chiến lược* – Những chiến lược nào mà đối thủ cạnh tranh đang tiến hành?
- *Nguồn lực và năng lực* – Thế mạnh về tài chính và công nghệ của đối thủ cạnh tranh có mạnh hay không? Họ có uyển chuyển và nhanh chóng thích nghi với sự thay đổi của thị trường hay không? Họ đã quản lý tốt như thế nào khi có thay đổi? Họ cần bao nhiêu thời gian để giới thiệu sản phẩm mới ra thị trường? Họ có nền văn hóa công ty và họ có đổi mới hay không?
- *Đánh giá những yếu tố thành công quan trọng của ngành kinh doanh* – Đối với từng đối thủ cạnh tranh chính, điểm số của từng đối thủ về các yếu tố thành công quan trọng của ngành như thế nào? Nói cách khác, các đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp mạnh như thế nào? Quá trình phân tích này có dạng giống như đã được trình bày trên Bảng 2.1. Bảng 2.2. minh họa quá trình phân tích so sánh giữa doanh nghiệp với các đối thủ cạnh tranh.

Bảng 2.2: Phân tích so sánh các nhân tố - thành công- quan trọng

	Doanh nghiệp			Đối thủ cạnh tranh A		Đối thủ cạnh tranh B		Đối thủ cạnh tranh C		Đối thủ cạnh tranh D	
	Trọng số	Điểm	Điểm tính theo trọng số	Điểm	Điểm	Điểm	Điểm	Điểm	Điểm	Điểm	Điểm
CSF sản phẩm											
Thế mạnh về thương hiệu	25	1.0	25.0	0.8	20.0	0.9	22.5	0.8	20.0	1.0	25.0
Kênh phân phối	20	0.6	12.0	1.0	20.0	0.9	18.0	0.8	16.0	0.1	14.0
Sản phẩm mới	15	0.8	12.0	0.5	7.5	1.0	15.0	0.7	10.5	0.8	12.0
Thế mạnh tài chính	15	0.9	13.5	0.6	9.0	1.0	15.0	0.8	12.0	0.9	13.5
Dịch vụ khách hàng	13	0.8	0.4	0.7	9.1	0.8	10.4	0.9	11.7	0.5	6.5
Giá thành thấp	12	0.5	6.0	0.6	7.2	0.5	6.0	0.6	7.2	0.8	9.6
Tổng cộng			78.9		71.8		86.9		77.4		80.6

Bảng phân tích trên cho thấy doanh nghiệp đạt 78.9 điểm. So sánh các điểm số sẽ đưa bạn một cái nhìn tổng thể về mức độ cạnh tranh giữa doanh nghiệp với các đối thủ cạnh tranh và cũng đánh giá được mức độ cạnh tranh của đối thủ cạnh tranh chính của doanh nghiệp với các đối thủ cạnh tranh khác. Quá trình phân tích sẽ cho bạn hai loại thông tin có ích:

- *Chỉ cho bạn thấy lợi thế cạnh tranh hoặc bất lợi trong cạnh tranh ở đâu. Trong bảng 3.2, thương hiệu mạnh của doanh nghiệp tạo ra lợi thế cạnh tranh. Đối thủ cạnh tranh A có thể có lợi thế ở hệ thống phân phối rộng và đối thủ cạnh tranh B có thể có lợi thế trong việc tung ra sản phẩm mới một cách nhanh chóng. Điểm 0.5 trên bảng 3.2 chứng tỏ sự bất lợi trong cạnh tranh và đó là điều cần thiết để chú trọng vào kế hoạch ngắn hạn.*
- *Nhận ra đối thủ cạnh tranh nào nguy hiểm hơn. Trong bảng 3.2 kết luận cuối cùng tại hàng cuối cùng: doanh nghiệp nằm tại điểm giữa của bảng xếp hạng và đối thủ cạnh tranh B và đối thủ cạnh tranh D là hai đối thủ cạnh tranh đáng lo ngại hơn cả.*

Hoàn tất việc phân tích về những đối thủ cạnh tranh chính là một trong những sự kiểm tra cần thiết giúp doanh nghiệp biết rõ thế nào về các đối thủ cạnh tranh của mình.

2.2.3. Phân tích thị trường

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

Phân tích thị trường nhằm xác định:

- Thị trường có triển vọng nhất đối với sản phẩm của doanh nghiệp

- Khả năng tiêu thụ sản phẩm trên thị trường
- Chiến lược kinh doanh để làm tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Nội dung phân tích thị trường sẽ tập trung vào ba vấn đề chính:

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

2.2.3.1. Xác định thái độ của người tiêu dùng

Thái độ của người tiêu dùng quyết định hành vi của họ. Để nghiên cứu thái độ của người tiêu dùng người ta thường dùng phương pháp so sánh tính điểm.

Thực chất của phương pháp này là dựa vào những yếu tố tác động đến thái độ của người tiêu dùng. Những yếu tố này được cụ thể hóa bằng những tiêu chuẩn và trên cơ sở các tiêu chuẩn được chọn lọc cho một loại hàng hóa do nhiều doanh nghiệp khác nhau sản xuất mà tiến hành so sánh cho điểm cho từng sản phẩm của từng doanh nghiệp. Sau đó tính tổng số điểm của từng sản phẩm và qua đó biết được thái độ và ý muốn của người tiêu dùng. Số điểm của mỗi tiêu chuẩn được xác định dựa vào sức hấp dẫn của tiêu chuẩn đó khiến người tiêu dùng quan tâm khi mua sản phẩm đang được so sánh đó. Tiêu chuẩn càng có ý nghĩa quan trọng càng có số điểm hệ số cao.

Thí dụ: Có bốn doanh nghiệp cùng sản xuất một loại sản phẩm với bốn nhãn hiệu khác nhau là A, B, C, D. Để đánh giá ý kiến của người tiêu dùng đối với sản phẩm của từng doanh nghiệp, người ta chọn năm tiêu chuẩn đánh giá theo số điểm từ 0 đến 10 cho từng tiêu chuẩn.

Tài liệu điều tra ý kiến của người tiêu dùng được tổng hợp trong bảng dưới đây:

Bảng 2.3 – Bảng thống kê ý kiến của người tiêu dùng

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

Tính theo hệ số, ta có bảng tính dưới đây:

Bảng 2.4–Bảng tính ý kiến của người tiêu dùng theo trọng số

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

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

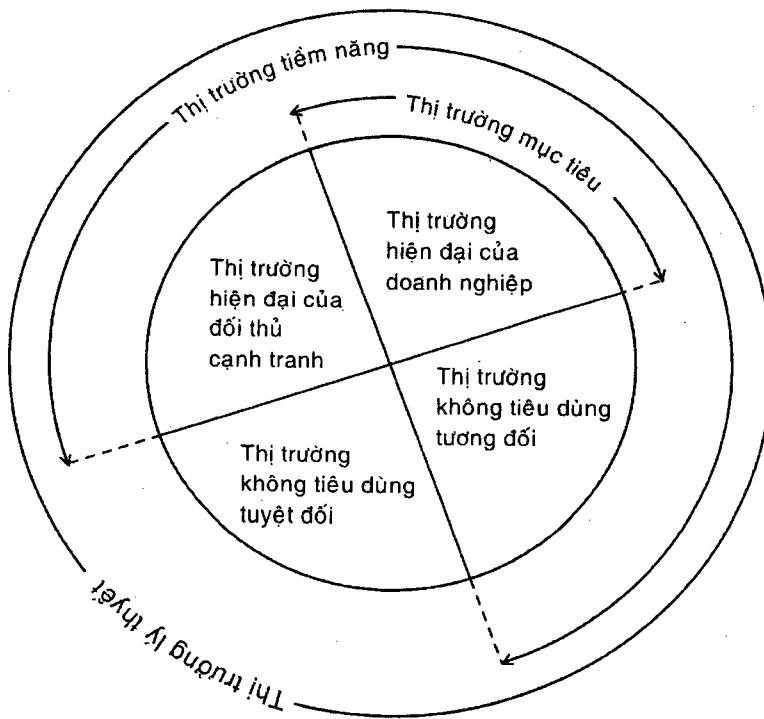
Vấn đề cần chú ý khi áp dụng phương pháp so sánh tính điểm là phải xác định đúng những tiêu chuẩn so sánh và đánh giá chính xác mức độ quan trọng của từng tiêu chuẩn để trên cơ sở đó xác định hệ số cho tiêu chuẩn.

2.2.3.2. Xác định kết cấu thị trường và thị trường mục tiêu của sản phẩm

Theo nhiều kết quả nghiên cứu về lĩnh vực thị trường thì đã xác nhận thị trường của một sản phẩm hoặc dịch vụ đều

bao gồm 4 bộ phận, là:

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



Hình 2-1: Kết cấu thị trường của một sản phẩm

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

Thị trường hiện tại của các đối thủ cạnh tranh và phần thị trường không tiêu dùng tương đối hợp thành thị trường

tiềm năng, là mục tiêu của các hướng tăng trưởng thị trường của doanh nghiệp. Quy mô của thị trường tiềm năng phản ánh khả năng và triển vọng phát triển thị trường của doanh nghiệp trong tương lai.

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

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

2.2.3.3. Phân tích các hướng tăng trưởng và thâm nhập thị trường

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

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

Ma trận phân tích có hình thức như sau:

Hình 2.2—Ma trận phân tích hướng tăng trưởng của thị trường

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

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

* Phân tích các tác động của các kết quả đổi mới đến sự thay đổi của nhu cầu thị trường. Có những kết quả đổi mới làm cho nhu cầu thị trường đối với sản phẩm tăng lên như sự xuất hiện của máy chụp hình có ống kính tự động đã làm cho nhu cầu đối với máy chụp hình tăng lên nhanh chóng. Nhưng có những kết quả đổi mới làm cho nhu cầu đối với sản phẩm không tăng mà còn có chiều hướng giảm đi như các cải tiến kỹ thuật làm kéo dài tuổi thọ của sản phẩm. Do vậy khi triển khai sản xuất đại trà hoặc cải tiến một sản phẩm mới phải phân tích ảnh hưởng của nó đến nhu cầu thị trường.

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

2.3. CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

2.3.1. Yêu cầu và căn cứ xây dựng chiến lược kinh doanh

2.3.1.1. Yêu cầu đối với chiến lược kinh doanh

Chiến lược kinh doanh cần thỏa mãn các yêu cầu sau:

- Phải nhắm vào mục đích tăng thế lực của doanh nghiệp và giành lợi thế cạnh tranh, nghĩa là chiến lược phải triệt để khai thác lợi thế so sánh của doanh nghiệp, tập trung các biện pháp để tận dụng thế mạnh và khắc phục những yếu điểm có tính sống còn.

- Phải đảm bảo sự an toàn kinh doanh cho doanh nghiệp, nghĩa là chiến lược kinh doanh phải có vùng an toàn, trong đó nếu rủi ro xảy ra thì doanh nghiệp vẫn sản xuất kinh doanh ở mức bình thường.

- Phải xác định phạm vi kinh doanh, mục tiêu và những điều kiện cơ bản để thực hiện mục tiêu. Xác định phạm vi kinh doanh đòi hỏi chiến lược kinh doanh phải đảm bảo không có tình trạng dàn trải nguồn lực hoặc sử dụng không hết nguồn lực. Xác định mục tiêu phải phù hợp với các điều kiện cụ thể và phải chỉ ra những mục tiêu cơ bản nhất, then chốt.

- Phải dự đoán được môi trường kinh doanh trong tương lai. Dự đoán càng chính xác, chiến lược kinh doanh càng phù hợp.

- Phải có chiến lược dự phòng vì chiến lược kinh doanh là để thực thi trong tương lai mà tương lai luôn luôn là những gì chưa chắc chắn.

- Phải kết hợp giữa độ chín muồi với thời cơ. Chiến lược kinh doanh không chín muồi thì doanh nghiệp sẽ thất bại, nhưng chiến lược kinh doanh quá chín muồi, doanh nghiệp cũng sẽ thất bại vì đã mất thời cơ.

2.3.1.2. Căn cứ xây dựng chiến lược kinh doanh

Khi xây dựng chiến lược kinh doanh phải xuất phát từ nhiều căn cứ khác nhau. Trong đó có ba căn cứ chủ yếu, thường được gọi là tam giác chiến lược là:

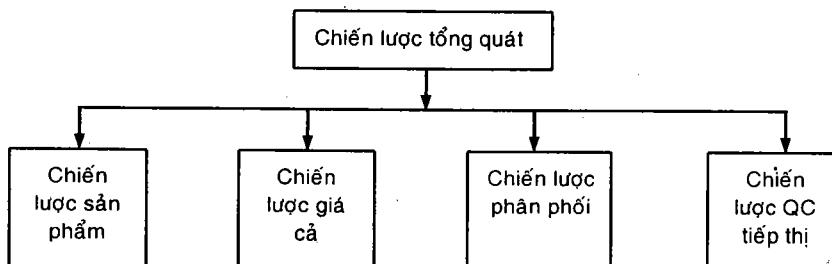
- Khách hàng
- Khả năng của doanh nghiệp
- Đối thủ cạnh tranh

2.3.2. Nội dung cơ bản của chiến lược kinh doanh

Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp là tập hợp những chủ trương, phương châm về kinh doanh có tính lâu dài và quyết định tới sự thành đạt ở mọi doanh nghiệp. Chính vì vậy chiến lược kinh doanh thực chất là một chương trình hành động tổng quát hướng tới việc thực hiện những mục tiêu cụ thể của doanh nghiệp. Nội dung của chiến lược kinh doanh thể hiện ở hai mặt:

- Thể hiện bằng những mục tiêu cụ thể.
- Chỉ ra hướng đi cho quá trình hoạt động của doanh nghiệp đạt hiệu quả.

Chiến lược kinh doanh của mỗi doanh nghiệp được xây dựng trên những căn cứ khác nhau, có mục đích khác nhau nhưng đều gồm hai phần: Chiến lược tổng quát và các chiến lược bộ phận, như sau:



2.3.2.1. Chiến lược tổng quát

Chiến lược tổng quát có nhiệm vụ xác định hướng đi cùng với những mục tiêu chủ yếu cần đạt tới. Nội dung chiến lược tổng quát thường tập trung vào hai mục tiêu chủ yếu là khả năng sinh lợi và thế lực trên thị trường.

a) Khả năng sinh lợi

Mục đích của kinh doanh là lợi nhuận. Do vậy một trong những mục tiêu chủ yếu của chiến lược kinh doanh là lợi nhuận có khả năng sinh ra. Đứng trên giác độ của doanh nghiệp, lợi nhuận là sự dôi ra của giá bán so với chi phí đã bỏ ra (bao gồm cả thuế và các khoản phải nộp khác cho nhà nước)

Trong chiến lược kinh doanh, lợi nhuận được đo lường bằng các chỉ tiêu tương đối như tỷ suất lợi nhuận, tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận và bằng chỉ tiêu tuyệt đối tổng lợi nhuận.

b) Thế lực trên thị trường.

Trong nền kinh tế thị trường, cạnh tranh là quy luật phổ biến, kinh doanh không thể lẩn trốn cạnh tranh, cạnh tranh luôn luôn gắn liền với kinh doanh. Cạnh tranh và kinh doanh chỉ là hai mặt của một vấn đề, vì vậy, chiến lược kinh doanh phải đạt được mục tiêu giành thắng lợi trong cạnh tranh để xác lập được chỗ đứng của mình trên thị trường.

Thế lực trên thị trường của doanh nghiệp được đo lường bằng các chỉ tiêu thị phần doanh nghiệp kiểm soát được, tỷ trọng hàng hóa hay dịch vụ của doanh nghiệp trong tổng lượng cung về hàng hóa, dịch vụ đó trên thị trường, mức độ tích tụ và tập trung của doanh nghiệp, khả năng liên doanh, uy tín của doanh nghiệp trên thị trường v.v...

2.3.2.2 Chiến lược bộ phận

Trên cơ sở nội dung chiến lược tổng quát, các doanh

nghiệp xây dựng các chiến lược bộ phận, gồm:

- chiến lược sản phẩm
- chiến lược giá cả
- chiến lược phân phối
- chiến lược quảng cáo tiếp thị
- chiến lược thị trường
- chiến lược kinh doanh
- chiến lược cạnh tranh

Sau đây chúng ta sẽ đi sâu tìm hiểu các chiến lược sản phẩm, chiến lược giá cả, chiến lược phân phối và chiến lược quảng cáo và tiếp thị, các chiến lược thị trường, chiến lược kinh doanh và chiến lược cạnh tranh đã được trình bày ở các phần trên.

a) *Chiến lược sản phẩm*

Chiến lược sản phẩm là phương thức kinh doanh trên cơ sở bảo đảm thỏa mãn nhu cầu của thị trường và thị hiếu của khách hàng trong từng thời kỳ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Chiến lược sản phẩm là xương sống của chiến lược kinh doanh. Thị trường cạnh tranh càng gay gắt, vai trò của chiến lược sản phẩm càng trở nên quan trọng. Không có chiến lược sản phẩm thì không có chiến lược giá cả, chiến lược phân phối và chiến lược quảng cáo – tiếp thị. Nhưng nếu chiến lược sản phẩm sai lầm thì các chiến lược kia có chất lượng đến đâu cũng không có ý nghĩa gì cả.

Nội dung chủ yếu của chiến lược sản phẩm là để trả lời câu hỏi: doanh nghiệp sản xuất cái gì và sản xuất cho ai, sản xuất bao nhiêu, lúc nào và như thế nào. Căn cứ trên chiến lược tổng quát, nội dung cụ thể của chiến lược sản phẩm gồm hai vấn đề là: xác định quy mô của tập hợp sản phẩm tung ra thị trường và nghiên cứu sản phẩm mới.

- Xác định quy mô của tập hợp sản phẩm tung ra thị trường là xác định số loại sản phẩm, số lượng chủng loại, số mẫu mã của mỗi chủng loại và thị trường tiêu thụ. Trong chiến lược sản phẩm, doanh nghiệp có thể có nhiều cách lựa chọn hoặc sản xuất và cung cấp nhiều loại sản phẩm, dịch vụ khác nhau; hoặc cố định vào một vài loại nhưng có nhiều chủng loại; hoặc chỉ một loại sản phẩm với một vài chủng loại nhưng mẫu mã thì đa dạng.

- Nghiên cứu sản phẩm mới là một yêu cầu tất yếu khách quan đối với hoạt động sản xuất kinh doanh trong điều kiện tiến bộ khoa học kỹ thuật đã và đang trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp, cạnh tranh trên thị trường đã chuyển từ cạnh tranh giá cả sang cạnh tranh chất lượng sản phẩm và mỗi loại sản phẩm đều có chu kỳ sống nhất định. Do vậy doanh nghiệp phải có sản phẩm mới thay thế đảm bảo tính liên tục của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

b) Chiến lược giá cả

Mặc dù trên thị trường hiện nay, cạnh tranh bằng giá cả ngày càng nhường chỗ cho cạnh tranh bằng chất lượng sản phẩm, nhưng giá cả vẫn luôn có vai trò quan trọng. Trong một nền kinh tế, giá cả thường là tiêu chuẩn xác định lợi ích kinh tế giữa người mua và người bán. Tuy nhiên người mua sẽ chỉ bỏ tiền ra mua hàng hóa khi hàng hóa đó là thứ họ đang cần và phù hợp với túi tiền của họ.

Trong trường hợp cùng một loại hàng hóa lại có nhiều người sản xuất, giả sử chất lượng của chúng đều như nhau, thì lẽ đương nhiên là khách hàng sẽ mua hàng hóa của nhà sản xuất nào bán rẻ hơn. Mặt khác, hàng hóa là thứ được sản xuất ra không phải để người làm ra nó tiêu dùng mà là để bán; và muốn bán được phải có giá cả phù hợp. Như vậy nếu chiến lược sản phẩm định hướng cho việc sản xuất thì chiến lược giá cả định hướng cho việc tiêu thụ.

Nội dung của chiến lược giá cả là phải đưa ra mục tiêu và căn cứ định giá. Mục tiêu trong chiến lược giá cả phải thể hiện được mục tiêu của chiến lược tổng quát và nhằm đạt được mục tiêu tổng quát. Căn cứ định giá là trong chiến lược giá cả phải xác định một khung để hướng dẫn quá trình xác lập các mức giá cụ thể sau này cho từng loại sản phẩm. Khung giá xác định phạm vi dao động của các mức giá và có tác dụng chỉ đạo cho việc xây dựng các mức giá cụ thể trong từng thời gian và không gian cụ thể, gồm các loại:

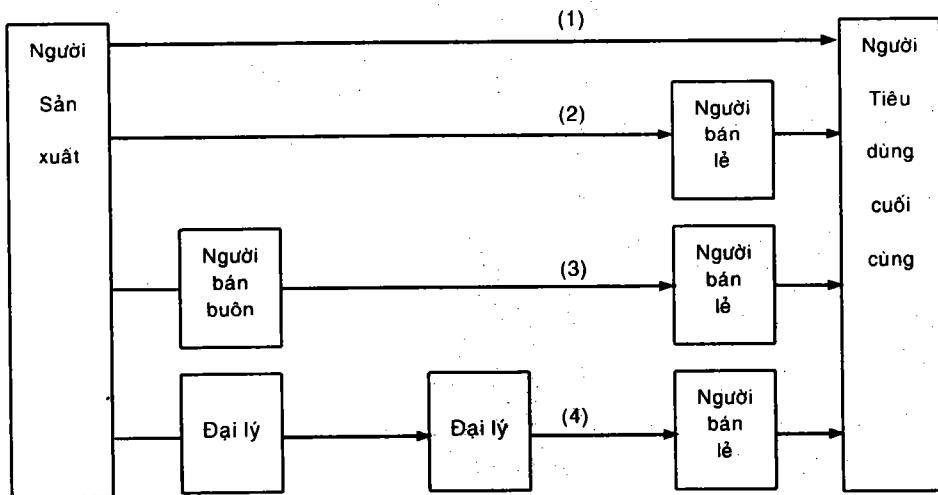
- + Khung giá kín: là khung giá được giới hạn giữa giá tối đa và giá tối thiểu.
- + Khung giá hở: là khung giá chỉ giới hạn bởi giá tối đa hoặc bởi giá tối thiểu
- + Khung giá thoảng: là khung giá chỉ có mức chuẩn, không có mức tối đa hoặc tối thiểu. Các mức giá được chọn có thể dao động chung quanh mức chuẩn theo một mức độ nhất định.

c) Chiến lược phân phối.

Chiến lược phân phối sản phẩm là phương hướng thể hiện cách mà doanh nghiệp cung ứng các sản phẩm và dịch vụ cho khách hàng của mình trên thị trường lựa chọn. Chiến lược phân phối có vai trò quan trọng ở chỗ nếu được xây dựng hợp lý sẽ làm cho quá trình kinh doanh an toàn, tăng cường khả năng liên kết trong kinh doanh, giảm được sự cạnh tranh và làm cho các chức năng của quá trình phân phối được thực hiện đầy đủ, nhờ vậy nâng cao được hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Nội dung của chiến lược phân phối gồm ba vấn đề: mục tiêu của chiến lược phân phối, các căn cứ xây dựng chiến lược phân phối và lựa chọn kênh phân phối. Mục tiêu của chiến lược phân phối là phân phối nhanh, tiêu thụ được nhiều sản phẩm, đảm bảo chất lượng, chi phí thấp. Xây dựng chiến lược

phân phối dựa vào đặc điểm của hàng hóa và đặc điểm của khách hàng. Lựa chọn kênh phân phối phải phù hợp với đặc điểm của sản phẩm và đặc điểm của khách hàng. Các loại kênh phân phối được khái quát qua sơ đồ 2.3 dưới đây:



Sơ đồ 2.3 - Các kênh phân phối

d) Chiến lược quảng cáo tiếp thị

Chiến lược quảng cáo – tiếp thị là chiến lược sử dụng các kỹ thuật yểm trợ bán hàng nhằm mục đích làm cho cung và cầu về một loại sản phẩm nào đó gặp nhau. Chiến lược quảng cáo tiếp thị sẽ làm cho việc bán hàng dễ dàng hơn, quyết định các kênh phân phối hợp lý hơn và giúp cho doanh nghiệp tránh được rủi ro trong kinh doanh, tăng thế lực trên thị trường.

Nội dung của chiến lược quảng cáo – tiếp thị gồm có hai vấn đề:

- Xác định mục tiêu của chiến lược và xác định đối tượng, nội dung, loại hình, phương tiện và ngân sách dành cho chiến lược. Mục tiêu của chiến lược quảng cáo tiếp thị là đẩy

mạnh bán hàng thông qua việc tạo thói quen mua hàng hóa của doanh nghiệp, kích thích và lôi kéo đối tượng khách hàng còn thờ ơ với hàng hóa của doanh nghiệp, và tạo sức mua ban đầu.

- Giải đáp cho các câu hỏi: đối tượng khách hàng của doanh nghiệp là ai, nội dung chủ yếu là gì, chọn loại hình, phương tiện và tiến hành quảng cáo – tiếp thị vào lúc nào, chi phí bao nhiêu.

2.4. LỰA CHỌN VÀ QUYẾT ĐỊNH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH

Việc đánh giá và lựa chọn chiến lược kinh doanh phù hợp là công việc cuối cùng có tầm quan trọng quyết định đến mức độ đúng đắn của chiến lược kinh doanh. Để có một quyết định đúng đắn, trước khi lựa chọn, doanh nghiệp phải thẩm định và đánh giá chiến lược kinh doanh.

2.4.1 Những nguyên tắc thẩm định và đánh giá chiến lược kinh doanh

Việc thẩm định và đánh giá chiến lược kinh doanh thường dựa trên ba nguyên tắc:

Nguyên tắc 1: Chiến lược kinh doanh phải đảm bảo mục tiêu bao trùm của doanh nghiệp

Nguyên tắc 2: Chiến lược kinh doanh phải có tính khả thi

Nguyên tắc 3: Chiến lược kinh doanh phảo bảo đảm mối quan hệ biện chứng giữa doanh nghiệp với thị trường về mặt lợi ích

2.4.1.1 Nguyên tắc 1: Chiến lược kinh doanh phải đảm bảo mục tiêu bao trùm của doanh nghiệp

Các chiến lược kinh doanh dự kiến có thể khác nhau về số lượng và mức độ các mục tiêu, nhưng không thể có mục tiêu bao trùm khác nhau. Vì vậy, mục tiêu bao trùm phải là tiêu chuẩn để thẩm định, đánh giá, lựa chọn và quyết định chiến

lược kinh doanh.

2.4.1.2 Nguyên tắc 2: Chiến lược kinh doanh phải có tính khả thi

Nguyên tắc này nhằm loại bỏ các chiến lược kinh doanh có tính viển vông, không sát thực tế, vượt ngoài tầm tay của doanh nghiệp.

2.4.1.3 Nguyên tắc 3: Chiến lược kinh doanh phảo bảo đảm mối quan hệ biện chứng giữa doanh nghiệp với thị trường về mặt lợi ích

Doanh nghiệp không thể hoạch định chiến lược kinh doanh theo mục tiêu riêng của mình mà không trên cơ sở yêu cầu của thị trường. Và, ngược lại, doanh nghiệp cũng không thể vạch ra chiến lược kinh doanh chỉ nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng mà không quan tâm gì đến lợi ích của doanh nghiệp. Tóm lại, chiến lược kinh doanh không thể thiên về bên nào, doanh nghiệp hay thị trường, mà phải đáp ứng lợi ích của cả hai phía.

2.4.2. Tiêu chuẩn thẩm định và đánh giá chiến lược kinh doanh

Các tiêu chuẩn thẩm định và đánh giá chiến lược kinh doanh không giống nhau ở tất cả các doanh nghiệp và ở các thời kỳ. Tuy nhiên khi so sánh, đánh giá để chọn lựa giữa các chiến lược kinh doanh dự kiến soạn thảo cho cùng một doanh nghiệp trong cùng một thời kỳ thì có những tiêu chuẩn chung nhất định. Những tiêu chuẩn này được chia làm hai nhóm: nhóm tiêu chuẩn định lượng và nhóm tiêu chuẩn định tính.

2.4.2.1. Nhóm tiêu chuẩn định lượng

Nhóm tiêu chuẩn định lượng dựa trên các chỉ tiêu số lượng, trong chiến lược kinh doanh như số lượng bán, thị phần, tổng doanh thu và tổng lợi nhuận... Đây là những tiêu

chuẩn dễ xác định, phản ảnh khả năng bán hàng, khả năng sinh lợi, khả năng cung cấp nguồn lực...

2.4.2.2. Nhóm tiêu chuẩn định tính

Bên cạnh các tiêu chuẩn định lượng còn có các tiêu chuẩn định tính để thẩm định và đánh giá chiến lược kinh doanh. Các tiêu chuẩn định tính thường được các doanh nghiệp quan tâm và sử dụng làm căn cứ để lựa chọn là thế lực doanh nghiệp trên thị trường, độ an toàn trong kinh doanh và sự thích ứng của chiến lược với thị trường.

2.4.3. Phương pháp lựa chọn và quyết định chiến lược kinh doanh

Phương pháp thường được dùng để lựa chọn chiến lược kinh doanh là phương pháp cho điểm theo tiêu chuẩn. Nội dung của phương pháp gồm các bước sau:

- *Bước một:* Chọn ra một số các tiêu chuẩn đặc trưng cho mục tiêu chủ yếu của doanh nghiệp.
- *Bước hai:* Cho điểm cho mỗi tiêu chuẩn. Thường là 5 mức điểm và theo nguyên tắc mức điểm càng thấp phản ánh mức độ đáp ứng thấp, mức điểm càng cao phản ánh mức độ đáp ứng càng cao.
- *Bước ba:* Tiến hành đánh giá và cho điểm từng tiêu chuẩn của từng chiến lược kinh doanh dự kiến.
- *Bước bốn:* Tiến hành so sánh và lựa chọn. Về nguyên tắc, chiến lược được chọn là chiến lược có tổng số điểm cao nhất. Tuy nhiên trong những trường hợp dưới đây thì chiến lược có tổng số điểm cao nhất cũng vẫn không được chọn:

* Trường hợp 1: tất cả các chiến lược kinh doanh dự kiến đều không đạt điểm trung bình. Thí dụ: có 4 tiêu chuẩn thì điểm trung bình phải từ 12 trở lên, tức mỗi tiêu chuẩn phải đạt từ 3 trở lên. Trường hợp này doanh nghiệp phải bắt đầu

lại từ đầu.

* Trường hợp 2: Chiến lược đạt điểm cao nhất cũng chỉ ở mức trung bình. Trường hợp này doanh nghiệp hoặc làm lại từ đầu, hoặc phải điều tra, thử nghiệm vì kết quả như vậy chứng tỏ chiến lược kinh doanh không chắc chắn.

* Trường hợp 3: Có nhiều chiến lược đạt điểm trung bình trở lên nhưng mức điểm bằng nhau. Trong trường hợp này không thể chọn ngẫu nhiên bằng cách rút thăm hoặc chọn theo cảm hứng mà áp dụng một trong 2 cách sau. Cách thứ nhất là chọn chiến lược nào có điểm của các tiêu chuẩn tương đối đồng đều, loại bỏ các chiến lược có điểm giữa các tiêu chuẩn có sự chênh lệch lớn. Các thứ hai là chọn một tiêu chuẩn là doanh nghiệp cho là quan trọng nhất rồi sau đó so sánh điểm của tiêu chuẩn này ở các chiến lược có điểm bằng nhau.

Thí dụ: Ba tiêu chuẩn được chọn để so lựa chọn chiến lược kinh doanh là: tổng lợi nhuận, thị phần, mức an toàn trong kinh doanh. Bảng cho điểm của ba tiêu chuẩn này như sau:

Mức độ áp ứng Tiêu chuẩn	Kém	Yếu	Trung bình	Khá	Caot
Tổng lợi nhuận	1	2	3	4	5
Thị phần	1	2	3	4	5
An toàn	1	2	3	4	5

Giả sử có bảng cho điểm dự kiến đối với từng tiêu chuẩn của các chiến lược kinh doanh như sau:

Chiến lược kinh doanh	Tiêu chuẩn Tổng lợi nhuận	Tiêu chuẩn Thị phần	Tiêu chuẩn An toàn	Tiêu chuẩn Tổng cộng
Chiến lược A	3	2	3	8
Chiến lược B	2	3	3	8
Chiến lược C	4	1	2	7
Chiến lược D	4	2	2	8

Cách chọn: có ba chiến lược đạt 8 điểm được chọn, chiến lược C có 7 điểm, bị loại. Nếu sử dụng cách chọn chiến lược

có điểm của các tiêu chuẩn tương đối đồng đều, chọn chiến lược A và B, loại bỏ chiến lược D. Sau đó chọn tiêu chuẩn quan trọng nhất đối với doanh nghiệp, giả sử là tiêu chuẩn lợi nhuận, chiến lược A sẽ được chọn.

Nếu sử dụng cách chọn chiến lược có điểm của tiêu chuẩn quan trọng nhất cao nhất trong các chiến lược có tổng số điểm cao nhất thì chiến lược D được chọn (tiêu chuẩn tổng lợi nhuận đạt 4 điểm), chiến lược A và B bị loại bỏ.

Chương 3

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT

3.1. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT

3.1.1. Phân tích kết quả sản xuất về quy mô

3.1.1.1. Nội dung và ý nghĩa chỉ tiêu phản ánh

a) Nội dung các chỉ tiêu

Khối lượng sản phẩm sản xuất là một chỉ tiêu quan trọng vì chỉ tiêu này không những cho thấy trình độ lực lượng sản xuất của riêng doanh nghiệp, mà còn cả địa phương, khu vực và cả nước.

Các chỉ tiêu khối lượng sản phẩm sản xuất ở doanh nghiệp thường được phản ánh qua 3 chỉ tiêu.

- ***Tổng sản lượng*** đặc trưng cho khối lượng công việc đã được thực hiện trong kỳ hạch toán.
- ***Sản lượng hàng hóa*** đặc trưng cho khối lượng sản phẩm được sản xuất ra trong kỳ hạch toán.
- ***Sản phẩm hàng hóa thực hiện*** đặc trưng cho khối lượng hàng hóa tiêu thụ trong kỳ hạch toán.

Chỉ tiêu sản phẩm hàng hóa thực hiện là sản phẩm đã được xuất bán, chỉ tiêu phản ánh kết quả cuối cùng trong hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp hơn là sản lượng hàng hóa. Chênh lệch giữa chỉ tiêu sản phẩm hàng hóa thực hiện với chỉ tiêu sản phẩm hàng hóa bằng khối lượng sản phẩm còn tồn lại trong kho thành phẩm của doanh

nghiệp.

Chỉ tiêu tổng sản lượng phản ánh toàn bộ khối lượng công việc được thực hiện, khác với chỉ tiêu sản lượng hàng hóa là số lượng thành phẩm hoàn thành để chuyển vào kho thành phẩm là hàng hóa chuẩn bị tiêu thụ. Như vậy chỉ tiêu tổng sản lượng ngoài công việc hoàn thành thành phẩm, còn tính cả các công việc được thực hiện khác nữa và cả công việc đang thực hiện chưa hoàn thành.

* Các chỉ tiêu phản ánh khối lượng sản phẩm sản xuất thường được đánh giá bằng ba loại thước đo khác nhau:

- Thước đo hiện vật: biểu hiện bằng số lượng sản phẩm, số tấn, mét, cái, kg...

- Thước đo bằng giờ lao động: biểu hiện bằng số giờ lao động định mức để hoàn thành khối lượng sản phẩm. Hai loại thước đo trên có ưu điểm là cho ta thấy rõ ngay kết quả của khối lượng sản xuất là bao nhiêu số lượng hiện vật cụ thể, cũng như cho ta thấy phải đầu tư hết bao nhiêu thời gian để hoàn thành khối lượng sản xuất đó.

Nhược điểm khi đánh giá hai thước đo trên là nếu doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ nhiều loại sản phẩm thì việc tổng hợp để đánh giá kết quả chung, cũng như thực hiện quá trình trao đổi trên thị trường là vấn đề phức tạp. Do đó trong phân tích khi đánh giá kết quả hoạt động chung người ta thường sử dụng thước đo giá trị.

- Thước đo giá trị: biểu hiện khối lượng sản xuất bằng tiền, được gọi là giá trị sản xuất, được phản ánh ba chỉ tiêu sau:

+ *Giá trị sản xuất*: là chỉ tiêu biểu hiện bằng tiền, phản ánh toàn bộ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trực tiếp hữu ích của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định (thường là một năm).

+ *Giá trị hàng hóa*: là chỉ tiêu biểu hiện bằng tiền của

khối lượng sản phẩm mà doanh nghiệp đã hoàn thành, có thể tiêu thụ trên thị trường.

+ *Giá trị hàng hóa thực hiện*: là chỉ tiêu giá trị sản lượng hàng hóa mà doanh nghiệp đã tiêu thụ được trên thị trường.

Chú ý: Khi đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh bằng chỉ tiêu giá trị giữa các kỳ hoạt động kinh doanh đối với doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ nhiều loại sản phẩm khác nhau, cần loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm, có như vậy mới cho ta thấy rõ bản chất kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

b) *Kết cấu chỉ tiêu về quy mô sản xuất*

- *Chỉ tiêu giá trị sản xuất* gồm 6 yếu tố cấu thành như sau:

+ Yếu tố 1: Giá trị thành phẩm sản xuất bằng nguyên vật liệu của doanh nghiệp.

+ Yếu tố 2: Giá trị chế biến sản phẩm bằng nguyên vật liệu của người đặt hàng.

+ Yếu tố 3: Giá trị công việc có tính chất công nghiệp đã hoàn thành.

+ Yếu tố 4: Giá trị nguyên vật liệu của người đặt hàng.

+ Yếu tố 5: Giá trị chênh lệch giữa cuối kỳ so với đầu kỳ của sản phẩm dở dang.

+ Yếu tố 6: Giá trị sản phẩm tự chế tự dùng được tính theo quy định đặc biệt.

- *Chỉ tiêu giá trị hàng hóa*: gồm 3 yếu tố cấu thành đó là giá trị của yếu tố 1, yếu tố 2 và yếu tố 3 hợp thành. Hay nói cách khác nó là 1 bộ phận của chỉ tiêu giá trị sản xuất.

- *Chỉ tiêu giá trị hàng hóa tiêu thụ*: là giá trị hàng hóa đã tiêu thụ trong kỳ hạch toán. Giữa chỉ tiêu giá trị hàng hóa với chỉ tiêu giá trị hàng hóa tiêu thụ chỉ khác nhau là giá trị

thành phẩm tồn kho chờ bán.

c) *Ý nghĩa của chỉ tiêu phản ánh*

Các chỉ tiêu phản ánh khối lượng sản xuất có thể tính theo giá cố định (giá để so sánh) hoặc giá thực tế, có ý nghĩa như sau:

- Là tài liệu cơ sở quan trọng để tập hợp cho số liệu thống kê theo hệ thống tài khoản quốc gia, của từng ngành, từng địa phương và toàn bộ nền kinh tế quốc dân;

- Đánh giá khái quát và mối quan hệ giữa các chỉ tiêu phản ánh quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp;

- Đánh giá thực trạng và triển vọng của từng doanh nghiệp ngành, địa phương và toàn bộ nền kinh tế quốc dân trên một số mặt sau:

+ Đánh giá nhằm xem xét sự tăng trưởng hay suy giảm

+ Nghiên cứu sức sản xuất, quy mô, kết cấu của từng ngành, doanh nghiệp so với nền kinh tế quốc dân.

+ Nghiên cứu kết cấu và so sánh về trình độ, quy mô phát triển sản xuất đối với các nước, khu vực và thế giới.

3.1.1.2. Phân tích quy mô của kết quả sản xuất

a) *Phương pháp phân tích*

- So sánh kỳ phân tích với kế hoạch để đánh giá tình hình thực hiện theo định hướng kế hoạch.

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

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

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

b) *Ví dụ phân tích*

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

Bảng 3.1: Bảng phân tích giá trị sản xuất

Đơn vị: triệu đồng

Số TT	Yếu tố cấu thành	Kế hoạch (KH)	Thực hiện (TH)	Chênh lệch TH/KH	
				Mức	%
1.	Giá trị thành phẩm sản xuất bằng nguyên vật liệu (NVL) của doanh nghiệp.	750,0	747,0	(3,0)	(0,4)
2.	Giá trị chế biến sản phẩm bằng NVL của người đặt hàng	15,0	16,5	1,5	10,0
3.	Giá trị công việc có tính chất công nghiệp	26,0	24,2	(1,8)	(6,9)
I.	Giá trị sản xuất hàng hóa (1 + 2 + 3)	791,0	787,7	(3,3)	(0,42)
4.	Giá trị NVL của khách hàng	45,0	49,5	4,5	10,0
5.	Giá trị chênh lệch giữa cuối kỳ so với đầu kỳ sản phẩm đang chế tạo	42,0	48,3	6,3	15,0
6.	Giá trị sản phẩm tự chế tự dùng và sản xuất tiêu thụ khác	10,0	11,6	1,6	16,0
II	Giá trị sản lượng sản xuất (1 + 4 + 5 + 6)	888,0	897,1	9,1	1,02
III	Giá trị sản xuất hàng hóa tiêu thụ	805,0	764,0	(4,1)	(5,1)

Căn cứ vào số liệu trong bảng trên ta có thể phân tích các mặt sau:

Phân tích kết quả sản xuất theo yếu tố cấu thành

* Chỉ tiêu giá trị sản xuất hàng hóa:

So với mục tiêu kế hoạch đặt ra giảm 0,42% tương ứng 3,3tr.đ, do yếu tố 1 và 3 có mức giảm, còn yếu tố 2 thì tăng so với kế hoạch. Nếu đi sâu vào các yếu tố cấu thành của chỉ tiêu này cho ta thấy:

- Yếu tố 1: Giá trị thành phẩm sản xuất bằng nguyên vật liệu của doanh nghiệp

Đây là bộ phận chủ yếu của chỉ tiêu giá trị sản xuất hàng hóa (chiếm tỷ trọng 95%) và còn là nhiệm vụ chủ yếu của doanh nghiệp. Yếu tố này giảm so với kế hoạch 0,4% tương

ứng 3,0 tr.đ, nếu việc này giảm có ảnh hưởng không tốt đến kế hoạch của nhà nước giao cho, hoặc đến tình hình hợp đồng với khách hàng, thì doanh nghiệp cần đi sâu tìm nguyên nhân và đề ra các biện pháp khắc phục.

- Yếu tố 2: Giá trị chế biến sản phẩm bằng nguyên vật liệu của người đặt hàng.

Đây là số tiền thu về do hoạt động gia công chế biến cho khách hàng, chứ không phải toàn bộ giá trị thành phẩm mà doanh nghiệp đã sản xuất cho khách hàng. Yếu tố này tăng so kế hoạch 10% tương ứng 1,5 tr.đ, đã làm chỉ tiêu giá trị sản xuất hàng hóa tăng $0,192 [(1,5 : 791) \times 100]\%$

- Yếu tố 3: Giá trị công việc có tính chất công nghiệp

Yếu tố này giảm so với kế hoạch 6,9%, tương ứng 1,8 tr.đ. Để thấy rõ nguyên nhân gây nên biến động này, cũng như yếu tố 1 và 2 ta cần có tài liệu chi tiết của từng loại sản phẩm sản xuất, chế biến cho từng khách hàng, cũng như tính chất các công việc thực hiện, từ đó cho phép ta xác định nguyên nhân và kết luận tốt, xấu chính xác.

* Chỉ tiêu giá trị sản lượng sản xuất

Chỉ tiêu giá trị sản lượng sản xuất so với kế hoạch tăng 1,02%, tương ứng 9,1 tr.đ, việc tăng này chủ yếu do yếu tố 4 và 5. Trong chỉ tiêu giá trị sản xuất sản lượng như trình bày trên bảng gồm 6 yếu tố cấu thành, trong đó ta đã nghiên cứu 3 yếu tố (1,2,3) của chỉ tiêu giá trị sản xuất hàng hóa, như vậy ở đây ta chỉ cần nghiên cứu 3 yếu tố còn lại:

- Yếu tố 4: giá trị nguyên vật liệu của người đặt hàng

Yếu tố này tăng so với kế hoạch 10% tương ứng 4,5 tr.đ. Đây là bộ phận giá trị nguyên vật liệu của khách hàng đem đến để doanh nghiệp chế biến, còn giá trị chế biến ở yếu tố 2. Nếu trong trường hợp tỷ trọng giữa giá trị chế biến so với giá trị nguyên vật liệu của khách giữa các kỳ phân tích có sự biến động, chứng tỏ kết cấu các mặt hàng chế biến đã có sự

thay đổi, trường hợp này doanh nghiệp cần đi sâu xem xét hoạt động chế biến đổi với từng khách hàng, để từ đó có kết luận đúng đắn.

- Yếu tố 5: giá trị chênh lệch giữa cuối kỳ so với đầu kỳ của sản phẩm đang chế tạo.

Giá trị chênh lệch sản phẩm đang chế tạo tăng 15% tương ứng 6,3 tr.đ, đã làm cho chỉ tiêu giá trị sản xuất sản lượng tăng 0,71% ($6,3: 888,0 \times 100$): Để đánh giá tình hình biến động này tốt hay xấu, ta cần phải có tài liệu giá trị đầu kỳ và cuối kỳ của sản phẩm đang chế tạo và tình hình biến động của quá trình sản xuất, cũng như tình hình cải tiến và quy mô sản xuất... trên cơ sở đó mới có thể cho ta kết luận chính xác được.

- Yếu tố 6: giá trị sản phẩm tự chế, tự dùng và sản xuất tiêu thụ khác

Yếu tố này so với KH tăng 16% tương ứng 1,6 tr.đ. Trong yếu tố này được gộp chung hai bộ phận giá trị, giá trị sản phẩm tự chế, tự dùng trong hoạt động sản xuất kinh doanh ở tại doanh nghiệp, do đó bộ phận này chỉ còn bao đảm đúng như mục tiêu kế hoạch đặt ra. Còn bộ phận giá trị sản xuất tiêu thụ khác, đây là các hoạt động dịch vụ cung cấp cho khách hàng, khác với hoạt động sản xuất kinh doanh công nghiệp, bộ phận giá trị doanh thu này theo quy định mới được tính trong chỉ tiêu giá trị sản xuất sản lượng ở doanh nghiệp.

Kết luận: Quá trình phân tích trên cho ta thấy: chỉ tiêu giá trị sản xuất sản lượng tăng so với kế hoạch đặt ra, nhưng chỉ tiêu sản xuất hàng hóa lại không đạt mục tiêu kế hoạch đề ra. Xét về tính chất của các yếu tố tác động đến 2 chỉ tiêu này, cho phép ta có thể đánh giá là chất lượng trong công tác quản lý và tổ chức sản xuất ở doanh nghiệp nhìn chung là chưa tốt.

c) *Phân tích kết quả sản xuất trong mối quan hệ giữa các chỉ tiêu.*

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

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

Hoặc:

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

So sánh các hệ số hàng hóa sản xuất và hàng hóa tiêu thụ giữa các kỳ phân tích để đánh giá tình hình tồn kho sản phẩm dở dang và thành phẩm tồn kho biến động giữa các kỳ. Căn cứ bảng phân tích giá trị sản xuất trên, sử dụng các chỉ tiêu (I, II, III) ở kỳ kế hoạch và thực hiện, đưa vào phương trình biểu hiện mối quan hệ sau:

* Kế hoạch:

$$805 = 808 \times \frac{791}{888} \times \frac{805}{791}$$

$$805 = 897,1 \times 0,8908 \times 1,0177$$

* Thực hiện:

$$764 = 897,1 \times \frac{787,7}{897,1} \times \frac{764}{787,7}$$

$$764 = 897,1 \times 0,878 \times 0,97$$

- Hệ số hàng hóa: thực hiện so với kế hoạch giảm 0,0128 ($0,878 - 0,8908$) là do giá trị sản phẩm đang chế tạo còn tồn đọng cao hơn so với kế hoạch dự kiến.

- Hệ số hàng hóa tiêu thụ: thực hiện so với kế hoạch giảm

0,0477 (0,97 – 1,0177) là do sản phẩm sản xuất còn tồn đọng trong kho chưa tiêu thụ được nhiều hơn so với mục tiêu kế hoạch đặt ra.

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

3.2. PHÂN TÍCH CÁC MỐI QUAN HỆ CHỦ YẾU TRONG SẢN XUẤT

3.2.1. Đánh giá tốc độ tăng trưởng của sản xuất

Các nhà doanh nghiệp không chỉ quan tâm đến sự tồn tại trong từng thời kỳ, mà còn phải quan tâm đến tốc độ tăng trưởng của sản xuất của nhiều thời kỳ. Các thời kỳ trong quá trình sản xuất được biểu hiện thông qua chiến lược phát triển sản xuất với chiến lược thị trường của doanh nghiệp và chiến lược phát triển kinh tế xã hội của nhà nước.

Mức độ thực hiện các mục tiêu chiến lược, giúp chúng ta đánh giá tốc độ tăng trưởng của sản xuất, quyết định đến sự tồn tại lâu dài của doanh nghiệp trên thị trường.

Để đánh giá tốc độ tăng trưởng trong sản xuất người ta thường sử dụng hai chỉ tiêu sau:

- Tốc độ phát triển định gốc: Là tốc độ phát triển tính theo kỳ gốc ổn định, là thời kỳ đánh dấu sự ra đời hay bước ngoặc kinh doanh của doanh nghiệp.

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

Ví dụ: có tài liệu phân tích giá trị hàng hóa tiêu thụ tại một doanh nghiệp qua 6 năm như sau:

Bảng 3.2—Bảng phân tích tốc độ tăng trưởng của sản xuất
Đơn vị: triệu đồng

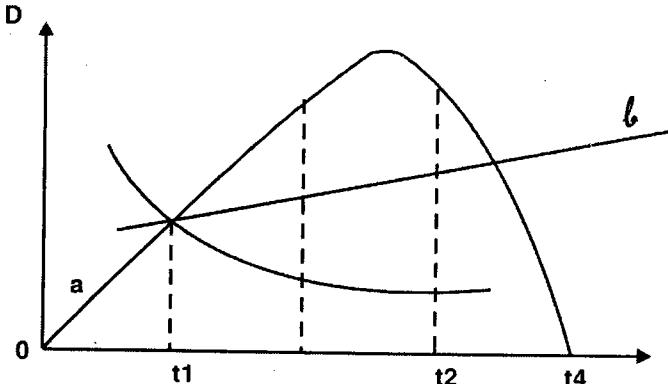
Năm	20x1	20x2	20x3	20x4	20x5	20x6
Giá trị sản xuất	1.000	1.100	1.200	1.150	1.225	1.280
Tốc độ phát triển định gốc	100%	110%	120%	115%	122,5%	128%
Tốc độ phát triển liên hoàn	100%	110%	109%	95,8%	106,5%	104,5%

Tài liệu phân tích trên cho ta thấy quá trình tiêu thụ sản phẩm ở doanh nghiệp. Tốc độ tăng trưởng chu kỳ 3 năm, tăng năm 20x1 đến 20x2, năm 20x3 giảm so với năm 20x2, nhưng tốc độ lại tăng lên từ năm 20x3 đến 20x5.

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

Chu kỳ sống của sản phẩm được biểu hiện qua sự biến động của doanh thu tiêu thụ sản phẩm, tương ứng với quá trình phát triển của sản phẩm trên thị trường.

Mỗi sản phẩm có một chu kỳ sống khác nhau và được gắn liền với một thị trường nhất định. Song có thể khái quát chung qua đồ thị biểu diễn sau:



- a: đường doanh thu.
- b: đường chi phí kinh doanh
- c: đường chi phí quảng cáo

Chu kỳ sống (vòng đời) của sản phẩm thường được chia làm 4 giai đoạn

Giai đoạn triển khai hay còn gọi là giai đoạn giới thiệu sản phẩm (Ot_1): đây là giai đoạn đầu tiên sản phẩm mới đưa ra thị trường, do đó khối lượng tiêu thụ chưa nhiều, có ít người biết đến, chi phí tính cho một đơn vị sản phẩm cao, do chi phí hoàn thiện và chi phí quảng cáo nhiều. Nhiệm vụ của nhà doanh nghiệp trong giai đoạn này là tăng cường quảng cáo giao tiếp, lập kế hoạch chiến lược tiêu thụ thăm dò thị trường và giữ bí mật công nghệ.

Giai đoạn phát triển (t_1t_2): Do khả năng xâm nhập thị trường lớn, khối lượng tiêu thụ nhanh, các chi phí hoàn thiện và quảng cáo và chi phí kinh doanh tính cho một đơn vị sản phẩm giảm dần. Tuy nhiên ở giai đoạn này người ta vẫn còn tiếp tục triển khai để sản phẩm hoàn thiện tốt hơn. Nhiệm vụ của doanh nghiệp trong kỳ này là tăng cường khối lượng sản xuất để đáp ứng nhu cầu thị trường.

Giai đoạn bảo hòa (t_2t_3): ở giai đoạn này, lúc đầu tốc độ tiêu thụ còn tăng, nhưng bắt đầu giảm dần về sau, chi phí kinh doanh trên đơn vị thấp do đó cho lợi nhuận cao. Nhiệm vụ của doanh nghiệp trong giai đoạn này là phải kéo dài thời kỳ sung mãn và cần có ngay chiến lược và các giải pháp để triển khai bước sau.

Giai đoạn suy thoái (t_3t_4): ở giai đoạn này tốc độ tiêu thụ giảm nhanh, chi phí sản xuất kinh doanh trên một đơn vị sản phẩm cao, lợi nhuận giảm, nếu kéo dài thời gian có thể bị lỗ và phá sản. Nhiệm vụ của doanh nghiệp ở giai đoạn này phải dùng các biện pháp giảm khối lượng sản xuất, hạ giá bán, thay đổi địa bàn tiêu thụ, tăng cường quảng cáo để tăng khối lượng tiêu thụ.

Thông qua nghiên cứu chu kỳ sống của sản phẩm giúp các nhà doanh nghiệp biết được sản phẩm của doanh nghiệp

đang ở giai đoạn nào trên thị trường, khi nào cần phải thay đổi sản phẩm mới, thay thế sản phẩm đã lỗi thời, hoặc chỉ cần thay đổi một số chức năng nhất định của sản phẩm.

3.2.2. Phân tích kết quả sản phẩm theo mặt hàng

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

Để đánh giá kết quả sản xuất theo mặt hàng ta có thể sử dụng hai loại thước đo.

- **Thước đo hiện vật:** Dùng so sánh số lượng từng loại sản phẩm thực hiện so với kế hoạch, nhằm đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch các mặt hàng. Ở đây cũng cần lưu ý rằng không phải việc vượt mức kế hoạch lúc nào cũng là tốt trong các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh. Trên thực tế việc vượt mức khá lớn có thể gây ra hiện tượng dư thừa sản phẩm, ế đọng hàng hóa và chôn vốn trong sản xuất kinh doanh. Vì lẽ này khi phân tích chúng ta phải căn cứ vào từng tình huống cụ thể giữa cung và cầu cùng các yếu tố khác để đưa ra những kết luận hợp lý.

- **Thước đo giá trị:** Dùng để đánh giá chung tình hình thực hiện các mặt hàng chủ yếu. Xác định tỷ lệ (%) hoàn thành các mặt hàng theo nguyên tắc chung là không được lấy các mặt hàng vượt kế hoạch để bù đắp cho các mặt hàng hụt so với kế hoạch. Công thức xác định như sau:

$$\% \text{ hoàn thành kế hoạch mặt hàng} = \frac{\text{Giá trị sản xuất các mặt hàng thực tế tính theo kế hoạch}}{\text{Giá trị sản xuất kế hoạch các mặt hàng}}$$

Ví dụ: Sử dụng tài liệu tại một doanh nghiệp sản xuất các mặt hàng theo đơn đặt hàng ổn định qua tài liệu phân tích sau:

Bảng 3.3 - Bảng phân tích kết quả sản xuất theo mặt hàng

Mặt hàng SX	Đơn giá cố định (1.000 đ)	Số lượng		Giá trị sản xuất (tr.đ)		% hoàn thành KH
		Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện	
Theo đơn đặt hàng						
Sản phẩm A	20	10.000	9.600	200	192	96,0
Sản phẩm B	16	30.000	32.000	480	512	106,6
Sản phẩm C	12	15.000	15.000	180	180	100,0
Công:				860	884	102,8
Tham gia thị trường						
Sản phẩm D	10		5.000	-	5	
Tổng cộng	-	-	-		889	

$$\% \text{ hoàn thành kế hoạch mặt hàng} = \frac{192 + 480 + 180}{860} = \frac{852}{860} = 99,07\%$$

Qua tài liệu phân tích cho ta thấy: Đối với các mặt hàng sản xuất kế hoạch theo đơn đặt hàng, doanh nghiệp đã vượt kế hoạch là 2,8%. Nhưng tình hình sản xuất các mặt hàng chủ yếu doanh nghiệp mới đạt 99,07% là do mặt hàng A doanh nghiệp mới đạt 96%. Trong khi đó doanh nghiệp lại sản xuất mặt hàng D ngoài kế hoạch theo hợp đồng để tham gia vào thị trường tự do. Vậy doanh nghiệp cần tìm nguyên nhân tại sao mặt hàng A không hoàn thành kế hoạch theo hợp đồng với khách hàng. Đối với mặt hàng D cần xem xét khối lượng sản xuất ra có tiêu thụ hết không?

3.2.3. Phân tích ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng thay đổi đến giá trị sản lượng sản xuất

Kết cấu mặt hàng là tỷ trọng từng mặt hàng chiếm trong

tổng giá trị các mặt hàng.

Khi ta tính chỉ tiêu sản lượng bằng giá trị, thường là tính theo giá trị cố định để so sánh giữa các kỳ, nhưng vẫn chưa phản ánh được thực chất của kết quả so sánh này. Chỉ tiêu giá trị sản lượng sản xuất ngoài việc chịu ảnh hưởng của nhân tố khối lượng công việc mà doanh nghiệp thực hiện còn chịu ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mặt hàng. Vì, khi so sánh để đánh giá giá trị sản lượng sản xuất giữa các kỳ, nếu doanh nghiệp tăng tỷ trọng sản xuất mặt hàng có giá trị vật chất cao, tốn ít hao phí lao động, hoặc ngược lại, giảm tỷ trọng mặt hàng có giá trị vật chất thấp lại tốn nhiều hao phí lao động, cả 2 trường hợp tăng giảm này đều không phải là do khối lượng kết quả sản xuất mang lại, mà do kết cấu các mặt hàng đã thay đổi. Vì vậy khi phân tích các chỉ tiêu giá trị sản xuất ta phải loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mới phản ánh thực chất kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp.

Công thức:

$$\text{Giá trị sản xuất} = \text{Số giờ công định mức} \times \text{Đơn giá giờ công định mức}$$

- Số giờ công định mức dùng cho sản xuất, là số giờ của công nhân trực tiếp sản xuất để chế tạo ra sản phẩm, biểu hiện hao phí lao động sống, thời gian lao động tăng hoặc giảm biểu hiện sự thay đổi của khối lượng công việc thực hiện (đây là nhân tố chủ quan)

- Đơn giá của giờ công định mức, là giá trị được tạo ra trong một giờ, là đơn vị thời gian lao động trực tiếp của nhân công. Nhân tố này thay đổi sẽ làm cho kết cấu mặt hàng thay đổi (đây là nhân tố khách quan)

Để loại trừ ảnh hưởng nhân tố kết cấu mặt hàng trong chỉ tiêu giá trị sản lượng sản xuất, dùng công thức sau:

$$\frac{\text{Giá trị sản xuất sau khi loại trừ kết cấu mặt hàng}}{\text{Giá trị sản xuất kỳ gốc (theo kết cấu kỳ gốc)}} = \frac{\text{Tổng số giờ công định mức kỳ phân tích}}{\text{Tổng số giờ công định mức kỳ gốc}}$$

Sử dụng ký hiệu chứng minh công thức:

- Q_{KC} là giá trị sản xuất sau khi đã loại trừ kết cấu mặt hàng.

- Q_1 và Q_o là giá trị sản xuất kỳ phân tích và kỳ gốc

- T_1 và T_o là tổng giờ công lao động trực tiếp định mức của kỳ phân tích và kỳ gốc

- $\frac{Q_1}{T_1}$ và $\frac{Q_o}{T_o}$ là giá trị của 1 giờ công kỳ phân tích và kỳ gốc

$\left(\frac{Q_1}{T_1} - \frac{Q_o}{T_o} \right)$ là giá trị chênh lệch của 1 giờ công kỳ phân tích so với kỳ gốc do kết cấu các mặt hàng thay đổi. Ta có công thức sau:

$$Q_{KC} = Q_1 - \left(\frac{Q_1}{T_1} - \frac{Q_o}{T_o} \right) \times T_1 \quad (1)$$

Từ công thức (1) ta có thể rút gọn thành công thức (2) sau:

$$Q_{KC} = Q_o \times \frac{T_1}{T_o} \quad (2)$$

Như vậy giá trị sản xuất sau khi đã loại trừ kết cấu mặt hàng sẽ bằng giá trị sản xuất kỳ gốc nhân với hệ số điều chỉnh quy mô của số giờ công định mức giữa các kỳ.

Sử dụng tài liệu doanh nghiệp sản xuất nhiều mặt hàng, với kết quả chỉ tiêu giá trị sản lượng sản xuất và tổng số giờ công định mức để thực hiện kết quả trên, chúng ta sẽ minh họa cách phân tích giữa thực hiện so với kế hoạch như sau:

Bảng 3.4. Bảng phân tích ảnh hưởng kết cấu mặt hàng.

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	Chênh lệch TH/KH	
			Mức	%
Giá trị sản xuất lượng (1.000 đ)	100.000	105.000	5.000	5%
Tổng giờ công định mức (1.000đ)	10.000	9.800	(200)	(2%)

Ứng dụng công thức 2 ta có:

$$Q_{KC} = Q_o \times \frac{T_1}{T_o} = \frac{9.800}{10.000} = 98.000 \text{ ng.đ}$$

Như vậy giá trị sản xuất ở doanh nghiệp, sau khi đã loại trừ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng, còn 98.000 ngđ. Vậy, thực chất doanh nghiệp mới hoàn thành kế hoạch sản xuất là 98% (98.000: 100.000) chứ không phải đã vượt kế hoạch là 5% như kết quả ở bảng phân tích trên.

Chú ý: Kết cấu mặt hàng thay đổi làm giá trị sản xuất tăng hoặc giảm, việc đánh giá này phải tùy theo điều kiện ở doanh nghiệp để kết luận.

- Đối với các mặt hàng sản xuất và tiêu thụ theo cơ chế thị trường. Việc thay đổi cơ cấu mặt hàng làm giá trị sản xuất tăng được đánh giá là tốt và ngược lại, làm giá trị sản xuất sản giảm được đánh giá không tốt. Việc đánh giá là tốt hoặc không tốt trên dựa trên nhu cầu đòi hỏi của thị trường đối với từng mặt hàng. Ngoài ra doanh nghiệp cần nghiên cứu sản xuất và tiêu thụ với cơ cấu sản phẩm như thế nào cho hiệu quả cao nhất.

- Đối với các mặt hàng sản xuất ổn định (theo đơn đặt hàng hoặc theo kế hoạch nhà nước giao), nếu cơ cấu các mặt hàng thay đổi, được đánh giá là tốt chỉ khi doanh nghiệp đã hoàn thành kế hoạch của tất cả các mặt hàng. Còn trong trường hợp giá trị sản xuất sản lượng tăng, mà có một trong các mặt hàng không hoàn thành kế hoạch, thì doanh nghiệp cần tìm rõ nguyên nhân để có biện pháp khắc phục, trong

trường hợp này doanh nghiệp đã vi phạm hợp đồng, mất uy tín với khách hàng..

- Khi phân tích các chỉ tiêu phản ánh chất lượng có liên quan đến chỉ tiêu giá trị sản lượng sản xuất, ta phải loại trừ ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng, có như vậy các chỉ tiêu chất lượng mới phản ánh thực chất nội dung kinh tế. (như năng suất lao động của công nhân trực tiếp, hiệu suất sử dụng thiết bị sản xuất, chi phí đầu tư cho sản lượng sản xuất...)

3.2.4. Phân tích tính chất đồng bộ trong sản xuất

Đối tượng áp dụng phân tích là doanh nghiệp sản xuất mà sản phẩm bao gồm nhiều phụ tùng hoặc chi tiết rời, được sản xuất ở nhiều bộ phận phân xưởng khác nhau, rồi đem lắp ráp lại thành thành phẩm: mỗi sản phẩm được lắp ráp có thể từ 1 đến nhiều chi tiết khác nhau, tùy theo nhu cầu của sản phẩm.

Tính chất đồng bộ hoặc trọn bộ ở đây là số lượng chi tiết ở tất cả bộ phận được sản xuất theo đúng mục tiêu về số lượng và kỹ thuật của kế hoạch đặt ra. Nếu quá trình sản xuất không đồng bộ thì sẽ không hoàn thành được số lượng sản phẩm sản xuất theo kế hoạch vì có bộ phận thiếu chi tiết không đáp ứng nhu cầu sản xuất, đồng thời có bộ phận dư thừa chi tiết làm ứ đọng vốn không cần thiết. Do đó phải thường xuyên quan tâm đến tính chất đồng bộ trong sản xuất nhằm đáp ứng nhu cầu các mặt hàng đưa ra thị trường theo kế hoạch.

Phương pháp phân tích so sánh số chi tiết thực tế với số chi tiết kế hoạch theo nhu cầu để lắp ráp 1 sản phẩm, tỷ lệ hoàn thành kế hoạch thấp nhất của chi tiết nào đó, đó chính là biểu hiện mức đồng bộ trong sản xuất.

Ví dụ: Tại doanh nghiệp sản xuất sản phẩm M cần 4 loại chi tiết chính để lắp ráp thành phẩm. Số lượng sản phẩm M

theo kế hoạch sản xuất là 1000 sản phẩm, nhu cầu các chi tiết cần cho kỳ sau bằng 20% nhu cầu sản xuất sản phẩm của kỳ sau. Giả sử nhu cầu sản xuất kỳ này và kỳ sau bằng nhau, ta có bảng phân tích sau:

Bảng 3.5. Bảng phân tích tính chất đồng bộ trong sản xuất

Tên chi tiết hoặc bộ phận	Chi tiết cần cho một sản phẩm/ cái	Kế hoạch 1000 sp			Thực tế sản xuất			Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch (%)	Số lượng sản phẩm hoàn thành kế hoạch
		Trong kỳ	Cuối kỳ	Công chi tiết	Trong kỳ	Đầu kỳ	Công chi tiết		
Sản xuất	1	2	3	4	5	6	7	8	9
A	2	2.000	400	2.400	1.750	220	1.970	82,08	985
B	1	1.000	200	1.200	1.100	210	1.310	109,16	131,0
C	3	3.000	600	3.600	3.000	450	3.450	95,83	115,0
D	2	2.000	200	2.400	2.000	200	2.400	100,00	1200

Cột 2: Số chi tiết sản xuất theo kế hoạch: cột 1 x 1.000 sp

Cột 3: Số chi tiết cuối kỳ (chuyển kỳ sau) theo kế hoạch = cột 2 x 20%

Cột 4: Nhu cầu kế hoạch = cột 2 + cột 3

Cột 5: Thực tế sản xuất trong kỳ

Cột 6: Số chi tiết còn lại của kỳ trước

Cột 7: Số chi tiết thực có trong kỳ = cột 6 + cột 7

Cột 8: Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch: cột 7 : cột 4. Huy động toàn bộ chi tiết để hoàn thành kế hoạch sản xuất, chưa tính tồn kho cuối kỳ là 20% cho nhu cầu lắp ráp sản phẩm kỳ sau.

Cột 9: Số lượng sản phẩm hoàn thành kế hoạch = Cột 7 : cột 1.

Qua tài liệu trên bảng cho ta thấy: chi tiết A có mức độ hoàn thành thấp nhất, nếu huy động toàn bộ chi tiết A, không tính đến nhu cầu sản xuất cho kỳ sau thì mới hoàn thành 82,08%, tương ứng 985 sản phẩm hoàn thành, chi tiết A có mức độ hoàn thành kế hoạch thấp nhất. Đây chính là

phản ánh tính đồng bộ cho sản xuất.

Nếu chi tiết A cần để cho nhu cầu kỳ sau, thí tính đồng bộ của sản phẩm không còn thấp hơn nữa.

$$\% \text{ Hoàn thành kế hoạch đồng bộ (A)} = \frac{1.970 - 400}{2.000} = 78,5\%$$

Trong khi đó các chi tiết khác dư thừa cho kỳ sau là quá lớn, không cần thiết. Doanh nghiệp cần tìm nguyên nhân và có biện pháp khắc phục tính không đồng bộ trên.

3.3. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH BẢO ĐẢM CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM

Trong quá trình kinh doanh, các nhà sản xuất không ngừng tăng thêm số lượng sản phẩm, mặt khác phải đảm bảo và không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm, đây là yêu cầu khách quan của người sản xuất và người tiêu dùng.

Nâng cao chất lượng sản phẩm là làm tăng thêm giá trị và giá trị sử dụng của sản phẩm, gây uy tín lâu dài đối với người tiêu dùng, do đó sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc tiêu thụ sản phẩm, tăng nhanh tốc độ chu chuyển vốn và nâng cao doanh lợi cho doanh nghiệp.

Việc phân tích tình hình bảo đảm chất lượng sản phẩm có thể được thực hiện bằng nhiều phương pháp khác nhau, tùy thuộc vào đối tượng sản xuất của các loại sản phẩm mà áp dụng phương pháp phân tích chi thích hợp, ở đây chúng ta nghiên cứu phân tích theo 2 loại đối tượng sản phẩm sản xuất là các loại sản phẩm sản xuất được phân làm nhiều thứ hạng và các loại sản phẩm sản xuất không cho phép sai sót về mặt kỹ thuật, nếu có sai sót đều bị loại bỏ.

3.3.1. Phân tích thứ hạng chất lượng sản phẩm

Trong các doanh nghiệp sản xuất, sản phẩm được phân cấp làm nhiều loại, các loại phân cấp này đều được thị trường

chấp nhận. Ví dụ như những sản phẩm: vải may mặc, gạch ngói, xi măng, cao su dân dụng, vợt thể thao... có thể phân thành loại đặc biệt, loại thường, hoặc loại 1, loại 2...

Đối với cách phân loại thứ hạng sản phẩm này quá trình phân tích có thể được sử dụng theo một trong ba phương pháp sau đây:

3.3.1.1. Phương pháp tý trong

Phương pháp tỷ trọng được thực hiện bằng cách so sánh tỷ trọng các thứ hạng sản phẩm ở kỳ báo cáo so với kỳ gốc, nhằm đánh giá tình hình biến động về chất lượng sản phẩm giữa các kỳ phân tích, qua đó cho phép ta kết luận được về tình hình chất lượng sản phẩm. Phương pháp phân tích tỷ trọng chỉ áp dụng được đối với sản phẩm phân làm hai loại mà thôi, còn sản phẩm phân trên hai thứ hạng thì việc phân tích theo phương pháp này là rất phức tạp để đưa ra được những kết luận về chất lượng sản phẩm.

3.3.1.2 Phương pháp đơn giá bình quân

Sử dụng phương pháp đơn giá bình quân để phân tích chất lượng sản phẩm được thực hiện qua hai bước.

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

$$\text{Đơn giá bình quân} = \frac{\Sigma (\text{số lượng từng loại} \times \text{đơn giá từng loại})}{\Sigma \text{số lượng sản phẩm sản xuất}}$$

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

$$\frac{\text{Giá trị sản lượng}}{\text{tăng hoặc giảm do chất lượng thay đổi}} = \left(\frac{\text{Đơn giá bình quân kỲ phân tích}}{\text{Đơn giá bình quân kỲ gốc}} \right) \times \frac{\text{Số lượng sản phẩm sản xuất kỲ phân tích}}{\text{Số lượng sản phẩm sản xuất kỲ gốc}}$$

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

- Tăng khi chất lượng được nâng lên
- Giảm khi chất lượng sản phẩm giảm đi

3.3.1.3. Phương pháp hệ số phẩm cấp

Sử dụng phương pháp hệ số phẩm cấp để phân tích chất lượng sản phẩm được thực hiện qua hai bước.

Bước 1: Xác định số phân cấp bình quân, lấy căn cứ phẩm cấp cao nhất để xác định.

$$\text{Hệ số phẩm cấp} = \frac{\sum (\text{số lượng từng loại} \times \text{đơn giá từng loại})}{\sum (\text{số lượng từng loại} \times \text{Đơn giá loại cao nhất}} \leq 1$$

Hệ số phẩm cấp tính được giữa các kỳ phân tích luôn nhỏ hơn hoặc bằng 1, nếu bằng 2 điều này chứng tỏ tất cả đều là loại cao nhất.

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

$$\text{Giá trị sản lượng} = \left(\begin{array}{c} \text{hệ số phẩm} \\ \text{cấp kỳ} \\ \text{phân tích} \end{array} - \begin{array}{c} \text{Hệ số} \\ \text{phẩm} \\ \text{cấp kỳ} \\ \text{gốc} \end{array} \right) \times \begin{array}{c} \text{Số lượng} \\ \text{sản phẩm} \\ \text{kỳ phân tích} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{Đơn giá} \\ \text{loại cao} \\ \text{nhất} \end{array}$$

Ví dụ: Trong tài liệu ở một doanh nghiệp sản xuất, sản phẩm được phân làm hai thứ hạng loại 1 và loại 2 và tình hình chất lượng biến động giữa năm nay và năm trước như sau:

Bảng 3.6. Bảng phân tích thứ hạng chất lượng sản phẩm

Thứ hạng SP M	Đơn giá cố định (đ)	Năm trước			Năm nay		
		Lượng SP	Tỷ trọng (%)	Thành tiền (ng.đ)	Lượng SP	Tỷ trọng (%)	Thành tiền (ng.đ)
Loại 1	5.000	7.000	70	35.000	8.625	75	43.125
Loại 2	4.000	3.000	30	12.000	2.875	25	11.500
Công	-	10.000	100	47.000	11.500	100	54.625

Căn cứ vào tài liệu, qua bảng phân tích trên ta tiến hành thực hiện quá trình phân tích theo ba phương pháp như sau:

- Phương pháp tỷ trọng: Qua cột tỷ trọng giữa năm nay so với năm trước, cho ta thấy: tình hình chất lượng sản phẩm M có chiều hướng tăng lên, biểu hiện loại 1 tăng từ 70% lên 75%, loại 2 có xu hướng giảm từ 30% xuống 25%. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã cố gắng để không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm.

- Phương pháp đơn giá bình quân:

- Xác định đơn giá bình quân năm nay và năm trước.

$$\text{Đơn giá bình quân năm trước} = \frac{47.000.000 đ}{10.000} = 4.700 đ/sp$$

$$\text{Đơn giá bình quân năm nay} = \frac{54.625.000 đ}{11.500} = 4.750 đ/sp$$

- So sánh đơn giá bình quân năm nay so với năm trước:

$$4.750 đ - 4.700 đ = + 50 đ$$

Đơn giá bình quân năm nay so với năm trước tăng 50 đ mỗi sản phẩm, chứng tỏ nếu giá cả sản phẩm thay đổi chủ yếu do chất lượng, thì khi ấy chất lượng sản phẩm ở doanh nghiệp đã được nâng lên và đã làm cho giá trị sản xuất sản phẩm M tăng lên và bằng:

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

- Phương pháp hệ số phẩm cấp:

- Xác định hệ số phẩm cấp năm nay và năm trước.

$$\text{Hệ số phẩm cấp năm trước} = \frac{47.000.000 đ}{10.000 \times 5.000} = 0,94$$

$$\text{Hệ số phẩm cấp năm nay} = \frac{54.625.000 đ}{11.500 \times 5.000} = 0,94$$

- So sánh hệ số phẩm cấp năm nay so năm trước.

$$0,95 - 0,94 = 0,01.$$

Hệ số phẩm cấp năm nay tăng so với năm trước, do đó đã làm giá trị sản xuất sản lượng sản phẩm M tăng lên là: $11.500 \times (0,95 - 0,94) \times 5.000 = + 575.000$ đ.

3.3.2. Phân tích tình hình sai hỏng sản phẩm trong sản xuất

Quá trình phân tích này áp dụng với các doanh nghiệp sản xuất ra những sản phẩm không đủ quy cách phẩm chất đều coi là phế phẩm và không được phép tiêu thụ trên thị trường (ví dụ như, đồng hồ đo điện, máy móc thiết bị sản xuất, linh kiện điện tử...) Đối với những sản phẩm này khi phân tích người ta thường đánh giá bằng hai thước đo, thước đo hiện vật và thước đo giá trị.

Thước đo hiện vật để đánh giá tình hình sai hỏng sản phẩm thông qua chỉ tiêu sau:

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

Chỉ tiêu phế phẩm bằng hiện vật tính được càng lớn thì tình hình sai hỏng sản phẩm càng cao và ngược lại. Chỉ tiêu có ưu điểm là cho ta thấy rõ số lượng sản phẩm hỏng chiếm trong tổng số sản phẩm sản xuất. Chỉ tiêu có nhược điểm là chỉ tính được cho từng loại sản phẩm riêng biệt, không tổng hợp được để đánh giá chung khi doanh nghiệp sản xuất nhiều sản phẩm khác nhau và không phản ánh được bộ phận chi phí sản xuất sản phẩm hỏng sửa chữa được.

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

- Sản phẩm hỏng không thể sửa chữa được: Là những sản

phẩm có sai sót về mặt kỹ thuật, nhưng những sai sót đó không thể sửa chữa được, hoặc có thể sửa chữa được, nhưng chi phí sửa chữa đó lớn hơn chi phí chế tạo ra sản phẩm mới.

- Sản phẩm hỏng có thể sửa chữa được: Là những sản phẩm có sai sót về mặt kỹ thuật, nhưng những sai sót đó có thể sửa chữa được, đồng thời chi phí sửa chữa phải thấp hơn chi phí để chế tạo ra sản phẩm mới.

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm bình quân (giá trị)} = \frac{\begin{matrix} \text{Chi phí sản xuất sản phẩm hỏng không} \\ \text{sửa chữa được} \end{matrix}}{\begin{matrix} \text{Chi phí sửa chữa} \\ \text{sản phẩm hỏng} \\ \text{sửa chữa được} \end{matrix}} : \frac{\text{Tổng chi phí sản xuất thành phẩm trong kỳ}}{}$$

Chỉ tiêu tỷ lệ phế phẩm bình quân bằng giá trị khắc phục được nhược điểm của chỉ tiêu hiện vật, tức là có thể tính riêng từng loại sản phẩm; hoặc cũng có thể tổng hợp nhiều loại sản phẩm để đánh giá chung và không bỏ sót phần chi phí sửa chữa sản phẩm hỏng sửa chữa được.

Khi sử dụng chỉ tiêu tỷ lệ phế phẩm bình quân bằng giá trị để đánh giá tình hình biến động về chất lượng sản phẩm mà doanh nghiệp sản xuất nhiều loại sản phẩm khác nhau, thì tỷ lệ phế phẩm bình quân này ngoài nhân tố tỷ lệ phế phẩm cá biệt của từng loại sản phẩm, còn chịu ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm. Do đó để đánh giá thực chất tình hình biến động về chất lượng sản phẩm ta phải loại trừ nhân tố ảnh hưởng của kết cấu sản phẩm mới phản ánh đúng đặc bản chất của hiện tượng kinh tế.

Lấy ví dụ minh họa về tình hình chất lượng sản phẩm tại doanh nghiệp sản xuất qua tài liệu sau:

Bảng 3.7. Bảng phân tích tỷ lệ phế phẩm bình quân

Đơn vị: 1.000 đ

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

Căn cứ vào tài liệu trên ta lập bảng phân tích tỷ lệ phế phẩm bình quân sau:

Đơn vị: 1.000 đ

Tên sản phẩm	Năm trước				Năm nay			
	Tổng chi phí sản xuất	Tỷ trọng (%)	Chi phí sản xuất phế phẩm	Tỷ lệ phế phẩm	Tổng chi phí sản xuất	Tỷ trọng (%)	Tỷ trọng (%) Chi phí sản xuất phế phẩm	Tỷ lệ phế phẩm
A	30.000	60%	1.500	5%	21.000	35%	1.092	5,2%
B	20.000	40%	600	3%	39.000	65%	1.209	3,1%
Cộng	50.000	100%	2.100	4,2%	60.000	100%	2.301	3,835%

Qua tài liệu phân tích cho thấy tỷ lệ phế phẩm bình quân năm nay so với năm trước giảm 0,365% (3,835% - 4,2%), tương ứng với chi phí phế phẩm giảm là: $60.000 \times (-0,365\%) = -219$ ng.đ.

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

Để loại trừ nhân tố kết cấu ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn sau:

* Ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm đến tỷ lệ phế phẩm bình quân.

Trước hết ta xác định tỷ lệ phế phẩm bình quân tính theo chi phí sản xuất năm nay và tỷ lệ phế phẩm năm trước theo bảng sau.

Sản phẩm	Chi phí sản xuất năm nay	Tỷ lệ phế phẩm năm trước	Chi phí phế phẩm theo chi phí sản xuất năm nay với tỷ lệ phế phẩm năm trước
A	21.000	5%	1.050
B	39.000	3%	1.170
Cộng	60.000	3,7%	2.220

Hoặc tính theo công thức:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ lệ phế phẩm tính} \\ \text{theo CPSX năm nay} \\ \text{và tỷ lệ phế phẩm cá} \\ \text{biệt năm trước} &= \left[\frac{\sum \text{CPSX từng sản} \\ \text{phẩm năm nay}}{\text{Tổng số CPSX năm nay}} \times \text{Tỷ lệ phế phẩm từng} \\ \text{sản phẩm năm trước} \right] \\ &= \frac{(21.000 \times 0,5\%)}{21.000 + 39.000} + \frac{(39.000 \times 3\%)}{21.000 + 39.000} = 3,7\% \end{aligned}$$

Do kết cấu sản phẩm thay đổi đã làm tỷ lệ phế phẩm bình quân giảm là: $3,7\% - 4,2\% = -0,5\%$ và đã làm chi phí phế phẩm năm nay giảm là:

$$60.000 \times (-0,5\%) = -300 \text{ ng.đ}$$

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

$$3,835\% - 3,7\% = +0,135\%$$

và đã làm chi phí phế phẩm năm nay tăng là:

$$60.000 \times 0,135\% = +81 \text{ ng.đ.}$$

Bảng 3.8. Bảng tổng hợp các nhân tố

Nhân tố	Tỷ lệ phế phẩm bình quân	Chi phí phế phẩm năm nay
Kết cấu	- 0,5%	- 300 ng.đ
Tỷ lệ phế phẩm cá biệt	+ 0,135%	+ 81 ng.đ
Cộng	- 0,365%	- 219 ng.đ

Nhận xét: Trong tài liệu phân tích trên cho ta thấy tỷ lệ phế phẩm bình quân năm nay so với năm trước giảm 0,365% tương ứng 219 ng.đ. Việc giảm này do hai nguyên nhân:

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

- Do tỷ lệ phế phẩm của cả hai sản phẩm đều tăng so với năm trước đã làm tỷ lệ phế phẩm bình quân tăng 0,135%, tương ứng 81 ng.đ, điều này chứng tỏ chất lượng trong công tác quản lý sản xuất năm nay đã giảm sút so với năm trước. Đây là vấn đề mà doanh nghiệp cần quan tâm, nghiên cứu tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

Chương 4

PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ SỬ DỤNG TRONG QUÁ TRÌNH SẢN XUẤT

Để quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành liên tục và có hiệu quả thì doanh nghiệp phải biết sử dụng và khai thác triệt để các nguồn năng lực sẵn có của mình. Các yếu tố tham gia quá trình sản xuất là các yếu tố quyết định năng lực sản xuất ở doanh nghiệp, bao gồm 3 yếu tố cơ bản.

- Các yếu tố thuộc về lao động gồm số lượng và chất lượng lao động
- Các yếu tố thuộc về trang bị và sử dụng tài sản cố định
- Các yếu tố thuộc về cung cấp và sử dụng nguyên liệu, vật liệu.

Nếu doanh nghiệp sử dụng và khai thác đồng bộ các yếu tố này để tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh, sẽ tạo ra năng lực kinh doanh rất lớn.

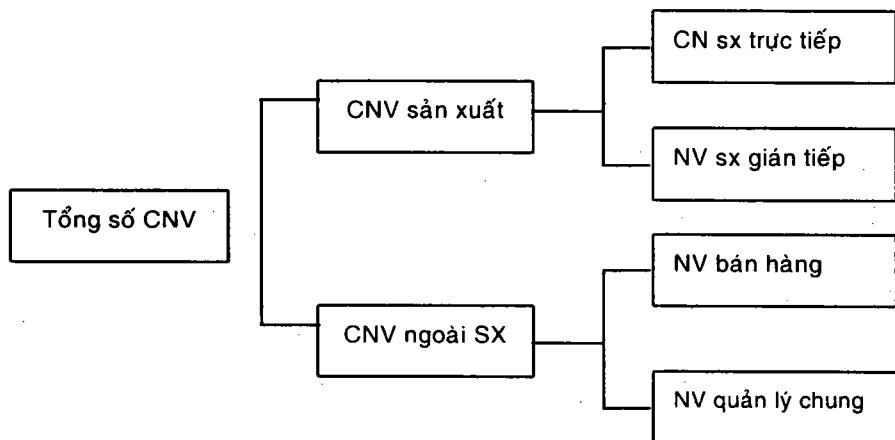
4.1. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SỬ DỤNG LAO ĐỘNG

4.1.1. Phân tích tình hình sử dụng số lượng lao động

Trước hết cần xem xét lượng lao động tham gia quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Bản thân lao động trực tiếp được chia thành lao động cơ khí hóa và lao động thủ công. Đây là vấn đề quan trọng đặc trưng cho tiềm lực lao động, được phản ánh thông qua trình độ tay nghề, bậc lương của

công nhân. Vấn đề là làm sao cân đối được bậc lương của công nhân với bậc lương bình quân của công việc cụ thể mà người đó đảm nhiệm.

Tổng số lao động của doanh nghiệp thường được phân thành các loại, có thể khái quát theo sơ đồ sau:



- CNV: Công nhân viên
- CN: Công nhân
- NV: Nhân viên

Tổng số lao động của doanh nghiệp thường được chia thành hai loại: công nhân viên sản xuất và nhân viên ngoài sản xuất.

4.1.1.1. Công nhân viên sản xuất

Công nhân viên sản xuất là những người làm việc mà hoạt động của họ có liên quan đến quá trình chế tạo sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ cho bên ngoài. Chi phí của công nhân viên trực tiếp được tính vào giá thành sản phẩm sản xuất. Công nhân viên được chia làm hai, công nhân trực tiếp và công nhân gián tiếp.

- *Công nhân trực tiếp* là những người trực tiếp vận hành thiết bị sản xuất tạo ra sản phẩm. Chi phí của công nhân trực tiếp được hạch toán riêng vào khoản mục chi phí công nhân trực tiếp trong giá thành sản phẩm sản xuất.

- *Nhân viên gián tiếp* là những người trong phân xưởng sản xuất phục vụ cho quá trình hoạt động sản xuất sản phẩm của công nhân trực tiếp. Chi phí của nhân viên gián tiếp là một bộ phận của chi phí sản xuất chung trong giá thành sản phẩm.

4.1.1.2. Nhân viên ngoài sản xuất

Nhân viên ngoài sản xuất là những người không tham gia vào hoạt động sản xuất chế tạo sản phẩm, hoặc cung cấp dịch vụ. Họ là những người tham gia vào hoạt động ngoài lĩnh vực sản xuất. Nhân viên ngoài sản xuất chia làm hai loại: nhân viên bán hàng và nhân viên quản lý chung.

- *Nhân viên bán hàng* là những người làm nhiệm vụ, mà hoạt động của họ gắn liền với quá trình để thực hiện các đơn đặt hàng và giao hàng cho khách. Chi phí của nhân viên bán hàng, phản ánh các phí tổn phát sinh ngoài hoạt động sản xuất và có liên quan trực tiếp với khối lượng sản phẩm tiêu thụ.

- *Nhân viên quản lý chung* là những người làm nhiệm vụ quản lý và hành chính chung của doanh nghiệp, mà không thể xếp vào loại nhân viên bán hàng được.

Chi phí của nhân viên quản lý có liên quan đến hoạt động tổ chức quản lý và hành chính của doanh nghiệp.

4.1.1.3. phương pháp phân tích

So sánh tỷ trọng biến động của từng loại công nhân viên giữa các kỳ phân tích, đối chiếu với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, để rút ra kết luận về tình hình và khả năng tiềm tàng trong việc sử dụng số lượng lao động của

doanh nghiệp.

Ví dụ phân tích: Có tài liệu tại doanh nghiệp sản xuất về tình hình biến động số lượng lao động giữa thực hiện so với kế hoạch như sau:

Bảng 4.1. Bảng phân tích biến động số lượng lao động

Chỉ tiêu	Kế hoạch		Thực hiện	
	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng
Công nhân viên sản xuất	850	85%	825	86,7%
- Công nhân trực tiếp	800	80%	780	82,0%
- Nhân viên gián tiếp	50	5%	45	4,7%
Nhân viên ngoài sản xuất	150	15%	126	13,3%
- Nhân viên bán hàng	50	5%	52	5,5%
- Nhân viên quản lý	100	10%	74	7,8%
Công công nhân viên	1.000	100	951	100%

Qua tài liệu phân tích cho thấy: Tổng số lao động của doanh nghiệp, giảm so với mục tiêu kế hoạch đặt ra là 49 người (951-1.000).

- *Xét về cột tỷ trọng cho thấy:* Việc giảm này là do giảm nhân viên quản lý 2,2% (7,8% - 10%) và nhân viên sản xuất gián tiếp 0,3% (4,7% - 5%). Nếu công việc của các loại nhân viên này, trên thực tế vẫn đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh bình thường, thì việc giảm này so với kế hoạch được đánh giá là tốt.

- Về tỷ trọng của công nhân trực tiếp tăng 2% (82% - 80%) và nhân viên bán hàng tăng 0,5% (5,5% - 5%). Việc tăng tỷ trọng của hai loại lao động này có tác động trực tiếp đến kết sản xuất (khối lượng sản xuất) và kết quả tiêu thụ (khối lượng tiêu thụ). Vậy để đánh giá tình hình biến động số lượng này, ta phải đặt chúng trong mối liên hệ với kết quả sản xuất và tiêu thụ mới có kết luận chính xác được.

Trong điều kiện doanh nghiệp chưa tự động hóa quá trình sản xuất, khối lượng thành phẩm được sản xuất ra trong doanh nghiệp, chủ yếu là do lao động của công nhân trực tiếp sản xuất, do đó sự biến động công nhân trực tiếp sẽ ảnh hưởng trực tiếp sản xuất.

Phân tích tình hình biến động số lượng công nhân trực tiếp cần xem xét trên hai mặt:

- *Mức biến động tuyệt đối*: Cho phép ta đánh giá về tình hình tuyển dụng và đào tạo công nhân, chỉ tiêu này phản ánh về quy mô, khối lượng

- *Mức biến động tương đối* là kết quả so sánh kỳ phân tích với kỳ gốc được điều chỉnh theo hệ số của quy mô sản xuất cho phép ta kết luận tình hình quản lý và sử dụng công nhân, chỉ tiêu này phản ánh hiệu suất sử dụng.

Để minh họa cho quá trình phân tích ta có tài liệu sau:

Bảng 4.2. Bảng phân tích tình hình sử dụng công nhân trong mối liên hệ với kết quả sản xuất

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	Chênh lệch	
Giá trị sản xuất (trđ)	50.000	49.000	- 1.000	- 2
Số công nhân sản xuất bình quân	800	780	- 20	- 2,5
Năng suất lao động	62,5	62,82	+ 0,32	+ 0,5

Qua bảng phân tích trên cho thấy: Mức biến động tuyệt đối về công nhân trực tiếp thực hiện so kế hoạch giảm 2,5% tương ứng 20 công nhân sản xuất. Như vậy quy mô về khối lượng công nhân trực tiếp giảm so với mục tiêu kế hoạch. Mức biến động tuyệt đối chưa phản ánh tình hình sử dụng công nhân sản xuất như thế nào. Thông qua chỉ tiêu mức biến động tương đối mới biểu hiện được hiệu suất của tình hình sử dụng lao động.

$$\text{Mức biến động} = \frac{\text{CNSX thực hiện}}{\text{CNSX Kỳ gốc}} \times \text{Hệ số điều chỉnh theo quy mô sản xuất}$$

$$- 4 \text{ công nhân} = 780 - \left(800 \times 98\% \right)$$

$$- 4 \text{ công nhân} = 780 - 784$$

Mức biến động tương đối về công nhân sản xuất trực tiếp giảm 4, biểu hiện trong điều kiện mục tiêu kế hoạch đặt ra là: doanh nghiệp cần 800 công nhân để đạt được 50.000 tr.đ giá trị sản lượng, trên thực tế giá trị sản lượng đạt là 49.000tr.đ. Do vậy, nếu các điều kiện sản xuất của công nhân tương đương với mục tiêu kế hoạch thì số lượng công nhân sản xuất trực tiếp tương ứng phải là 784, nhưng thực tế doanh nghiệp chỉ sử dụng 780 công nhân sản xuất, vậy so với mục tiêu kế hoạch doanh nghiệp tiết kiệm được 4 công nhân sản xuất, điều này chứng tỏ việc sử dụng công nhân sản xuất trực tiếp trong kỳ đã hiệu quả hơn kế hoạch.

Để làm rõ nguyên nhân kết quả sản xuất thay đổi do tác động của số lượng công nhân hay năng suất lao động. Chúng ta sử dụng phương pháp liên hoàn để xác định các nhân tố ảnh hưởng như sau:

Kết quả sản xuất về chỉ tiêu giá trị sản lượng so với kế hoạch giảm 1.000 (49.000 – 50.000), do hai nguyên nhân sau:

- Điều kiện năng suất lao động bình quân của một công nhân theo kế hoạch là 62,5, số lượng công nhân sản xuất so với kế hoạch giảm 20 (780 - 800), vậy sẽ làm cho giá trị sản lượng giảm là:

$$(780 - 800) \times 62,5 = - 1,250$$

- Điều kiện số lượng công nhân sản xuất thực tế sử dụng là 780, năng suất lao động bình quân một công nhân sản

xuất tăng 0,32 (62,82 – 62,5), vậy sẽ làm cho giá trị sản lượng tăng là:

$$780 \times (62,82 - 62,5) = + 250$$

Như vậy kết quả sản xuất TH/KH giảm 1.000 tr.đ là do số lượng công nhân sản xuất giảm, đã làm giảm giá trị sản lượng 1.250 tr.đ. Doanh nghiệp đã giảm số lượng công nhân dưới mức cần thiết, không bảo đảm kế hoạch sản xuất như mục tiêu đặt ra. Nếu như năng suất lao động không tăng thì giá trị sản lượng sẽ còn giảm nữa chứ không phải giảm ở mức 1.000 trđ.

Phân tích tình hình biến động của nhân viên bán hàng cũng có thể được thực hiện tương tự như công nhân sản xuất trực tiếp phân tích ở trên. Nhưng hệ số điều chỉnh ở đây là theo quy mô của doanh thu tiêu thụ, vì kết quả hoạt động của nhân viên bán hàng có quan hệ trực tiếp với doanh thu tiêu thụ. Đối với doanh nghiệp thương mại thuần túy, thì việc phân tích biến động của nhân viên thu mua, cũng có thể thực hiện tương tự phương pháp phân tích trên, vì kết quả hoạt động của nhân viên thu mua có liên quan trực tiếp với doanh số của hàng mua.

Do số lượng lao động của doanh nghiệp được phân thành nhiều loại khác nhau, mỗi loại lại có tính chất đặc điểm và hoạt động riêng nên có kết quả đem lại không giống nhau. Do vậy khi đánh giá tình hình sử dụng số lượng lao động, việc đặt số lượng lao động gắn với kết quả của lao động đó đem lại là cần thiết. Ngoài ra biến động số lượng lao động ở doanh nghiệp. Do đó khi phân tích cần kết hợp tình hình tổ chức lao động ở doanh nghiệp với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tăng giảm từng loại lao động để đánh giá và rút ra kết luận.

4.2.2. Phân tích tình hình tăng năng suất lao động

Lao động là yếu tố cơ bản nhất trong quá trình hoạt động

sản xuất kinh doanh, lao động bao giờ cũng mang lại hiệu quả, người lao động luôn mong muốn hiệu quả lao động của mình ngày một tăng cao, nghĩa là năng suất lao động (NSLĐ) không ngừng tăng lên. Do đó khi phân tích năng suất lao động thì mục tiêu duy nhất của doanh nghiệp là phải làm sao nâng cao năng suất lao động.

4.2.2.1.Các loại năng suất lao động

Năng suất lao động biểu hiện bằng khối lượng sản phẩm do một công nhân sáng tạo ra trong một đơn vị thời gian nhất định. Trong ý nghĩa rộng hơn, thì đó là chi phí tổng hợp lao động xã hội, tức là bao gồm cả lao động vật hóa và lao động sống trên một đơn vị sản phẩm. Ở đây rõ ràng là năng suất lao động càng cao thì chi phí lao động xã hội trên một đơn vị sản phẩm càng thấp.

Có thể hiểu năng suất lao động một cách khác là: Năng lực của người lao động có thể sáng tạo ra một đơn vị sản phẩm vật chất có ích trong một đơn vị thời gian nhất định hoặc thời gian hao phí để tạo ra một đơn vị sản phẩm vật chất.

Công thức năng suất lao động được khái quát như sau:

$$NSLĐ = \frac{\text{Lượng sản phẩm}}{\text{Lượng thời gian}} = \frac{2.000 \text{ sản phẩm}}{4.000 \text{ giờ}} = 0,5 \text{ sản phẩm/1 giờ}$$

$$NSLĐ = \frac{\text{Lượng thời gian}}{\text{Lượng sản phẩm}} = \frac{4.000 \text{ giờ}}{2.000 \text{ sản phẩm}} = 2 \text{ giờ / 1 sản phẩm}$$

Các mặt biểu hiện của chỉ tiêu năng suất lao động

Phần lớn doanh nghiệp, các ngành sản xuất ra các dạng sản phẩm rất khác nhau, hay nói cách khác, sản xuất theo danh mục sản phẩm với chủng loại mặt hàng rất đa dạng. Cho nên trong thực tế, đã dẫn đến chỗ không sử dụng số lượng sản phẩm tính bằng giá trị. Thước đo bằng giá trị

thường dùng là chỉ tiêu giá trị sản lượng hàng hóa. Thước đo này đòi hỏi giá trị chênh lệch của sản phẩm dở dang đầu và cuối kỳ không đáng kể. Sử dụng chỉ tiêu này đo lường năng suất lao động cũng có thiếu sót nhất định ở chỗ là nếu giá trị vật chất, là nguyên vật liệu, khấu hao... kết tinh trong 1 sản phẩm khác nhau giữa các kỳ phân tích thì chỉ tiêu năng suất lao động tính ra sẽ khác nhau, việc khác nhau này không phải do thay đổi lao động mới sáng tạo ra, mà do giá trị lao động quá khứ của xã hội đã tạo ra trước đó. Để khắc phục nhược điểm này nhiều nhà kinh tế đưa ra chỉ tiêu thay thế là chỉ tiêu sản lượng định mức thuần túy, sản lượng định mức thuần túy chính là giá trị sản lượng trừ đi giá trị chi phí vật chất. Họ cho rằng khi xác định năng suất lao động, sử dụng thước đo giá trị sản xuất định mức thuần túy đúng đắn hơn giá trị sản xuất hàng hóa.

Lượng thời gian hao phí, có thể sử dụng nhiều đơn vị thời gian khác nhau. (Giờ, ngày, tháng, quý, năm). Do đó chỉ tiêu năng suất lao động được biểu hiện thành nhiều loại năng suất lao động qua đơn vị thước đo thời gian khác nhau như sau:

$$\text{- NSLĐ giờ} = \frac{\text{Giá trị sản lượng}}{\text{Tổng số giờ làm việc}} = \frac{576.000 \text{ ng.đ}}{115.200 \text{ giờ}}$$

Năng suất lao động giờ chính là giá trị sản lượng bình quân 1 giờ làm việc của công nhân sản xuất trực tiếp là 5ng.đ

$$\begin{aligned} \text{- NSLĐ ngày} &= \frac{\text{Giá trị sản lượng}}{\text{Tổng số ngày làm việc}} = \frac{576.000 \text{ ng.đ}}{14.400 \text{ ngày}} \\ &= 40 \text{ ng.đ/ngày} \end{aligned}$$

Năng suất lao động ngày chính là giá trị sản lượng bình quân 1 ngày làm việc của công nhân sản xuất trực tiếp là 40ng.đ

- Mối liên hệ giữa năng suất lao động ngày với năng suất lao động giờ thông qua độ dài của ngày làm việc biểu hiện qua công thức sau:

$NSLD_{\text{ngày}} = \frac{\text{Số giờ làm việc bình quân ngày}}{\text{Số giờ}} \times NSLD_{\text{giờ}}$

$$40 \text{ ng.đ} = 8 \text{ giờ} \times 5 \text{ ng.đ}$$

Như vậy nếu tốc độ tăng năng suất lao động ngày cao hơn tốc độ tăng của năng suất lao động giờ, điều này chứng tỏ số giờ làm việc bình quân trong kỳ đã được tăng lên và ngược lại. Qua đây cho phép ta có thể đánh giá được tình hình sử dụng số giờ lao động giữa các kỳ phân tích:

$$NSLD_{\text{năm (kỳ)}} = \frac{\frac{\text{Giá trị sản lượng}}{\text{Số CNSX bình quân}}}{50 CN} = \frac{576.000 \text{ ng.đ}}{50 CN} = 11.520 \text{ ng.đ/công nhân}$$

Năng suất lao động năm (hoặc kỳ phân tích) chính là giá trị sản lượng bình quân của mỗi công nhân sản xuất trực tiếp đạt được trong năm hoặc trong kỳ phân tích.

- Mối quan hệ giữa năng suất lao động năm với năng suất lao động ngày thông qua số ngày làm việc bình quân trong năm. Biểu hiện qua công thức sau:

$NSLD_{\text{năm}} = \frac{\text{số ngày làm việc bình quân năm}}{\text{ngày}} \times NSLD_{\text{ngày}}$

$$11.520 \text{ ng.đ} = 288 \text{ ngày} \times 40 \text{ ng.đ}$$

Như vậy, nếu tốc độ tăng năng suất lao động năm (kỳ) cao hơn tốc độ tăng năng suất lao động ngày, điều đó chứng tỏ số ngày làm việc trong năm (kỳ) đã được chọn tăng lên. Qua đây cho phép ta có thể đánh giá được tình hình sử dụng số ngày lao động của công nhân sản xuất giữa các kỳ phân tích. Thông qua ba loại năng suất lao động đã nghiên cứu ở trên ta có thể thiết lập phương trình biểu hiện mối quan hệ

các nhân tố thuộc về lao động ảnh hưởng đến kết quả sản xuất như sau:

$$\text{Giá trị sản lượng} = \frac{\text{Số CNSX}}{\text{binh quân}} \times \frac{\text{Số ngày làm việc}}{\text{binh quân 1 CN}} \times \frac{\text{Số giờ làm việc}}{\text{binh quân}} \times \frac{\text{NSLD}}{\text{giờ}}$$

4.2.2.2 Phương pháp phân tích năng suất lao động

Phương pháp phân tích năng suất lao động lại:

- Đánh giá tình hình tăng giảm các loại năng suất lao động, trên cơ sở đánh giá ngày ta có thể kết luận tình hình sử dụng về thời gian lao động ở doanh nghiệp giữa các kỳ phân tích.

- Xác định các nhân tố ảnh hưởng về mặt lao động đến mức chênh lệch của kết quả sản xuất kinh doanh giữa các kỳ phân tích.

Để minh họa ta có thể lập bảng phân tích, căn cứ trên tài liệu ở doanh nghiệp như sau:

Bảng 4.3. Bảng phân tích tình hình biến động năng suất lao động

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm trước	Năm nay	Chênh lệch NN/NT	
				Mức	%
1. Giá trị sản lượng	1.000 đ	502.740	524.319	+ 21.579	+ 4,3
2. Số CNSX binh quân	Người	315	310	- 5	- 1,6
3. Tổng số ngày làm việc	Ngày	83.790	86.180	+ 2.390	+ 2,8
4. Số ngày làm việc bình quân CN	Ngày	266	278	+ 12	+ 4,5
5. Tổng số giờ làm việc CN	giờ	628.425	672.204	+ 43.779	+ 6,7
6. Số giờ bình quân ngày	giờ	7,5	7,8	+ 0,3	+ 0,4
7. NSLD năm (1: 2)	1.000 đ	1.596	1.691	+ 95	+ 5,9
8. NSLD ngày (1: 3)	đồng	6.000	6.084	+ 84	+ 1,4
9. NSLD giờ (1: 5)	đồng	800	780	- 20	- 2,5

a) Đánh giá tình hình tăng giảm các loại năng suất lao động

Tài liệu phân tích trên cho ta thấy kết quả so sánh năng suất lao động năm nay so với năm trước của mỗi loại không giống nhau, có loại tăng, có loại lại giảm, cụ thể là:

- Năng suất lao động giờ: so với năm trước giảm 2,5% tương ứng 20 đ. Việc giảm này thường do các nguyên nhân gây nên là: do trình độ tay nghề của công nhân thấp, do thiết bị sản xuất chưa được hiện đại hóa. Có thể do việc cung cấp nguyên vật liệu, không đầy đủ, kịp thời và đúng quy cách phẩm chất cho sản xuất. Hoặc cũng có thể do khâu tổ chức lao động ở doanh nghiệp chưa tốt... Nhìn chung đây là biểu hiện chưa tốt, doanh nghiệp cần tìm ra nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

- Năng suất lao động ngày: So với năm trước tăng 1,4% tương ứng 84 đ. Ở đây ta thấy tốc độ tăng năng suất lao động ngày tăng còn tốc độ tăng năng suất lao động giờ giảm (1,4% và - 2,5%) điều này chứng tỏ số giờ làm việc trong ngày năm nay so với năm trước đã tăng lên ($7,8 > 7,5$).

- Năng suất lao động năm: So với năm trước tăng 5,9% tương ứng 95 ng.d. Ở đây ta thấy tốc độ tăng năng suất lao động năm tăng nhanh hơn tốc độ tăng năng suất lao động ngày (5,9% và - 1,4%) điều này chứng tỏ số ngày sử dụng của công nhân sản xuất năm nay cao hơn so với năm trước (278 > 266).

b) Xác định các nhân tố ảnh hưởng về mặt lao động đến kết quả sản xuất

Phương trình biểu hiện các nhân tố ảnh hưởng được thiết lập và căn cứ vào tài liệu phân tích ở trên như sau:

$$\text{Giá trị} = \frac{\text{Số CNSX}}{\text{binh quân}} \times \frac{\text{Số ngày làm việc}}{\text{binh quân 1 CN}} \times \frac{\text{Số giờ làm việc}}{\text{binh quân ngày}} \times \frac{\text{NSLĐ}}{\text{giờ}}$$

Năm nay: $524.319 = 310 \times 278 \times 7,8 \times 780$

Năm trước: $502.740 = 315 \times 266 \times 7,5 \times 800$

Đối tượng phân tích là mức chênh lệch giá trị sản lượng năm nay so với năm trước:

$$524.319 - 502.740 = + 21.579 \text{ ng.đ}$$

Để xác định các nhân tố ảnh hưởng chúng ta dùng phương pháp tính số chênh lệch để xác định mức ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng phân tích như sau:

- Do giảm 5 công nhân làm cho giá trị sản lượng giảm là:

$$(310 - 315) \times 266 \times 7,5 \times 800 = - 7980 \text{ ng.đ}$$

- Do tăng số ngày làm việc bình quân trong năm làm cho giá trị sản lượng tăng là:

$$310 \times 278 \times 7,8 \times (780 - 800) = - 13.444 \text{ ng.đ}$$

Cộng các nhân tố ảnh hưởng

Nhân tố làm tăng

Nhân tố làm
giảm

Kết quả sản xuất

Kết quả sản xuất

Số ngày làm
việc: + 22.320

số CNSX - 7.980

Số giờ làm việc: + 20.683

NSLĐ - 13.444

+ 43.003

- 21.424

+ 21.579 ng.đ

Như vậy giá trị sản lượng năm nay so với năm trước tăng 21.579 ng.đ do tình hình quản lý thời gian lao động của doanh nghiệp tốt hơn so với năm trước đã mang lại hiệu quả trên. Nếu năng suất lao động giờ đạt được như năm trước thì kết quả của giá trị sản lượng sẽ tăng thêm 13.444 ng.đ. Đây là vấn đề mà doanh nghiệp cần quan tâm nghiên cứu khai thác.

4.2.3. Phương hướng nâng cao năng suất lao động

Mục tiêu chủ yếu của kế hoạch về năng suất lao động là xác định những khả năng sẵn có để giảm chi phí lao động cho sản phẩm sản xuất ra. Mục đích cuối cùng của nhiệm vụ này huy động sức lao động sẵn có ở doanh nghiệp và tận dụng những tiềm lực đó. Những nguồn dự trữ này là những khả năng thực tế chưa được sử dụng đến để tăng năng suất lao động, cần phải đưa vào sử dụng trong kỳ kế hoạch. Theo nghĩa rộng thì khả năng nâng cao năng suất lao động trong mỗi doanh nghiệp trong mỗi ngành kinh doanh thực tế không có giới hạn. Còn đối với kế hoạch phải tính đến những khả năng thực tế để nâng cao năng suất lao động trong giai đoạn dự kiến.

4.2.3.1. Phương hướng cải tiến tổ chức lao động

Một là: cải tiến các hình thức phân công và hợp tác lao động bên trong doanh nghiệp, giữa các phân xưởng các bộ phận với nhau. Việc này sẽ có liên quan đến các vấn đề sắp xếp công việc hợp lý trong quá trình lao động, việc phân công một cách hợp lý và có hiệu quả nhất, có tính đến khả năng của mỗi người lao động, và có công việc giữa những người tham gia sản xuất. Việc phối hợp một cách hợp lý nhất giữa các ngành nghề, mục tiêu là làm sao phát huy cao nhất, khả năng sáng tạo của từng người lao động được tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hai là: Tổ chức một cách hợp lý việc phục vụ nơi làm việc. Mục đích của phương pháp này là bảo đảm các điều kiện cho người lao động có thể hoàn thành một cách bình thường chức năng của mình. Liên quan đến phương hướng này là các vấn đề bảo đảm kịp thời cho công nhân đủ nguyên liệu, vật tư, công cụ v.v. thiết kế mặt bằng và chiếu sáng một cách hợp lý nơi làm việc.

Ba là: Nghiên cứu và phổ biến các biện pháp và phương

pháp lao động tiên tiến. Điều thực tế ta thường thấy các công nhân cùng làm một công việc như nhau, sử dụng các thiết bị, công việc như nhau, nhưng họ lại tạo ra những khối lượng sản phẩm khác nhau. Nguyên nhân của thực trạng này là sự chênh lệch về trình độ tay nghề. Trong trường hợp này phải nhờ đến việc phổ biến những kinh nghiệm tiên tiến như một phương hướng quan trọng của việc hoàn thiện tổ chức lao động.

Bốn là: Tạo ra cho người lao động những điều kiện thuận lợi nhất để làm việc và nghỉ ngơi. Điều này liên quan đến các vấn đề cải tiến những điều kiện vệ sinh lao động nơi làm việc, việc giảm tiếng ồn trong sản xuất xuống mức bình thường v.v. Điều này chính bản thân nó biểu hiện một ảnh hưởng rất lớn đến năng suất lao động, đến tâm trạng của người lao động...

Ngoài bốn phương hướng đã xem xét trên, trong việc cải tiến tổ chức lao động, một hướng nữa mà chúng ta cần phải quan tâm đó là định mức lao động.

Trong thực tế, cải tiến việc lập ra các định mức lao động được tiến hành thông qua quá trình dự thảo và áp dụng các định mức, định mức thời gian, định mức sản phẩm và định mức phục vụ.

Định mức thời gian: đó là số lượng thời gian cần thiết cho một công nhân sản xuất ra một đơn vị sản phẩm nào đó. Định mức thời gian này không chung chung, mà có tính đến mức trang bị kỹ thuật cụ thể và trình độ tổ chức lao động cụ thể.

Định mức sản phẩm: là khối lượng sản phẩm do một công nhân sản xuất ra trong một đơn vị thời gian. Định mức sản phẩm và định mức thời gian có mối liên quan chặt chẽ với nhau. Và mặc dù mối liên quan trực tiếp, song tác động của nó lại đảo ngược. Định mức thời gian càng thấp, thì định

mức sản phẩm càng cao, hoặc ngược lại.

Định mức phục vụ: định mức này, chỉ rõ một công nhân, hoặc một nhóm công nhân phải phục vụ bao nhiêu đơn vị máy móc, thiết bị.

Nếu như định mức về khối lượng sản phẩm sản xuất ra và định mức thời gian đặc trưng cho những công nhân làm khoán thì định mức phục vụ đặc trưng cho các công nhân làm công nhật.

4.2.3.2. Vai trò của định mức lao động

Một là: thông qua các định mức lao động ta có thể hoạch định được số lượng công nhân sản xuất, cùng số lượng nhân viên cho mục tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh trong tương lai. Điều này có liên quan đến số lượng lao động cần thiết đến từng bộ phận phân xưởng ở doanh nghiệp.

Hai là: thông qua các định mức ta có thể quy định nhiệm vụ sản xuất cho từng công nhân và nhân viên của doanh nghiệp. Chính những định mức này sẽ là tiêu chuẩn đánh giá mức độ hoàn thành của công nhân, điều này làm họ quan tâm đến công việc của mình hơn, có nghĩa là năng suất lao động tăng lên.

Ba là: Định mức lao động là căn cứ để xác định tiền lương phải trả cho cán bộ công nhân viên, do đó việc xây dựng định mức không tốt có ảnh hưởng đến nguyên tắc phân phối và có tác động xấu đến năng suất lao động.

Như vậy định mức lao động có thể nói là một công cụ quan trọng cho nhà quản trị, giúp cho việc hoạch định cũng như việc kiểm soát điều hành hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Tất cả nhiệm vụ này của các định mức lao động chỉ được hoàn thành tốt, khi chúng là những định mức tiến bộ. Định mức tiến bộ là những định mức phù hợp với mức độ tổ chức, kỹ thuật sản xuất đạt được, ở đây tính đến

kinh nghiệm tiên tiến và trình độ tay nghề của công nhân. Nếu định mức lao động tụt lại sau so với định mức tiến bộ kỹ thuật, tổ chức lao động, sản xuất, nó sẽ kìm hãm năng suất lao động. Còn khi định mức lao động xây dựng tăng lên thiếu cơ sở chỉ vì động cơ riêng của những người làm công tác định mức, hoặc do thiếu kinh nghiệm, thiếu hiểu biết thì điều này cũng rất nguy hiểm.

4.2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SỬ DỤNG TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

Thực chất đây là vấn đề đánh giá việc tổ chức sử dụng kỹ thuật mới của doanh nghiệp. Nếu như doanh nghiệp mua thiết bị máy móc đắt tiền, nhưng không sử dụng gì cả. Rõ ràng hiệu quả sử dụng ở đây sẽ bằng không. Các thiết bị sản xuất là công cụ lao động, đối tượng lao động. Dù chúng ta có trang bị máy móc đến đâu chăng nữa, mà lại thiếu công nhân lành nghề, nguyên vật liệu cung cấp không đầy đủ thì cũng không có hiệu quả gì. Chính vì vậy một vấn đề quan trọng đặt ra là phải xác định được những hạn mức khách quan. Để xác định được các hạn mức này cần phải tiến hành ba bước sau:

Bước 1: Xác định công suất thiết bị máy móc (năng lực sản xuất). Năng lực sản xuất được tính dựa trên các quy trình công nghệ quan trọng nhất, và sau khi tổng hợp chúng lại ta có thể dự tính được khối lượng sản xuất.

Bước 2: Xác định tiềm lực lao động, căn cứ vào số người làm việc nói chung và trước hết là số công nhân sản xuất trực tiếp. Muốn tính khối lượng sản xuất, lấy năng suất của một người công nhân, nhân với số lao động sản xuất.

Bước 3: Tính tổng sản lượng có thể đạt được với nguyên vật liệu có được. Khi lập kế hoạch cung ứng vật tư kỹ thuật, chúng ta có thể biết được khối lượng nguyên vật liệu trong năm, căn cứ vào hiệu suất đơn vị vật tư tính bằng hiện vật,

căn cứ vào định mức tiêu hao vật tư đã quy định chúng ta có thể tính được giá trị tổng sản lượng có thể đạt được. Như vậy, kết quả khối lượng sản xuất được xác định trên căn cứ về công suất thiết bị sản xuất, lao động và nguồn vật tư.

Quá trình phân tích tình hình sử dụng tài sản cố định có thể đi vào hai nội dung là: phân tích tình hình trang bị kỹ thuật theo chức năng hoạt động kinh doanh, và tiềm năng trang bị kỹ thuật với kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

4.2.1. Phân tích tình hình trang bị kỹ thuật

4.2.1.1. Phân tích trang bị và biến động các loại tài sản cố định

a) Tình hình trang bị TSCD

Căn cứ theo chức năng trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, thì tài sản cố định được chia làm hai loại: tài sản cố định dùng trong sản xuất, và tài sản cố định dùng ngoài sản xuất.

* Tài sản cố định dùng trong sản xuất là tài sản cố định tham gia sản xuất chế tạo sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ. Mối liên hệ Tài sản cố định dùng trong sản xuất có liên quan đến việc tăng, giảm về số lượng và chất sản phẩm được sản xuất ra.

Tài sản cố định dùng trong sản xuất bao gồm:

- Nhà cửa vật kiến trúc
- Thiết bị sản xuất
- Thiết bị động lực
- Hệ thống truyền dẫn
- Dụng cụ đo lường và dụng cụ làm việc
- Phương tiện vận tải...

Trong tài sản cố định chung thì có loại trực tiếp tham gia sản xuất được gọi là các phương tiện kỹ thuật, phương tiện

kỹ thuật bao gồm: thiết bị sản xuất, thiết bị động lực, hệ thống truyền dẫn, dụng cụ đo lường và làm việc.

Việc trang bị kỹ thuật cho lao động nhiều hay ít sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến năng suất lao động, đến khả năng tăng sản lượng. Để phân tích những vấn đề này thường dùng các chỉ tiêu sau:

Hệ số trang bị kỹ thuật cho CN

Giá trị phương tiện kỹ thuật

Số CNSX bình quân

Hệ số trang bị chung TSCĐ phản ánh một công nhân sản xuất bình quân được trang bị bao nhiêu đồng TSCĐ (nguyên giá hoặc giá trị còn lại). Hệ số càng lớn chứng tỏ trình độ trang bị chung càng cao và ngược lại.

$$\text{Hệ số trang bị kỹ thuật} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ}}{\text{Số CNSX bình quân}}$$

Hệ số trang bị kỹ thuật cho công nhân phản ánh một công nhân sản xuất bình quân được trang bị bao nhiêu đồng của các phương tiện kỹ thuật (nguyên giá hoặc giá trị còn lại). Hệ số trang bị kỹ thuật càng lớn chứng tỏ tình hình trang bị trực tiếp cho công nhân càng cao và ngược lại.

Xu hướng chung là tốc độ tăng của hệ số trang bị kỹ thuật phải nhanh hơn tốc độ tăng của hệ số trang bị chung, có như vật mới thực sự tăng được năng lực sản xuất, tạo điều kiện tăng nhanh năng suất lao động.

* Tài sản cố định dùng ngoài sản xuất bao gồm:

- Tài sản cố định bán hàng
- Tài sản cố định quản lý chung.

Tài sản cố định bán hàng: bao gồm các loại tài sản cố định phục vụ cho quá trình tiêu thụ sản phẩm, cụ thể là: kho chứa thành phẩm hàng hóa, cửa hàng, các phương tiện vận

tải, các công cụ, dụng cụ bán hàng, tiếp thị...

Việc trang bị tài sản cố định bán hàng nhiều hay ít có liên quan ảnh hưởng đến năng suất lao động của công nhân viên bán hàng, đến khả năng tăng doanh thu tiêu thụ hàng hóa. Do đó khi phân tích biến động của tài sản cố định bán hàng phải được xem xét trong mối quan hệ với năng suất lao động của nhân viên bán hàng và doanh thu tiêu thụ.

Tài sản cố định quản lý là tài sản cố định phục vụ cho hoạt động quản lý chung của doanh nghiệp, cụ thể: Văn phòng và phương tiện làm việc của các phòng ban chức năng, dụng cụ, công cụ và các phương tiện kỹ thuật...

Việc trang bị tài sản cố định quản lý có ảnh hưởng đến năng suất lao động của các nhân viên phòng ban nghiệp vụ, đến kết quả điều hành hoạt động chung của toàn doanh nghiệp.

b) Phương pháp phân tích

Để minh họa cho phương pháp phân tích tình hình biến động tài sản cố định, ta sử dụng tài liệu về tài sản cố định của doanh nghiệp sản xuất qua bảng phân tích sau:

Bảng 4.4. Bảng phân tích biến động cơ cấu tài sản cố định

Đơn vị: triệu đồng

Loại tài sản cố định	Năm trước		Năm nay		Chênh lệch NN/NT	
	Nguyên giá	%	Nguyên giá	%	Mức	%
1 TSCĐ dùng trong sản xuất	750	60	1.089	66	+ 339	+ 45,2
Trong đó: phương tiện kỹ thuật	350	28	660	40	+ 310	+ 88,6
2 TSCĐ dùng ngoài sản	500	40	561	34	+ 61	+ 12,2

Loại tài sản cố định	Năm trước		Năm nay		Chênh lệch NN/NT	
	Nguyên giá	%	Nguyên giá	%	Mức	%
xuất						
Trong đó: - TSCĐ bán hàng	150	12	198	12	+ 48	+ 32,0
- TSCĐ quản lý	350	28	363	22	+ 13	+ 3,7
Tổng cộng TSCĐ	1.250	100	1.650	100	+ 400	+ 32,0

Tài liệu qua bảng phân tích cho thấy:

* Nhìn chung tổng số tài sản cố định của doanh nghiệp năm nay đã tăng lên nhiều so với năm trước là 32%, tương ứng 400 trđ. Điều này chứng tỏ quy mô tài sản cố định của doanh nghiệp so với năm trước đã tăng lên đáng kể, tất cả các loại tài sản cố định đều tăng cụ thể là:

- Tài sản cố định dùng trong sản xuất tăng mạnh là 45,2%, đặc biệt tài sản cố định là các phương tiện kỹ thuật tăng 88,6% tương ứng 310 trđ, doanh nghiệp đã chú ý quan tâm đến tăng năng lực sản xuất trực tiếp, tác động làm tăng năng suất lao động và tăng sản lượng của doanh nghiệp.

- Tài sản cố định dùng ngoài sản xuất tăng 12,2%, trong đó tài sản cố định bán hàng tăng 32% (bằng tốc độ tăng quy mô chung), tương ứng 48 trđ. Như vậy doanh nghiệp đã đầu tư tăng thêm tài sản cố định để thực hiện doanh thu bán hàng tăng thêm, cùng với mức tăng tương ứng của quy mô chung.

* Nhìn vào tỷ trọng (kết cấu) của tài sản cố định năm nay so với năm trước cho ta thấy:

- Tài sản cố định dùng trong sản xuất tăng 6% (66% - 60%), trong đó các phương tiện kỹ thuật tăng mạnh 12% (40% - 28%)

- Tài sản cố định dùng ngoài sản xuất có xu hướng giảm

6% (34% - 40%), riêng đối với tài sản cố định bán hàng tăng về số tuyệt đối 48 trđ còn về tỷ trọng không đổi là 12%, điều này chứng tỏ mức tăng tương ứng với quy mô chung.

4.2.1.2. Phân tích tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định

Tài sản cố định tham gia vào nhiều chu trình sản xuất kinh doanh, sau mỗi chu kỳ về mặt hiện vật bị hao mòn dần, giá trị hao mòn được chuyển vào giá trị sản phẩm, như vậy tài sản cố định càng tham gia vào nhiều chu kỳ sản xuất kinh doanh thì càng cũ đi, số đã trích khấu hao càng lớn. Do đó để đánh giá tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định ta phải căn cứ vào hệ số hao mòn tài sản cố định.

Công thức tính hệ số hao mòn của tài sản cố định:

$$\text{Hệ số hao mòn TSCĐ} = \frac{\text{Số đã trích khấu hao TSCĐ}}{\text{Nguyên giá của TSCĐ}} \times 100$$

Hệ số hao mòn tài sản cố định thường được xác định bằng số %. Hệ số càng tiến đến 100% thì tài sản cố định càng cũ đi. So với đầu năm, để đánh giá sự biến động về tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định, qua đó cho ta thấy được sự tác động ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh. Phương hướng chung nhằm giảm thấp hệ số hao mòn tài sản cố định, là phải tích cực đổi mới tài sản cố định cũ đã đến hạn thanh lý, trang bị thêm tài sản cố định mới, sửa chữa lớn kết hợp với hiện đại hóa tài sản cố định cũ.

Để thực hiện phương pháp phân tích tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định, ta sử dụng tài liệu về tài sản cố định dùng trong sản xuất qua bảng phân tích sau:

Bảng 4.5. Bảng phân tích tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định

Đơn vị: triệu đồng

Loại tài sản cố định	Nguyên giá		Số đã tính khấu hao		Hệ số hao mòn	
	Đầu năm	Cuối năm	Đầu năm	Cuối năm	Đầu năm	Cuối năm
Tổng số TSCĐ SX có tính khấu hao	1.100	1.160	330,0	464,0	30%	40%
* Phương tiện kỹ thuật	950	1.000	313,5	425,0	33%	42,5%
- Thiết bị sản xuất	460	480	276,0	312,0	60%	65,0%
- Thiết bị động lực	480	194	21,6	19,4	12%	10,0%
- Hệ thống truyền dẫn	125	156	17,5	18,7	15%	12,0%
- V.v...

Bảng phân tích trên cho ta thấy:

- Tài sản cố định sản xuất của doanh nghiệp nhìn chung tương đối cũ, hệ số hao mòn đầu năm là 30%, cuối năm là 40%.

Trong tài sản cố định của các phương tiện kỹ thuật, thì thiết bị sản xuất là loại tài sản xuất là loại tài sản quan trọng nhất, vì nó quyết định đến quá trình sản xuất số lượng sản phẩm cũ, biểu hiện hệ số hao mòn đầu năm 60% cuối năm 65%. Hệ số hao mòn càng tiến gần đến 100% thì càng cũ đi, như vậy chứng tỏ trong năm doanh nghiệp chưa chú ý đến việc đầu tư vào loại tài sản cố định này. Trong khi đó thiết bị động lực, cũng như hệ thống truyền dẫn còn tương đối mới, hệ số hao mòn đầu năm 12% và 15%, trong năm lại được đầu tư thêm, nên hệ số hao mòn là 10% và 12%, nếu chưa phải là nhu cầu cần thiết thì việc đầu tư này chưa hợp lý (so với thiết bị sản xuất).

Việc phân tích tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định chỉ thông qua hệ số hao mòn như trên, cho phép ta đánh giá

tương đối chính xác về thực trạng kỹ thuật của tài sản cố định, vì hệ số hao mòn được xác định phụ thuộc vào hai nhân tố, thời hạn sử dụng tài sản cố định và nguyên giá của tài sản cố định. Do đó nếu tính khấu hao không chính xác, thì việc tính giá thành cũng như việc phản ánh thực trạng của tài sản cố định cũng không chính xác. Ngoài hai nhân tố ảnh hưởng trên, tài sản cố định còn phụ thuộc vào việc bảo quản và trình độ sử dụng của công nhân. Vì vậy để đánh giá đúng tình trạng kỹ thuật của tài sản cố định cần kết hợp phòng kỹ thuật để kiểm tra tình hình thực tế của từng loại tài sản cố định sử dụng.

4.2.2. Phân tích tiềm năng sử dụng tài sản cố định

4.2.2.1. Phân tích hiệu suất sử dụng tài sản cố định

Để đi sâu phân tích cụ thể từng tiềm năng, phản ánh hiệu suất sử dụng tài sản cố định, và việc ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả sản xuất kinh doanh, quá trình phân tích này có thể tiến hành qua ba bước như sau:

Bước 1: xác định các yếu tố số lượng và chất lượng của việc sử dụng tiềm năng này. Đối với kỹ thuật, thì chỉ tiêu số lượng là toàn bộ giá trị thiết bị máy móc, chỉ tiêu chất lượng chính là hiệu suất của thiết bị máy móc.

Như vậy chỉ tiêu tổng hợp phản ánh chung tình hình sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp là chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản cố định.

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Giá trị sản lượng}}{\text{Nguyên giá bình quân TSCĐ}}$$

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định biểu hiện 1 đồng nguyên giá bình quân của tài sản cố định tham gia vào quá trình sản xuất đem lại bao nhiêu đồng giá trị sản lượng. Hiệu suất càng cao chứng tỏ chất lượng chất lượng công tác quản

lý và sử dụng tài sản cố định ở doanh nghiệp càng nhiều tiến bộ và ngược lại.

Bước 2: xác định các biến đổi của các yếu tố số lượng và chất lượng qua các kỳ phân tích nêu trên.

Bước 3: xác định ảnh hưởng của sự biến đổi này đã tác động đến kết quả khối lượng sản xuất như thế nào?

Sử dụng tài liệu minh họa ta có bảng phân tích sau đây:

Bảng 4.6. Phân tích hiệu suất sử dụng vốn cố định sản xuất

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Ký hiệu	Năm trước	Năm nay	Chênh lệch	
				Mức	%
Giá trị sản lượng	Q	68.460	77.292	+ 8832	+ 12,9
Nguyên giá bình quân TSCĐ	V	1.050	1.130	+ 80	+ 7,6
Hiệu suất vốn cố định	H	65,2	6,4	+ 3,2	+ 4,9

Bằng phương pháp số chênh lệch ta có thể phân tích ảnh hưởng của hiệu suất sử dụng vốn sản xuất tới khối lượng sản phẩm như sau:

Kết quả giá trị sản lượng năm nay so với năm trước tăng 8.832 tr.đ , do hai nguyên nhân:

- Do nguyên giá bình quân tài sản cố định tăng 80 tr.đ đã làm cho giá trị sản lượng tăng là:

$$(1.130 - 1.050) \times 65,2 = + 5.216.$$

- Do hiệu suất vốn cố định sản xuất tăng 3,2 tr.đ đã làm cho giá trị sản lượng tăng là:

$$1.130 \times (68,4 - 65,2) = + 3.616.$$

Cộng mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố:

$$5216 + 3.616 = 8.832 \text{ trđ}$$

Bằng cách áp dụng phương pháp tích phân để phân tích các nguyên tố ảnh hưởng, ta sẽ nhận được kết quả chính xác hơn như sau:

Chênh lệch giá trị sản lượng là: 8.832 trđ

- Do ảnh hưởng thay đổi của vốn sản xuất. (ΔV_a)

$$\Delta V_a = H_o \times \Delta V + \frac{\Delta H \times \Delta V}{2} 65,2 \times 80 + \frac{80 \times 3,2}{2}$$

$$= 5.216 + 128 = 5.344 \text{ trđ.}$$

- Do ảnh hưởng thay đổi của hiệu suất vố (ΔH_a)

$$\Delta H_a = V \times \Delta H + \frac{\Delta H \times \Delta V}{2} 1.050 \times 3,2 + \frac{80 \times 3,2}{2}$$

$$= 3.360 = 128 = 3.488 \text{ trđ}$$

Cộng các mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố:

$$5.344 + 3.488 = 8.832 \text{ trđ}$$

Bảng phân tích hiệu suất sử dụng vốn sản xuất ở trên bao gồm 3 chỉ tiêu phân tích. Thứ nhất là sản phẩm, thứ hai là vốn cố định bình quân, thứ ba là hiệu suất sử dụng vốn.

Về khối lượng sản phẩm sản xuất ta có thể tính bằng nhiều chỉ tiêu khác nhau. Ở trên ta sử dụng giá trị sản lượng, có khi người ta sử dụng chỉ tiêu giá trị sản lượng thuần túy định mức.

Về đại lượng vốn cố định bình quân: ở trên chúng ta sử dụng nguyên giá bình quân, hoặc có thể là giá trị còn lại của tài sản cố định bình quân.

Nhìn vào bảng phân tích cho ta thấy chỉ số tăng của ba chỉ tiêu.

- Giá trị sản lượng là 112,9%

- Vốn bình quân tài sản cố định là 107,6%
- Hiệu suất vốn là 104,9%

Mối liên hệ của ba đại lượng trên như sau:

$$112,9 = \frac{107,6 \times 104,9}{100}$$

Theo công thức trên ta thấy khối lượng sản phẩm tỷ lệ thuận với khối lượng vốn và hiệu suất sử dụng vốn. Trong đó khối lượng vốn có chỉ số 107,6 nói lên hướng sử dụng vốn theo chiều rộng (nhân tố số lượng) còn hiệu suất vốn, chỉ số 104,9 nói lên hướng sử dụng vốn theo chiều sâu (nhân tố chất lượng).

4.2.2.2. Phân tích các nhân tố của thiết bị đến kết quả sản xuất

Các khả năng tiềm tàng của tài sản cố định biểu hiện chủ yếu ở các thiết bị sản xuất. Doanh nghiệp có thể sử dụng nhiều loại thiết bị sản xuất khác nhau. Đối với những thiết bị chủ yếu, có ảnh hưởng nhiều đến kết quả sản xuất, thì thường được doanh nghiệp quan tâm, thông qua quá trình phân tích đánh giá. Phân tích các nhân tố của thiết bị tác động đến kết quả sản xuất, bao gồm ba nhân tố tác động, là: số lượng thiết bị thực tế tham gia hoạt động sản xuất, thời gian sử dụng của thiết bị căn cứ số giờ trong thiết kế, và hiệu suất sử dụng đem lại kết quả cao hay thấp.

Mục tiêu thực hiện phân tích này là để tăng cường công tác tổ chức quản lý, nhằm phát huy tốt nhất các tiềm năng sử dụng các thiết bị vào sản xuất.

Để đánh giá tổng quát các nhân tố của việc sử dụng số lượng, thời gian và hiệu suất của thiết bị ta có thể dùng phương trình kinh tế sau:

$$\text{Giá trị sản lượng} = \text{Số lượng thiết bị} \times \text{Số ngày làm việc} \times \frac{\text{Số ca làm việc trong ngày}}{\text{Số giờ trong ca}} \times \text{NSSD giờ}$$

Ở đây ký hiệu NSSD là năng suất sử dụng máy móc thiết bị.

Hoặc:

$$\text{Giá trị sản lượng} = \frac{\text{Số lượng thiết bị bình quân}}{\text{Số giờ làm việc bình quân 1 thiết bị}} \times \text{NSSD bình quân giờ}$$

Để minh họa cho quá trình phân tích, ta sử dụng tài liệu ở doanh nghiệp sản xuất sản phẩm chủ yếu bằng loại máy A qua bảng phân tích sau:

Bảng 4.7. Bảng phân tích tình hình sử dụng năng lực của loại máy A

Chỉ tiêu	Đơn vị	Kế hoạch	Thực hiện	Chênh lệch	
				Mức	%
1. Giá trị sản lượng	1.000 đ	590.400	575.960	- 14.440	- 2,45
2. Số máy A	Máy	16	17	+ 1	+ 6,25
3. Sản lượng 1 máy A	1.000 đ	36.900	33.880	- 3.020	- 8,18
4. Tổng số giờ máy	giờ	65.600	65.450	- 150	- 0,23
5. Số giờ làm việc 1 máy	giờ	4.100	3.850	- 250	- 6,09
6. Năng suất sử dụng 1 giờ	1.000	9	8,8	-0,2	-2,22

Sử dụng phương pháp số chênh lệch ta có thể xác định các nhân tố của thiết bị ảnh hưởng đến kết quả sản xuất như sau:

Từ phương trình kinh tế

$$\text{Giá trị sản lượng} = \frac{\text{Sản lượng máy A}}{1 \text{ máy A}} \times \frac{\text{Số giờ bình quân 1 máy A}}{\text{Số ca làm việc trong ca}} \times \text{NSSD 1 giờ}$$

$$\text{Giá trị sản lượng thực hiện} = 17 \times 3.850 \times 8,8$$

$$= 575.960 \text{ ng.đ}$$

$$\text{Giá trị sản lượng kế hoạch} = 16 \times 4.100 \times 9$$

$$= 590.400 \text{ ng.đ}$$

$$\text{Đối tượng phân tích: } 575.960 - 590.400 = - 14.440 \text{ ng.đ}$$

Như vậy kết quả giá trị sản lượng thực hiện so với mục tiêu kế hoạch đặt ra giảm 14.440 ng.đ, nguyên nhân dẫn đến việc giảm này, nếu xem xét về các nhân tố của thiết bị A, thì có 3 nhân tố ảnh hưởng:

- Do thực hiện tăng 1 máy đã làm cho giá trị sản lượng tăng là:

$$(17 - 16) \times 4.100 \times 9 = - + 36.900 \text{ ng.đ}$$

- Do số giờ thực hiện giảm đã làm cho giá trị sản lượng giảm là:

$$17 \times (3.850 - 4.100) \times 9 = - 38.250 \text{ ng.đ.}$$

Do NSSD giờ máy giảm đã làm giá trị sản lượng giảm là:

$$17 \times 3.850 \times (9 - 8,8) = - 13.090 \text{ ng.đ}$$

Tổng cộng các nhân tố ảnh hưởng sẽ bằng đối tượng phân tích.

$$36.900 - 38.250 - 13.090 = 14.440 \text{ ng.đ.}$$

Tài liệu phân tích trên cho ta thấy doanh nghiệp có ưu điểm về mặt sử dụng số lượng thiết bị A tăng thêm 1 máy để đưa vào hoạt động, nhưng vẫn còn tồn tại nhiều ở khâu quản lý, sử dụng thời gian, năng suất lao động của thiết bị. Nếu doanh nghiệp khắc phục được tồn tại này thì khả năng tăng sản lượng sẽ là 51.340 ($3.850 + 13.090$)

4.3. PHÂN TÍCH SỬ DỤNG NGUYÊN VẬT LIỆU

4.3.1. Phân tích hiệu suất sử dụng nguyên vật liệu

Như chúng ta đã biết chi phí nguyên vật liệu là đối tượng

lao động sử dụng trong sản xuất, nguyên vật liệu chiếm trong chi phí sản phẩm (giá thành sản phẩm) khá lớn. Giảm chi phí vật liệu, sẽ làm tốc độ vốn lưu động quay nhanh hơn và là biện pháp quan trọng để hạ thấp giá thành sản phẩm. Chỉ tiêu thường được sử dụng để đánh giá chung các tiềm năng sử dụng nguyên vật liệu, là chỉ tiêu hiệu suất sử dụng nguyên vật liệu.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vật liệu} = \frac{\text{Giá trị sản lượng}}{\text{Chi phí vật liệu}}$$

Hiệu suất sử dụng nguyên vật liệu (suất chi phí vật tư) biểu hiện, 1 đồng vật liệu tham gia trong kỳ sản xuất đem lại bao nhiêu đồng giá trị sản lượng. Hiệu suất sử dụng càng cao chứng tỏ chất lượng công tác quản lý và sử dụng vật liệu.

Sử dụng tài liệu minh họa tại doanh nghiệp ta có bảng phân tích sau:

Bảng 4.8. Phân tích hiệu suất sử dụng vật liệu

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Ký hiệu	Năm trước	Năm nay	Chênh lệch	
				Mức	%
Giá trị sản lượng	Q	68.460	77.292	+ 8.832	+ 12.9%
Chi phí vật liệu	N	30.807	35.554	+ 4.747	+ 15.4%
Hiệu suất sử dụng	H	2,2222	2,1739	+ 0,0483	+ 2,16%

* Bằng phương pháp số chênh lệch ta có thể phân tích ảnh hưởng của hiệu suất sử dụng vật liệu cho sản xuất tới khối lượng sản phẩm như sau:

Kết quả giá trị sản lượng năm nay so với năm trước tăng 8.832 tr.đ là do hai nguyên nhân dưới đây:

- Do chí phí nguyên vật liệu tăng 4.747 trđ đã làm cho giá trị sản lượng tăng là:

$$(35.554 - 30.807) \times 2,222 = + 10.549 \text{ trđ}$$

- Do hiệu suất sử dụng nguyên vật liệu giảm đã làm cho giá trị sản lượng giảm là

$$35.554 \times (2,1739 - 2,2222) = - 1,117 \text{ trđ.}$$

Cộng mức độ ảnh hưởng của hai nhân tố:

$$10.549 - 1.117 = + 8.832 \text{ trđ.}$$

* Bằng phương pháp tích phân để phân tích các nhân tố ảnh hưởng, ta sẽ nhận được kết quả chính xác hơn như trên:

Chênh lệch giá trị sản lượng là + 8.832 trđ

- Do thay đổi của chi phí của nguyên vật liệu

$$\begin{aligned} \Delta H_a &= H_o \times \Delta N + \frac{\Delta N \times \Delta H}{2} \\ &= 2,222 \times 4.747 \times \frac{4.747 \times (-0,0483)}{2} \\ &= 2,222 \times 4.747 = + 10.434 \text{ trđ} \end{aligned}$$

- Do ảnh hưởng thay đổi của hiệu suất sử dụng nguyên vật liệu

$$\begin{aligned} \Delta H_a &= N_o \times \Delta H + \frac{\Delta N \times \Delta H}{2} \\ &= 30.807 \times (-0,0483) + \frac{4.747 \times (-0,0483)}{2} \\ &= - 1.487 - 115 = - 1.602 \text{ trđ} \end{aligned}$$

Cộng mức độ ảnh hưởng là:

$$10.434 - 1.602 = + 8.832 \text{ trđ.}$$

Ba chỉ tiêu trong bảng phân tích trên có mối quan hệ thông qua hệ thống chỉ số sau:

$$I_Q = \frac{I_N \times I_H}{100} = 112,9 = \frac{115,4 \times 97,8}{100}$$

Trong đó:

- $I_Q = 112,9$ là chỉ số khối lượng sản phẩm
- $I_N = 115,4$ là chỉ số chi phí nguyên vật liệu
- $I_H = 97,8$ là chỉ số hiệu suất sử dụng

Khối lượng sản phẩm sản xuất luôn tỷ lệ thuận với chi phí nguyên vật liệu và hiệu suất sử dụng. Chỉ số khối lượng nguyên vật liệu $I_N = 115,4\%$ nói lên hướng sử dụng theo chiều rộng (nhân tố lượng) còn chỉ số hiệu suất $I_N = 97,8$ nói lên hướng sử dụng vốn theo chiều sâu (nhân tố chất).

Có ba phương hướng chủ yếu để sử dụng hiệu quả nguyên vật liệu cho sản xuất

1) Cải tiến khâu chuẩn bị kỹ thuật cho sản xuất.

Trong quá trình chuẩn bị kỹ thuật cho sản xuất phải hợp lý hóa hơn nữa kết cấu của sản phẩm. Có nghĩa là phải xem lại kết cấu của sản phẩm theo hướng: sản phẩm đòi hỏi chi phí vật tư càng ít càng tốt. Cụ thể là:

- Lựa chọn hợp lý kết cấu sản phẩm theo hướng sát với sản phẩm nhất để khi xử lý có thể giảm được phế liệu.

- Lựa chọn một cách hợp lý đổi với các nguyên vật liệu, cố gắng dùng các nguyên vật liệu thay thế.

2) Cải tiến bản thân quá trình sản xuất, bao gồm:

- Cải tiến quy trình công nghệ sản xuất để làm ra sản

phẩm các chi tiết phụ tùng, bệ máy khung máy...

- Giảm bớt sản phẩm hỏng hoặc xóa bỏ được sản phẩm hỏng càng tốt.

Ngoài ra còn có nhiều biện pháp khác nữa như cải tiến khâu cung ứng nguyên vật liệu cho sản xuất, làm sao nguyên vật liệu đến khâu sản xuất một cách chính xác kịp thời, đầy đủ đúng với yêu cầu của sản xuất. Phải có hạch toán tiêu hao nguyên vật liệu để có thể tránh được tình trạng nguyên vật liệu tiêu hao mà không biết ai sử dụng và sử dụng vào việc gì. Cần phải cải tiến công tác bảo quản kho, làm thế nào sắp xếp thật hợp lý khối lượng dự trữ trong kho ở mức tối thiểu.

3) Hướng cuối cùng là tận dụng phế liệu:

Cần có các biện pháp khuyến khích, tận dụng phế liệu của sản phẩm chính để đưa trở lại sản xuất hoặc chế biến sản phẩm phụ.

4.3.2. Phân tích thường xuyên cung cấp nguyên vật liệu

Để khai thác các tiềm năng sử dụng nguyên vật liệu cho sản xuất, ta phải thường xuyên phân tích tình hình cung cấp nguyên vật liệu, theo các yêu cầu sau:

- Thường xuyên kiểm tra nguyên vật liệu tồn kho, so với định mức dự trữ để giải quyết tình hình định mức không hợp lý.

- Căn cứ vào tình hình cung cấp thực tế đối chiếu với các hợp đồng đã ký, kiểm tra tình hình hoàn thành kế hoạch cung cấp và tiến độ sản xuất để phát hiện những mất cân đối giữa nhu cầu và khả năng cung cấp.

- Đối với nguyên vật liệu chủ yếu cấu thành sản phẩm, cần tính cho số ngày bảo đảm cho sản xuất. Từ đó có biện pháp khắc phục ngay không để thiếu vật liệu phải ngưng sản xuất.

Số ngày bảo đảm cho sản xuất của từng loại vật liệu được tính như sau:

$$\text{Số ngày vật liệu A cần cho sản xuất} = \frac{\text{Lượng vật liệu A tồn kho}}{\text{Vật liệu A sử dụng 1 ngày}}$$

Để minh họa quá trình phân tích thường xuyên tình hình cung cấp nguyên vật liệu, ta sử dụng tài liệu về tình hình cung cấp vật liệu A trong tháng qua bảng phân tích sau:

Bảng 4.9. Bảng phân tích tình hình cung cấp vật liệu A

Đơn vị: tấn

Vật liệu A mua về trong tháng	Kế hoạch					Thực hiện						
	Ngày nhập	Lượng nhập	Lượng xuất	Tồn kho	Ngày dự trữ	Ngày nhập	Lượng nhập	Lượng xuất	Tồn kho	Dự trữ	Ngày bảo đảm	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Tháng trước	-	-	-	30	15	-	-	-	30	15	-	
Tháng này												
Đợt 1	10	20	20	30	15	9	10	18	22	11	+ 6	
Đợt 2	20	20	20	30	15	25	30	22	30	15	- 5	
Đợt 3	30	20	20	30	15	30	20	10	40	20	+ 10	
cộng	-	60	60	30	15	-	60	50	40	20	-	

Vật liệu A sử dụng bình quân mỗi ngày kế hoạch và thực hiện là 2 tấn.

- Cột 1 phản ánh vật liệu A mua về từng đợt trong tháng phân tích
- Cột 2 và 7: ghi ngày vật liệu mua về nhập kho
- Cột 3 và 8: phản ánh lượng vật liệu nhập kho
- Cột 4 và 9: phản ánh lượng vật liệu xuất kho.

$$\text{Lượng vật liệu} = \frac{\text{Mức sử dụng bình quân ngày}}{\text{Số ngày giữa hai lần cung cấp}}$$

- Cột 5 và 10: phản ánh lượng vật liệu tồn kho.

$$\text{Lượng vật liệu tồn kho} = \frac{\text{Tồn đầu kỳ}}{\text{Nhập trong kỳ}} + \frac{\text{Xuất trong kỳ}}{}$$

- Cột 6 và 11: phản ánh số ngày vật liệu dỡ trữ

$$\text{Số ngày vật liệu dự trữ} = \frac{\text{Lượng vật liệu tồn kho}}{\text{Mức tiêu hao mỗi ngày}}$$

- Cột 12: Số ngày bảo đảm cho sản xuất:

$$\text{Số ngày bảo đảm thừa (+), thiếu (-)} = \frac{\text{Số ngày dự trữ}}{\text{Số ngày giữa 2 lần cung cấp}}$$

$$\text{Đợt 1: } +6 = 15 - 9$$

$$\text{Đợt 2: } -5 = 11 - 16$$

$$\text{Đợt 3: } +10 = 20 - 10$$

Qua bảng phân tích trên cho ta thấy:

- Kế hoạch vật liệu A cung cấp trong tháng tổng số là 60 tấn chia làm 3 đợt, mỗi đợt cách nhau 10 ngày, số lượng mỗi đợt là 20 tấn, số ngày dự trữ cho kỳ sau là 15 ngày.

- Thực hiện: cho thấy do thời hạn thu mua và lượng thu mua không bảo đảm như kế hoạch đề ra, đã gây khó khăn cho sản xuất (thiếu vật liệu cho sản xuất 5 ngày) và lượng dự trữ vượt định mức kế hoạch 10 tấn.

4.3.3. Phân tích định kỳ cung cấp nguyên vật liệu

Để thấy rõ ba mặt tình hình dự trữ, cung cấp và sử dụng nguyên vật liệu, tác động ảnh hưởng đến số lượng sản phẩm sản xuất, thì việc phân tích định kỳ tình hình cung cấp nguyên vật liệu là cần thiết. Mối quan hệ của ba mặt trên

được biểu hiện qua phương trình kinh tế sau:

$$\frac{\text{Số lượng sản phẩm sản xuất}}{\text{Vật liệu tồn kho đầu kỳ} + \text{Vật liệu mua trong kỳ}} = \frac{\text{Mức tiêu hao vật liệu cho 1 sản phẩm}}{\text{Vật liệu tồn cuối kỳ}}$$

Trong phương trình trên cho thấy có bốn nhân tố của vật liệu tác động đến số lượng sản phẩm. Trong đó, hai nhân tố tỷ lệ thuận với khối lượng sản phẩm là vật liệu tồn kho đầu kỳ và vật liệu thu mua trong kỳ, còn hai nhân tố tỷ lệ nghịch với số lượng sản phẩm là vật liệu tồn kho cuối kỳ và mức tiêu hao.

Để minh họa quá trình phân tích định kỳ tình hình cung cấp nguyên vật liệu, ta sử dụng tài liệu một loại vật liệu chủ yếu để sản xuất ra khối lượng sản phẩm trong kỳ, qua bảng phân tích sau:

Bảng 4.10. Phân tích định kỳ tình hình cung cấp nguyên vật liệu

Chỉ tiêu	Đơn vị	Kế hoạch	Thực hiện	TH/KH
1. Lượng sản phẩm sản xuất	cái	10.000	10.500	+ 500
2. Tiêu hao vật liệu một sản phẩm	Kg	10	9,5	- 0,5
3. Tổng mức tiêu hao	Kg	100.000	99.750	- 250
4. Vật liệu tồn kho đầu kỳ	Kg	1.000	1.100	+ 100
5. Vật liệu tồn kho cuối kỳ	Kg	1.500	1.450	- 50
6. Vật liệu thu mua	Kg	100.100	100.100	- 400

Sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn ta có thể xác định được các nhân tố ảnh hưởng đến lượng sản phẩm sản xuất giữa thực hiện so với kế hoạch như sau:

* Xác định đối tượng phân tích

- Số lượng sản xuất kế hoạch

$$(1.000 + 100.500 - 1.500) : 10 = 10.000$$

- Số lượng sản xuất thực hiện

$$(1.100 + 100.100 - 1.450) : 9,5 = 10.500$$

Đối tượng phân tích: $10.500 - 10.000 = + 500$

- Lượng vật liệu tồn kho đầu kỳ thay đổi đã làm cho số sản phẩm thay đổi là:

$$(1.100 + 100.500 - 1.500) : 10 = 10.010 \text{ sản phẩm}$$

Mức ảnh hưởng: $10.010 - 10.000 = + 10 \text{ sản phẩm}$

- Lượng vật liệu thu mua thay đổi đã làm lượng sản phẩm thay đổi là:

$$(1.100 + 100.100 - 1.500) : 10 = 9.970 \text{ sản phẩm}$$

Mức ảnh hưởng: $9.970 - 10.010 = - 40 \text{ sản phẩm}$

- Lượng vật liệu tồn kho cuối kỳ thay đổi đã làm lượng sản phẩm thay đổi là

$$(1.100 + 100.100 - 1.450) : 10 = 9.975 \text{ sản phẩm}$$

Mức ảnh hưởng:

$$9.975 - 9.970 = + 5 \text{ sản phẩm}$$

- Mức tiêu hao vật liệu thay đổi đã làm số lượng sản phẩm thay đổi là :

$$(1.100 + 100.100 - 1.450) : 9,5 = 10.500$$

Mức ảnh hưởng: $10.500 - 9.970 = + 525 \text{ sản phẩm}$

Công các nhân tố ảnh hưởng

Lượng sản phẩm

- Vật liệu tồn kho đầu kỳ	+ 10
- Vật liệu thu mua	- 40
- Vật liệu tồn kho cuối kỳ	+ 5
- Mức tiêu hao vật liệu	+ 525
Cộng	+ 500

Thông qua tài liệu phân tích trên cho ta thấy, so với mục tiêu kế hoạch đặt ra, lượng sản phẩm sản xuất trong kỳ tăng 500, đây là biểu hiện tốt trong khâu sản xuất. Để thấy rõ nguyên nhân dẫn đến kết quả này ta đi sâu nghiên cứu từng nhân tố ảnh hưởng:

- Do vật liệu tồn kho đầu kỳ tăng 100 kg đã làm lượng sản phẩm tăng 10, đây là do kết quả của kỳ trước để lại chứ không phải là thành tích trong kỳ đem lại.

- Do vật liệu thu mua giảm 40 kg. Nhưng khi tính nhân tố này ta đã giả định mức tiêu hao không đổi (như kế hoạch). Trên thực tế doanh nghiệp đã giảm mức tiêu hao cho 1 sản phẩm 0,5 kg (9,5-10), như vậy doanh nghiệp đã giảm lượng vật liệu thu mua trong kỳ, để giảm bớt ứ đọng vốn. Tuy nhiên, số lượng sản phẩm sản xuất vẫn tăng so với kế hoạch và vật liệu dự trữ cho kỳ sau vẫn đảm bảo theo kế hoạch dự kiến.

- Do vật liệu tồn kho cuối kỳ giảm 50 kg, làm số lượng sản phẩm tăng 50 mà vẫn không ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất kỳ sau: kế hoạch dự kiến vật liệu dự trữ để sản xuất 150 sản phẩm ($1.500 : 10$), thực tế dự trữ sản xuất 153 sản phẩm ($1.450 : 9,5$), như vậy việc giảm vật liệu tồn kho này là cần thiết.

- Mức tiêu hao vật liệu cho 1 đơn vị sản phẩm giảm 0,5 kg làm sản phẩm sản xuất tăng 525 sản phẩm. Nếu chất lượng vẫn đảm bảo và doanh nghiệp tiêu thụ hết sản phẩm, thì đây là thành tích lớn nhất mà doanh nghiệp đạt được trong khâu quản lý sản xuất và sử dụng vật liệu để giảm chi phí sản xuất trong giá thành.

Chương 5

PHÂN TÍCH CHI PHÍ VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

Hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp luôn gắn với môi trường và thị trường nhất định. Do vậy, doanh nghiệp phải có kiến thức về thị trường giá cả, đặc biệt cách ứng xử các yếu tố chi phí đầu vào và đầu ra nhằm đạt được lợi nhuận trong kinh doanh tối đa. Giá cả của sản phẩm hàng hóa là nhân tố khách quan, được hình thành trên thị trường là kết quả của sự tác động tổng hợp các quy luật kinh tế khách quan, gồm các quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh và quy luật giá trị. Trong đó, quy luật giá trị là quy luật phản ánh bên trong doanh nghiệp, có tính chất quyết định đến phương hướng sản xuất và trao đổi hàng hóa trên thị trường.

Quy luật giá trị yêu cầu nhà sản xuất hàng hóa phải không ngừng cải tiến sản xuất, tiết kiệm chi phí để chi phí cá biệt của mình trên 1 đơn vị sản phẩm hàng hóa thấp hơn giá trị lao động cần thiết, bao gồm giá trị lao động quá khứ (nguyên vật liệu, thiết bị máy móc, nhà xưởng) và lao động sống. Nó được xác định bởi điều kiện sản xuất trung bình, trình độ khéo léo trung bình. Chỉ khi chi phí sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp thấp hơn giá trị lao động xã hội cần thiết thì doanh nghiệp mới có lợi tức. Chi phí sản phẩm càng thấp so với giá trị xã hội cần thiết thì doanh nghiệp càng có lãi nhiều. Ngược lại, doanh nghiệp sẽ bị lỗ và sản xuất càng nhiều thì mức lỗ càng lớn.

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

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

5.1. PHÂN TÍCH CHUNG CHI PHÍ SẢN XUẤT

Các nhà sản xuất phải chịu các khoản chi phí về nguyên liệu và các chi tiết rời, về lao động cần thiết để chế biến nguyên liệu thành thành phẩm, về các phương tiện cần thiết cho quá trình sản xuất chế biến, và về các chi phí bán hàng cùng chi phí quản lý chung. Các khoản chi phí bán hàng và chi phí quản lý chung gọi là chi phí ngoài sản xuất, là các phí tổn trong kỳ mà chúng phát sinh và là chi phí thời kỳ. Các khoản chi phí sản xuất là các chi phí liên quan đến quá trình chế biến sản phẩm, là phí tổn khi sản phẩm được bán (là giá thành hay giá vốn hàng bán) và được gọi là chi phí sản xuất sản phẩm.

5.1.1. Đánh giá tình hình giá thành đơn vị

Mục đích phân tích ở bước này là nêu lên các nhận xét bước đầu về kết quả thực hiện kế hoạch giá thành đơn vị.

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

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

Ngoài ra ta còn có thể so sánh giá thành đơn vị thực tế năm nay với giá thành đơn vị thực tế năm trước bằng phương pháp tính toán như trên.

Sau khi tính toán tỷ lệ % theo công thức trên, ta lập bảng phân tích để có căn cứ nêu lên các nhận xét về kết quả thực hiện kế hoạch giá thành.

Trường hợp doanh nghiệp sản xuất nhiều mặt hàng có thể bỏ đi một số mặt hàng có khối lượng sản xuất ít và không thuộc các mặt hàng chủ yếu trong kinh doanh để tập trung vào một số mặt hàng chủ yếu.

Để lấy ví dụ minh họa, chúng ta sử dụng tài liệu giá thành đơn vị của bốn loại sản phẩm ở một doanh nghiệp sản xuất qua bảng phân tích sau:

Bảng 5.1. Phân tích tình hình thực hiện giá thành đơn vị

Đơn vị: Đồng

Sản phẩm	Năm trước (NT)	Năm nay		TH so với NT		TH so với KH	
		KH	TH	Mức	%	Mức	%
A	1.900	1.880	1.920	+ 20	+ 1,05	+ 40	+ 2,13
B	2.450	2.350	2.306	- 144	- 5,87	- 44	- 1,87
C	1.520	1.410	1.360	- 160	- 10,52	- 50	- 3,55
D	-	3.250	3.310	-	-	+ 60	+ 1,85

Qua tài liệu phân tích cho ta thấy:

- Trong kỳ doanh nghiệp sản xuất bốn loại sản phẩm, trong đó loại sản phẩm D mới đưa vào sản xuất kỳ này (năm nay).
- Doanh nghiệp đã xây dựng kế hoạch giá thành với tinh thần tích cực, các chỉ tiêu giá thành kế hoạch đều thấp hơn giá thành đơn vị năm trước đối với mọi sản phẩm.
- Kết quả thực hiện giá thành giữa 2 năm đối với các sản

phẩm B và C đều có mức hạ thấp hơn, riêng sản phẩm A giá thành cao hơn năm trước 1,05% , tương ứng 20đ/sản phẩm.

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

Tình hình trên cho thấy doanh nghiệp thực hiện giá thành chưa toàn diện, việc cần đặt ra là sự cần thiết đi sâu phân tích giá thành của sản phẩm A và làm rõ nguyên nhân tại sao làm cho giá thành, thực hiện năm nay cao hơn kế hoạch năm trước.

5.1.2. Đánh giá biến động tổng giá thành

Trong các doanh nghiệp sản xuất, để tiện cho việc lập kế hoạch hạch toán và phân tích, căn cứ vào phương pháp quản lý toàn bộ sản phẩm hàng hóa, người ta thường chia tổng sản phẩm hàng hóa sản xuất thành hai loại: là sản phẩm so sánh được và sản phẩm không thể so sánh được.

- *Sản phẩm so sánh được* là sản phẩm đã chính thức sản xuất ở nhiều năm (kỳ) và quá trình sản xuất ổn định, có tài liệu giá thành thực tế tương đối chính xác, là căn bản để so sánh khi sử dụng làm tài liệu phân tích.

- *Sản phẩm không so sánh được* là sản phẩm mới đưa vào sản xuất, hoặc mới sản xuất từ kỳ trước, quá trình sản xuất chưa ổn định, do đó tài liệu giá thành thực tế còn có nhiều biến động, vì vậy chưa đủ căn cứ so sánh khi sử dụng làm tài liệu phân tích.

Mục tiêu của phân tích tình hình biến động tổng giá thành là đánh giá chung tình hình biến động giá thành của toàn bộ sản phẩm, theo từng loại sản phẩm để cho ta nhận thức một cách tổng quát khả năng tăng giảm lợi tức của doanh nghiệp do tác động ảnh hưởng đến giá thành của từng loại sản phẩm. Phân tích đánh giá tình hình biến động của

tổng giá thành còn là cơ sở định hướng và đặt vấn đề cần đi sâu nghiên cứu giá thành của sản phẩm nào?

Để minh họa cho phương pháp phân tích, ta sử dụng ví dụ tài liệu giá thành đơn vị, đã nghiên cứu trên, và tài liệu bổ sung về khối lượng sản phẩm sản xuất như sau:

Sản phẩm	Đơn vị	Kế hoạch	Thực hiện
SP so sánh được:			
SP: A	cái	20.000	18.000
SP: B	cái	15.000	16.500
SP: C	cái	10.000	12.300
SP không so sánh được			
SP: D	cái	1.000	1.000

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

Q_k là khối lượng kế hoạch từng sản phẩm

Q_1 là khối lượng thực hiện từng sản phẩm

Z_{NT} là giá thành đơn vị từng sản phẩm năm trước

Z_k là giá thành đơn vị từng sản phẩm kế hoạch

Z_1 là giá thành đơn vị từng sản phẩm thực hiện

Căn cứ vào tài liệu trên ta lập bảng phân tích như sau:

Bảng 5.2. Phân tích tình hình biến động giá thành

Đơn vị: 1.000đ

Sản phẩm	Sản phẩm TH tính theo Z			Chênh lệch TH/KH	
	$Q_1 Z_{NT}$	$Q_1 Z_k$	$Q_1 Z_1$	Mức	%
So sánh được:					
SP: A	34.200	33.840	34.560	+ 720	+ 2,19
SP: B	40.425	38.775	38.049	- 726	- 1,87
SP: C	18.696	17.343	16.728	- 615	- 3,55
Công	93.321	89.958	89.337	- 621	- 0,69
Không so sánh được					
SP: D	-	3.250	3.310	+ 60	+ 1,85
Tổng cộng	93.321	93.208	92.647	- 561	- 0,60

Qua bảng tài liệu phân tích cho ta thấy

- Kết quả thực hiện kế hoạch toàn bộ sản phẩm nhìn chung giảm 0,6%, tương ứng 561 ng.đ. Như vậy doanh nghiệp đã thực hiện tốt kế hoạch hạ giá thành sản phẩm, đây là khả năng tăng lợi nhuận và tích lũy cho doanh nghiệp, biểu hiện tốt trong công tác quản lý và phấn đấu hạ giá thành sản phẩm;

- Kết quả hạ giá thành của từng loại sản phẩm:

+ *Các sản phẩm so sánh được*: Giá thành giảm 0,69% tương ứng 621 ng.đ, là do sản phẩm B và C có khối lượng sản xuất lớn và giá thành hạ. Còn sản phẩm A giá thành tăng 2,19% tương ứng 720 ng.đ, loại này có khối lượng sản xuất lớn (18.000 sản phẩm), nhưng giá thành đơn vị lại tăng so với kế hoạch. Vậy doanh nghiệp cần tập trung nghiên cứu giá thành của sản phẩm A để thấy rõ nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục;

+ *Sản phẩm không so sánh được*: Chỉ có sản phẩm D mới sản xuất khối lượng không nhiều (1.000 sản phẩm), nhưng giá thành lại cao hơn so với kế hoạch đặt ra. Doanh nghiệp cũng cần đi sâu nghiên cứu, để tìm nguyên nhân, nếu doanh nghiệp sản xuất loại sản phẩm này với khối lượng lớn hơn trong kế hoạch kỳ tới.

Chú ý: Để đánh giá thực chất kết quả thực hiện kế hoạch giá thành khi phân tích cần chú ý loại trừ ảnh hưởng của sự tăng giảm các khoản mục giá thành, do các nguyên nhân khách quan gây ra như: do thay đổi giá cả nguyên vật liệu, thay đổi tiền lương công nhân sản xuất thay đổi tỷ lệ khấu hao tài sản cố định, đánh giá lại tài sản cố định...

Những nguyên nhân này sẽ làm cho giá thành thực hiện so với kế hoạch thay đổi, việc thay đổi này là do nguyên nhân khách quan gây nên.

5.2. PHÂN TÍCH GIÁ THÀNH CỦA SẢN PHẨM SO SÁNH ĐƯỢC

Mục tiêu của tất cả các doanh nghiệp sản xuất là phải phấn đấu hạ thấp giá thành, mức hạ càng nhiều khả năng tăng lợi tức càng cao. Hạ giá thành là phương hướng phấn đấu cho tất cả các ngành sản xuất, cho tất cả các loại sản phẩm, dù đã sản xuất nhiều năm hay mới bắt đầu sản xuất.

Đối với sản phẩm so sánh được là những sản phẩm đã được sản xuất ở các kỳ trước hoặc năm trước, có đầy đủ tài liệu hạch toán chính xác, đây là cơ sở cho phép ta sử dụng làm tài liệu phân tích. Việc phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành của sản phẩm so sánh được, được tiến hành trên hai chỉ tiêu, mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành.

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

Tỷ lệ hạ: Biểu hiện bằng số tương đối của kết quả giá thành năm nay (Z_{NN}) so với giá thành năm trước (Z_{NT}), chỉ tiêu này phản ánh tốc độ hạ giá thành nhanh hay chậm và trình độ quản lý trong việc phấn đấu hạ thấp giá thành.

Để lấy ví dụ minh họa cho quá trình phân tích, ta sử dụng tài liệu ở mục (1) đã nghiên cứu ở trên, kết quả tính toán đối với các sản phẩm so sánh được, được trình bày trên bảng phân tích sau:

Bảng 5.3. Phân tích giá thành sản phẩm so sánh được

Đơn vị: 1.000đ

Sản phẩm so sánh được	Sản lượng KH tính theo giá thành		Sản lượng TH tính theo giá thành		
	$Q_k Z_{NT}$	$Q_k Z_k$	$Q_1 Z_{NT}$	$Q_1 Z_k$	$Q_1 Z_1$
A	38.000	37.600	34.200	33.840	34.560
B	36.750	35.250	40.425	38.775	38.049
C	15.200	14.100	18.696	17.343	16.728
Cộng	89.950	86.950	93.321	89.958	89.337

Căn cứ tài liệu bảng phân tích trên, ta tiến hành phân tích qua 5 bước sau:

Bước 1: Xác định nhiệm vụ hạ giá thành kế hoạch

Ký hiệu: M_k và T_k là mức hạ và tỷ lệ hạ của nhiệm vụ hạ giá thành kế hoạch, ta có:

$$M_k = \sum Q_k Z_k - \sum Q_k Z_{NT} = 86.950 - 89.950 = -3.000 \text{ ng.đ}$$

$$T_k = \frac{M_k}{\sum Q_k Z_k} \times 100 = \frac{-3.000}{89.950} \times 100 = -3,335\%$$

Nhiệm vụ kế hoạch giá thành đặt ra so với giá thành năm trước, tốc độ là 3,335% tương ứng 3.000 ng.đ.

Bước 2. Xác định kết quả hạ giá thành thực tế

Ký hiệu: M_1 và T_1 là mức hạ và tỷ lệ hạ của kết quả hạ giá thành thực tế NN/NT (Năm nay so với năm trước) ta có:

$$M_1 = \sum Q_1 Z_1 - \sum Q_1 Z_{NT} = 89.337 - 93.321 = -3.984 \text{ ng.đ}$$

$$T_1 = \frac{M_1}{\sum Q_1 Z_{NT}} \times 100 = \frac{-3.984}{93.321} \times 100 = -4,269\%$$

Kết quả thực tế hạ giá thành năm nay so với năm trước là -4,269%, có nghĩa là cứ trong 100 đồng giá thành sản

xuất của năm nay so với năm trước thì tiết kiệm được 4,269 đồng, tương ứng 3.984 ng.đ.

Bước 3: Xác định kết quả hạ giá thành thực hiện so với kế hoạch

Kết quả tính được ở bước 3 là đối tượng phân tích, mà ta cần phải xác định các nhân tố ảnh hưởng đến đối tượng phân tích ở bước 4.

Ký hiệu: M và T là mức hạ và tỷ lệ hạ của kết quả hạ giá thành thực tế so với kế hoạch, ta có:

$$M = M_1 - M_K = -3,984 - (-3.000) = -984 \text{ ng.đ}$$

$$T = T_1 - T = -4,269\% - (-3.335\%) = -0,934\%$$

Kết quả hạ giá thành thực hiện so với kế hoạch hơ thêm là 0,934% tương ứng 984 ng.đ.

Bước 4: Xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả hạ giá thành thực tế so với kế hoạch

Có ba nhân tố ảnh hưởng đến kết quả hạ giá thành thực tế so với kế hoạch, là khối lượng, kết cấu và giá thành đơn vị sản phẩm. Ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức và tỷ lệ ảnh hưởng đến đối tượng phân tích.

a) Nhân tố khối lượng sản phẩm

Trong điều kiện chỉ có khối lượng sản phẩm thay đổi, còn các nhân tố khác không đổi (kết cấu và giá thành đơn vị không đổi). Nếu giả định nhân tố kết cấu không đổi, khi khối lượng sản phẩm thay đổi, thì khối lượng sản phẩm tăng hoặc giảm cũng sẽ tác động đến mức hạ giá thành tăng hoặc giảm với cùng một tỷ lệ theo biến động của khối lượng sản phẩm. Điều này cũng có nghĩa là tỷ lệ hạ giá thành không đổi chỉ có mức ảnh hưởng đến kết quả hạ giá thành thực tế so với kế hoạch, còn tỷ lệ hạ không ảnh hưởng đến kết quả hạ giá thành thực tế so với kế hoạch.

Ký hiệu: M_q và T_K là ảnh hưởng của nhân tố khối lượng sản phẩm đến mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành thực tế so với kế hoạch thì ta có:

$$M_q = \sum Q_i Z_{NT} \times T_K - M_K = 93.321 \times (-3.335\%) - (3.000)$$

$$= -3.112,2 + 3.000 = -112,2 \text{ ng.đ}$$

Trong đó: $\sum Q_i Z_{NT} \times T_K$ là mức hạ tính theo khối lượng thực tế, kết cấu và giá thành đơn vị kế hoạch.

M_K là mức hạ tính theo khối lượng, kết cấu, giá thành đơn vị kế hoạch M_q là kết quả so sánh 2 tổng giá thành, chỉ khác nhau khối lượng thực hiện so với kế hoạch do đó M_q là mức ảnh hưởng của khối lượng sản phẩm thay đổi đến kết quả hạ giá thành thực hiện so với kế hoạch.

Để minh họa cho cách tính trên ta có:

$$\sum Q_i Z_{NT} \times T_K = \sum Q_i Z_{NT} \times \frac{M_K}{\sum Q_K Z_{NT}} = \frac{\sum Q_i Z_{NT}}{\sum Q_K Z_{NT}} \times M_K$$

$$M_q = \frac{\sum Q_i Z_{NT}}{\sum Q_K Z_{NT}} \times M_K - M_K = M_K \times \left(\frac{\sum Q_i Z_{NT}}{\sum Q_K Z_{NT}} - 1 \right)$$

$$M_q = M_K \times \begin{cases} \% \text{ hoàn thành KH khối} \\ \text{lượng} - 100\% \text{ sản phẩm} \end{cases}$$

$$= -3.000 \times \left(\frac{93.321}{89.950} \times 100 - 100\% \right)$$

$$= -3.000 \times (103,747\% - 100\%) = -3.000 \times 3,747\%$$

$$= -112,2 \text{ ng.đ}$$

Như vậy do khối lượng sản phẩm thực hiện so với kế hoạch tăng 3,747% đã làm cho giá thành sản phẩm giảm 112,2 ng.đ.

$$T_q = \frac{\sum Q_i Z_{NT} \times T_K}{\sum Q_i Z_{NT}} - T_K = T_K - T_K = 0$$

$\frac{\sum Q_1 Z_{NT} \times T_K}{\sum Q_1 Z_{NT}}$ là tỷ lệ hạ khi khối lượng thay đổi, còn T_K là tỷ lệ hạ giá thành kế hoạch (theo khối lượng kế hoạch).

Vậy khi sản lượng thay đổi không ảnh hưởng đến tỷ lệ hạ giá.

b) Nhân tố kết cấu sản phẩm

Do mỗi mặt hàng có mức hạ và tỷ lệ hạ khác nhau, nếu ta thay đổi kết cấu mặt hàng trong trường hợp tăng tỷ trọng loại sản phẩm có mức hạ và tỷ lệ hạ cao, và giảm tỷ trọng loại sản phẩm có mức hạ và tỷ lệ hạ thấp, thì mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành sẽ hạ thêm và ngược lại sẽ làm cho mức hạ và tỷ lệ hạ tăng thêm của giá thành sản phẩm so sánh được. Ký hiệu M_C và T_C là ảnh hưởng của kết cấu sản phẩm thay đổi đến mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành, ta có:

$$\begin{aligned} M_C &= (\sum Q_1 Z_K - \sum Q_1 Z_{NT}) - \sum Q_1 Z_{NT} \times T_K \\ &= (89.958 - 93.321) - (-3.112,2) \\ &= -3.363 + 3.112,2 = -250,8 \text{ ng.đ} \end{aligned}$$

$(\sum Q_1 Z_K - \sum Q_1 Z_{NT})$ là mức hạ tính theo khối lượng và kết cấu thực tế, còn Z_k là giá thành đơn vị kế hoạch.

$\sum Q_1 Z_{NT} \times T_K$ là mức hạ tính theo khối lượng thực tế, kết cấu và giá thành đơn vị kế hoạch.

Hai mức hạ so sánh với nhau, chỉ khác nhau về kết cấu do đó M_C là mức ảnh hưởng do kết cấu thay đổi đến kết quả hạ giá thành thực hiện so với kế hoạch.

$$\begin{aligned} T_C &= \frac{\sum Q_1 Z_K - \sum Q_1 Z_{NT}}{\sum Q_1 Z_{NT}} - \frac{\sum Q_1 Z_{NT} \times T_K}{\sum Q_1 Z_{NT}} = \frac{M_C}{\sum Q_1 Z_{NT}} \\ &= \frac{-250,8}{93.321} \times 100 = -0,269\% \end{aligned}$$

Do kết cấu thay đổi đã làm cho tỷ lệ hạ thêm 0,269%

tương ứng 250,8 ng.đ.

c) *Nhân tố giá thành đơn vị*

Giá thành đơn vị sản phẩm thay đổi sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến mức hạ và tỷ lệ giá thành của sản phẩm so sánh được.

Ký hiệu: M_Z và T_Z là ảnh hưởng của giá thành đơn vị đến mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành, ta có:

$$\begin{aligned} M_Z &= M_1 - (\sum Q_1 Z_K - \sum Q_1 Z_{NT}) \\ &= -3.984 - (-3.363) = -621 \text{ ng.đ} \end{aligned}$$

Hoặc

$$\begin{aligned} M_Z &= \sum Q_1 Z_1 - Q_1 Z_K \\ &= 89.337 - 89.958 = -621 \text{ ng.đ} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} T_K &= \frac{M_1}{\sum Q_1 Z_{NT}} - \frac{\sum Q_1 Z_K - \sum Q_1 Z_{NT}}{\sum Q_1 Z_{NT}} = \frac{M_1}{\sum Q_1 Z_{NT}} \\ &= \frac{-621}{93.321} \times 100 = -0,665\% \end{aligned}$$

Do giá thành đơn vị thay đổi đã làm mức hạ, hạ thêm 0,665% tương ứng 621 ng.đ.

Bước 5: Tổng cộng nhân tố ảnh hưởng và nhận xét

a) *Tổng cộng nhân tố ảnh hưởng*

<u>Các nhân tố</u>	<u>Mức hạ</u>	<u>Tỷ lệ hạ</u>
Khối lượng	- 112,2	- 0 -
Kết cấu	- 250,8	- 0,269%
Giá thành đơn vị	- 621,0	- 0,6625%
Cộng	- 984 ng.đ	- 0,934%

Kết quả cộng các nhân tố ảnh hưởng này luôn bằng đối

tương phân tích (kết quả hạ giá thành thực hiện so với kế hoạch).

* Ta cũng có thể xác định các nhân tố ảnh hưởng một cách đơn giản hơn là:

- Xác định M_q mức ảnh hưởng khi khối lượng thay đổi như trên đã trình bày

$$M_q = M_K \times \left(\frac{\sum Q_l Z_{NI}}{\sum Q_K Z_{NT}} - 1 \right) = M_K \times \begin{pmatrix} \% \text{ thay đổi của } \\ \text{khối lượng SP} \end{pmatrix}$$

- Xác định M_Z mức ảnh hưởng khi giá thành đơn vị thay đổi như đã trình bày.

$$M_Z = \sum Q_l Z_1 - \sum Q_K Z_K$$

- Xác định M_C mức ảnh hưởng khi kết cấu thay đổi sẽ được xác định như sau:

$$M_C = M - (M_q + M_Z)$$

Khi đã xác định được mức ảnh hưởng thì ta cũng xác định được các tỷ lệ tương ứng.

b) Nhận xét

Nhìn chung doanh nghiệp đã thực hiện tốt nhiệm vụ hạ giá thành ở cả hai chỉ tiêu.

- Mức hạ đã hạ thêm 984 ng.đ

- Tỷ lệ hạ đã hạ thêm 0,934%

Đây là biểu hiện tốt, thể hiện sự cố gắng của doanh nghiệp trong việc quản lý và phấn đấu hạ giá thành sản phẩm để tăng thêm lợi tức, tăng thêm tích lũy.

Để thấy rõ nguyên nhân và có kết luận cụ thể ta đi sâu nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng dẫn đến kết quả này:

- Do khối lượng sản phẩm nhìn chung tăng 3,74% đã làm cho mức hạ giá thành hạ thêm 112,2 ng.đ, đây là sự cố gắng

của doanh nghiệp trong khâu sản xuất, tăng khối lượng sản xuất để cung cấp cho thị trường, nhằm tăng thêm lợi tức. Nhưng tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất các mặt hàng của doanh nghiệp chưa toàn diện, mặt hàng A mới đạt 90% kế hoạch $34.200 : 38.000 \times 100$. Doanh nghiệp cần tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục. Còn nếu cần tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục. Còn nếu do nhu cầu thị trường giảm mà doanh nghiệp điều chỉnh ở khâu sản xuất, thì đây là điều cần thiết.

- Do kết cấu mặt hàng thay đổi đã làm mức hạ, hạ thêm 0,269% tương ứng 250,8 ng.đ, là do doanh nghiệp tăng tỷ trọng sản xuất sản phẩm B và C, là những sản phẩm có mức hạ và tỷ lệ hạ cao, và giảm tỷ trọng sản xuất sản phẩm A có mức hạ và tỷ lệ hạ thấp. Để có kết luận về việc thay đổi kết cấu máy tốt hay xấu, ta cần phải có thông tin thêm về nhu cầu thị trường (khách hàng) với từng loại sản phẩm sản xuất và tình hình điều chỉnh kết cấu sản phẩm trong sản xuất.

- Do thay đổi giá thành đơn vị đã làm mức hạ, hạ thêm 621 ng.đ tương ứng 0,665%. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp đã sử dụng hợp lý lao động, tiết kiệm chi phí sản xuất trong giá thành sản phẩm. Đây là ưu điểm lớn nhất của doanh nghiệp thể hiện chất lượng tốt trong quản lý kinh doanh. Nhưng việc thực hiện kế hoạch giá thành của doanh nghiệp chưa toàn diện. Mặt hàng A có giá thành đơn vị cao hơn kế hoạch, doanh nghiệp cần đi sâu xem xét các khoản mục giá thành của sản phẩm A tại sao không đạt được như kế hoạch đặt ra.

5.3. PHÂN TÍCH CHI PHÍ CHO 1.000 ĐỒNG SẢN PHẨM HÀNG HÓA

Trong quá trình phát triển không ngừng của nền sản xuất xã hội, và nhu cầu đa dạng của thị trường về sản phẩm hàng hóa làm cho các sản phẩm sản xuất của mỗi ngành mỗi

doanh nghiệp tăng lên nhanh chóng và biến đổi hàng ngày, do đó các sản phẩm không so sánh được có chiều hướng tăng lên và chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng số sản phẩm là mặt hàng mà doanh nghiệp sản xuất.

Để thấy được chi phí đầu tư và kết quả thu về trong hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp, nhất là những doanh nghiệp có sản xuất các sản phẩm không so sánh được, mà loại sản phẩm này chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số sản phẩm được sản xuất của doanh nghiệp, thì việc phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành của sản phẩm so sánh được chưa cho ta thấy rõ được sự cố gắng của doanh nghiệp trong việc phấn đấu hạ thấp giá thành sản phẩm. Để thấy rõ được kết quả này ta phải phân tích chỉ tiêu chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hóa. Chỉ tiêu được biểu hiện

$$F = \frac{\sum Q C}{\sum QG} \times 1.000$$

$$\Sigma P = \Sigma QG - \Sigma QC$$

Trong đó:

F: Là chi phí bình quân cho 1.000 sản phẩm hàng hóa

Q: Là số lượng của từng sản phẩm

C: Là chi phí đơn vị của từng sản phẩm

P: Là lợi nhuận từng sản phẩm

G: Là đơn giá bán buôn xí nghiệp của từng sản phẩm.

Ý nghĩa: Chỉ tiêu biểu hiện mối quan hệ giữa chi phí và giá bán, cứ trong 1.000 đồng sản phẩm hàng hóa bán ra, thì chi phí chiếm bao nhiêu, thể hiện mức hao phí lao động cao hay thấp trong 1.000 đồng sản phẩm hàng hóa.

Phương pháp phân tích: So sánh chỉ tiêu chi phí cho

1.000đ sản phẩm hàng hóa giữa các kỳ phân tích để đánh giá chung chênh lệch chi phí bình quân, sau đó sử dụng phương pháp liên hoàn để xác định các nhân tố ảnh hưởng của từng nhân tố và tìm nguyên nhân gây nên mức độ ảnh hưởng đó.

Để lấy ví dụ minh họa cho quá trình phân tích ta sử dụng tài liệu về sản lượng, chi phí bình quân 1 sản phẩm và giá bán buôn đơn vị của doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ 3 loại sản phẩm qua tài liệu sau:

Sản phẩm	Khối lượng		Chi phí đơn vị (đ)		Giá bán XN (đ)	
	KH	TH	KH	TH	KH	TH
A	10.000	12.000	400	390	500	500
B	8.000	7.200	300	310	400	420
C	6.000	6.000	200	200	300	315

Kết quả tính toán theo tài liệu trên được trình bày trên bảng phân tích sau:

Bảng 5.4. Phân tích chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa

Đơn vị: 1.000đ

Sản phẩm	Sản lượng KH tính theo		Chi phí bình quân (F _k)	Sản lượng thực hiện tính theo				Chi phí bình quân (F ₁)
	Q _k C _k	Q _k G _k		Q ₁ C _k	Q ₁ C _k	Q ₁ G _k	Q ₁ G ₁	
A	4.000	5.000	800	4.800	4.680	6.000	6.000	780
B	4.400	3.200	750	2.160	2.232	2.880	3.024	738
C	1.200	1.800	660	1.200	1.200	1.800	1.890	635
Cộng	7.600	10.000	760	8.160	8.112	10.680	10.914	743

Căn cứ bảng phân tích trên ta thực hiện quá trình phân tích sau.

1) Xác định chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng

hóa thực hiện và kế hoạch

F_k là chi phí bình quân cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa kế hoạch ta có:

$$F_k = \frac{\sum Q_k C_k}{\sum Q_k G_k} \times 100 = \frac{7.600}{10.000} \times 1.000 = 760d$$

$$P_k = \sum Q_k G_k - \sum Q_k C_k = 10.000 - 7.600 = 2.400$$

F_1 là chi phí bình quân cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hóa thực hiện, ta có:

$$F_1 = \frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 G_1} \times 100 = \frac{8.112}{10.914} \times 1.000 = 743d$$

$$P_1 = \sum Q_1 G_1 - \sum Q_1 C_1 = 10.914 - 8.112 = 2.802$$

So sánh chi phí bình quân cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa thực hiện so với kế hoạch.

$$\Delta F = F_1 - F_k = 743 - 760 = -17d$$

$$\Delta P = P_1 - P_k = 2.802 - 2.400 = +402$$

Chi phí bình quân thực hiện so với kế hoạch giảm 17đ trong 1.000 đồng hàng hóa tiêu thụ. Đây là đối tượng phân tích mà ta cần xác định mức ảnh hưởng của từng nhân tố đến đối tượng phân tích này.

2) Xác định nhân tố ảnh hưởng đến chi phí

Có ba nhân tố ảnh hưởng đến chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa, nhân tố kết cấu, chi phí đơn vị và giá bán sản phẩm, và bốn nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận gồm: chất lượng, kết cấu, chi phí và giá bán. Ta sử dụng phương pháp liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố.

a) Nhân tố khối lượng sản phẩm

Nhân tố khối lượng sản phẩm thay đổi sẽ không ảnh hưởng đến chi phí bình quân cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa. Điều này được chứng minh như sau:

$$\frac{\text{Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch khối lượng}}{\sum Q_k G_k} = \frac{\sum Q_l G_k}{\sum Q_k G_k}$$

- Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch khối lượng nếu bằng 1, điều này chứng tỏ khối lượng giữa 2 kỳ bằng nhau, cũng có nghĩa là khối lượng không đổi và không ảnh hưởng đến chi phí và lợi nhuận.

- Chi phí sản xuất thay đổi theo sự thay đổi của khối lượng sản phẩm hàng hóa. Tổng sản phẩm bán theo kế hoạch được điều chỉnh theo tỷ lệ hoàn thành kế hoạch là:

$$\sum Q_k = \frac{\sum Q_l G_k}{\sum Q_k G_k}$$

$$\text{- Nếu tỷ lệ hoàn thành khối lượng} \quad \frac{\sum Q_l G_k}{\sum Q_k G_k} = 1$$

$$\text{Thì } \sum Q_k \times 1 = \sum Q_l$$

- Ký hiệu F_q và P_q là chi phí bình quân cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa và lợi nhuận khi sản lượng thay đổi sẽ là:

$$F_q = \left(\sum Q_k C_k \times \frac{\sum Q_l G_k}{\sum Q_k G_k} \right) : \sum Q_l G_k = \frac{\sum Q_k C_k}{\sum Q_k G_k} = F_k = 760 \text{ ng.đ}$$

$$F_q = \left(7.680 \times \frac{10.680}{10.000} \right) : 680 = 760 \text{ ng.đ}$$

$$P_q = 10.680 - (7.600 \times 1.068) = 10.680 - 81116,8 = + 2.563,2 \text{ ng.đ}$$

Ảnh hưởng đến sản lượng

Ký hiệu ΔF_q và ΔP_q là ảnh hưởng của chi phí bình quân

và lợi nhuận khi khối lượng sản phẩm thay đổi.

$$\Delta F_q = F_q - F_k = 760 - 760 = 0$$

Điều này chứng tỏ chi phí bình quân cho 1.000đ/sp không đổi khi khối lượng sản phẩm thay đổi.

$$\Delta P_q = P_q - P_k = 2.563,2 - 2.400 = + 163,2 \text{ ng.đ}$$

Điều này chứng tỏ chi phí cho 1.000đ/sản phẩm hàng hóa, sẽ không thay đổi, khi khối lượng sản phẩm thay đổi.

b) Nhân tố kết cấu sản phẩm

Do mỗi mặt hàng sản xuất và tiêu thụ có mức chi phí cho 1.000 đồng sản phẩm hàng hóa khác nhau, nếu ta thay đổi kết cấu mặt hàng trong trường hợp tăng tỷ trọng những sản phẩm có mức chi phí cao và giảm tỷ trọng những sản phẩm có mức chi phí thấp sẽ làm cho chi phí 1.000đ sản phẩm hàng hóa tăng hoặc ngược lại sẽ làm cho chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa giảm, tương ứng như vậy sẽ làm lợi nhuận thay đổi.

Điều kiện chỉ có kết cấu sản phẩm thay đổi còn các nhân tố khác không đổi. (chi phí đơn vị và giá bán không đổi).

Ta có thể xác định được chỉ tiêu F_{CK} là chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa và P_{CK} là lợi nhuận khi kết cấu sản phẩm thay đổi.

$$F_{CK} = \frac{\sum Q_i C_k}{\sum Q_i G_k} \times 1.000 = \frac{8.160}{10.680} \times 1.000 = 764d$$

$$P_{CK} = \sum Q_i G_k - \sum Q_i C_k = 10.680 - 8.160 = + 2.520 \text{ ng.đ}$$

Mức ảnh hưởng của kết cấu thay đổi đến thay đổi của chi phí bình quân chung (ΔF_{CK}) và ΔP_{CK}

$$\Delta F_{CK} = F_{CK} - F_k = 764 - 760 = + 4 \text{ đ}$$

$$\Delta P_{CK} = P_{CK} - P_q = 2.520 - 2.563,2 = 42,3 \text{ ng.đ}$$

c) *Nhân tố chi phí đơn vị*

Chi phí đơn vị thay đổi sẽ ảnh hưởng đến chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa. Để tiện phân tích chúng ta giả định chỉ có chi phí thay đổi, còn các nhân tố khác không đổi (kết cấu và giá bán không đổi), khi đó ta có thể xác định F_C là chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa và P_C là lợi nhuận khi chi phí đơn vị sản phẩm thay đổi như sau:

$$F_C = \frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 G_k} \times 1.000 = \frac{8.112}{10.680} \times 1.000 = 759,5d$$

$$P_C = \sum Q_1 G_k - \sum Q_1 C_1 = 10.680 - 8.112 = + 2.568 \text{ ng.đ}$$

Mức ảnh hưởng của chi phí đơn vị thay đổi đến việc thay đổi của chi phí bình quân chung (ΔF_c) và ΔP_c là lợi nhuận

$$\Delta F_c = F_C - F_{CK} = 759,5 - 764 = - 4,5d$$

$$\Delta P_c = 2.568 - 2.520 = + 48 \text{ ng.đ}$$

d) *Nhân tố giá bán*

Giá bán đơn vị thay đổi sẽ làm cho chi phí trong 1.000đ sản phẩm thay đổi. Điều kiện chỉ có giá bán thay đổi còn kết cấu và chi phí không đổi. Ta có thể xác định được F_G là chi phí cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa và P_G là lợi nhuận khi giá bán thay đổi.

$$F_G = \frac{\sum Q_1 C_1}{\sum Q_1 G_1} \times 1.000 = F_i = 743d$$

$$P_G = \sum Q_1 G_1 - \sum Q_1 C_1 = P_i = 2.802$$

Mức ảnh hưởng của giá bán thay đổi đến việc thay đổi của chi phí bình quân chung (ΔF_G) và lợi nhuận ΔP_G

$$\Delta F_G = F_G - F_C = 743 - 759,5 = - 16,5d$$

$$\Delta P_G = P_G - P_C = 2.802 - 2.568 = + 234 \text{ ng.đ}$$

e) *Tổng cộng các nhân tố ảnh hưởng và nhận xét*

<u>Công nhân tố</u>	<u>Mức ảnh hưởng</u>	<u>Ảnh hưởng lợi nhuận</u>
Khối lượng	- 0 -	+ 163,2
Kết cấu	+ 4,0	- 43,2
Chi phí đơn vị	- 4,5	+ 48,0
Giá bán	+ 16,5	+ <u>234,0</u>
Cộng	+ 17,0đ	+ 402

Nhận xét: Nhìn chung mức chi phí cho 1.000đ sản phẩm thực hiện so với kế hoạch giảm 17đ và đã làm lợi nhuận tăng 402 ng.đ, là biểu hiện tốt, thể hiện chất lượng trong công tác quản lý chi phí, giảm chi phí nhằm tăng thêm lợi tức. Để thấy rõ nguyên nhân dẫn đến kết quả này ta đi sâu xem xét từng nhân tố ảnh hưởng.

- Do khối lượng sản phẩm A tăng đã làm lợi nhuận tăng 163,2 ng.đ còn khối lượng sản phẩm B thì giảm.

- Do kết cấu sản phẩm thay đổi giữa thực hiện so với kế hoạch đã làm cho chi phí bình quân chung tăng 4đ trong 1.000đ sản phẩm hàng hóa và làm lợi nhuận giảm 43,2 ng.đ. Việc tăng này là do doanh nghiệp tăng tỷ trọng sản phẩm 20% ($12.000 : 10.000 \times 100$) sản phẩm này có chi phí bình quân cao là (800 đ), và giảm tỷ trọng sản phẩm B 10% ($7.200 : 8.000 \times 100$), sản phẩm này có chi phí bình quân thấp là 750đ trong 1.000đ sản phẩm hàng hóa. Việc thay đổi kết cấu này nhìn chung không có lợi cho doanh nghiệp, vì đã làm lợi tức giảm. Như vậy doanh nghiệp cần tăng khối lượng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm B, nếu khách hàng (thị trường) vẫn còn nhu cầu.

- Do thay đổi chi phí đơn vị đã làm chi phí bình quân chung giảm 4,5đ trong 1.000đ sản phẩm và làm cho lợi nhuận tăng 48 ng.đ. Việc giảm này được đánh giá tốt về chất lượng trong công tác quản lý chi phí, để tăng thêm lợi tức. Nhưng chỉ có sản phẩm A có mức chi phí giảm, còn sản

phẩm B mức chi phí thực tế cao hơn kế hoạch đặt ra. Vấn đề đặt ra ở đây là doanh nghiệp cần đi sâu nghiên cứu các khoản mục chi phí của sản phẩm B tại sao cao hơn kế hoạch từ đó tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

- Do giá bán tăng đã làm cho chi phí bình quân cho 1.000đ sản phẩm hàng hóa giảm 16,5đ và làm cho lợi nhuận tăng 234 ng.đ, là do giá bán của sản phẩm B và C tăng so với kế hoạch, còn giá bán của sản phẩm A không đổi. Để đi đến kết luận tăng giá bán này là như thế nào chúng ta có thể xem xét trong hai nguyên nhân sau:

+ Nếu do doanh nghiệp đã cải tiến được chất lượng sản phẩm, mẫu mã đẹp, thu hút thị hiếu người tiêu dùng... thì đây là thành tích của doanh nghiệp.

+ Nếu do các nguyên nhân khách quan, như do cung cầu mà doanh nghiệp điều chỉnh giá bán, hoặc do chính sách giá cả của nhà nước điều chỉnh chung... thì đây là nguyên nhân từ bên ngoài tác động.

5.4. PHÂN TÍCH CÁC KHOẢN MỤC GIÁ THÀNH

5.4.1. Phân tích chung các khoản mục giá thành

Căn cứ cách phân loại chi phí theo chức năng hoạt động, thì các khoản mục giá thành là các loại chi phí có liên quan đến quá trình chế tạo sản phẩm và dịch vụ cung cấp, được gọi là chi phí thành phẩm. Khi sản phẩm hoàn thành chúng là giá trị thành phẩm và khi thành phẩm được tiêu thụ chúng trở thành chi phí thời kỳ và là giá vốn của hàng bán trong báo cáo kết quả hoạt động, kinh doanh của kỳ kế toán. Trong giá thành sản phẩm sản xuất gồm 3 khoản mục chi phí.

- Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp
- Chi phí nhân công trực tiếp
- Chi phí sản xuất chung.

Mục đích phân tích tình hình biến động các khoản mục giá thành nhằm đánh giá chung mức chênh lệch và tỷ lệ chênh lệch của khoản mục giữa các kỳ phân tích là để làm rõ mức tiết kiệm hay vượt chi của từng khoản mục đến giá thành sản phẩm.

Quá trình phân tích ở đây chủ yếu tập trung vào những sản phẩm chủ yếu, có khối lượng lớn, đặc biệt là các sản phẩm có giá thành đơn vị thực tế cao hơn định mức kế hoạch hoặc năm trước.

Để lấy ví dụ cho quá trình phân tích, ta sử dụng tài liệu giá thành đơn vị của sản phẩm X tại doanh nghiệp sản xuất sau:

Đơn vị: 1.000đ

Khoản mục giá thành (Z)	Định mức (Z _M)	Năm trước (Z _{NT})	Thực hiện năm nay (Z _N)
Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	25	24,5	23,4
Chi phí nhân công trực tiếp	20	23,0	23,1
Chi phí sản xuất chung	10	11,5	12,6
Cộng (Z đơn vị)	55	59,0	59,1

- Kết quả sản xuất sản phẩm X thực hiện năm nay là 12.000 sản phẩm.

Căn cứ vào tài liệu trên ta lập bảng phân tích như sau:

Bảng 5.5. Phân tích khoản mục giá thành

Đơn vị: 1.000đ

Khoản mục giá thành	Giá thành của 12.000 SPTH			Chênh lệch TH so với	
	Q1ZM	Q1ZNT	Q1ZN	Định mức	Năm trước
NVL trực tiếp	300	294,0	280,8	- 19,2	- 13,2
NC trực tiếp	240	276,0	277,2	+ 37,2	+ 1,2
Chi phí SX chung	120	138,0	251,2	+ 31,2	+ 13,2
Cộng	660	708,0	709,2	+ 49,2	+ 1,2

Qua bảng phân tích cho ta thấy nhìn chung tổng giá thành để sản xuất 12.000 sản phẩm năm nay cao hơn so với định mức là 49,2 triệu đồng, so với năm trước cao hơn 1,2 triệu đồng, nguyên nhân tăng này là do khoản mục chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung qua 2 năm đều tăng so với định mức. Còn khoản chi phí nguyên vật liệu của 2 năm đều giảm hơn so với định mức.

Để thấy rõ được các nguyên nhân biến động của các khoản mục ta cần đi sâu phân tích các nhân tố về lượng và giá của các yếu tố sản xuất khoản mục giá thành trên.

5.4. 2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khoản mục giá thành

Các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của các khoản mục giá thành gồm hai nhân tố. Nhân tố phản ánh về lượng và nhân tố phản ánh về giá.

*** Nhân tố phản ánh về lượng là:**

- Số lượng nguyên vật liệu để sản xuất cho 1 đơn vị sản phẩm, thước đo có thể là mét, kg,... của khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp.

- Số lượng thời gian để sản xuất cho 1 đơn vị sản phẩm, thước đo thời gian là giờ công lao động của công nhân trực tiếp sản xuất.

Khoản mục chi phí sản xuất chung là loại chi phí gián tiếp, cho nên thường phải thông qua các phương pháp phân bổ, việc phân bổ lại phải dựa trên các căn cứ, các căn cứ này có liên quan trực tiếp đến biến động của chi phí sản xuất chung. Các căn cứ được chọn để phân bổ chi phí sản xuất chung chính là lượng của chi phí sản xuất chung được sản xuất cho 1 đơn vị sản phẩm, căn cứ phân bổ chi phí sản xuất chung thường là, chi phí lao động trực tiếp, chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, số lượng sản phẩm, số giờ máy hoạt động, số giờ nhân công trực tiếp...

* Nhân tố phản ảnh về giá là:

- Giá 1 đơn vị lượng, thước đo lượng của nguyên vật liệu trực tiếp, như giá của 1 mét, giá của 1 kg...
- Giá 1 giờ nhân công trực tiếp, đơn giá tính cho 1 giờ lao động công nhân trực tiếp phải tính đơn giá bình quân, vì công nhân trực tiếp có tay nghề khác nhau, do đó đơn giá trả cho 1 giờ sẽ không giống nhau.
- Giá 1 đơn vị lượng của chi phí sản xuất chung chọn làm căn cứ phân bổ.

Sử dụng phương pháp liên hoàn để xác định nhân tố ảnh hưởng về lượng và giá ảnh hưởng đến các khoản mục chi phí theo công thức sau:

$$\text{Biến động về lượng} = \frac{\text{Giá kỳ}}{\text{gốc (ĐM)}} \times \left[\frac{\text{Lương kỳ}}{\text{phân tích (TH)}} - \frac{\text{Lương kỳ}}{\text{gốc (ĐM)}} \right]$$

$$\text{Biến động về giá} = \frac{\text{Lương kỳ phân}}{\text{tích (TH)}} \times \left[\frac{\text{Giá kỳ}}{\text{gốc (TH)}} - \frac{\text{Giá kỳ gốc}}{\text{(ĐM)}} \right]$$

Ví dụ minh họa cho quá trình phân tích, trở lại ví dụ tài liệu doanh nghiệp sản xuất 12.000 sản phẩm X như đã nghiên cứu trên, và có tài liệu bổ sung về lượng và giá của các khoản mục giá thành như sau:

Đơn vị: 1.000 đ

Khoản mục giá thành	Định mức			Thực hiện		
	Lượng	Giá	Chi phí	Lượng	Giá	Chi phí
Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	2m	12,5	25	1,8m	13,0	23,4
Chi phí nhân công trực tiếp	4 giờ	5,0	20	4,2 giờ	5,5	13,1
Chi phí sản xuất chung phân bổ	4 giờ	2,5	10	4,2 giờ	3,0	12,6
Cộng	-	-	55	-	-	59,1

Doanh nghiệp chọn căn cứ phân bổ chi phí sản xuất chung là số giờ của công nhân trực tiếp với đơn giá phân bổ bằng 50% chi phí nhân công trực tiếp.

Căn cứ tài liệu và quá trình tính toán ta lập bảng phân tích sau:

Bảng 5.6. Bảng phân tích các nhân tố ảnh hưởng khoản mục giá thành.

Đơn vị: 1.000đ

Khoản mục giá thành	Chi phí sản xuất của 12.000 SP		Biến động TH/ĐM		
	Định mức	Thực hiện	Tổng số	Lượng	Giá
Nguyên vật liệu trực tiếp	300	280,8	- 19,2	- 30	+ 10,8
Nhân công trực tiếp	240	277,2	+ 37,2	+ 12	+ 25,2
Sản xuất chung phân bổ	120	151,2	+ 31,2	+ 6	+ 25,2
Cộng	660	709,2	+ 49,2	- 12	+ 61,2

Qua tài liệu phân tích cho ta thấy nhìn chung chi phí sản xuất trong giá thành của 12.000 sản phẩm sản xuất tăng so với định mức là 49,2 triệu đồng, việc tăng ngày là do khoản mục chi phí nhân công (tt) và chi phí sản xuất chung phân bổ có mức tăng so với định mức, còn chi phí nguyên vật liệu trực tiếp giảm hơn so với định mức.

Xét về lượng và giá ảnh hưởng đến các khoản mục giá thành cho thấy:

- Nhân tố về lượng đã làm giá thành giảm 12 triệu, do lượng nguyên vật liệu trực tiếp giảm trong 1 đơn vị sản phẩm 0,2 mét ($1,8 - 2$). Còn lượng của nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung tăng 0,2 giờ ($4,2 - 4$) trong 1 sản phẩm. Doanh nghiệp cần có biện pháp để nâng cao năng suất lao động, nếu việc xây dựng định mức là hợp lý.

- *Nhân tố giá* đã làm cho giá thành tăng thêm 61,2tr.đ, là do giá của cả 3 yếu tố đều tăng lên so với định mức. Có thể do giá phải trả cho các yếu tố thực tế đã tăng lên, mà định mức chưa điều chỉnh hợp lý. Hoặc trong công tác quản lý chưa chặt chẽ đã làm cho các mức giá tăng lên, thì đây là vấn đề mà doanh nghiệp cần quan tâm nghiên cứu để có biện pháp khắc phục.

5.4.3. Phân tích chi phí sản xuất chung

Đối với khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp tính trong giá thành là hai khoản mục, có đặc điểm là cụ thể, chiếm tỷ trọng cao và có tính trực tiếp đối với từng đơn vị sản phẩm sản xuất và là chi phí biến đổi (biến phí), có quan hệ thuận cùng tỷ lệ với sự biến động của khối lượng sản phẩm được sản xuất. Nó cho phép doanh nghiệp có thể kiểm soát và dự đoán cách ứng xử của hai khoản mục chi phí này một cách dễ dàng, khi có biến động của khối lượng sản xuất.

Khác với chi phí nguyên vật liệu trực tiếp và công nhân trực tiếp, khoản mục chi phí sản xuất chung có đặc điểm sau.

- Gián tiếp với từng đơn vị sản phẩm, do đó phải qua phương pháp phân bổ.

- Gồm nhiều nội dung kinh tế, do nhiều bộ phận quản lý khác nhau và là số tiền ít.

- Gồm cả biến phí lẫn định phí.

Chi phí sản xuất chung biểu hiện những đặc điểm trên cho ta thấy là loại chi phí rất khó kiểm soát, trong việc ứng xử khi có biến động của khối lượng sản phẩm được sản xuất. Để có thể kiểm soát được cũng như dự đoán cách ứng xử của chi phí sản xuất chung, ta phải dùng các phương pháp phân tích chi phí hỗn hợp để phân chi phí sản xuất chung thành các yếu tố biến phí và định phí. Phương pháp này đã được

nghiên cứu ở chương 3.

Quá trình phân tích ở đây là dựa vào kết quả nghiên cứu trên nhằm đi sâu phân tích biến động và dự đoán để ứng xử của chi phí sản xuất chung.

* Để lấy ví dụ minh họa cho quá trình phân tích ta trở lại ví dụ ở trên khi nghiên cứu toàn bộ chi phí sản xuất chung theo định mức là 120 triệu, trên mức độ hoạt động cản cứ sản xuất 12.000 sản phẩm trong kỳ thực hiện.

Giả sử trong 120 triệu đồng chi phí sản xuất chung, có 30 triệu là biến phí và 90 triệu là định phí. Trong 90 triệu định phí sản xuất chung, có thể phục vụ mức độ hoạt động từ 10.000 sản phẩm đến 15.000 sản phẩm.

Căn cứ tài liệu trên ta có thể xác định đơn giá phân bổ chi phí sản xuất chung cho một sản phẩm được sản xuất như sau:

$$\text{Đơn giá phân bổ biến phí sản xuất chung} = \frac{\text{Tổng số biến phí sản xuất chung}}{\text{Tổng số sản phẩm sản xuất}}$$
$$= \frac{30.000.000đ}{12.000 \text{ sản phẩm}} = 2,5 \text{ ng.đ/sản phẩm}$$

$$\text{Đơn giá phân bổ định phí sản xuất chung} = \frac{\text{Tổng số định phí sản xuất chung}}{\text{Tổng số sản phẩm sản xuất}}$$
$$= \frac{90.000.000đ}{12.000 \text{ sản phẩm}} = 7,5 \text{ ng.đ/sản phẩm}$$

$$\text{Đơn giá phân bổ chi phí sản xuất chung} = \frac{12.000.000đ}{12.000 \text{ sản phẩm}} = 10 \text{ ng.đ/sản phẩm}$$
$$= 2,5 \text{ ng.đ} + 7,5 \text{ ng.đ}$$

Từ việc tính toán trên ta có thể xác định công thức dự đoán chi phí sản xuất chung như sau:

$$Y = A + bX = 90.000 + 2,5X$$

Trong đó:

Y: Là chi phí sản xuất chung

A: Là định phí sản xuất chung

b: Là biến phí sản xuất chung trên 1 đơn vị sản phẩm

X: Số lượng sản phẩm cần sản xuất

Từ công thức dự đoán chi phí sản xuất chung được xây dựng trên, ta có thể xây dựng kế hoạch linh động, trong phạm vi hoạt động từ 10.000 sản phẩm đến 15.000 sản phẩm mà chi phí sản xuất chung có thể phục vụ được. Nhằm dự đoán chi phí sản xuất chung khi khối lượng sản xuất đạt được ở các mức tương ứng, được trình bày qua bảng phân tích sau:

Bảng 5.7. Dự đoán chi phí sản xuất chung theo kế hoạch linh hoạt

Đơn vị: 1.000đ

Lượng sản phẩm sản xuất chung	10.000	11.000	12.000	13.000	14.000	15.000
Định phí sản xuất chung	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000
Biến phí sản xuất chung	25.500	27.500	30.000	32.500	35.000	37.500
Tổng số chi phí sản xuất chung	115.000	117.500	120.000	112.500	125.000	127.500
Chi phí sản xuất chung một sản phẩm	11,5	10,68	10,0	9,42	8,93	8,5

Bảng trên có thể cho ta dự đoán được, chi phí sản xuất chung trong giá thành sản phẩm là bao nhiêu? Tương ứng với từng mức khối lượng sản phẩm sản xuất mà doanh nghiệp thực hiện được.

5.4.4. Phân tích khoản mục chi phí nguyên vật liệu trong giá thành

Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp chiếm trong tỷ trọng

giá thành khá lớn. Phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu giúp cho doanh nghiệp thấy rõ ưu và nhược điểm của mình trong công tác quản lý và sử dụng nguyên vật liệu để sản xuất sản phẩm. Sử dụng tiết kiệm và hiệu quả nguyên vật liệu là nội dung cơ bản của hạch toán kinh tế, là biện pháp chủ yếu để hạ giá thành sản phẩm.

Đối với doanh nghiệp sản xuất một hoặc nhiều loại sản phẩm khác nhau, thì việc phân tích có thể được tiến hành tương tự như quá trình phân tích, các nhân tố lượng và giá ảnh hưởng đến khoản mục chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, như ta đã nghiên cứu trên. Nội dung ở đây ta nghiên cứu trong trường hợp sản xuất một loại sản phẩm cần nhiều nguyên vật liệu khác nhau, cùng với các yếu tố khác ảnh hưởng đến chi phí nguyên vật liệu trực tiếp được tính trong giá thành sản phẩm.

Phương pháp phân tích: Là so sánh tổng chi phí nguyên vật liệu thực tế với tổng chi phí nguyên vật liệu tính theo giá định mức (kế hoạch) với lượng định mức (kế hoạch), để thấy tình hình lưu động về mặt tổng số. Sau đó dùng kỹ thuật tính toán của phương pháp thay thế liên hoàn xác định các nhân tố ảnh hưởng và tìm nguyên nhân gây nên mức độ ảnh hưởng đó.

Sau đây là ví dụ minh họa cho phương pháp phân tích, tại doanh nghiệp sản xuất sản phẩm A cần ba loại nguyên vật liệu X, Y, Z. Lượng sản phẩm A đã sản xuất trong kỳ là 1.000 sản phẩm. Các tài liệu được cho qua bảng phân tích sau:

Bảng 5.8. Phân tích chi phí nguyên vật liệu của 1.000 sản phẩm A

Đơn vị: 1.000đ

Tên NVL sử dụng	Định mức			Thực hiện			Tổng chi phí tính cho 1.000 sản phẩm A			Biến động TH/ĐM		
	Lượng (kg)	Giá	Lượng (kg)	Giá	Định mức	Lượng TH giá ĐM	Thực hiện	Tổng cộng	Lượng	Giá		
1	2	3	4	3= (1x2x1.000)	4= (2x3x1.000)	5= (3x4x1.000)		6= 5 - 3	7= 4 - 3	8= 5 - 4		
X	6,5	4,0	6,2	4,0	26.000	24.800	24.800	- 1.200	-	1.200		
Y	4,2	8,5	35.700	38.250	37.800	38.250	37.800	+ 2.100	2.550	- 450		
Z	1,5	6,4	1,5	6,8	9.600	9.600	10.200	+ 600	- 0	- 0	+ 600	
Cộng	-	-	-	-	71.300	72.650	72.800	+ 1.500	+ 1.350	+ 150		
(-) phế liệu thu hồi	-	-	-	-	4.500	-	5.200	+ 700	-	-		
Σ CPSX tinh trong Z	-	-	-	-	66.800	-	67.600	+ 800	-	-		

Qua bảng phân tích, nhìn chung cho ta thấy tổng chi phí nguyên vật liệu dùng để sản xuất 1.000 sản phẩm A thực hiện so với định mức là 1.500 ngđ. Nhờ có công tác thu hồi phế liệu thực hiện cao hơn định mức là 700 ngđ, tổng chi phí sản xuất tính trong giá thành sản phẩm chênh lệch thực hiện so với định mức chỉ còn tăng 800 ngđ. Nguyên nhân tăng này là do nguyên vật liệu Y và Z, còn nguyên vật liệu X thì giảm so với định mức đặt ra.

Nếu xét về các nhân tố về lượng và giá ảnh hưởng đến chi phí từng loại vật liệu ta thấy:

* *Nhân tố lượng*

- Lượng vật liệu thay đổi thường do các nguyên nhân do phương pháp chế biến thay đổi, do chất lượng sản phẩm thay đổi, do quy cách vật liệu không đảm bảo, do kết cấu và thiết kế sản phẩm thay đổi, hoặc do công tác quản lý và sử dụng vật liệu...

- Tài liệu trên cho thấy nhân tố lượng vật liệu đã làm tổng chi phí sản xuất tăng 1.350 nghìn đồng, là do lượng vật liệu Y tăng so với định mức 0,3kg/sp (4,5 – 4,2). Còn đối với vật liệu X, lượng giảm 0,3kg/sp (6,2 – 6,5). Để đi đến kết luận tốt hoặc xấu về nhân tố lượng này, ta phải có tài liệu ở bộ phận kỹ thuật, để tìm nguyên nhân và có biện pháp khắc phục.

* *Nhân tố giá:*

- Giá vật liệu thay đổi, gồm giá mua hoặc chi phí thu mua.

+ Giá mua thay đổi thường do nhà nước làm thay đổi, do nguồn cung cấp thay đổi, hoặc do quy cách chất lượng vật liệu thay đổi...

+ Chi phí thu mua thay đổi thường do cước phí vận chuyển, bốc dỡ, phương tiện vận chuyển, địa điểm cung cấp

vật liệu thay đổi...

- Tài liệu trên ta thấy nhân tố giá vật liệu đã làm tổng chi phí vật liệu tăng 150 ng.đ, là giá của vật liệu X tăng 0,4 ng.đ/sp ($6,8 - 6,4$), còn giá của vật liệu Y giảm 0,1 ng.đ/sp ($8,4 - 8,5$). Để thấy rõ nguyên nhân dẫn đến kết quả này ta cần có tài liệu của phòng thu mua và phòng kế toán để kết luận.

* Công tác thu hồi phê liệu

Tổ chức thu hồi phế liệu tốt để tiếp tục chế biến trở lại sản xuất sẽ làm giảm yếu tố chi phí nguyên vật liệu trong giá thành sản phẩm. Phương pháp phân tích là so sánh tỷ suất phế liệu thu hồi giữa thực hiện so với định mức để đánh giá công tác thu hồi phế liệu.

$$\text{Tỷ suất} \quad \frac{\text{Giá trị phế liệu thu hồi}}{\text{Giá trị phế liệu không tham gia vào giá thành sản phẩm}} \times 100$$

Chỉ tiêu trên phản ánh trong 100 đồng vật liệu không tham gia vào giá thành sản phẩm, thì việc tổ chức thu hồi là bao nhiêu đồng, tỷ suất càng gần 100% thì công tác tổ chức thu hồi phế liệu càng tốt và ngược lại.

Tài liệu trên cũng cho ta thấy tình hình thu hồi phế liệu thực hiện so với định mức tăng 700 ng.đ (5.200 – 4.500), do đó chi phí sản xuất tính trong giá thành giảm đi. Để đánh giá chất lượng của công tác thu hồi phế liệu, ta cần có tài liệu về tỷ suất thu hồi phế liệu ở chỉ tiêu trên để đánh giá.

5.4.5. Phân tích khoản mục chi phí nhân công trực tiếp trong giá thành

Chi phí nhân công trực tiếp, là các khoản tiền lương của công nhân trực tiếp được tính trong giá thành sản phẩm là một trong những khoản mục quan trọng của giá thành, là hao phí lao động chủ yếu tạo ra số lượng và chất lượng sản phẩm và có quan hệ cùng tỷ lệ biến đổi của số sản phẩm

được sản xuất.

Phân tích chi phí nhân công trực tiếp có thể tiến hành cho một số sản phẩm sản xuất hoặc toàn bộ sản phẩm, đặc biệt cho những sản phẩm có mức biến động chi phí nhân công trực tiếp cao.

Ở đây ta tập trung nghiên cứu nhân tố lượng và giá ảnh hưởng đến biến động chi phí nhân công trực tiếp trong các bộ phận, phân xưởng sản xuất, cho một sản phẩm được sản xuất trong kỳ phân tích.

Phương pháp phân tích là so sánh tổng chi phí nhân công trực tiếp thực hiện với tổng chi phí tính theo khối lượng thực hiện với chi phí định mức hoặc kế hoạch, để thấy tình hình biến động về mặt tổng số, sau đó dùng phương pháp thay thế liên hoàn xác định các nhân tố ảnh hưởng và tìm nguyên nhân gây nên mức độ ảnh hưởng đó.

Lấy ví dụ minh họa cho phương pháp phân tích. Tại doanh nghiệp sản xuất sản phẩm A phải qua 3 phân xưởng sản xuất. Định mức sản xuất 1 sản phẩm A cần 9 giờ nhân công trực tiếp, thực hiện là 9,3 giờ/sp. Trong kỳ doanh nghiệp sản xuất được 1.000 sản phẩm A.

Các tài liệu chi tiết và quá trình tính toán được trình bày qua bảng phân tích sau.

Bảng 5.9. Phân tích chi phí nhân công trực tiếp 1.000 sản phẩm A

Đơn vị: 1.000đ

Phân xưởng sản xuất	Định mức			Thực hiện			Tổng chi phí tính cho 1.000 sản phẩm A			Biến động TH/ĐM		
	Lượng (giờ)	Giá	Lượng (giờ)	Giá	Định mức	Lượng TH giá ĐM	Thực hiện	Tổng cộng	Lượng	Giá		
A	1	2	3	4	3= (1x2) x 1.000	4= (3x4) x 1.000	5= (3x4) x 1.000	6= 5 - 3	7= 4 - 3	8= 5 - 4		
PX 1	2,5	1,8	2,4	1,75	4.500	4.320	4.200	-300	-180	-120		
PX 2	4,6	1,4	4,8	2,4	11.040	11.520	11.520	+ 480	+ 480	-0-		
PX 3	1,9	2,0	2,1	2,2	3.800	4.200	4.620	+ 820	+ 400	+ 420		
Cộng	9,0	-	9,3	-	19.340	20.040	20.340	+ 1.000	+ 700	+ 300		

- Giá trên bảng phân tích, được tính là đơn giá bình quân của 1 giờ trong từng phân xưởng (vì giữa các công nhân sản xuất có tay nghề khác nhau, thì tiền lương thanh toán cho mỗi loại công nhân sẽ khác nhau).

Qua bảng phân tích nhìn chung cho ta thấy tổng chi phí nhân công trực tiếp sử dụng để sản xuất 1.000 sản phẩm A, thực hiện so với định mức tăng 1.000 ng.đ, việc tăng này là do chi phí ở phân xưởng 2 và phân xưởng 3, còn ở phân xưởng 1 chi phí nhân công trực tiếp tính trong giá thành thì lại giảm so với định mức là 300 ng.đ. Nếu xét về các nhân tố về lượng và giá ảnh hưởng đến chi phí nhân công trực tiếp trong từng phân xưởng ta thấy:

- Nhân tố lượng đã làm tổng chi phí tăng thêm 700 ng.đ là do số giờ thực hiện cao hơn định mức đặt ra ở phân xưởng 2 và phân xưởng 3, còn phân xưởng 1 thì lại thấp hơn định mức. Phải chăng quá trình định mức chưa sát với thực tế, hoặc do công tác tổ chức sản xuất ở các phân xưởng. Doanh nghiệp cần đi sâu tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

- Nhân tố giá đã làm tổng chi phí tăng thêm 300 ng.đ, do đơn giá bình quân ở phân xưởng 3 cao hơn định mức, còn đơn giá bình quân ở phân xưởng 1 lại thấp hơn định mức. Doanh nghiệp cần đặt vấn đề xem xét định mức giá ở 2 phân xưởng trên đã hợp lý chưa.

5.4.6 Phân tích các khoản thiệt hại trong sản xuất

Các khoản thiệt hại trong sản xuất tính vào giá thành sản phẩm, gồm thiệt hại về sản phẩm hỏng và về ngưng sản xuất ngoài kế hoạch, là những khoản chi phí không đáng có, nhưng do các nguyên nhân phụ thuộc vào công tác quản lý doanh nghiệp, hoặc do bên ngoài gây nên, số thiệt hại này nhiều hay ít đều làm cho giá thành sản phẩm tăng. Do đó ta phải thường xuyên phân tích để xác định đúng nguyên nhân,

từ đó có biện pháp khắc phục, làm giảm thiệt hại đến mức thấp nhất.

Các chỉ tiêu phản ánh thiệt hại được tính như sau:

$$\text{Thiệt hại thực về sản phẩm hỏng tính trong giá thành sản phẩm} = \left(\text{Chi phí sản xuất sản phẩm hỏng không sửa chữa được} + \text{Chi phí sửa chữa sản phẩm hỏng sửa chữa được} \right) - \left(\text{Giá trị phế liệu thu hồi và tiền bồi thường} \right)$$

$$\text{Thiệt hại về ngưng sản xuất ngoài kế hoạch} = \text{Tổng số chi phí thiệt hại ngừng sản xuất} - \left(\text{Tiền bồi thường} + \text{Giá trị thiệt hại được phép tính vào lỗ} \right)$$

Phương pháp phân tích: so sánh tỷ trọng từng yếu tố thiệt hại chỉ tiêu trên với tổng giá thành sản xuất để đánh giá tình hình công tác này của doanh nghiệp.

Ví dụ phân tích, có tài liệu về thiệt hại sản phẩm hỏng của doanh nghiệp sản xuất, qua bảng phân tích sau.

Bảng 5.10 - Phân tích thiệt hại về sản phẩm hỏng

Đơn vị: 1.000đ

Chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		% so với năm trước
	Số tiền	% so với Tổng Z SP	Số tiền	% so với Tổng Z SP	
1. Tổng giá thành sản phẩm	125.000	100	150.000	100	120,0
2. Thiệt hại ban đầu	2.750	2,2	3.900	2,6	141,8
Sản phẩm hỏng sửa chữa được	1.500	1,2	1.800	1,2	120,0
Chi phí sản phẩm hỏng sửa chữa được	1.250	1,0	2.100	1,4	168,0
3. Giá trị thu hồi	1.125	0,9	2.400	1,6	213,3
4. Thiệt hại thực tính vào giá thành	1.625	1,3	1.500	1,0	92,3

Tài liệu trong bảng phân tích cho thấy:

- Thiệt hại thực tính vào giá thành năm nay chỉ bằng 92,3% năm trước, trong khi đó khối lượng sản phẩm năm nay tăng 120% so với năm trước, chính vì nguyên nhân này thiệt hại thực tính trong tổng giá thành sản phẩm đã giảm từ 1,3% năm trước xuống còn 1% năm nay. Từ số liệu này cho phép ta kết luận là giá thành sản phẩm năm nay gánh chịu khoản thiệt hại nhỏ hơn năm trước.

- Mặc dù có tình hình trên, ta vẫn chưa thể kết luận là công tác tổ chức sản xuất ở doanh nghiệp năm nay tốt hơn năm trước được, bởi vì:

+ Số thiệt hại ban đầu tăng hơn trước 41%, tỷ lệ so sánh với tổng giá thành sản phẩm tăng từ 2,2% lên 2,6% năm nay. Số thiệt hại tính vào giá thành giảm là do công tác thu hồi phế liệu năm nay tăng so với năm trước là 47,7%, tỷ lệ thu hồi so với tổng giá thành sản phẩm tăng lên từ 0,9% lên 1,6% năm nay.

+ Trong tổng số thiệt hại ban đầu về sản phẩm hỏng, thì chi phí sản phẩm hỏng sửa chữa được, xét về tỷ trọng có xu hướng tăng lên từ 45,45% ($1250 : 2750$) năm trước lên 53,84% ($2.100 : 3.900$ năm nay).

5.5. PHÂN TÍCH VỀ CHI PHÍ NGOÀI SẢN XUẤT

Chi phí ngoài sản xuất là những loại chi phí không liên quan gì đến quá trình chế tạo sản phẩm và dịch vụ cung cấp. Chi phí ngoài sản xuất gồm hai loại: Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, chúng còn được gọi là chi phí thời kỳ, vì sự phát sinh của chi phí này ảnh hưởng trực tiếp đến lợi tức trong kỳ kinh doanh, và chúng được phản ánh trong báo cáo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp theo từng kỳ báo cáo.

- *Chi phí bán hàng:* Bao gồm các chi phí liên quan đến

khối lượng tiêu thụ sản phẩm. Khi phân tích biến động của chi phí bán hàng ta phải đặt chúng trong mối quan hệ với khối lượng sản phẩm tiêu thụ hoặc doanh thu tiêu thụ (nếu doanh nghiệp tiêu thụ nhiều loại sản phẩm).

- Chi phí quản lý chung: Bao gồm các chi phí tổ chức hành chính các hoạt động sản xuất kinh doanh ở doanh nghiệp. Do đó khi phân tích biến động của chi phí quản lý này, ta phải đặt chúng trong mối quan hệ với kết quả sản xuất và kết quả tiêu thụ, để đánh giá và tìm ra các nguyên nhân biến động.

- Đối với các doanh nghiệp thương mại còn có loại chi phí mua hàng, gồm giá mua và chi phí thu mua. Chi phí này sẽ trở thành giá vốn hàng bán, khi sản phẩm xuất kho bán hàng. Phân tích biến động chi phí thu mua phải căn cứ vào khối lượng hàng mua để đánh giá.

5.5.1. Phân tích chung chi phí ngoài sản xuất

Mục đích phân tích ở đây là tính ra mức chênh lệch và tỷ lệ của các khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý chung giữa các kỳ so sánh. Trên cơ sở đó nhận diện cách ứng xử của từng khoản mục so với kết quả của mức độ hoạt động tương ứng với chi phí phát sinh trong từng kỳ.

Đối với các khoản mục có chênh lệch lớn và bất thường thì cần tập trung đi sâu nghiên cứu để tìm nguyên nhân và đề ra các biện pháp khắc phục.

Sau đây là một ví dụ minh họa cho quá trình phân tích này. Tại một doanh nghiệp đạt kết quả tiêu thụ năm nay là 15.000 sản phẩm, năm trước là 10.000 sản phẩm. Tài liệu các khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý chung cùng với quá trình tính toán được phản ánh qua bảng phân tích sau:

Bảng 5.11. Bảng phân tích khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp

Các khoản mục chi phí	Năm trước (NT)	Năm nay (NN)	Chênh lệch NN/NT	
			Mức	%
I. Chi phí bán hàng	34.000	35.500	+ 1.500	4,4
1. Chi phí nhân viên bán hàng	11.350	11.350	-	-
2. Chi phí vật liệu, bao bì	3.000	3.500	+ 500	16,6
3. Chi phí dụng cụ đồ dùng	2.50	2.900	+ 650	28,8
4. Khấu hao TSCĐ	8.500	8.500	-	-
5. Chi phí dịch vụ mua ngoài	3.750	4.100	+ 350	9,3
6. Chi phí bằng tiền khác	5.150	5.150	-	-
II. Chi phí quản lý doanh nghiệp	41.000	42.000	+ 1.000	2,4
1. Chi phí nhân viên quản lý	14.600	14.600	-	-
2. Chi phí vật liệu quản lý	950	1.100	+ 150	+ 15,7
3. Chi phí đồ dùng văn phòng	1.350	1.430	+ 80	+ 5,9
4. Chi phí khấu hao TSCĐ	10.800	10.800	-	-
5. Thuế và lệ phí	2.500	2.700	+ 200	+ 8,0
6. Chi phí dự phòng	- 0 -	- 0 -	-	-
7. Chi phí dịch vụ mua ngoài	<u>6.300</u>	<u>7.200</u>	<u>+ 900</u>	<u>+ 14,2</u>
8. Chi phí bằng tiền khác	4.500	4.170	- 330	- 7,3
Cộng (I + II)	75.000	77.500	2.500	+ 3,3

Qua tài liệu phân tích ta thấy nhìn chung chi phí ngoài sản xuất năm nay đều cao hơn so với năm trước là 3,3%, tương ứng 2.500 ng.đ, cả hai loại chi phí bán hàng và quản lý đều tăng. Riêng khoản mục chi phí bằng tiền khác thì lại giảm.

* Căn cứ vào khối lượng tiêu thụ giữa hai năm để nhận diện cách ứng xử của từng mục chi phí cho ta thấy:

- Khối lượng tiêu thụ năm nay so với năm trước tăng 15%

(15.000 : 10.000), tốc độ biến động của khối lượng tiêu thụ tăng 15%.

- Các khoản mục chi phí mua vật liệu, bao bì của chi phí bán hàng, chi phí vật liệu quản lý và chi phí dịch vụ thuê ngoài quản lý tăng tương đối tương ứng với tăng của khối lượng tiêu thụ, do đó ta có thể xếp 3 loại khoản mục này là biến phí.

- Các khoản mục: Chi phí nhân viên bán hàng và quản lý, chi phí khấu hao tài sản cố định bán hàng và quản lý, và chi phí bằng tiền khác bán hàng, 5 khoản mục này không đổi giữa hai năm, do đó ta xếp vào loại định phí.

- Các khoản mục chi phí dụng cụ đồ dùng bán hàng, chi phí dịch vụ mua ngoài bán hàng, chi phí đồ dùng văn phòng, thuế và lệ phí đều có xu hướng tăng, 4 khoản mục này có thể xếp vào chi phí hỗn hợp.

5.5.2. Dự đoán cách ứng xử chi phí ngoài sản xuất theo kết quả hoạt động kinh doanh

Thông qua phân tích và nhận diện các khoản mục chi phí ở trên, ta có thể tiến hành xây dựng công thức dự đoán chi phí bán hàng và chi phí quản lý, khi kết quả tiêu thụ thay đổi ở các mức dự kiến khác nhau, trong phạm vi phù hợp của định phí.

Căn cứ tài liệu bảng phân tích trên, ta có thể phân chi phí ngoài sản xuất thành 2 loại, định phí và biến phí (giả sử các hỗn hợp coi như là các biến phí). Quá trình phân loại định phí và biến phí được trình bày qua bảng sau:

Đơn vị: 1.000đ

	Năm trước	Năm nay	Chi phí bình quân 1 sản phẩm	
			NT (12.000)	NN (14.000)
1. Định phí				
- Bán hàng	25.000	25.000	2.083	1.785
- Quản lý DN	35.000	35.000	2.917	2.500
Cộng định phí	60.000	60.000	5.000	4.286
2. Biến phí				
- Bán hàng	9.000	10.500	0,75	0,75
- Quản lý DN	6.000	7.000	0,50	0,50
Cộng biến phí	15.000	17.500	1,25	1,25
Tổng cộng	75.000	77.500	6,25	5,53

Dựa vào kết quả tính toán trên ta có thể xây dựng công thức dự đoán chi phí theo công thức: $Y = A + bX$

- Chi phí bán hàng $Y_1 = 25.000 + 0,75X$
- Chi phí quản lý doanh nghiệp $Y_2 = 35.000 + 0,50X$
- Chi phí ngoài sản xuất $Y = 60.000 + 1,25X$

Giả sử phạm vi hoạt động phù hợp của tổng định phí ngoài sản xuất của doanh nghiệp là 60.000 ng.đ. Trong phạm vi này doanh nghiệp có thể sản xuất và tiêu thụ từ 10.000 sản phẩm đến 15.000 sản phẩm.

Căn cứ vào công thức được xây dựng $Y = 60.000 + 1,25X$ với phạm vi phù hợp của định phí, ta lập bảng dự đoán chi phí ngoài sản xuất sau.

Bảng 5.12. Dự đoán chi phí ngoài sản xuất

Đơn vị: 1.000đ

Sản phẩm tiêu thụ	10.000	11.000	12.000	13.000	14.000	15.000
Chi phí ngoài sản xuất						
- Định phí	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
- Biên phí	12.500	13.750	15.000	16.250	17.500	18.750
- Tổng chi phí	72.500	73.750	75.000	76.250	77.500	78.750
Chi phí bình quân 1 sản phẩm	7.25	6.7	6.25	5.87	5.53	5.25

Bảng dự đoán cho ta thấy nếu định phí không đổi trong phạm vi phù hợp, chúng ta dễ dàng dự đoán tổng chi phí và chi phí bình quân đơn vị khi kết quả tiêu thụ đạt được các mức tương ứng trong phạm vi đó.

- X là mức độ hoạt động, có thể là số lượng sản phẩm, hoặc giá trị doanh thu tiêu thụ, nếu doanh nghiệp tiêu thụ nhiều sản phẩm.

5.6. PHÂN TÍCH KIỂM SOÁT CHI PHÍ HÀNG TỒN KHO

Các doanh nghiệp sản xuất cũng như các doanh nghiệp thương mại cần phải dự trữ thành phẩm hàng hóa để cung cấp cho khách hàng. Đối với doanh nghiệp sản xuất phải dự trữ nguyên vật liệu đủ đáp ứng cho sản xuất kịp thời. Những chi phí đáng kể đã phát sinh trong quá trình tồn kho. Do vậy, các nhà quản trị cần phải cố gắng hạn chế tối đa các chi phí đầu tư cho hàng tồn kho, đồng thời phải bảo đảm đủ sản phẩm hàng hóa cung cấp cho khách hàng và nguyên vật liệu cho quá trình sản xuất bình thường. Kiểm soát chi phí tồn kho có ý nghĩa trong phân tích hoạt động kinh doanh ở doanh nghiệp.

5.6.1. Phân loại chi phí tồn kho

Các chi phí gắn với sản phẩm hàng hóa và nguyên vật

liệu tồn kho, có thể gọi là chi phí hàng tồn kho, chi phí hàng tồn kho được chia làm 3 loại sau:

- Chi phí của khâu đặt hàng: Bao gồm chi phí đặt hàng và nhận hàng.
- Chi phí lưu hàng trong kho: Gồm các chi phí có liên quan đến việc giữ hàng trong kho.
- Chi phí do thiếu hàng: Là các khoản thiệt hại do không có hàng để cung cấp.

Ba loại chi phí trên có thể được chi tiết thành các khoản mục dưới đây.

a) Chi phí của khâu đặt hàng bao gồm:

- Chi phí các mẫu đơn sử dụng và xử lý các đơn đặt hàng.
- Chi phí thời gian hao phí và đơn đặt hàng theo thời gian.
- Chi phí bố trí thiết bị, dở dang và kiểm tra.

b) Chi phí lưu hành trong kho bao gồm

- Chi phí vốn của vốn đầu tư (hiện giá thuần)
- Chi phí thuê bất động sản và diện tích sử dụng
- Tiền lương nhân viên bảo quản kho
- Chi phí sổ sách theo dõi
- Bảo hiểm chống trộm và cháy
- Chi phí rủi ro hàng lạc hậu và hư hỏng...

c). Chi phí do thiếu hàng

- Doanh thu bị mất do thiếu hàng
- Doanh thu tương lai có thể bị mất vì khách hàng không được thỏa mãn đúng hợp đồng sẽ không trở lại mua hàng.
- Thiệt hại do bị gián đoạn sản xuất vì thiếu nguyên vật

liệu.

Ba loại chi phí tồn kho trên không độc lập với nhau, ngược lại chúng có mối liên hệ với nhau.

Ví dụ: Ở một thời điểm nào đó đặt mua nhiều hàng thì chi phí bình quân đơn vị ở khâu đặt hàng thấp, nhưng chi phí hàng lưu kho cao, và hàng tồn kho càng nhiều thì khả năng bị mất doanh thu thấp, và không lo phải chịu thiệt hại do thiếu hàng. Ở đây ta thấy việc xác định chi phí do thiếu hàng tồn kho là một vấn đề phức tạp, khoản chi phí này là các chi phí cơ hội và không có trong sổ sách kế toán doanh nghiệp. Vì lý do này, chúng có thể bị bỏ qua hoặc tầm quan trọng của chúng bị đặt xuống hàng thứ yếu. Nếu ta hiểu rằng chi phí do thiếu hàng có thể lớn hơn hoặc tương đương với chi phí của khâu lưu hàng đủ để đảm bảo không thiếu hàng thì ta sẽ chú trọng không để hiện tượng thiếu hàng xảy ra.

Các nhà doanh nghiệp phân tích để kiểm soát hàng tồn kho phải quan tâm đến hai vấn đề sau:

Một là xác định khi nào phải đặt hàng, nghĩa là thời điểm cần bổ sung hàng tồn kho.

Hai là xác định số lượng phải đặt mỗi lần. Nếu đặt đủ nhu cầu và đúng lúc sẽ làm giảm tối đa chi phí tồn kho.

5.6.2. Xác định điểm tái đặt hàng

Hàng tồn kho hạ đến mức nào thì cần bổ sung? Câu trả lời của câu hỏi này chính là điểm tái đặt hàng và chúng có thể biểu hiện bằng số lượng hoặc giá trị (tiền). Mục tiêu xác định điểm tái đặt hàng là nhằm hạn chế tối đa chi phí lưu kho và đề phòng thiếu hụt hàng.

Điểm tái đặt hàng phụ thuộc vào 3 yếu tố: Thời gian chờ đợi, mức tồn kho an toàn và mức lưu chuyển hàng tồn kho dự kiến hàng ngày (giờ hoặc kỳ phân tích)

Thời gian chờ đợi: Là số ngày tính từ ngày đặt hàng cho

đến khi nhận được hàng đặt.

Mức tồn kho an toàn: Là số lượng (hoặc giá) kho dự phòng cho các trường hợp hàng đặt đến dụng (lưu chuyển) nhiều hơn dự kiến trong thời gian

Mức sử dụng hoặc mức lưu chuyển dự kiến hàng ngày là nguyên vật liệu sử dụng hoặc hàng bán bình quân dự kiến trong ngày hoặc kỳ phân tích.

Điểm tái đặt hàng được xác định như sau:

$$\text{Điểm tái đặt} = \text{Mức tồn kho an toàn} + \left(\frac{\text{mức sử dụng ngày}}{\text{Thời gian chờ đợi}} \right)$$

Giả sử tại một doanh nghiệp thương mại đang xác định điểm tái đặt hàng cho hàng hóa A, có các tài liệu sau:

- Thời gian chờ đợi, 20 ngày
- Số lượng mỗi ngày, 50 đơn vị (mức sử dụng)
- Mức tồn kho an toàn, 400 đơn vị

Điểm tái đặt hàng của sản phẩm A sẽ là:

$$400 + (50 \times 20) = 1.400 \text{ đơn vị sản phẩm}$$

Có nghĩa là khi trong kho còn 1.400 đơn vị sản phẩm A thì doanh nghiệp đặt hàng là hợp lý nhất. Nếu như trong trường hợp hàng đặt nhận được không bị chậm trễ hoặc quá trình sử dụng (bán hàng) đúng như dự kiến là 50 đơn vị, thì không cần thiết phải có mức tồn kho an toàn. Điểm tái đặt hàng được xác định là: $50 \times 20 = 1.000$ đơn vị. Giả sử đơn giá vốn hàng bán một đơn vị sản phẩm A là 100 ng.đ. Ta có thể xác định điểm đặt tái đặt hàng bằng giá trị như sau:

$$\text{Điểm tái đặt hàng} = (400 \times 100) + (50 \times 100 \times 20)$$

$$= 40.000 + 100.000 = 140.000 \text{ ng.đ}$$

Vậy khi trong kho còn 1.400 đơn vị sản phẩm A hoặc trị giá sản phẩm A tồn kho là 140.000 ng.đ thì doanh nghiệp b

ng hàng là hợp lý nhất.

5.6.3. Xác định mức tồn kho an toàn

Một trong những vấn đề chủ yếu của công tác quản lý hàng tồn kho là xác định mức tồn kho an toàn. Chi phí do thiếu hụt hàng có liên quan chặt chẽ nhất với số lượng hàng được tồn kho an toàn. Các doanh nghiệp cần lưu trữ mức tồn kho an toàn vì những điều không chắc chắn có thể xảy ra gắn liền với 2 nhân tố có ảnh hưởng đến mức sử dụng hàng tồn kho trong khoảng thời gian từ khi đặt hàng đến khi nhận hàng, đó là thời gian chờ đợi và mức sử dụng hàng ngày. Nếu cả 2 nhân tố này đều được biết một cách chắc chắn thì không có lý do gì để lưu giữ mức tồn kho an toàn.

Mức tồn kho an toàn có thể định nghĩa là chênh lệch giữa điểm tái đặt hàng của mức khả năng sử dụng và thời gian chờ đợi tối đa với điểm tái đặt hàng của mức sử dụng và thời gian chờ đợi bình thường. Công thức xác định như sau:

$$\text{Mức tồn kho an toàn} = \frac{\text{Điểm tái đặt hàng ở các khả năng tối đa}}{\text{Điểm tái đặt hàng ở các khả năng bình thường}}$$

Giả sử tại doanh nghiệp có thời gian chờ đợi hàng tồn kho bình thường là 15 ngày nhưng cũng có thể kéo dài đến 20 ngày. Và mức sử dụng bình quân từ 20 tr.đ có thể lên đến mức tối đa 30 tr.đ.

Ta có thể xác định mức tồn kho an toàn sau:

$$\text{Mức tồn kho an toàn} = (20 \text{ ngày} \times 30 \text{ tr.đ} - (15 \text{ ngày} \times 24 \text{ tr.đ}))$$

$$240 \text{ tr.đ} = 600 \text{ tr.đ} - 360 \text{ tr.đ}$$

Như vậy nếu chúng ta tái đặt hàng khi hàng tồn kho còn là 600 tr.đ thì chắc chắn chẳng bao giờ bị thiếu hụt. Nhưng chi phí để lưu giữ hàng tồn kho như vậy là lãng phí. Hơn nữa, ta dự kiến thỉnh thoảng mới xảy ra thời gian chờ đợi là 20 ngày và mức sử dụng là 30 tr.đ, ít khi gấp phải cả 2 yếu

tổ này xảy ra cùng một thời điểm. Do đó để có được thỏa thuận trong đơn đặt hàng, nên lựa cho mức tồn kho an toàn nhỏ hơn 240 tr.đ là hợp lý. Để đạt được các hợp đồng mua hàng doanh nghiệp cần phải nghiên cứu thời gian chờ đợi có lâu hơn 15 ngày và mức sử dụng hàng ngày có nhiều hơn 24tr.đ hay không. Bên cạnh đó doanh nghiệp cần xem xét, tốc độ chu chuyển của từng mặt hàng riêng biệt. Vì quá trình phân tích sự vận động của các mặt hàng tồn kho có thể rất tốn kém, do đó các doanh nghiệp thường thực hiện phân tích chi tiết cho một số ít mặt hàng có tầm quan trọng và chiếm tỷ trọng cao. Đối với các mặt hàng có giá trị thấp và không chủ yếu có thể xác định điểm tái đặt hàng dựa theo kinh nghiệm của các nhà quản trị doanh nghiệp dày dạn.

5.6.4. Xác định lượng đặt hàng cần thiết

Nội dung cơ bản của việc xác định lượng đặt hàng cần thiết là để trả lời cho câu hỏi “Mỗi lần phải đặt mua bao nhiêu?” cho đủ lượng đặt mua hàng kinh tế (EOQ). Lượng đặt hàng này cũng chính là số lượng hàng mua cần thiết ở nhà cung cấp. Quá trình xác định lượng hàng đặt mua EOQ có mục tiêu là nhằm hạn chế tối đa các chi phí của khâu đặt hàng và lưu hàng trong kho. Nếu như mức sử dụng đều trong suốt năm, ta có thể xác định lượng đặt hàng cần thiết kinh tế nhất theo công thức sau:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2CD}{K}}$$

Trong đó:

- C: Là chi phí đặt hàng tăng lên
- D: Là số lượng hàng sử dụng trong năm
- K: Là chi phí lưu kho bình quân 1 đơn vị trong năm.

Ví dụ: Tại doanh nghiệp thương mại đang trong quá trình xác định lượng đặt hàng cần thiết cho một loại hàng hóa với

tài liệu dự kiến sau.

- Chi phí tăng thêm của việc đặt hàng dự kiến là 2.000ng.đ (chi phí đặt hàng).
- Chi phí lưu kho bình quân 1 đơn vị hàng hóa dự kiến là 4.000 đồng (4 ng.đ).
- Số lượng hàng sử dụng trong năm là 16.000.

Từ tài liệu trên thế vào công thức ta có:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2(2.000 \times 16.000)}{4}} = 4.000 \text{ sản phẩm}$$

Như vậy số lượng đặt hàng cần thiết, kinh tế nhất là 4.000 sản phẩm hoặc 4 lần đặt hàng mỗi năm ($16.000 : 4.000$)

Công thức trên cũng có thể được sử dụng khi nhu cầu hàng năm và chi phí lưu kho được biểu hiện bằng tiền thay vì bằng số lượng.

Trong thí dụ trên, ta giả sử là giá trị mua vào của 1 sản phẩm là 40 ng.đ, tổng trị giá mua sẽ là: $16.000 \text{ sản phẩm} \times 40 \text{ ng.đ} = 640.000 \text{ ng.đ}$. Chi phí lưu kho là 10% của giá mua ($4 : 40$) công thức xác định như sau:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2(2.000 \times 640.000)}{10\%}} = 160.000 \text{ ng.đ}$$

Vậy giá trị hàng cần thiết là 160.000 ng.đ hay 4.000 đơn vị ($160.000 : 40$).

Để hiểu rõ hơn cách ứng xử của hai loại chi phí, chi phí lưu kho hàng và chi phí đặt hàng bị ảnh hưởng của qui mô đơn đặt hàng như thế nào? Chúng ta giả sử doanh nghiệp thương mại trên dự kiến các chi phí cho hàng tồn kho với bốn mức đặt hàng, trình bày qua bảng phân tích sau:

Bảng phân tích chi phí hàng tồn kho tăng lên hàng năm

với lượng đặt hàng dự kiến sau:

Bảng 5.13. Bảng phân tích chi phí hàng tồn kho

Đơn vị: 1.000đ

Lượng đặt hàng	Tồn kho bình quân	Số lần đặt hàng trong năm	Chi phí lưu kho hàng năm	Chi phí đặt hàng hàng năm	Tổng chi phí hàng năm
(1)	(2) = (11) : 2	(3)= 16.000 : (1)	(4)= 4 x (2)	(5)= 2.000 x (3)	(6)= (4) + (5)
2.000	1.000	8,00	4.000	16.000	20.000
3.000	1.500	5,33	6.000	10.666	16.666
4.000	2.000	4,00	8.000	8.000	16.000
5.000	2.500	3,20	10.000	6.400	16.400
6.000	3.000	2,66	12.000	5.332	17.332

- Mức tồn kho bình quân bằng $\frac{1}{2}$ mức đặt hàng ở đây ta giả sử mức sử dụng đều trong suốt năm. Mức tồn kho bình quân có nghĩa là số lượng dôi thừa so với mức tồn kho an toàn.

- Chi phí lưu kho hàng hóa được tính bằng cách lấy chi phí lưu kho đơn vị nhân với mức lưu kho bình quân.

Qua bảng phân tích trên ta thấy:

- Chi phí lưu kho của lượng hàng hóa đặt mua tăng khi lượng đặt hàng tăng.

- Chi phí đặt hàng giảm khi khối lượng đặt mua tăng.

- Ở mức đặt hàng cần thiết kinh tế nhất $EOQ= 4.000$ sản phẩm ở mức này có tổng chi phí kho hàng thấp nhất là 16.000 ngđ. Và tổng chi phí lưu kho bằng tổng chi phí đặt hàng là 8.000 ngđ.

Chương 6

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ VÀ LỢI NHUẬN

6.1. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ SẢN PHẨM

6.1.1. Đánh giá chung tiêu thụ về mặt khối lượng

Tiêu thụ là giai đoạn cuối của vòng chu chuyển vốn ở doanh nghiệp sản phẩm hàng hóa được coi là tiêu thụ khi doanh nghiệp nhận được tiền bán hàng, hoặc người mua chấp nhận trả.

Để đánh giá chung tình hình tiêu thụ sản phẩm ta có thể sử dụng thước đo hiện vật (cái, mét, kg...) hoặc thước đo giá trị (tiền).

- Về thước đo hiện vật: Nhằm so sánh biến động khối lượng tiêu thụ từng sản phẩm hàng hóa giữa các kỳ phân tích.

- Về thước đo giá trị: Nhằm đánh giá chung kết quả tiêu thụ của tất cả sản phẩm hàng hóa giữa các kỳ phân tích. Người ta thường sử dụng 2 chỉ tiêu sau để đánh giá.

$$\frac{\% \text{ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ chung}}{\sum \left(\frac{\text{lượng thực hiện}}{\text{từng sản phẩm}} \times \frac{\text{đơn giá kỳ}}{\text{gốc tương ứng}} \right)} = \frac{\sum \left(\frac{\text{lượng kế hoạch}}{\text{từng sản phẩm}} \times \frac{\text{đơn giá kỳ}}{\text{gốc tương ứng}} \right) \times 100}{\sum \left(\frac{\text{lượng kế hoạch}}{\text{từng sản phẩm}} \times \frac{\text{đơn giá kỳ}}{\text{gốc tương ứng}} \right)}$$

Là chỉ tiêu đánh giá chung kết quả tiêu thụ về mặt khối lượng do đó giá được cố định kỳ gốc và cho phép các sản

phẩm tiêu thụ vượt kế hoạch được bù đắp cho sản phẩm tiêu thụ hụt so với kế hoạch.

Nếu sử dụng chỉ tiêu tỷ lệ hoàn thành tiêu thụ các mặt hàng chủ yếu cần tôn trọng nguyên tắc là không được lấy các mặt hàng vượt kế hoạch tiêu thụ để bù đắp các sản phẩm tiêu thụ hụt so với kế hoạch.

$$\frac{\% \text{ hoàn thành}}{\% \text{ kế hoạch tiêu}} = \frac{\sum \left(\begin{array}{l} \text{lượng tiêu thụ thực} \\ \text{tế trong KH từng SP} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{đơn giá kỳ gốc} \\ \text{tương ứng} \end{array} \right)}{\sum \left(\begin{array}{l} \text{lượng kế hoạch từng} \\ \text{sản phẩm} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{đơn giá kỳ gốc} \\ \text{tương ứng} \end{array} \right)} \times 100 \leq 100\%$$

Chỉ tiêu này luôn nhỏ hơn hoặc bằng 100%, nếu tất cả các mặt hàng chủ yếu tiêu thụ đều bằng hoặc lớn hơn kế hoạch thì chỉ tiêu sẽ là 100%. Mục tiêu phân tích chỉ tiêu này cho ta thấy được mức độ thực hiện cam kết theo hoạt động với từng khách hàng hoặc từng sản phẩm, qua đó đề ra các biện pháp khắc phục nhằm bảo đảm uy tín đối với khách hàng.

6.1.2. Tài liệu và phương pháp phân tích

6.1.2.1. Tài liệu phân tích

Căn cứ vào các hợp đồng với từng khách hàng đã ký kết và các mục tiêu định hướng kinh doanh theo kế hoạch, trong đó ghi rõ, số lượng, chất lượng, giá cả, thời gian chuyển giao sản phẩm hàng hóa. Đối với sản phẩm tiêu thụ theo thị trường tự do thì căn cứ vào mục tiêu dự kiến và theo tiến độ về mặt thời gian.

6.1.2.2. Phương pháp phân tích

So sánh khối lượng tiêu thụ được chuyển giao trong kỳ với khối lượng theo hợp đồng của từng loại sản phẩm đối với từng khách hàng chủ yếu, cần liên hệ với hàng tồn kho và tiến độ sản xuất hoặc hàng mua về để bán.

Đối với chỉ tiêu giá trị nhằm đánh giá chung, ta sử dụng 2 chỉ tiêu để đánh giá mức độ hoàn thành kế hoạch, qua đó tìm nguyên nhân ảnh hưởng đến tiêu thụ.

6.1.3. Các nguyên nhân ảnh hưởng đến tiêu thụ:

6.1.3.1. Nguyên nhân chủ quan:

- Về mặt khối lượng tiêu thụ: ta có thể căn cứ vào chỉ tiêu sau để phát hiện nguyên nhân khối lượng tiêu thụ không hoàn thành kế hoạch là do khối lượng sản xuất hoặc mua về để bán, hay là do ứ đọng hàng tồn kho.

$$\begin{array}{rcl} \text{Khối lượng} & = & \text{Khối lượng tồn} \\ \text{tiêu thụ} & & \text{kho đầu kỳ} \\ & + & \text{Khối lượng sản} \\ & & \text{xuất (hoặc mua)} \\ & - & \text{Khối lượng tồn} \\ & & \text{kho cuối kỳ} \end{array}$$

- Về chất lượng hàng hóa:

Dánh giá về chất lượng, cần xem xét chất lượng trong sản xuất hoặc hàng mua về có bảo đảm theo yêu cầu kế hoạch của hợp đồng hay không? Nếu không bảo đảm thì do khâu nào? Vì chất lượng sản phẩm là nhân tố quyết định đến khối lượng tiêu thụ uy tín đối với khách hàng và là mục tiêu lâu dài của doanh nghiệp để tồn tại và phát triển thị phần.

- Về công tác tổ chức tiêu thụ:

Công tác tổ chức tiêu thụ sẽ ảnh hưởng đến khối lượng tiêu thụ, công tác tổ chức tiêu thụ gồm các công việc, quảng cáo, tiếp thị, giới thiệu, khuyến mại...

6.1.3.2. Nguyên nhân khách quan

- Khách hàng (người mua) cũng sẽ ảnh hưởng đến khối lượng tiêu thụ nhiều hay ít là do nhu cầu người tiêu dùng, mức thu nhập, tập quán, thói quen.

- Nhà nước (chính phủ): là do các chính sách kinh tế – tài chính của nhà nước thay đổi, cụ thể là chính sách về thuế, phí lệ phí, chính sách bảo trợ sản phẩm, thay đổi về chính sách tiền lương, thay đổi giá cả các mặt hàng chiến

lực... cũng sẽ ảnh hưởng đến lượng tiêu thụ sản phẩm.

Tóm lại: khi đánh giá phát hiện những mặt hàng không đạt mục tiêu kế hoạch, cần đi sâu tìm nguyên nhân tại sao, do nguyên nhân chủ quan hay khách quan, nếu là nguyên nhân chủ quan cần chủ động khắc phục, nếu là nguyên nhân khách quan cần tìm các biện pháp tác động ảnh hưởng ở bên ngoài có lợi cho tiêu thụ sản phẩm.

6.1.4. Ví dụ minh họa:

Để minh họa cho quá trình phân tích, ta sử dụng tài liệu ở một doanh nghiệp sản xuất, trong năm báo cáo có ba loại sản phẩm được cho trong tài liệu sau:

Sản phẩm	Đơn giá cố định (1.000đ)	Tồn kho đầu kỳ		Sản xuất		Tiêu thụ		Tồn kho cuối kỳ	
		KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH
A	2,0	2.000	1.500	20.000	22.500	20.000	22.000	2.000	2.000
B	1,5	5.000	500	28.000	33.000	30.000	25.000	3.000	8.500
C	1,0	1.500	4.000	15.000	15.000	15.000	19.000	1.500	-0-

a) Đánh giá kết quả tiêu thụ bằng hiện vật

Hình thức hiện vật có ưu điểm là thể hiện cụ thể khối lượng hàng hóa tiêu thụ từng sản phẩm, từng mặt hàng chủ yếu trong kỳ phân tích, nhưng hình thức này có nhược điểm là không thể tổng hợp được để đánh giá chung toàn doanh nghiệp.

Căn cứ vào tài liệu trên ta có thể đánh giá tình hình biến động về tiêu thụ sản phẩm của từng mặt hàng như sau:

Đối với sản phẩm A: Khối lượng tiêu thụ tăng 2.000 sp là do sản xuất tăng 2.500, tồn kho đầu kỳ giảm 500, do đó tồn kho cuối kỳ bảo đảm như mục tiêu kế hoạch đặt ra. Vậy sản phẩm A bảo đảm cân đối giữa sản xuất, tiêu thụ và tồn kho.

Đối với sản phẩm B: Khối lượng tiêu thụ giảm so với kế hoạch 5.000 sản phẩm, khâu sản xuất tăng 5.000 nhằm bù

đáp cho số tồn kho đầu kỳ giảm 4.500. Vậy việc giảm khối lượng tiêu thụ là do tồn kho cuối kỳ tăng dự trữ 5.500 sản phẩm. Sản phẩm B mất cân đối giữa khâu tiêu thụ với sản xuất và tồn kho. Doanh nghiệp cần đi sâu tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục để đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ.

Đối với sản phẩm C : Khối lượng tiêu thụ tăng thêm so với kế hoạch 4.000, là do tồn kho đầu kỳ tăng 2.500 và tiêu thụ hết sản phẩm tồn kho cuối kỳ, do đó doanh nghiệp không còn sản phẩm để tiêu thụ vào đầu kỳ sau, doanh nghiệp cần phải tăng nhanh tốc độ sản xuất để có sản phẩm C cung cấp cho các đơn đặt hàng đã ký kết vào đầu kỳ sau.

b) Đánh giá kết quả tiêu thụ bằng giá trị.

Khối lượng sản phẩm hàng hóa tiêu thụ biểu hiện dưới dạng hình thức giá trị, hay khối lượng các công việc dịch vụ cung cấp hoàn thành, còn được gọi là doanh thu tiêu thụ.

Chỉ tiêu khối lượng tiêu thụ bằng giá trị được xác định theo nhiều giá khác nhau, tài liệu trên cho ta giá cố định, là giá kỳ gốc để so sánh đánh giá giữa các kỳ phân tích.

Căn cứ bảng trên ta có thể lập bảng sau:

Bảng 6.1: Bảng phân tích tiêu thụ chung

Đơn vị: 1.000 đ

Sản phẩm	Doanh thu tiêu thụ		Chênh lệch TH/KH	
	Kế hoạch	Thực hiện	Mức	%
A	40.000	44.000	+ 4.000	+ 10
B	45.000	37.500	- 17.500	- 16,7
C	15.000	19.000	+ 4.000	+ 26,6
Cộng:	100.000	100.500	+ 400	+ 0,5

Như vậy tình hình tiêu thụ sản phẩm nhìn chung trong kỳ tăng 5% tương ứng 500ng.đ, việc tăng này là do sản phẩm

A và C tăng so với kế hoạch còn mặt hàng B khối lượng tiêu thụ giảm so với mục tiêu kế hoạch đặt ra là 16,7% tương ứng 7.500 ng.đ.

Doanh nghiệp không những phải hoàn thành khối lượng tiêu thụ các mặt hàng chung, mà còn phải quan tâm đến việc tiêu thụ theo cơ cấu các mặt hàng chủ yếu, các mặt hàng chủ yếu là những mặt hàng doanh nghiệp tiêu thụ thường xuyên, theo kế hoạch của nhà nước giao hoặc theo các đơn đặt hàng của khách. Có như vậy doanh nghiệp mới thực hiện đúng hợp đồng cho từng khách hàng, bảo đảm uy tín trong kinh doanh và không làm ảnh hưởng đến mục tiêu kế hoạch của đơn vị bạn (hoặc nhà nước).

Căn cứ vào tài liệu và nguyên tắc trên ta lập bảng phân tích sau:

Bảng 6.2: Bảng phân tích tình hình tiêu thụ mặt hàng

Đơn vị: 1.000 đ

Mặt hàng chủ yếu	Kế hoạch	Thực hiện			
		Tổng số	Trong giới hạn kế hoạch	Vượt kế hoạch	Hụt kế hoạch
A	40.000	44.000	40.000	4.000	-
B	45.000	37.500	37.500	-	7.500
C	15.000	19.000	15.000	4.000	-
Cộng:	100.000	100.500	92.500	8.000	7.500

$$\text{% hoàn thành KH tiêu thụ mặt hàng chủ yếu} = \frac{92.500}{100.000} = 0.925 (92,5\%)$$

Bảng phân tích trên cho ta thấy: trong khi chỉ tiêu khối lượng tiêu thụ chung vượt kế hoạch 0,5%, thì chỉ tiêu khối lượng tiêu thụ các mặt hàng chủ yếu mới đạt 92,5% kế hoạch. Là do mặt hàng B có khối lượng tiêu thụ mới đạt 83,3% (37.500 : 45.000), doanh nghiệp cần đi sâu tìm nguyên nhân để ra các biện pháp khắc phục mặt hàng B này.

Những nguyên nhân thường gây nên tình hình không hoàn thành kế hoạch mặt hàng là.

Do không hoàn thành kế hoạch sản xuất hoặc thu mua nên không có sản phẩm để tiêu thụ.

Do có sản phẩm để tiêu thụ, nhưng chất lượng không đảm bảo nên không tiêu thụ được.

Do khâu dự trữ không bảo đảm, hoặc sản xuất và thu mua không kịp thời theo hợp đồng.

Do các nguyên nhân thuộc về khách quan (người mua) như, nhu cầu tiêu dùng, mức thu nhập, thói quen, sở thích...

6.2. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ TIÊU THỤ THEO MẶT HÀNG

Quá trình phân tích trên là nhằm đánh giá khái quát tình hình tiêu thụ sản phẩm hàng hóa giữa các kỳ phân tích, đặt khối lượng tiêu thụ trong mối quan hệ với sản xuất (thu mua) và tồn kế hoạch, kết quả tiêu thụ biểu hiện bằng thước đo hiện vật và giá trị. Đây mới đánh giá khái quát, chỉ định hướng cho ta nội dung cần đi sâu xem xét, những vấn đề cần đi sâu nghiên cứu ở bước tiếp theo.

Để đánh giá kết quả tiêu thụ sản phẩm hàng hóa, bước tiếp theo là đi sâu nghiên cứu kết quả tiêu thụ được thực hiện trong kỳ kinh doanh, đặt chúng trong mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi tức. Cũng như kết quả tiêu thụ của từng mặt hàng nhóm hàng trong mối quan hệ kết quả tiêu thụ chung của toàn doanh nghiệp.

Để làm rõ vấn đề này ta sử dụng ví dụ minh họa tài liệu về khối lượng tiêu thụ và các mặt hàng tiêu thụ ở doanh nghiệp đã được nghiên cứu trên, nhưng ở đây ta sử dụng giá bán thực tế trong kỳ thực hiện và các tài liệu bổ sung như sau:

Tên mặt hàng	Khối lượng tiêu thụ (cái)	Đơn giá (đồng)	Giá vốn hàng bán 1 cái (đồng)	Chi phí bán hàng (1.000 đ)
A	22.000	2.100	1.260	3.465
B	25.000	1.800	1.170	3.375
C	19.000	1.200	840	2.280

- Chi phí quản lý doanh nghiệp được phân bổ theo doanh thu là 12%.

6.2.1. Phân tích kết quả tiêu thụ từng mặt hàng

Để thấy được mối quan hệ giữa doanh thu, chi phí và lợi tức của từng mặt hàng hoặc nhóm hàng tiêu thụ, căn cứ tài liệu trên ta lập bảng phân tích sau:

Bảng 6.3: Bảng phân tích kết quả tiêu thụ từng mặt hàng

Đơn vị: 1.000 đ

Chỉ tiêu	Tổng số		Sản phẩm A		Sản phẩm B		Sản phẩm C	
	Tiền	%	Tiền	%	Tiền	%	Tiền	%
Doanh thu	114.000	100	46.200	100	45.000	100	22.800	100
Giá vốn hàng bán	72.930	63.97	27.720	60	29.250	65	15.960	70
Lợi tức gộp	41.070	36.03	18.480	40	15.750	35	6.840	30
Chi phí bán hàng và quản lý								
- Chi phí bán hàng	9.120	8.00	3.465	7.5	3.375	7.5	2.280	10.0
- Chi phí quản lý	13.680	12.00	5.544	12.0	5.00	12.0	2.736	12.0
Công chi phí bán hàng, quản lý	22.800	20.00	9.009	19.5	8.775	19.5	5.016	22.0
Lợi tức thuần	18.270	16.02	9.471	20.5	6.975	15.5	1.824	8.0

Căn cứ cột tổng số tỷ trọng (%) trên bảng phân tích cho ta thấy: bình quân cứ 100 đ doanh thu tiêu thụ trong kỳ thì có 63,97 đ giá vốn hàng bán, 36,03 đ lợi tức gộp, 20 đ chi phí bán hàng và quản lý, 16,02 đ lợi tức thuần.

Tương tự như trên nếu căn cứ vào cột tỷ trọng của từng loại sản phẩm cho ta thấy: chi phí giá vốn hàng bán cho sản

phẩm A là thấp nhất 602, sản phẩm C là cao nhất 702. Chi phí bán hàng cho sản phẩm C là cao nhất 10%, sản phẩm A và B là 7,5%.

Chỉ tiêu tỷ trọng (%) lợi tức thuần, chính là chỉ tiêu tỷ suất lợi tức doanh thu tiêu thụ cho ta thấy sản phẩm A hiệu quả nhất là 20,5%, sản phẩm B là 15,5% và thấp nhất ở sản phẩm C là 8%.

Bảng phân tích kết quả tiêu thụ từng mặt hàng trên cơ bản giống như bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, của kế toán tài chính lập vào cuối kỳ kế toán. Các chi phí trong cột chỉ tiêu được phân loại theo chức năng hoạt động, ngoài cách phân loại chi phí nhằm lập báo cáo phân tích trên ta có thể phân loại chi phí theo cách ứng xử, nghĩa là tổng chi phí được phân thành biến phí hoặc định phí để lập báo cáo thu nhập, vấn đề này chúng ta sẽ nghiên cứu sau ở phần phân tích báo cáo bộ phận.

6.2.2. Phân tích kết quả tiêu thụ từng mặt hàng trong mối quan hệ với kết quả chung

Phân tích mối liên hệ của từng mặt hàng tiêu thụ với kết quả chung tổng doanh thu, tổng chi phí và tổng lợi tức thu được ở toàn doanh nghiệp, nhằm làm rõ hiệu quả kinh doanh của từng mặt hàng so với kết quả chung tổng số mặt hàng tiêu thụ, từ đó giúp doanh nghiệp có biện pháp khắc phục những mặt hàng có hiệu quả cao, và cần có biện pháp khắc phục những mặt hàng cho hiệu quả cao.

- Căn cứ tài liệu trên để lập bảng phân tích sau:

Bảng 6.4: Bảng phân tích tiêu thụ từng mặt hàng trong mối liên hệ với kết quả chung

Đơn vị: 1.000 đ

Tiền mặt hàng	Doanh thu		Chi phí		Kết quả	
A	46.200	40,5	36.729	38,4	9.471	51,8
B	45.000	39,5	38.025	39,7	6.975	38,2
C	22.800	20,0	20.976	21,9	1.824	10,0
Cộng	114.000	100,0	95.730	100,0	18.270	100,0

Cột chi phí: Bao gồm chi phí: chi phí bán hàng, chi phí quản lý và giá vốn hàng bán theo từng mặt hàng tiêu thụ.

Cột tỷ trọng (%): Lấy từng mặt hàng chia cho tổng số.

Qua bảng phân tích cho ta thấy:

Sản phẩm A: Doanh thu chiếm 40,5%, chi phí chỉ chiếm 38,4% do đó kết quả (lợi tức) chiếm 51,8% trong tổng lợi tức tiêu thụ sản phẩm ở doanh nghiệp.

Sản phẩm B: Doanh thu chiếm 39,52%, chi phí chiếm 39,7%, kết quả chiếm 38,2% trong tổng số.

Sản phẩm C: Doanh thu chiếm 20%, chi phí chiếm 21,9% cho nên kết quả tiêu thụ chỉ chiếm 10% trong tổng số lợi tức tiêu thụ ở doanh nghiệp.

Như vậy, nếu trong điều kiện hoạt động kinh doanh bình thường thì doanh nghiệp cần nâng cao tỷ trọng tiêu thụ sản phẩm A và giảm tỷ trọng tiêu thụ sản phẩm C sẽ cho kết quả lợi tức cao hơn.

Đối với doanh nghiệp thương mại quá trình thực hiện phân tích cũng tương tự như doanh nghiệp sản xuất, đã phân tích trên, chỉ khác là các sản phẩm tiêu thụ ở doanh nghiệp sản xuất, được thay vào các mặt hàng, ngành hàng, nhóm hàng tiêu thụ mà thôi.

6.3. ỨNG DỤNG MỐI QUAN HỆ CỦA CÁC CHI PHÍ ỨNG XỬ VỚI KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Để minh họa cho vấn đề này, ta nghiên cứu ví dụ tại doanh nghiệp Hưng Phát (HP), mua một cửa hàng bán lẻ một loại sản phẩm duy nhất, với các tài liệu trong tháng như sau:

Doanh nghiệp mua từ nhà cung cấp với giá 19,6 ng.d/cái và bán giá 40 ng.d/cái. Chi phí bao gói cho mỗi sản phẩm tiêu thụ là 0,4 ng.d. Tiền thuê cửa hàng tính theo 10% doanh thu tiêu thụ. Ngoài ra doanh nghiệp chi 9.600 ng.d mỗi tháng để trả cho nhân viên bán hàng, điện thoại, nước... chi phí này không đổi trong phạm vi phù hợp sản phẩm tiêu thụ từ 600 đến 1.000 sản phẩm trong mỗi tháng kinh doanh.

6.3.1. Biến phí và định phí

Với các tài liệu trên, ta có thể xác định tổng chi phí của doanh nghiệp HP theo phương trình: $Y = A + bX$

Tổng CP (Y) = Định phí (A) + [biến phí (b) x khối lượng (x)]

Giá mua từ nhà cung cấp	19,6 ngđ
Chi phí bao gói	0,4
Thuê cửa hàng (40 x 10%)	<u>4,0</u>
Tổng biến phí đơn vị:	24,0

- A là tổng định phí hoạt động trong tháng có thể đáp ứng trong phạm vi phù hợp từ 600 đến 1.000 sản phẩm là: 9.600 ng.d

Vậy ta có: $Y = 9.600 + 24X$.

Tổng chi phí phân theo biến phí và định phí theo phương trình trên, cho phép ta dễ dàng dự đoán tổng chi phí kinh doanh khi có biến đổi khối lượng tiêu thụ.

6.3.2. Số dư đầm phí (Lợi tức gộp định phí)

Căn cứ tài liệu của doanh nghiệp HP ta xác định số dư đầm phí (sđdp)

$$\begin{aligned} \text{Mức số dư đầm phí đơn vị} &= \text{Giá bán (P)} - \text{Biến phí (b)} \\ &= 40 - 24 = 16 \end{aligned}$$

$$\text{Tỷ lệ sđdp} = \frac{\text{Mức sđdp}}{\text{Giá bán}} = \frac{C}{P} = \frac{16}{40} = 0,4 (40\%)$$

Ký hiệu: C là số dư đầm phí đơn vị.

Để thấy rõ ý nghĩa và tầm quan trọng của số dư đầm phí, chúng ta lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (KQHĐKD) ở các mức khối lượng tiêu thụ dự kiến khác nhau của doanh nghiệp HP như sau:

Bảng 6.5: Báo cáo kết quả kinh doanh dựa trên lượng bán linh hoạt

Đơn vị: 1.000 đ

Chỉ tiêu	Khối lượng bán dự kiến		
	700	800	900
Doanh thu	28.000	32.000	36.000
(-) Biến phí	16.800	19.200	21.600
Số dư đầm phí	11.200	12.800	14.400
(-) Định phí	9.600	9.600	9.600
Lợi tức thuần	1.600	3.200	4.800
Chi phí bình quân 1 sản phẩm	37,7	36	34,7
Lợi tức bình quân 1 sản phẩm	2,3	4	5,3

Qua báo cáo cho ta thấy nhận xét sau:

- 1.600 ng.đ là chênh lệch về số dư đầm phí cũng là

chênh lệch về lợi tức thuần, khi khối lượng tiêu thụ 700, 800 và 900 sản phẩm.

$$\text{Sđđp: } (12.80 - 11.200) = (14.400 - 12.800) = 1.600 \text{ ng.đ}$$

$$\text{Lợi tức: } (3.200 - 1.600) = (4.800 - 3.200) = 1.600 \text{ ng.đ}$$

Từ nhận xét này ta có thể dễ dàng xác định được tổng số dư đàm phí và lợi tức thuần.

Giả sử doanh nghiệp tiêu thụ được 800 sản phẩm, ta thấy số dư đàm phí đơn vị là 16 nhân với khối lượng sản phẩm tiêu thụ là 800, ta được tổng số dư đàm phí, sau đó trừ đi định phí để xác định lợi tức thuần:

$$(16 \times 800) - 960 = 3.200$$

Hoặc: Lấy doanh thu (800×40) nhân với tỷ lệ số dư đàm phí [$(40 \times 800) \times 40\%$] – $9.600 = 3.200$

Tỷ lệ số dư đàm phí là công cụ quan trọng giúp nhà quản trị dự đoán lợi nhuận khi có biến động về khối lượng sản phẩm tiêu thụ.

Doanh nghiệp HP có tỷ lệ số dư đàm phí 40% có nghĩa là cứ trong 100 đ doanh thu thì có 40 đ là lợi tức và định phí. Nếu qua điểm hòa vốn (tức doanh thu đã bù đắp hết định phí) khi đó nếu doanh thu tăng thêm cứ 100 đ thì có 40 đ lợi tức.

Ở mức tiêu thụ 800 sản phẩm, lợi tức là 3.200, nếu mức tiêu thụ dự kiến tăng lên 100 sản phẩm thì lợi tức dự kiến tăng thêm là: $(100sp \times 40) \times 40\% = 1.600$

- Một điểm cần quan tâm báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh là: khi khối lượng sản phẩm bán càng tăng chi phí bình quân tinh cho một sản phẩm càng giảm (37,7; 36; 34,7), do đó đã làm cho lợi tức một sản phẩm càng tăng (2,3; 4; 5,3). Nguyên nhân ở đây là định phí tính cho một đơn vị giảm khi khối lượng tiêu thụ tăng. Điều này sẽ là sai lầm đối

với nhà quản trị doanh nghiệp khi sử dụng chi phí bình quân đơn vị để xây dựng kế hoạch lợi nhuận khi có biến động khối lượng tiêu thụ.

6.3.3. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo kế toán tài chính và số dư đầm phá

Hình thức lập báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo số dư đầm phá là theo nguyên tắc chi phí được chia thành biến phí hoặc định phí, khác với hình thức báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo kế toán tài chính.

Theo kế toán tài chính, chi phí được phân theo các chức năng hoạt động, chi phí sản xuất gồm nguyên liệu trực tiếp, lao động trực tiếp và sản xuất chung, chi phí ngoài sản xuất gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

Báo cáo so sánh kết quả hoạt động kinh doanh theo hai hình thức căn cứ trên 800 sản phẩm tiêu thụ của doanh nghiệp HP được trình bày như sau:

Bảng 6.6. Báo cáo kết quả kinh doanh theo hai hình thức

Đơn vị: 1.000 đ

Hình thức theo kế toán tài chính (Chi phí theo chức năng hoạt động)		Hình thức theo số dư đầm phá (Chi phí theo cách ứng xử)	
Doanh thu (800×40)	32.000	Doanh thu (800×40)	32.000
(-) Giá vốn hàng bán ($800 \times 19,6$)	15.680	(-) Các biến phí	
Lợi tức gộp	16.320	Chi phí mua hàng ($800 \times 19,6$)	15.680
(-) Chi phí ngoài SX		Chi phí đóng gói ($800 \times 0,4$)	320
Chi phí đóng gói ($800 \times 0,4$)	320	Thuê cửa hàng	3.200
Chi phí thuê cửa hàng	3.200	Công	19.200
Lương, điện, nước,...	9.600	Số dư đầm phá	12.800
Cộng:	13.120	(-) Định phí	9.600
Lợi tức thuần	3.200	Lợi tức thuần	3.200

Điểm khác nhau rõ ràng giữa hai báo cáo gồm: tên gọi, và vị trí của chi phí thuê cửa hàng và chi phí đóng gói. Điểm khác nhau chính ở đây là khi doanh nghiệp nhận được báo cáo của kế toán tài chính không thể xác định được điểm hòa vốn và phân tích mối quan hệ chi phí – doanh thu và lợi tức, vì hình thức của báo cáo kế toán tài chính nhằm mục đích cung cấp kết quả hoạt động kinh doanh cho các đối tượng bên ngoài, do đó chúng chỉ biết rất ít về cách ứng xử của chi phí. Ngược lại báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo số dư đạm phí mục tiêu sử dụng cho nhà quản trị, do đó ta có thể phân tích sâu thêm được về phân tích được hòa vốn cũng như giải quyết mối quan hệ chi phí – doanh thu – lợi tức.

6.4. PHÂN TÍCH ĐIỂM HÒA VỐN TRONG TIÊU THỤ

Bất kỳ quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh nào cũng đòi hỏi phải xác định mức doanh thu tối thiểu, hoặc mức doanh thu nhất định để đủ bù đắp chi phí của quá trình hoạt động đó. Phân tích điểm hòa vốn cho phép ta xác định mức doanh thu với khối lượng sản phẩm và thời gian cần thiết để vừa đủ bù đắp hết chi phí bỏ ra, đạt hòa vốn và mang lại lợi tức cho doanh nghiệp.

6.4.1. Khái niệm điểm hòa vốn

Điểm hòa vốn là điểm mà tại đó doanh thu tiêu thụ vừa đủ bù đắp chi phí hoạt động, trong điều kiện giá bán dự kiến hoặc giá bán được thị trường chấp nhận. Hay nói cách khác, tại điểm hòa vốn tổng số dư đạm phí sẽ bằng tổng định phí hoạt động.

Mối quan hệ chi phí – doanh thu – lợi tức, cùng với ký hiệu các chi tiêu có thể biểu hiện qua sơ đồ sau đây:

Doanh thu: ($PX = A + bX + \Pi$)		
Biến phí: (bX)	Số dư đảm phí: (CX)	
Biến phí: bX	Định phí: A	Lợi tức (Π)
Tổng chi phí ($bX + A$)		Lợi tức (Π)

Ký hiệu:

- P là giá bán đơn vị
- X là khối lượng tiêu thụ
- b là biến phí đơn vị
- A là định phí hoạt động
- Π là lợi tức
- C là số dư đảm phí đơn vị

Điểm hòa vốn là điểm mà doanh thu bằng tổng chi phí, tức là lợi tức bằng không ($\Pi = 0$)

Do đó:
$$PX = A + bX \quad (1)$$

Mà biến phí = doanh thu - số dư đảm phí

Do đó:
$$CX = A \quad (2)$$

6.4.2. Phương pháp xác định điểm hòa vốn

Xác định điểm hòa vốn có ý nghĩa quan trọng với hoạt động sản xuất kinh doanh theo cơ chế thị trường. Khi điểm hòa vốn đã được xác định sẽ là căn cứ để các nhà quản trị đề ra các quyết định đúng đắn trong hoạt động kinh doanh như: lựa chọn phương án sản xuất, xác định giá tiêu thụ hợp lý, tính toán khối lượng tiêu thụ và chi phí cần thiết để đạt được lợi tức mong muốn.

6.4.2.1. Sản lượng hòa vốn

Xét về mặt toán học, điểm hòa vốn là giao điểm của đường thẳng doanh thu gấp đường thẳng chi phí. Vậy lượng

sản phẩm tiêu thụ hòa vốn chính là sản lượng ở giao điểm của hai đường thẳng đó.

- Phương trình biểu diễn doanh thu có dạng:

$$Y_D = pX$$

- Phương trình biểu diễn chi phí có dạng:

$$Y_C = A + bX$$

Tại điểm hòa vốn ta có:

$$Y_D = Y_C \rightarrow pX = A + bX \quad (\Pi = 0)$$

Giải phương trình để tính X.

$$X = \frac{A}{p - b}$$

Hoặc:

$$\text{Sản lượng hòa vốn} = \frac{\text{Định phí}}{\text{Mức sđđf đơn vị}}$$

(1)

Sử dụng tài liệu của doanh nghiệp HP đã nghiên cứu trên, sản lượng hòa vốn của doanh nghiệp sẽ là:

$$X = \frac{9.600}{40 - 24} = \frac{9.600}{16} = 600sp$$

Vậy, doanh nghiệp HP tiêu thụ đúng 600 sản phẩm thì hòa vốn, nếu tiêu thụ sản phẩm cao hơn sản lượng hòa vốn cứ một sản phẩm thì doanh nghiệp có lợi tức tăng thêm 16 ng.đ. Và ngược lại lượng tiêu thụ giảm so với điểm hòa vốn cứ một sản phẩm thì doanh nghiệp sẽ bị lỗ 16 ng.đ.

6.4.2.2. Doanh thu hòa vốn

Doanh thu hòa vốn là số tiền do tiêu thụ sản phẩm đạt được ở điểm hòa vốn.

Doanh thu hòa vốn có thể xác định được bằng cách lấy sản lượng hòa vốn nhân với đơn giá bán.

Ví dụ ở doanh nghiệp HP là:

Doanh thu hòa vốn= $pX = 600sp \times 40 = 24.000$ ng.đ

Vậy doanh thu hòa vốn của doanh nghiệp (HP) là 24.000 ng.đ. Tuy nhiên, việc xác định này chỉ phù hợp khi doanh nghiệp tiêu thụ một loại sản phẩm, còn khi doanh nghiệp tiêu thụ nhiều loại sản phẩm thì không còn phù hợp nữa. Do vậy ta phải xây dựng công thức để có thể xác định đối với doanh nghiệp kinh doanh nhiều loại sản phẩm như nhau:

Từ công thức sản lượng hòa vốn (1): $X = \frac{A}{p - b}$

Ta biết $C = p - b$ là số dư đầm phí đơn vị, do đó ta có:

$$X = \frac{A}{C} \Rightarrow pX = \frac{A}{C}p = \frac{A}{C/p}$$

Mà $\frac{C}{p}$ lại chính là tỷ lệ số dư đầm phí do đó công thức xác định doanh thu hòa vốn sẽ là:

$$\text{Doanh thu hòa vốn} = \frac{\text{Định phí}}{\text{Tỷ lệ số dư đầm phí}} \quad (2)$$

Vận dụng vào doanh nghiệp HP để xác định doanh thu hòa vốn.

$$\text{Doanh thu hòa vốn} = \frac{9.600}{0,4} = 24.000 \text{ ng.đ}$$

Vậy, khi doanh nghiệp HP tiêu thụ đạt doanh thu 24.000ng.đ thì hòa vốn, nếu giá trị tiêu thụ cao hơn doanh thu hòa vốn cứ 1 đ thì doanh nghiệp có lợi tức tăng thêm 0,4đ. Ngược lại doanh thu giảm so với doanh thu hòa vốn cứ 1 đ thì doanh nghiệp sẽ bị lỗ 0,4 đ.

Công thức doanh thu hòa vốn có thể xác định được trong trường hợp doanh nghiệp tiêu thụ nhiều sản phẩm khác nhau.

Thí dụ: Doanh nghiệp (T) tiêu thụ nhiều loại sản phẩm, có tổng định phí hoạt động bình thường hàng năm là 600 triệu đồng, ở mức hoạt động bình thường này thì tỷ lệ biến phí chiếm 70% trong doanh thu.

Hãy xác định doanh thu hòa vốn của doanh nghiệp (T)

Giải

Doanh nghiệp (T) có tỷ lệ biến phí bình quân chiếm trong doanh thu là 70%, có nghĩa là cứ tiêu thụ 100 đ doanh thu có 70 đ là biến phí, còn 30 đ ($100 - 70$) là số dư đầm phí, tỷ lệ số dư đầm phí là 0,3 (30%) ($30/100$)

Vậy doanh thu hòa vốn ở doanh nghiệp (T) sẽ là:

$$\text{Doanh thu hòa vốn} = \frac{600}{0,3} = 2.000 \text{ triệu}$$

6.4.2.3. Đồ thị hòa vốn

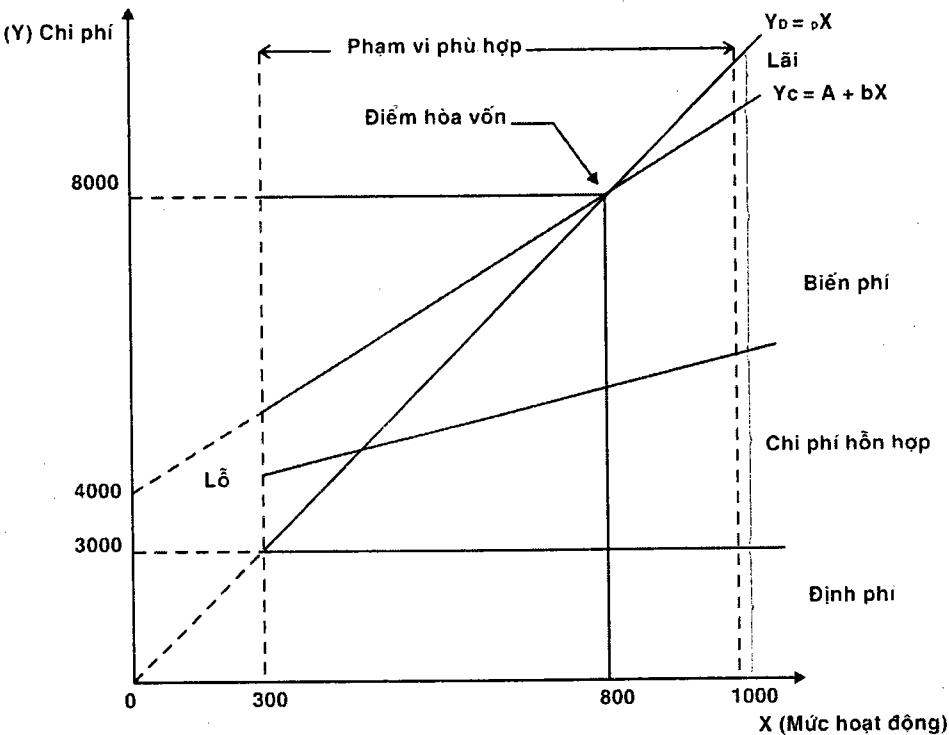
Mối quan hệ chi phí – doanh thu – lợi tức được biểu diễn theo hai hình thức. Hình thức nhất, biểu diễn toàn bộ quan hệ chi phí – doanh thu – lợi tức, nhằm là nổi bật điểm hòa vốn trên đồ thị, được gọi là đồ thị hòa vốn. Hình thức hai, chủ yếu làm nổi bật sự biến động của lợi nhuận khi mức độ hoạt động thay đổi được gọi là đồ thị lợi nhuận.

a) *Đồ thị hòa vốn tổng quát:*

Đồ thị hòa vốn tổng quát biểu hiện có tính khái quát cao tất cả mối quan hệ của chi phí – doanh thu – lợi tức trên đồ thị, cụ thể là.

- Phạm vi phù hợp biểu hiện trên đồ thị từ 300 đến 1.000, phản ánh các định phí hoạt động là hợp lý trong phạm vi hoạt động đó.

- Điểm hòa vốn là giao điểm của đường thẳng doanh thu (Y_D) và đường thẳng chi phí (Y_C), tại doanh thu $Y_D = 8.000$ tương mức độ hoạt động $X = 800$.



- Tổng chi phí biểu hiện trên đồ thị gồm ba loại định phí, biến phí và chi phí hỗn hợp, qua điểm hòa vốn, mới có lợi nhuận.

b) Đồ thị lợi nhuận quan hệ với khối lượng

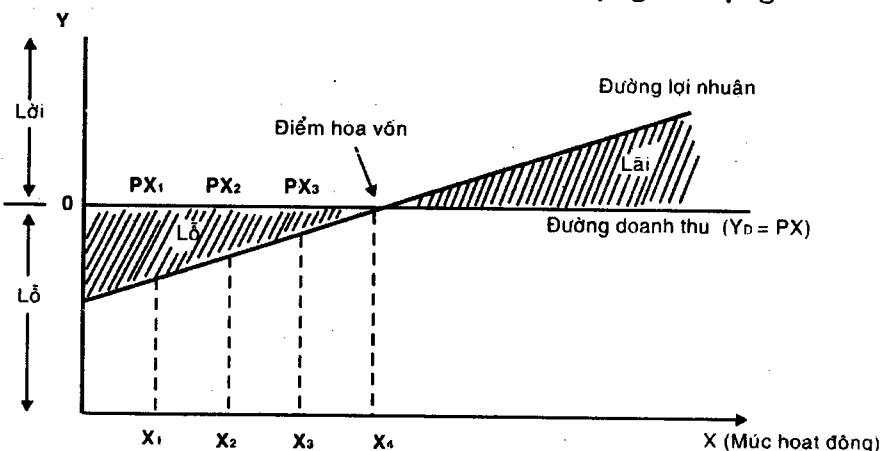
đồ thị lợi nhuận cơ bản sử dụng tọa độ của đồ thị hòa vốn, cách vẽ đồ thị gồm hai bước.

Bước 1: Trên trục (OY), vẽ đường biểu diễn doanh thu, song song với OX và cắt OY tại điểm gọi là o, chia trục Y thành 2 phần đối xứng nhau, phần trên là phạm vi lãi, phần dưới là phạm vi lỗ. Tương ứng với các mức hoạt động X_1, X_2, \dots là các mức doanh thu pX_1, pX_2, \dots trên đường doanh thu $Y_D = pX$

Bước 2: Vẽ đường lợi nhuận, (đường số dư đạm phí). Đường này cắt trục OY tại A (định phí) thuộc phạm vi lỗ và cắt đường doanh thu tại điểm hòa vốn, qua điểm này là phạm

vi lời.

Đồ thị lợi nhuận quan hệ với khối lượng có dạng sau:



6.5. CÁC CHỈ TIÊU DỰ TOÁN LỢI NHUẬN

Điểm hòa vốn cho ta thấy ở mức doanh thu nào sẽ tạo ra lợi tức và ở mức nào, không tạo ra lợi nhuận và chịu lỗ. Căn cứ các chỉ tiêu xác định điểm hòa vốn, kết hợp với lợi tức mà doanh nghiệp dự kiến hoặc mong muốn đạt được, ta có thể xác định được lượng sản phẩm và doanh thu cần thiết để đạt lợi tức mong muốn như sau:

Từ chỉ tiêu:

Sản lượng (hoặc doanh thu) hòa vốn	Định phí Mức (hoặc tỷ lệ) sđdp
------------------------------------	-----------------------------------

Giả sử doanh nghiệp muốn biết trước sản lượng (hoặc doanh thu tiêu thụ theo yêu cầu, để tạo ra tổng số dư đạm phí bằng với tổng định phí và lợi nhuận mong muốn. Để đạt điều này ta có phương trình biểu diễn sau:

$$\left(\frac{\text{Sản lượng tiêu thụ để đạt lợi tức mong muốn}}{\text{Định phí}} \times \frac{\text{Số dư đạm phí đơn vị}}{\text{Định phí}} \right) - \text{Định phí} = \text{Lợi tức mong muốn}$$

Đặt lại phương trình này ta có xác định được sản lượng và doanh thu cần thiết để đạt lợi tức mong muốn sau.

$$\frac{\text{Sản lượng (hoặc doanh thu để đạt lợi tức dự kiến}}{\text{Mức (hoặc tỷ lệ) sdđp đơn vị}} = \frac{\text{Định phí} + \text{lợi tức dự kiến}}{\text{}}$$

Ví dụ: Trở lại doanh nghiệp HP, có định phí 9.600ngđ/tháng đơn giá bán 40ngđ, biến phí 1 sản phẩm 24ngđ. Giả sử doanh nghiệp HP dự kiến lợi tức trong tháng tới là 5.600 ngđ, thì sản lượng và doanh thu tiêu thụ cần thiết phải là bao nhiêu?

Ứng dụng chỉ tiêu trên ta có:

$$\frac{\text{Sản lượng tiêu thụ cần thiết}}{\text{}} = \frac{9.600 + 5.600}{40 - 24} = \frac{15.200}{16} = 950 \text{ sp}$$

$$\frac{\text{Doanh thu tiêu thụ cần thiết}}{\text{}} = \frac{9.600 + 5.600}{16 : 40} = \frac{15.200}{0,4} = 38.000\text{ngđ}$$

Vậy doanh nghiệp HP muốn có lợi tức $\Pi = 5.600\text{ngđ}$ mỗi tháng thì sản lượng tiêu thụ cần thiết phải đạt 950 sản phẩm tương ứng mức doanh thu 38.000 ngđ.

* Nhiều khi doanh nghiệp muốn dự kiến, tỷ suất lợi tức tiêu thụ, thì doanh thu cần thiết để đạt tỷ suất lợi tức tiêu thụ (ROS) sẽ là bao nhiêu?

$$\frac{\text{Doanh thu cần thiết để đạt ROS dự kiến}}{\text{}} = \frac{\text{Định phí}}{\text{Tỷ lệ sdđp} - \text{ROS}}$$

Ví dụ: Doanh nghiệp HP dự kiến tỷ suất lợi tức tiêu thụ: ROS= 15% (có nghĩa là cứ 100 đ doanh thu tiêu thụ thì có 15đ lợi tức), thì doanh thu cần thiết để đạt ROS là bao nhiêu?

Chúng ta đã biết tỷ lệ biến phí trong doanh thu ở doanh nghiệp HP là 60% (24/40). Như vậy tỷ lệ biến phí và lợi tức chiếm trong doanh thu là 75% (60% + 15%), phần doanh thu còn lại là 25% (100% - 75%) để bù đắp cho định phí, cũng là tỷ lệ số dư đạm phí ROS (40% - 15%). Vậy doanh thu cần

thiết được xác định sau.

$$\frac{\text{Doanh thu cần thiết để đạt ROS}}{9.600} = \frac{9.600}{0,4 - 0,15} = \frac{9.600}{0,25} = 38.400 \text{ ng.đ}$$

Doanh nghiệp HP muốn có ROS= 15%, thì doanh thu tiêu thụ cần thiết phải đạt 38.400 ng.đ tương ứng 960 sản phẩm (38.400 ng.đ : 40 ng.đ).

Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dự kiến ROS= 15% của doanh nghiệp được lập như sau:

Bảng 6.7. Bảng báo cáo kết quả kinh doanh theo số dư đầm phí

Đơn vị: 1.000 đ

	Tổng số	%
Doanh thu (960 x 40)	38.400	100%
(-) Biến phí (960 x 24)	23.040	60%
Số dư đầm phí	15.360	40%
(-) Định phí	9.600	25%
Lợi tức	5.760	15%

- Chú ý là khối lượng này chỉ trong giới hạn cho phép của 9.600ngđ định phí phù hợp ở mức độ hoạt động từ 600 sp đến 1.000sp.

- Ta có thể chuyển ROS= 15% thành lợi tức từ 1 sản phẩm tiêu thụ sau:

$$40\text{ng.đ} \times 15\% = 6 \text{ ng.đ / sp}$$

* Chỉ tiêu lợi tức sau thuế

Thuế lợi tức phải được xem xét đến, nếu các doanh nghiệp xây dựng kế hoạch chỉ tiêu lợi tức sau thuế. Chỉ tiêu lợi tức sau thuế được xây dựng từ sự chuyển đổi lợi tức trước thuế như sau:

$$\text{Lợi tức trước thuế} = \frac{\text{Lợi tức sau thuế}}{1 - \text{thuế suất}}$$

Kết hợp chỉ tiêu sản lượng (hoặc doanh thu) cần thiết để đạt ROS ta có chỉ tiêu sau:

$$\begin{aligned} \text{Sản lượng (hoặc doanh} & \quad \text{Định phí} + \frac{\text{Lợi tức sau thuế}}{1 - \text{thuế suất}} \\ \text{thu) để đạt lợi tức trước} & \quad = \frac{\text{Mức (hoặc tỷ lệ) sđdp đơn vị}}{\text{thuế}} \\ \text{thuế} & \\ \text{Sản lượng cần thiết để đạt} & \quad 9.600 + \frac{4.480}{1 - 0.3} \\ \text{lợi tức trước thuế} & \quad = \frac{16}{16} = 1.000\text{sp} \end{aligned}$$

Như vậy doanh nghiệp HP muốn kiếm được 4.480 ng.đ lợi tức sau thuế thì lượng sản phẩm tiêu thụ cần thiết là 1.000 sản phẩm tương ứng 40.000 ng.đ doanh thu. Điều chú ý ở đây là, sản phẩm tiêu thụ cần thiết là 1.000 là công suất tối đa cho phép của 9.600 định phí hoạt động.

* Những điểm giới hạn của phân tích điểm hòa vốn

Qua nội dung nghiên cứu phân tích điểm hòa vốn được trình bày ở trên, chỉ có thể thực hiện được trong các điều kiện sau đây:

- Biến động của chi phí và doanh thu phải là tuyến tính trong quá trình phân tích.
- Tổng chi phí phải được phân chia chính xác thành định phí và biến phí.
- Kết cấu hàng bán sẽ không thay đổi trong quá trình phân tích.
- Tồn kế hoạch không thay đổi, hoặc sản phẩm sản xuất ra hay mua vào, phải bằng sản phẩm tiêu thụ trong kỳ.
- Các yếu tố tác động đến hoạt động kinh doanh không đổi.

- Chỉ số giá không đổi.

6.6. PHÂN TÍCH BIẾN ĐỘNG CỦA TIÊU THỤ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI TỨC

Lợi tức của doanh nghiệp đạt được trong kỳ kinh doanh phụ thuộc vào các nhân tố như: Khối lượng tiêu thụ, giá bán và chi phí kinh doanh. Lợi tức giữa các kỳ thực hiện so với mục tiêu dự kiến kế hoạch thường có chênh lệch, quá trình phân tích chênh lệch này, gọi là phân tích các biến động.

Phương pháp phân tích ở đây tập trung vào phân tích số dư đàm phán, nhằm xác định các nhân tố giá và lượng tiêu thụ, tác động ảnh hưởng như thế nào đến số dư đàm phán, cũng chính là ảnh hưởng đến lợi tức.

Qua phân tích biến động sẽ cho ta nhận thức rõ nguồn gốc các nguyên nhân gây ra biến động và ảnh hưởng của chúng đến lợi tức. Đây là những thông tin cần thiết cho quá trình lập kế hoạch và kiểm tra của nhà quản trị doanh nghiệp.

Để nghiên cứu phân tích các biến động tiêu thụ ảnh hưởng đến lợi tức, ta trở lại ví dụ doanh nghiệp HP đã dự kiến lượng tiêu thụ trong tháng là 900 sản phẩm với đơn giá 40 ng.đ, biến phí đơn vị 24 ng.đ. Thực tế trong tháng đã bán được 950 sản phẩm với đơn giá là 38 ng.đ. Kết quả biến động giữa thực hiện so với kế hoạch dự kiến được trình bày trên bảng phân tích sau:

Bảng 6.8: Bảng phân tích ảnh hưởng của biến động tiêu thụ đến lợi tức của doanh nghiệp Hưng Phát

Đơn vị: 1.000 đ

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Lượng TH với giá KH	Thực hiện	Biến động		
				Tổng số	Lượng	Giá
Lượng tiêu thụ	900	950	950	50	50	-
Doanh thu	36.000	38.000	36.100	100	2.000	(1900)
(-) Biên phí	21.600	22.800	22.800	1.200	1.200	-
Số dư đầm phí	14.400	15.200	13.300	(1.100)	800	(1900)
(-) Định phí	9.600	9.600	9.600	-	-	-
Lợi tức	4.800	5.600	3.700	(1.100)	800	(1.900)

Qua bảng phân tích cho ta thấy, trong điều kiện định phí không đổi thì biến động về lợi tức cũng chính là biến động về số dư đầm phí.

Nhìn chung lợi tức thực hiện so với kế hoạch giảm 1.100 ng.đ, việc giảm này là do hai nguyên nhân:

- Do mức giá đơn vị giảm 20ng.đ (20 - 40) so với kế hoạch thực tế trong tháng doanh nghiệp tiêu thụ 950 SP do đó nhân tố giá bán đã làm lợi nhuận giảm là: (950 x 2) = 1.90 sp.. Có thể tính theo công thức sau:

$$\text{Ảnh hưởng biến động giá} = \text{Lượng thực hiện} \times \text{Đơn giá thực hiện} - \text{Đơn giá kế hoạch}$$

$$(1.900) = 950 \times (38 - 40)$$

- Do lượng sản phẩm tiêu thụ tăng so với kế hoạch tăng 50 sản phẩm (950 - 900), trong điều kiện giá bán như kế hoạch đã làm cho lợi tức tăng thêm 800. Biến động về khối lượng tiêu thụ ta có thể xác định sau:

$$\begin{aligned} \text{Ảnh hưởng} \\ \text{biến động về} \\ \text{lượng} &= \text{Mức số dư đầm phí} \\ &\quad \text{đối với kế hoạch} \times \left(\text{Lượng} \right. \\ &\quad \text{thực hiện} \left. - \right. \\ &\quad \text{Lượng kế} \\ &\quad \text{hoạch} \end{aligned}$$

$$800 = (40 - 24) \times (950 - 900)$$

Các nhân tố biến động trên có thể tăng hoặc giảm cũng chưa hẳn cho ta kết luận tốt hay xấu. Việc đánh giá này căn cứ vào số dư đạm phí có ý nghĩa hơn là tách biệt từng nhân tố ảnh hưởng. Hai biến động của nhân tố giá và lượng tiêu thụ có liên quan và ảnh hưởng lẫn nhau, vì có thể nhà quản trị hạ thấp giá bán để làm tăng khối lượng tiêu thụ. Do đó việc lựa chọn để ra quyết định là phụ thuộc vào kết quả chung của lợi tức, chứ không phụ thuộc vào từng biến động riêng biệt.

6.7. PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI NHUẬN TIÊU THỤ SẢN PHẨM

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh thì lợi nhuận do tiêu thụ sản phẩm hàng hóa chiếm tỷ trọng cao trong toàn bộ hoạt động ở doanh nghiệp vì thế ta phải thường xuyên phân tích để nhận thức được các nhân tố tác động ảnh hưởng đến hoạt động tiêu thụ.

Có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm hàng hóa. Tùy theo mục tiêu các phân tích và sự cần thiết phải xác định và nhận thức mức độ ảnh hưởng của nhân tố, để có thể thiết lập mối quan hệ các nhân tố với lợi nhuận.

Căn cứ mối quan hệ của các nhân tố với lợi nhuận, ta có thể thiết kế mối quan hệ thông qua phương trình sau.

$$\text{Tổng lợi nhuận} = \text{Tổng doanh thu} - \left[\begin{array}{l} \text{Tổng giá bán} + \text{Tổng chi phí ngoại sản xuất} \end{array} \right]$$

Ký hiệu:

Q là khối lượng bán từng sản phẩm

G là đơn giá bán từng sản phẩm

Z là giá vốn hàng bán của từng sản phẩm (đối với doanh nghiệp sản xuất chính là giá thành sản xuất còn doanh

nghiệp thương mại giá vốn gồm giá mua cộng với chi phí thu mua).

C là chi phí ngoài sản xuất từng sản phẩm (chi phí ngoài sản xuất gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp).

P là lợi nhuận từng sản phẩm tiêu thụ.

Khái quát dạng công thức:

$$\sum P = \sum QG - (\sum QZ + \sum QC)$$

$$\text{Ký phân tích: } \sum P = \sum Q_1 G_1 - (\sum Q_1 Z_1 + \sum Q_1 C_1)$$

$$\text{Ký gốc: } \sum P_o = \sum Q_o G_o - (\sum Q_o Z_o + \sum Q_o C_o)$$

Đối tượng phân tích là kết quả so sánh chỉ tiêu lợi nhuận giữa các phân tích, căn cứ vào phương tính ta xác định đối tượng phân tích như sau:

$$\boxed{\begin{aligned} & \sum P_1 - \sum P_o = \\ & \Delta P \end{aligned}}$$

ΔP là đối tượng phân tích

Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến đối tượng phân tích. Căn cứ vào phương tính trên ta nhận thấy có 5 nhân tố ảnh hưởng để lợi nhuận tiêu thụ. Đó là: nhân tố khối lượng bán và giá bán tác động cùng chiều với lợi nhuận, nhân tố giá vốn và chi phí ngoài sản xuất tác động ngược chiều với lợi nhuận, còn nhân tố kết cấu sản phẩm tiêu thụ xem xét chiều hướng cơ cấu với tỷ suất lợi nhuận tiêu thụ của từng sản phẩm rồi mới phán xét. Nếu doanh nghiệp tăng khối lượng tiêu thụ của những sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận thấp thì sẽ làm lợi nhuận tăng. Ngược lại nếu doanh nghiệp giảm tỷ trọng tiêu thụ của những sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận cao và tăng tỷ trọng khối lượng tiêu thụ của những sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận thấp thì sẽ làm lợi nhuận giảm.

Phương pháp phân tích: Sau khi đã xác định đối tượng

phân tích, ta sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để tính giá trị ảnh hưởng của từng nhân tố, sau đó đưa ra nhận xét, đánh giá và đề ra kiến nghị.

Ví dụ phân tích:

Có tài liệu về tình hình tiêu thụ 2 sản phẩm tạo một doanh nghiệp như sau:

	Chỉ tiêu	Sản phẩm A		Sản phẩm B	
		KH	TH	KH	TH
1	Khối lượng tiêu thụ (cái)	10.000	15.000	10.000	9.000
2	Đơn giá bán (đ)	250.000	250.000	500.000	510.000
3	Giá vốn hàng bán 1SP (đ)	150.000	145.000	335.000	345.000
4	Chi phí ngoài sx 1 SP (đ)	10.000	12.000	15.000	16.000
5	Lợi nhuận 1 SP (đ)	90.000	93.000	150.000	149.000

Yêu cầu:

1. Phân tích và đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận tiêu thụ giữa thực tế so với kế hoạch.

2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đối tượng sản phẩm tiêu thụ.

Bài làm

1. Phân tích và đánh giá cá nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm

Lập bảng phân tích

Bảng 6.9. Bảng phân tích nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận

Đơn vị tính: (Tr.đ)

	Kế hoạch	Khối lượng thực hiện		Chênh lệch
1. Doanh thu	7.500	8.250	8.340	+ 90
2. Giá vốn hàng bán	4.850	5.265	5.280	+ 15
3. Chi phí ngoài sản xuất	250	285	324	+ 39
4. Lợi nhuận	2.400	2.700	2.736	+ 36

Cách tính bảng theo từng chỉ tiêu:

$$(1) 7.500 = (10.000 \times 250) + (10.000 \times 500)$$

$$8.250 = (15.000 \times 250) + (9.000 \times 500)$$

$$8.340 = (15.000 \times 250) + (9.000 \times 510)$$

$$+ 90 = 8.340 - 8.250$$

$$(2) 4.850 = (10.000 \times 150) + (10.000 \times 335)$$

$$5.265 = (15.000 \times 150) + (9.000 \times 335)$$

$$5.280 = (15.000 \times 145) + (9.000 \times 345)$$

$$+ 15 = 5.280 - 5.265$$

$$(2) 250 = (10.000 \times 10) + (10.000 \times 15)$$

$$285 = (15.000 \times 10) + (9.000 \times 15)$$

$$324 = (15.000 \times 12) + (9.000 \times 16)$$

$$+ 39 = 324 - 285$$

Chỉ tiêu lợi nhuận tính tương tự như trên, hoạch định doanh thu theo từng cột trừ để giá vốn cộng với chi phí ngoài sản xuất.

Phân tích và đánh giá:

Đối tượng phân tích: $\sum P_1 - \sum P_0 = 2.736 - 2.400 = + 336$ triệu đồng.

Nhìn chung doanh thu tiêu thụ ở doanh nghiệp cả 2 sản phẩm thực hiện so với kế hoạch đặt ra tăng thêm 336 triệu đồng, để thấy rõ nguyên nhân dẫn đến kết quả này ta đi sau nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng.

Xác định từng nhân tố ảnh hưởng

- Khối lượng tiêu thụ: Điều kiện chỉ có khối lượng tiêu thụ thay đổi giữa thực hiện so với kế hoạch còn các nhân tố khác không đổi, khối lượng tiêu thụ biến động cùng chiều với lợi nhuận. Ta ký hiệu R là tỷ lệ thay đổi của khối lượng thay đổi.

$$R = \frac{\sum Q_1 G_1}{\sum Q_0 G_0} (\%) = \frac{8.340}{8.250} = 1,1 \quad (\text{tăng } 10\%)$$

Nếu $R = 0$. Điều này chứng tỏ khối lượng tiêu thụ không đổi

$R > 0$. Điều này chứng tỏ khối lượng tiêu thụ thực hiện cao hơn kế hoạch và sẽ làm lợi nhuận tăng.

$R < 0$. Điều này chứng tỏ khối lượng tiêu thụ kế hoạch lớn hơn thực hiện sẽ làm cho lợi nhuận giảm.

$$\begin{array}{lcl} \text{Mức ảnh hưởng đến} & = & \sum P_0 \times (R - 1) = 2.400 \times (1,1 - 1) = + 240 \\ \text{lợi nhuận} & & \text{triệu} \end{array}$$

Nhìn chung khối lượng sản phẩm tăng 10% là làm lợi nhuận tăng thêm 240 triệu đồng, nguyên nhân là do khối lượng tiêu thụ sản phẩm A tăng 50% (15.000 SP: 10.000 SP), còn khối lượng tiêu thụ sản phẩm B giảm 10% (9.000 : 10.000), doanh nghiệp cần đi sâu nghiên cứu tại sao khối lượng sản phẩm B giảm từ đó tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

- Nhân tố giá bán: Điều kiện chỉ có giá bán thay đổi giữa thực hiện so với kế hoạch còn các nhân tố khác không đổi, nhân tố giá bán tác động cùng chiều với lợi nhuận.

$$\begin{aligned} \text{Mức ảnh hưởng giá bán} &= \Sigma Q_1 G_1 - \Sigma Q_1 G_0 = 8.340 - 8.250 \\ &= + 90 \text{ triệu đồng} \end{aligned}$$

Nguyên nhân là do giá bán của sản phẩm B tăng so với kế hoạch $90 = (0,51 - 0,5) \times 9.000$ sp, còn giá bán của sản phẩm A không thay đổi. Giá bán tăng hoặc giảm vốn xem xét là do nguyên nhân chủ quan hay khách quan từ đó tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khai thác các nguồn tiềm năng sẵn có.

- Nhân tố giá vốn: Điều kiện chỉ có giá vốn thay đổi còn các nhân tố khác không đổi, giá vốn hàng bán tác động ngược chiều với lợi nhuận.

$$\begin{aligned} \text{Mức ảnh hưởng giá vốn} &= \Sigma Q_1 \Sigma_1 - \Sigma Q_1 \Sigma_0 = - 5.280 - 5.265 \\ &= - 15 \text{ triệu đồng} \end{aligned}$$

Nhìn chung giá vốn hàng bán so với kế hoạch tăng đã làm cho lợi nhuận, giảm 15 triệu đồng. Nguyên nhân là do giá vốn hàng bán của sản phẩm B tăng 10 ngàn đồng ($345.000 - 335.000$), còn giá vốn hàng bán của sản phẩm A thì giảm, doanh nghiệp đi sâu nghiên cứu và phân tích các khoản mục giá thành của sản phẩm B, từ đó tìm nguyên nhân và đề ra các biện pháp khắc phục.

- Nhân tố chi phí ngoài sản xuất: Điều kiện chỉ có chi phí ngoài sản xuất thay đổi còn các nhân tố khác không đổi, chi phí ngoài sản xuất tác động ngược chiều với lợi nhuận.

$$\begin{aligned} \text{Mức ảnh hưởng chi phí ngoài sản xuất} &= - \Sigma Q_1 C_1 - \Sigma Q_1 C_0 = - 324 - 285 \\ &= - 39 \text{ triệu đồng} \end{aligned}$$

Do chi phí ngoài sản xuất đều tăng so với kế hoạch đã làm lợi nhuận giảm 39 triệu đồng. Doanh nghiệp cần đi sâu nghiên cứu chi phí ngoài sản xuất tăng là do chi phí bán

hàng hay chi phí quản lý doanh nghiệp tăng, kết hợp với khối lượng tiêu thụ và tình hình thực tế để tìm nguyên nhân.

- Nhân tố kết cấu hàng bán: Điều kiện chỉ có kết cấu hàng bán thay đổi các nhân tố khác không đổi. Nhân tố kết cấu được xác định bằng 2 cách tính, cách tính số dư và cách tính hạch toán.

+ Cách tính số dư: lấy đối tượng phân tích trừ đi tổng cộng đại số của tất cả mức ảnh hưởng đã tính được trên, ta được phần dư thừa đó là mức ảnh hưởng của nhân tố kết cấu. Tuy nhiên cách tính này đúng chỉ khi các nhân tố trên tính đúng.

$$\text{Mức ảnh hưởng theo số dư} = (240 + 90 - 15 - 39) = + 60 \text{trđ}$$

+ Cách tính hạch toán: Nhằm tính mức ảnh hưởng đến lợi nhuận do, kết cấu từng sản phẩm thay đổi, sau đó cộng các mức ảnh hưởng đó ta được mức ảnh hưởng đến lợi nhuận do kết cấu thay đổi.

$$\text{Mức ảnh hưởng từng sản phẩm} = Q_1 P_0 - (Q_0 P_0 \times R)$$

$$\text{Sản phẩm A} \quad (15.000 \times 0,09) - (10.000 \times 0,09 \times 1,1) = + 360 \text{trđ}$$

$$\text{Sản phẩm B} \quad (9.000 \times 0,15) - (10.000 \times 0,15 \times 1,1) = - 300 \text{trđ}$$

$$\text{Cộng:} \qquad \qquad \qquad + 60 \text{trđ}$$

Nhìn chung do kết cấu sản phẩm tiêu thụ thay đổi đã làm lợi nhuận tăng thêm 60 triệu đồng. Nguyên nhân là do khối lượng tiêu thụ của sản phẩm A tăng 50% ($15.000 : 10.000$) mà sản phẩm A lại có tỷ suất lợi nhuận tiêu thụ cao là 6% ($90.000 : 250.000$) và giảm khối lượng tiêu thụ của sản phẩm B 10% ($9.000 : 10.000$) mà sản phẩm B lại có tỷ suất lợi nhuận tiêu thụ thấp hơn A ($36\% > 30\%$). ($30\% = 150.000 : 500.000$). Doanh nghiệp cần nhận thức và định hướng tiêu thụ theo kết cấu sản phẩm nào có lợi nhất.

Tổng cộng các nhân tố	Tác động đến lợi nhuận
- Khối lượng	+ 240 triệu đồng
- Giá bán	+ 90 triệu đồng
- Giá vốn	- 15 triệu đồng
- Chi phí ngoài sản xuất	- 39 triệu đồng
- Kết cấu	+ 60 triệu đồng
Cộng (đối tượng phân tích)	+ 336 triệu đồng

2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến từng sản phẩm:

Nội dung trong câu 1 đã nghiên cứu phân tích và đánh giá theo các nhân tố tác động đến lợi nhuận, để tiếp tục nghiên cứu sâu hơn ta phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến từng sản phẩm tiêu thụ qua đó cho ta thấy rõ các mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến từng sản phẩm tiêu thụ. Quá trình tính toán ta được bảng phân tích sau.

Bảng 6.10. Bảng phân tích ảnh hưởng các nhân tố đến từng sản phẩm

Đơn vị tính: 1.000đ

Sản phẩm	Khối lượng	Kết cấu	Giá vốn	Giá bán	Chi phí ngoài sx	Cộng
A	+ 390.000	+ 360.000	+ 75.000	- 0 -	- 30.000	+ 495.000
B	- 150.000	- 300.000	- 90.000	+ 90.000	- 9.000	- 159.000
Cộng:	+ 240.000	+ 60.000	- 15.000	+ 90.000	- 39.000	+ 336.000

Cách tính các nhân tố:

- Khối lượng sp:

$$\text{Sản phẩm A (+ 5.000sp x 90)} = + 450.000$$

$$\text{Sản phẩm B (- 1.000sp x 150)} = - 150.000$$

$$\text{Cộng:} \quad + 300.000$$

$$300.000\text{tr.đ} = 240.000 + 60.000 = 2.700.000 - 2.400.000$$

300.000ng.đ chính là tổng cộng của 2 nhân tố phản ánh về lượng (khối lượng và kết cấu) → hoặc tính bằng cách lấy tổng lợi nhuận tính theo khối lượng tiêu thụ thực tế với lợi nhuận kế hoạch ($\Sigma Q_1 P_0 = 2.700.000$), so với tổng lợi nhuận kế hoạch ($\Sigma Q_0 P_0 = 2.400.000$)

Trong 240.000ng.đ thì khối lượng sản phẩm B làm lợi nhuận giảm 150ng.đ còn lại khối lượng A làm lợi nhuận tăng là: $240.000 + 150.000 = 390.000\text{ng.đ}$

- Giá vốn:

$$\text{Sản phẩm A: } -(145.000 - 150.000) \times 15.000\text{sp} = + 75.000\text{ng.đ}$$

$$\text{Sản phẩm B: } -(345.000 - 335.000) \times 9.000\text{sp} = - 900.000\text{ng.đ}$$

$$\text{Cộng: } - 15.000\text{ng.đ}$$

- Giá bán:

$$\text{Sản phẩm A: không đổi} \quad -0-$$

$$\text{Sản phẩm B: } 9.000\text{sp} \times (510.000 - 500.000) = + 90.000\text{ng.đ}$$

$$\text{Cộng: } 9.000\text{ng.đ}$$

- Chi phí ngoài sản xuất:

$$\text{Sản phẩm A: } -(12.000 - 10.000) \times 15.000\text{ sp} = - 30.000\text{ng.đ}$$

$$\text{Sản phẩm B: } -(16.000 - 15.000) \times 9.000\text{ sp} = - 9.000\text{ng.đ}$$

$$\text{Cộng: } - 39.000\text{ng.đ}$$

Chương 7

PHÂN TÍCH CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ DÀI HẠN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

7.1. DỰ ÁN ĐẦU TƯ DÀI HẠN TRONG KINH DOANH VÀ CÁC PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH

7.1.1. Khái niệm

Dự án đầu tư dài hạn (ĐTDH) trong kinh doanh là các dự án kinh doanh nhằm tạo ra năng lực sản xuất mới cho doanh nghiệp để hoạt động ở một mức hoạt động nào đó, thường có nhu cầu vốn lớn và thời gian hoàn vốn kéo dài quá một kỳ kế toán.

Các dự án ĐTDH tạo tiền đề cho sự thành công của doanh nghiệp trong tương lai. Thí dụ, doanh nghiệp đầu tư mua sắm thêm máy móc thiết bị để mở rộng quy mô sản xuất; doanh nghiệp đầu tư trang bị công nghệ mới để có thể khai thác các cơ hội kinh doanh mới trên thị trường... Tuy vậy, dự án ĐTDH chỉ được chấp nhận khi mục đích của nhất quán với mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp.

7.1.2. Phân biệt quá trình phân tích phương án kinh doanh (PAKD) ngắn hạn với dự án đầu tư dài hạn trong kinh doanh

Điểm khác nhau duy nhất mà rất quan trọng giữa quá trình phân tích phương án kinh doanh ngắn hạn với dự án đầu tư dài hạn là ở chỗ: khi phân tích dự án đầu tư dài hạn,

vì có các dòng tiền phát sinh ở những kỳ tính khác nhau nên phải kết hợp trong quá trình phân tích các phương án có xem xét đến các giá trị về mặt thời gian của chúng. Nói cách khác, về cơ bản, sự khác nhau giữa các phương án kinh doanh ngắn hạn và dự án đầu tư dài hạn là thời gian, và vấn đề lớn nhất về mặt kỹ thuật khi phân tích là xử lý như thế nào đối với nhân tố thời gian (bao gồm ảnh hưởng của rủi ro và tính không chắc chắn).

Nói chung trên những khía cạnh khác, các nguyên tắc thích hợp đối với quá trình phân tích phương án kinh doanh ngắn hạn cũng thích hợp cho quá trình phân tích dự án đầu tư dài hạn vì, cả hai cùng nhằm vào một mục tiêu chung, đều sử dụng nguyên tắc phân tích chênh lệch để xác định các dòng tiền thích hợp với quá trình phân tích và chúng chỉ là những dòng tiền có bị ảnh hưởng vì một quyết định kinh doanh nào đó.

7.1.3. Các phương pháp phân tích

Có bốn phương pháp thường được sử dụng khi phân tích các dự án đầu tư dài hạn, đó là:

- Phương pháp hiện giá thuần (NPV)
- Phương pháp tỷ suất lãi nội bộ (IRR)
- Phương pháp kỳ hoàn vốn
- Phương pháp tỷ suất lãi kế toán (ARR)

Chúng ta sẽ lần lượt nghiên cứu từng phương pháp ở các phần tiếp theo.

7.2. PHƯƠNG PHÁP HIỆN GIÁ THUẦN (NPV)

Trước khi đi vào chi tiết phương pháp hiện giá thuần và quá trình vận dụng phương pháp này vào phân tích, chúng ta hãy nghiên cứu thí dụ dưới đây để có một ý niệm chung về nó.

Thí dụ: Một doanh nghiệp đang nghiên cứu dự án đổi mới công nghệ có tổng số vốn đầu tư là 2 tỷ đồng. Công nghệ mới dự kiến sẽ sử dụng được khoảng 10 năm. Sự đổi mới này sẽ tạo ra một năng lực sản xuất mới rất lớn cho doanh nghiệp, đồng thời doanh nghiệp sẽ trở thành đơn vị tiên phong có sản phẩm chất lượng cao. Nhưng lấy gì làm căn cứ để doanh nghiệp thấy rằng quyết định đổi mới công nghệ là xứng đáng? Điều đầu tiên phải ghi nhận là lợi tức mà sự đổi mới này mang lại sẽ xảy ra trong tương lai nhưng quyết định đầu tư vốn lại phải thực hiện ngay lúc này. Lợi tức trong tương lai lại luôn luôn không chắc chắn. Vậy, quá trình phân tích dự án bao hàm sự so sánh giữa các khoản thu nhập không chắc chắn trong tương lai với khoản chi phí rõ ràng 2 tỷ đồng hôm nay. Giả sử doanh nghiệp dự kiến lãi thuần hàng năm của dự án là 400 triệu đồng. Có nên chấp nhận dự án hay không? Nếu chúng ta chỉ tổng cộng một cách giản đơn các dòng lãi thuần của 10 năm chúng ta sẽ có con số tổng là 4 tỷ, lớn hơn số vốn đầu tư 2 tỷ đồng.

Nhưng cách tính đơn giản này đã hoàn toàn bỏ qua quan điểm đồng tiền thu được trong tương lai không hấp dẫn bằng đồng tiền có ngày hôm nay, vì giá trị của tiền phụ thuộc vào thời điểm mà chúng phát sinh. Giá trị thời gian mà tiền có được là nhờ vào sự tồn tại của các cơ hội cho vay và đi vay với các mức lãi suất dương trên thị trường. Để tính đến giá trị thời gian của tiền, người ta sử dụng một hệ số chiết khấu, căn cứ trên lãi suất thích hợp hoặc chi phí vốn của doanh nghiệp, để chuyển tất cả các dòng tiền trong tương lai thành giá trị hiện tại, có như vậy sự so sánh giữa các khoản thu trong tương lai với khoản chi phí hiện tại chi ra mới có ý nghĩa. Giả sử chi phí vốn của doanh nghiệp là 10%/năm. Vậy, dựa trên công thức tính lãi kép ta sẽ tính được hệ số chiết khấu là 6,145. Giá trị hiện tại của các khoản thu hàng năm trong tương lai sẽ là: $400 \text{ tr.đ} \times 6,145 = 2 \text{ tỷ } 458 \text{ triệu đồng}$,

lớn hơn số tiền hiện tại chi ra là 458 triệu đồng. Vậy dự án xứng đáng được thực hiện. Tuy nhiên, ở đây chúng ta cũng nhận thấy là khi có tính đến giá trị thời gian của tiền thì kết quả có được nhỏ hơn rất nhiều so với kết quả tính theo phương pháp cộng giản đơn. Song, kết quả này là kết quả thực và nó nhất quán với quan điểm đồng tiền thu được càng lâu trong tương lai, giá trị của nó so với giá trị hiện tại càng giảm.

7.2.1. Quá trình phân tích theo phương pháp hiện giá thuần (NPV)

Gồm 3 bước:

- *Bước 1:* Ước tính thời gian và số tiền của các dòng thu và chi trong tương lai (gồm cả chi phí đầu tư) của dự án.

Trong bước này chúng ta cần xác định các thông tin sau:

- Vòng đời của dự án và thời gian phát sinh của từng dòng tiền.

- Các dòng tiền thích hợp của dự án.

- *Bước 2:* Chiết khấu các dòng tiền của dự án theo những tỷ suất chiết khấu thích hợp.

Trong bước này chúng ta cần tính chi phí vốn hoặc tỷ suất thu hồi mong muốn của doanh nghiệp đối với dự án đầu tư.

- *Bước 3:* Tính toán kết quả và đánh giá liệu dự án có được chấp nhận hay không dựa trên các nguyên tắc của phương pháp NPV.

Nguyên tắc của NPV là: tất cả các dự án có hiện giá thuần dương đều được chấp nhận và loại bỏ tất cả các dự án có hiện giá thuần âm.

7.2.2. Ước tính dòng thu và chi của dự án

7.2.2.1. Xác định dòng đời của dự án và thời gian phát sinh của từng dòng tiền

Vòng đời của dự án và thời gian phát sinh của các dòng tiền trong dự án thường khác nhau. Thí dụ, vòng đời của dự án là 20 năm nhưng chỉ có những dòng tiền chỉ phát sinh 1 lần trong 5 năm, 10 năm, hoặc có những dòng tiền chỉ phát sinh nhiều lần, đều đặn và kéo dài suốt vòng đời của dự án. Thời gian là một trong các yếu tố để tính toán hệ số chiết khấu cho các dòng tiền tương lai. Do vậy, để tính đúng hiện giá của từng dòng tiền tương lai doanh nghiệp cần xác định đầy đủ và đúng đắn thời gian phát sinh hoặc thời gian có hiệu lực của từng dòng tiền đó.

7.2.2.2. Xác định các dòng tiền thích hợp của dự án

Tất cả các dòng thu và chi có thay đổi do thực hiện dự án thì thích hợp với dự án đó, và phải được chiết khấu để xác định hiện giá của chúng. Đúng là điều này có nghĩa là dự án không chỉ bao gồm các dòng thu và chi thích hợp từ hoạt động kinh doanh mà cả những khoản thay đổi về thuế và các khoản trợ cấp đầu tư có được do thực hiện dự án.

Điều quan trọng phải ghi nhớ khi phân tích đánh giá một dự án đầu tư dài hạn là phải xem xét tất cả các dòng tiền thích hợp vào ngày mà chúng phát sinh chứ không phải theo kỳ mà chúng có liên quan. Thí dụ, giả sử có một doanh nghiệp mua một tài sản cố định trị giá 15 triệu đồng. Tài sản cố định này có khả năng làm tăng thêm mỗi năm 8 triệu đồng doanh thu. Vòng đời của tài sản cố định là 3 năm. Sau đó tài sản cố định sẽ bị vứt bỏ, không có giá trị tận dụng. Nhằm mục đích báo cáo ra bên ngoài, doanh nghiệp sử dụng phương pháp khấu hao theo đường thẳng, và ta có bảng kê lợi tức hàng năm của tài sản cố định này như sau:

Bảng 7.1: Bảng kê lợi tức của tài sản cố định sử dụng phương pháp khấu hao theo đường thẳng

(Đơn vị: ng.đ)

	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3
Dòng thu tiền thuần	8.000	8.000	8.000
Trừ khấu hao	5.000	5.000	5.000
Lãi thuần	<u>3.000</u>	<u>3.000</u>	<u>3.000</u>

Ngoài ra, nhằm mục đích thu hồi vốn nhanh, doanh nghiệp có thể áp dụng các phương pháp khấu hao theo số tổng các năm. Với phương pháp khấu hao này, giá của tài sản cố định được phân bổ cho các kỳ kế toán theo tỷ lệ 3 : 2 : 1, nghĩa là một nửa giá trị của tài sản cố định sẽ được khấu hao trong năm đầu, 1/3 trong năm thứ hai là 1/6 trong năm cuối. Ta có bảng kê lợi tức hàng năm của tài sản cố định này như sau:

Bảng 7.2: Bảng kê lợi tức của tài sản cố định sử dụng phương pháp khấu hao nhanh

(Đơn vị: ng.đ)

	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3
Dòng thu tiền thuần	8.000	8.000	8.000
Trừ khấu hao	7.500	5.000	2.500
Lãi thuần	500	3.000	5.500

Mục đích của thí dụ này nhằm cho thấy dù sử dụng phương pháp khấu hao nào và báo cáo lợi tức kế toán như thế nào thì dòng thu tiền ước tính từ tài sản cố định vẫn là 8 triệu đồng/năm và dòng chi tiền ước tính vẫn là 15 triệu đồng, đây là số tiền chi mua sắm tài sản cố định đó. Chỉ có chúng là những dòng tiền gắn liền với tài sản cố định và chỉ có chúng mới được đưa vào quá trình tính toán hiện giá

thuần (NPV).

Mặt khác, vì có những dòng tiền trong dự án đầu tư dài hạn phát sinh ở một thời điểm rất xa trong tương lai nên phải ước lượng chúng, và sự ước lượng này rất khó chính xác. Nếu chỉ sử dụng một con số ước lượng duy nhất thì không phản ánh hết tính không chắc chắn của nó, do vậy cần kết hợp lý thuyết xác suất vào quá trình phân tích để tính các dòng tiền dự kiến này. Vấn đề này sẽ được trở lại chi tiết hơn ở một mục sau này, ở đây chúng ta hãy nghiên cứu quá trình thực hiện qua thí dụ dưới đây.

Thí dụ: Doanh nghiệp “Giang Tân” đang nghiên cứu một dự án đầu tư. Dựa trên kinh nghiệm của những dự án tương tự, doanh nghiệp đã ước lượng một phạm vi các mức thu nhập khả dĩ hàng năm với xác suất xảy ra tương ứng như sau:

Năm	Các mức thu nhập khả dĩ hàng năm (ng.đ)	Xác suất xảy ra
Năm thứ 1	7.000	0,20
Năm thứ 2	8.000	0,50
Năm thứ 3	10.000	0,30
Cộng	15.000	1,00

Dòng thu tiền dự kiến hàng năm sẽ là tổng của các tích dòng thu khả dĩ hàng năm với xác suất xảy ra tương ứng của nó. Vậy, ở đây ta có: $7.000 (0,20) + 8.000 (0,50) + 10.000 (0,30) = 8.400$ ng.đ.

Ngoài ra, khi quyết định thực hiện một dự án đầu tư dài hạn chắc chắn sẽ có ảnh hưởng đến tài sản lưu động và đến công nợ ngắn hạn, để hỗ trợ cho mức hoạt động cao hơn mà dự án đầu tư mới mang lại. Thí dụ, cần thêm tiền để tăng thêm mức dự trữ nguyên liệu, thành phẩm và các mức hoạt

động cao hơn cũng làm gia tăng các khoản phải thu của khách hàng; đồng thời có một số nguồn tài trợ là từ phía người cung cấp. Nếu các khoản tài sản lưu động và công nợ ngắn hạn này cần thiết cho suốt vòng đời của dự án thì vốn lưu động sẽ không rút ra được cho đến khi dự án kết thúc. Do vậy, khi phân tích khả năng chấp nhận của dự án cũng phải liên kết các dòng tiền với các thay đổi về vốn lưu động.

7.2.3. Chiết khấu các dòng tiền của dự án

Khi sử dụng phương pháp hiện giá thuần bắt buộc phải xác định một mức lãi suất thích hợp của tỷ suất chiết khấu để chiết khấu các dòng tiền tương lai thành hiện giá tương đương. Tỷ suất chiết khấu này thường được gọi là chi phí vốn.

Chi phí vốn phải phản ánh tỷ lệ lãi suất tối thiểu mà người cung cấp vốn đầu tư yêu cầu. Hầu hết doanh nghiệp đều huy động vốn đầu tư từ 2 nguồn chính, vốn cổ phần và vốn vay. Vốn cổ phần phản ánh vốn do chính các chủ sở hữu của doanh nghiệp cung cấp và cổ tức mà họ được hưởng sẽ biến động theo kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Mặt khác, cổ đông sẽ chưa được chia cổ tức khi doanh nghiệp chưa hoàn thành các nghĩa vụ đối với những chủ cho vay (người cung cấp vốn vay), và vốn góp tự thân nó rất ít khi được hoàn trả trừ phi doanh nghiệp giải thể.

Vốn vay phản ánh vốn mà doanh nghiệp vay mượn từ các nguồn ở bên ngoài. Tiền lãi phải trả cho chủ cho vay thường cố định theo hợp đồng vay, phải trả đúng hạn và không bị ảnh hưởng vì kết quả hoạt động của doanh nghiệp. Ngoài ra, hầu hết vốn vay đều có ngày đáo hạn. Không trả được tiền lãi hoặc vốn vay khi đáo hạn thường dẫn đến chối quyền kiểm soát doanh nghiệp bị chuyển qua tay các chủ cho vay.

Vì vốn góp và vốn vay có các mức rủi ro khác nhau cả về tiền lãi lẫn về việc hoàn trả vốn nên chúng có chi phí khác

nhau. Nói cách khác, tỷ lệ lãi của vốn vay thường thấp hơn tỷ lệ lãi của vốn góp vì cả tiền lãi lẫn tiền vốn của vốn vay đều được ưu tiên trả trước so với vốn góp. Do vậy để tính chi phí vốn chung của doanh nghiệp, trước hết cần tính chi phí của từng nguồn vốn rồi sau đó áp dụng phương pháp bình quân gia quyền để xác định chi phí vốn chung.

7.2.3.1. Chi phí của vốn góp

Chi phí của vốn góp là tỷ lệ lãi tối thiểu mà cổ đông đòi hỏi. Chi phí của vốn góp được tính theo phương pháp cổ tức tăng trưởng. Theo phương pháp này, chi phí của vốn góp được tính toán dựa trên mô hình căn bản để xác định giá trị. Mô hình này được định nghĩa giá trị của vốn góp là hiện giá của dòng cổ tức tương lai, được thể hiện như sau:

$$V_E = \frac{d_1}{(1+K_E)} + \frac{d_2}{(1+K_E)^2} + \frac{d_3}{(1+K_E)^3} + \dots + \frac{d_n}{(1+K_E)^n}$$

Ở đây:

V_E : Hiện giá của vốn góp, không kể cổ tức, được xác định ngay sau khi chi trả cổ tức.

d_1 : Cổ tức phải trả sau 1 năm

d_2 : Cổ tức phải trả sau 2 năm

d_n : Cổ tức phải trả sau n năm

K_E : Chi phí của vốn vay hay tỷ lệ lãi tối thiểu mà người góp vốn đòi hỏi.

n : Thời điểm cuối cùng phải trả cổ tức

Nếu dòng cổ tức được dự kiến là một hằng số trong suốt các kỳ tương lai và vì n tiến dần đến vô tận, nên mô hình trên được đơn giản hóa thành:

$$V_E = \frac{d}{K_E} \rightarrow K_E = \frac{d}{V_E}$$

Thí dụ: Giả sử giá trị của vốn góp là 200.000 triệu đồng và cổ tức mà doanh nghiệp dự kiến chi phí hàng năm là 20.000 triệu đ mỗi năm thì chi phí của vốn góp sẽ là:

$$K_E = \frac{d}{V_E} = \frac{20.000tr.d}{200.000tr.d} = 0,1 \text{ hay } 10\%$$

Nếu cổ tức được dự kiến sẽ tăng trưởng theo một tỷ lệ g cố định hằng năm trong các kỳ tương lai, mô hình trên sẽ trở thành:

$$V_E = \frac{d_o(1+g)}{(1+K_E)} + \frac{d_o(1+g)^2}{(1+K_E)^2} + \dots + \frac{d_o(1+g)^n}{(1+K_E)^n}$$

Vì n tiến dần đến vô hạn nên mô hình trên được đơn giản thành:

$$\begin{aligned} V_E &= \frac{d_o(1+g)}{K_E - g} = \frac{d_1}{K_E - g} \\ \Rightarrow K_E &= \frac{d_1}{V_E} + g \end{aligned}$$

Thí dụ: Giả sử giá trị của vốn góp là 420.000 triệu đồng, cổ tức vừa chi trả là 20.000 triệu đồng và dự kiến hàng năm tăng trưởng 5%, chi phí của vốn góp sẽ là:

$$\begin{aligned} K_E &= \frac{d_1}{V_E} + g = \frac{20.000tr.d \times 1,05}{420.000tr.d} + 0,05 \\ &= 0,1 \text{ hay } 10\% \end{aligned}$$

7.2.3.2. Chi phí của vốn vay

Chi phí của vốn vay dễ xác định hơn chi phí của vốn góp vì các khoản tiền lãi phải trả hàng năm và vốn gốc phải trả khi đáo hạn là cố định theo hợp đồng vay vốn. Chi phí của vốn vay, ký hiệu K_D , được xác định theo công thức sau:

$$V_D = \frac{C}{(1+K_D)} + \frac{C}{(1+K_D)^2} + \dots + \frac{C+R}{(1+K_D)^n}$$

Với

V_D : Giá trị hiện hành trên thị trường của món nợ, sau khi đã trừ khoản tiền lãi hàng năm đã trả.

C: Tiền lãi hàng năm

R: Vốn gốc phải trả vào thời điểm đáo hạn n.

n: Kỳ hạn vay

Nếu vốn vay không kỳ hạn, vốn gốc phải trả bằng 0 và n sẽ tiến dần đến vô hạn, công thức trên trở thành:

$$V_D = \frac{C}{K_D} \rightarrow K_D = \frac{C}{V_D}$$

Thí dụ: Doanh nghiệp AB phát hành trái phiếu nợ không kỳ hạn, trị giá 500.000 tr.đ, lãi suất 8%. Giá trị hiện hành trên thị trường của số trái phiếu này là 440.000 tr.đ. Tiền lãi hàng năm là 40.000 tr.đ và đã trả 1 kỳ. Áp dụng công thức trên ta có:

$$K_D = \frac{40.000tr.d}{(440.000tr.-40.000tr.d)} = 0,1 \text{ hay } 10\%$$

Nếu vốn vay có kỳ hạn công thức xác định chi phí của vốn vay là:

$$V_D = C \times A_n K_D + R \times V_n K_D$$

Công thức này có nghĩa là giá trị hiện hành trên thị trường đã trừ tiền lãi đã trả của nợ vay bằng với hiện giá của các khoản chi tiền lãi hàng năm (hiện giá của một chuỗi niên kim C đ hàng năm trong n (năm) cộng với hiện giá của khoản chi khi đáo hạn R đ).

$A_n = \left(\frac{1 - \frac{1}{(1+i)^n}}{i} \right)$, là công thức tính giá trị hiện tại của 1 chuỗi niêm kim thu hoặc chi mỗi năm một lần.

$V_n = \left(\frac{1}{(1+i)_n} \right)$, là công thức tính giá trị hiện tại của khoản thu/chí sau n năm.

Thí dụ: Doanh nghiệp BC phát hành trái phiếu nợ có kỳ hạn 20 năm, trị giá 1 triệu đồng, lãi suất 7% và tỷ lệ thanh toán vốn gốc khi đáo hạn là 102%, nghĩa là cứ 100đ cho vay sẽ được trả 102đ. Giá trị hiện hành trên thị trường của món nợ sau khi đã trừ tiền lãi đã trả, bằng 50% giá trị phát hành. Chi phí của vốn vay được tính như sau:

$$V_D = 50\% \times 1\text{tr.đ} = 500.000\text{đ}$$

$$C = 7\% \times 1\text{tr.đ} = 70.000\text{đ}$$

$$R = 102\% \times 1\text{tr.đ} = 1.020.000\text{đ}$$

$$\Rightarrow 500.000\text{đ} = 70.000\text{đ} \times A_{20} + 1.020.000\text{đ} \times V_{20} K_D$$

Chúng ta phải tìm 1 giá trị của chi phí vốn vay, K_D , nào mà thỏa mãn phương trình trên.

Nếu $K_D = 15\%$ thì có

$$(70.000\text{đ} \times 6,2593) + (1.020.000\text{đ} \times 0,0611) = 500.473\text{đ}$$

Nếu $K_D = 16\%$ thì có

$$(70.000\text{đ} \times 5,9288) + (1.020.000\text{đ} \times 0,0514) = 467.444\text{đ}$$

Vậy chi phí của vốn vay cao hơn 15%. Nếu muốn kết quả chính xác hơn phải dùng phương pháp nội suy.

7.2.3.3. Chi phí trung bình trọng của vốn

Sau khi đã tính chi phí của các nguồn vốn đặc thù, chúng

ta tính chi phí trung bình trọng của vốn theo công thức sau:

$$\text{Chi phí trung bình trọng của vốn} = \left[K_E \times \frac{V_E}{V_T} \right] + \left[K_D \times \frac{V_D}{V_T} \right]$$

Với

V_E : Tổng giá trị thị trường của vốn góp

V_D : Tổng giá trị thị trường của vốn vay

V_T : Tổng giá trị thị trường của vốn góp và vốn vay

Thí dụ: Công ty “Phú Sơn” có cơ cấu vốn như sau:

Vốn cổ phần, 3.000.000 cổ phiếu: 3.000.000 ng.đ

Vốn vay, lãi suất 7%.

Kỳ hạn 7 năm: 1.300.000 ng.đ

Cổ phiếu của công ty có giá trị hiện hành trên thị trường là 3.000đ/cổ phiếu sau khi đã trừ khoản cổ tức 900.000 ng.đ vừa thanh toán. Cổ tức tăng dần đều với tỷ lệ 6%/năm trong các năm qua và được dự kiến sẽ tiếp tục tăng với tốc độ này trong các năm tới. Vốn vay có giá trị hiện hành trên thị trường bằng 77,177% giá trị của vốn vay sau khi đã trừ tiền lãi vừa chi.

Với các thông tin trên, “Phú Sơn” tính toán chi phí trung bình trọng của vốn như sau:

+ Chi phí của vốn vay:

$$K_E = \frac{d_1}{V_E} + g = \frac{900.000ng.d(1,06)}{3.000.000 \times 3ng.d} + 0,06$$

$$K_E = 0,106 + 0,06 = 0,166 \text{ hay } 16,6\%$$

+ Chi phí của vốn vay:

$$V_D = \frac{C}{(1+K_E)} + \frac{C}{(1+K_D)^2} + \dots + \frac{C+R}{(1+K_D)^n}$$

$$1.300.000(0,77177) = 91.000 \times A_7 K_D + 1.300.000 \times V_7 K_D$$

Với

$$V_D = 91.000 + 1.300.000 (4,5638) + 1.300.000(0,4523)$$

$$= 1.003.300 \text{ ng.đ}$$

$$\text{Mà } 1.300.000 \text{ ng.đ} \times 0,77177 = 1.003.000 \text{ ng.đ}$$

$$\text{Vậy } K_D = 12\%$$

+ Chi phí trung bình trọng của vốn

$$\begin{array}{rcl} \text{Tổng giá trị của vốn góp} & & 9.000.000 \text{ ng.đ} \\ \text{Tổng giá trị của vốn vay} & & 1.003.300 \\ \hline \end{array}$$

$$\begin{array}{rcl} \text{Tổng giá trị của vốn của công ty} & & 10.003.300 \text{ ng.đ} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Chi phí trung bình} \\ \text{trọng của vốn} \end{array} = 16,6\% \quad \times \frac{9.000.000}{10.003.000} + 12\% \frac{1.003.300}{1.003.300} \\ = 16,14\%$$

Vậy chi phí vốn hay tỷ lệ lãi tối thiểu để mọi dự án đầu tư được "Phú Sơn" chấp nhận phải bằng 16,14%. Tuy nhiên cần lưu ý một điều là dù tỷ lệ này chỉ có thể áp dụng được cho tất cả các dự án có cùng mức rủi ro. Nếu các dự án khác nhau có các mức rủi ro khác nhau, cần có phương pháp tính toán tinh vi hơn.

7.2.4. Tính toán kết quả và đánh giá tính khả thi theo NPV

Sau khi đã xác định các dòng tiền tương lai thích hợp và tính chi phí trung bình trọng của vốn, công việc của doanh nghiệp lúc này là quyết định liệu dự án có được chấp nhận hay không dựa trên kết quả hiện giá của nó.

Thí dụ: Công ty "Liên Minh" đang xem xét một dự án sản xuất kinh doanh sản phẩm mới. Chi phí nghiên cứu đã

chi ra là 7.000 ng.đ. Dự kiến đơn giá bán là 5 ng.đ/sản phẩm ở mức tiêu thụ 50.000 sản phẩm mỗi năm. Quá trình sản xuất đòi hỏi phải đầu tư mua sắm MMTB mới trị giá 200.000 ng.đ và số MMTB này sẽ bị loại bỏ sau 4 năm, khi nhu cầu đối với sản phẩm giảm xuống. Các khoản biến phí sản xuất của sản phẩm mới dự kiến là 3ng.đ/sp; định phí sản xuất chung hàng năm là 25.000 ng.đ. Chi phí vốn yêu cầu là 10%/năm.

Với các thông tin này chúng ta lập bảng tính toán hiện giá thuần của dự án như sau:

Bảng 7.3: Tính hiện giá thuần của dự án

Đơn vị: ng.đ

Dòng thu thuần:

Tổng số dư đầm phí hàng năm (5-3) ng.đ x 50.000	= 100.000
Trừ: Định phí hàng năm	25.000
	<hr/> 75.000

Hiện giá của các dòng thu hàng năm:

75.000ng.đ x A ₄ 10% = 75.000ng.đ x 3,17	237.750
---	---------

Hiện giá thuần của dự án:

Hiện giá của các dòng htu	237.750
Trừ: Chi phí mua MMTB	200.000
	<hr/> 37.750

Lưu ý: Khoản chi phí nghiên cứu 7.000 ng.đ không đưa vào quá trình tính toán vì đây là 1 khoản đã chi ra.

Hiện giá thuần của dự án là + 37.750 ng.đ nên dự án được chấp nhận. Tuy nhiên, vì các dòng tiền được dự kiến cho một thời kỳ dài 4 năm nên có khả năng bị sai. Do vậy cần thiết phải ước lượng sai số trong việc ước tính các biến số trước khi hiện giá thuần có kết quả âm và dự án không được chấp nhận.

Phương pháp được dùng để xác định mức độ tính là phương pháp giá thuần đối với sai số trong quá trình ước tính là phương pháp phân tích độ nhạy cảm. Phương pháp này bao gồm quá trình tính toán hiện giá thuần ước tính của dự án căn cứ trên các kết quả nhạy cảm nhất rồi sau đó kiểm tra các khả năng sai biệt giữa kết quả thực tế với kết quả dự kiến. Thí dụ như giá trị của 1 biến số khi hiện giá thuần của dự án giảm xuống còn bằng 0 sẽ được tính toán và chênh lệch về giá trị phản ảnh tỷ lệ của giá trị nhạy cảm nhất của biến số đó. Tỷ lệ này cung cấp một dấu hiệu về độ nhạy cảm của hiện giá thuần dự kiến của dự án đối với các thay đổi về giá trị của từng biến số riêng rẽ, và chỉ ra những biến số mà chênh lệch rất nhỏ của nó cũng rất quan trọng đối với sự thành bại của dự án. Những biến số này cần được xem xét cẩn kẽ hơn trước khi quyết định về 1 dự án.

Thí dụ: Sử dụng thí dụ của công ty “Liên Minh” ở trên. Theo kết quả tính toán ở bảng 2. Hiện giá thuần của dự án là + 37.750 ng.đ. Chúng ta sẽ tiến hành xem xét độ nhạy cảm của kết quả này với các sai số trong quá trình ước tính các biến số cấu thành nên kết quả đó, là giá bán, mức tiêu thụ, biến phí sản xuất đơn vị, định phí hàng năm và vòng đời của dự án.

Đối với từng biến số chúng ta sẽ tính tỷ lệ thay đổi có thể xảy ra về giá trị trước khi hiện giá thuần của dự án bằng 0. Tỷ lệ thay đổi này được gọi là độ nhạy cảm biến (SM).

Quá trình phân tích độ nhạy cảm cụ thể như sau:

+ Tính giá trị hòa vốn hàng năm căn cứ trên đánh giá các độ nhạy cảm biến

$$\text{Giá trị hòa vốn hàng năm} = \frac{\text{Chi phí đầu tư}}{\text{Hệ số chiết khấu}} = \frac{200.000 \text{ ng.đ}}{3,17} \\ = 63.091 \text{ ng.đ}$$

$$\begin{array}{rcl}
 \text{Giá trị hòa vốn} & = & \text{Giá trị hòa vốn hàng năm} \\
 \text{hàng năm} & = & \text{của chi phí đầu tư ban đầu} \\
 & = & + \text{Định phí hàng} \\
 & = & \text{năm} \\
 & = & 63.091 \text{ ng.đ} + 25.000 \text{ ng.đ} \\
 & = & 88.091 \text{ ng.đ}
 \end{array}$$

+ Tính các độ nhạy cảm biên

- Đơn giá bán

Ta có: $(x - 3) \text{ ng.đ} \times 50.000 = 88.091 \text{ ng.đ}$

$$\rightarrow x = 4,76 \text{ ng.đ}$$

Đơn giá bán có thể giảm từ 5 ng.đ xuống còn 4,76 ng.đ mà doanh nghiệp vẫn hòa vốn. Độ nhạy cảm biên của đơn giá bán là:

$$SM_p = \frac{(5 - 4,76) \text{ ng.đ}}{5 \text{ ng.đ}} = 0,048 \text{ hay } 4,8\%$$

- Mức tiêu thụ:

Ta có: $(5 - 3) \text{ ng.đ} \times V = 88.091 \text{ ng.đ}$

$$\rightarrow V = 44.045$$

Mức tiêu thụ hàng năm có thể giảm từ 5.955 sản phẩm ($50.000 - 44.045$) mà vẫn hòa vốn. Vậy độ nhạy cảm biên của mức tiêu thụ là:

$$SM_V = \frac{50.000 - 44.045}{50.000} = 0,119 \text{ hay } 11,9\%$$

- Biến phí đơn vị:

Ta có: $(5 - c) \text{ ng.đ} \times 50.000 = 88.091 \text{ ng.đ}$

$$\rightarrow c = 3,24 \text{ ng.đ}$$

Biến phí đơn vị có thể tăng từ 3 ng.đ lên 3,24 ng.đ để hòa vốn. Vậy độ nhạy cảm biên của biến phí đơn vị là:

$$SM_c = \frac{(3,24 - 3) \text{ ng.đ}}{3 \text{ ng.đ}} = 0,08 \text{ hay } 8\%$$

- *Định phí hàng năm:*

Định phí có thể tăng 11.909 ng.đ (75.000ng.đ – 63.091ng.đ) mà vẫn hòa vốn. Vậy độ nhạy cảm biên của định phí hàng năm là:

$$\frac{11.909 \text{ ng.đ}}{25.000 \text{ ng.đ}} = 0,476 \text{ hay } 47,6\%$$

- *Vòng đời của dự án*

Hiện giá thuần đối với vòng đời 4 năm của dự án là 37.750 ng.đ. Giả sử chỉ có thể thực hiện dự án được 3 năm, trong trường hợp này hiện giá thuần sẽ là:

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= -200.000 \text{ ng.đ} + 75.000 \text{ ng.đ} \times A_3 - 10\% \\ &= -13.250 \text{ ng.đ} \end{aligned}$$

(với $A_3 10\% = 2,49$)

Vậy dòng đời để dự án hòa vốn nằm trong khoảng từ 3 đến 4 năm. Nếu hiện giá thuần biến động tuyến tính với vòng đời của dự án thì vòng đời hòa vốn được tính như sau:

Mức tăng của hiện giá thuần khi vòng đời kéo dài thêm 1 năm, từ 3 năm thành 4 năm, là 51.000 ng.đ (từ – 13.250 ng.đ lên + 37.750 ng.đ). Vậy mức tăng của vòng đời cần thiết sau 3 năm để hiện giá thuần = 0 là $13.250 / 51.000$. Và vòng đời hòa vốn của dự án là:

$$3 + (13.250 / 51.000) = 3,26 \text{ năm}$$

Độ nhạy cảm biên của vòng đời của dự án là:

$$SM_L = \frac{(4 - 3,26) \text{ năm}}{4 \text{ năm}} = 0,185 = 18,5\%$$

Từ quá trình phân tích độ nhạy cảm này chúng ta rút ra được những kết luận dưới đây đối với dự án:

· Hiện giá thuần nhạy cảm nhất (độ nhạy cảm biên thấp nhất) với sai số của quá trình ước tính đơn giá bán vì chỉ cần

4,8% sai số là bắc bỏ giá trị dương của hiện giá thuần.

Các độ nhạy cảm biên của biến phí đơn vị (8%) và mức tiêu thụ hàng năm (11,9%) cũng quan trọng không kém và cần chú ý đặc biệt khi ước tính chúng.

Ước tính về định phí hàng năm không quan trọng vì nó có thể đạt tỷ lệ sai số 47% trước khi làm thay đổi kết luận về dự án.

7.2.5. Phân tích trường hợp nguồn vốn giới hạn

Nguồn vốn được gọi là có giới hạn khi một doanh nghiệp có nhiều dự án có kết quả hiện giá thuần dương khi chiết khấu theo chi phí vốn yêu cầu nhưng nhu cầu để đầu tư cho các dự án đó lại lớn so với số vốn dành cho đầu tư.

Trình tự phân tích trong trường hợp này gồm 2 bước:

Bước 1: Tính toán hiện giá thuần của từng dự án

Bước 2: Xếp hạng thứ tự các dự án dựa trên chỉ số sinh lời của từng dự án.

Thí dụ: Doanh nghiệp “Sinh Toàn” đang xem xét kế hoạch đầu tư trong năm tới. Tài liệu về các dự án đầu tư được tập hợp trong bảng sau:

Dự án	Các dòng tiền (1.000đ)			
	20x1	20x2	20x3	20x4
A	- 60.000	+ 30.000	+ 25.000	+ 25.000
B	- 30.000	- 20.000	+ 25.000	+ 45.000
C	- 40.000	- 50.000	+ 60.000	+ 70.000
D	0	- 80.000	+ 45.000	+ 55.000
E	- 50.000	+ 10.000	+ 30.000	+ 40.000

Các dự án có thể đầu tư theo tỷ lệ. Chi phí vốn chung của doanh nghiệp là 15%. Số vốn dành cho đầu tư vào ngày 1/1/1995 là 100.000 ng.đ, nhưng qua năm 1996 (1/1/1996) số

vốn này sẽ tăng thêm 20%.

Quá trình phân tích

+ *Bước 1: Tính toán hiện giá thuần của từng dự án*

(Đơn vị: 1.000đ)

$$A: - 60.000 + 30.000 (0,87) + 25.000 (0,76) + 25.000 (0,66) = + 1.600$$

$$B: - 30.000 + 20.000 (0,87) + 25.000 (0,76) + 45.000 (0,66) = + 1.300$$

$$C: - 40.000 - 50.000 (0,87) + 60.000 (0,76) + 70.000 (0,66) = + 8.300$$

$$D: - 0 + 80.000 (0,87) + 45.000 (0,76) + 55.000 (0,66) = + 900$$

$$E: - 50.000 + 10.000 (0,87) + 30.000 (0,76) + 40.000 (0,66) = + 7.900$$

Tất cả 5 dự án đều có kết quả hiện giá thuần dương và do vậy đều có thể chấp nhận được. Nhưng khi tính tổng nhu cầu vốn đầu tư vào đầu năm 1995 thì con số này lên đến 180.000 ng.đ, vượt quá khả năng hiện có 80.000 ng.đ. Như vậy, doanh nghiệp cần xếp hạng thứ tự các dự án để phân bổ vốn đầu tư hiện có sao cho có hiệu quả cao nhất.

+ *Bước 2: Xếp hạng thứ tự các dự án.*

Dự án D không đòi hỏi vốn đầu tư vào năm 1995 nên không phải xét đến lúc này, 4 dự án còn lại được tính chỉ số sinh lời theo công thức sau:

$$\text{Chỉ số sinh lời} = \frac{\text{Hiện giá thuần}}{\text{Hiện giá của vốn đầu tư}}$$

Ta có bảng xếp hạng:

+ *Bảng 3: Xếp hạng thứ tự các dự án đầu tư*

Dự án	Chỉ số sinh lời	Xếp hạng thứ tự	Tỷ lệ chấp nhận	Nhu cầu vốn đầu tư vào ngày 1/1/95
A	$\frac{1.600\text{ng.d}}{60.000\text{ngd}} = 0,027$	4	0	0

Dự án	Chỉ số sinh lời	Xếp hạng thứ tự	Tỷ lệ chấp nhận	Nhu cầu vốn đầu tư vào ngày 1/1/95
B	$\frac{1.300ng.d}{30.000ngd} = 0,043$	3	$\frac{1}{3}$	10.000
C	$\frac{8.300ng.d}{40.000ngd + 50.000ng.d(0,87)} = 0,097$	1	1	40.000
E	$\frac{7.900ng.d}{50.000ngd} = 0,097$	2	1	50.000
Tổng cộng				100.000

Qua bảng 3, nguồn vốn đầu tư của “Sinh Toàn” sẽ phân phối đủ cho các dự án E và D và phân phối cho dự án B 1/3 nhu cầu.

7.2.6. Lạm phát với các dự án đầu tư dài hạn

Trong phần này chúng ta sẽ nghiên cứu ảnh hưởng của lạm phát đến các ước lượng dòng tiền tương lai và đến chi phí vốn. Lạm phát hiện hữu ở mọi nền kinh tế. Sự tồn tại của nó luôn luôn đặt ra vấn đề cho doanh nghiệp khi phân tích dự án đầu tư. Đó là vấn đề làm thế nào để kết hợp yếu tố lạm phát vào quá trình đánh giá khả năng có thể chấp nhận được của dự án.

7.2.6.1. Trình tự phân tích

Trình tự phân tích gồm 3 bước:

Bước 1: Chiết khấu các dòng tiền ước tính trong tương lai theo chỉ số lạm phát để có giá trị thực trong tương lai của chúng.

Bước 2: Tính tỷ lệ chiết khấu để làm căn cứ xác định hiện giá cho các giá trị thực trong tương lai của các dòng ước tính ở trên. Phương pháp tính là lấy chỉ số lạm phát nhân

với số tiền phải hoàn trả cho 1 đ vốn cung ứng khi không có lạm phát. Vì, khi có lạm phát, người cung ứng vốn phải được hoàn trả nhiều hơn so với khi không có lạm phát để bù đắp sự thiệt hại về sức mua của đồng vốn của họ.

Bước 3: Lập bảng hệ số chiết khấu các dòng tiền theo tỷ lệ chiết khấu xác định ở bước 2 rồi tính hiện giá thuần của dự án.

7.2.6.2. *Thí dụ 1:*

Công ty “Bảo Châu” đang nghiên cứu 1 dự án có chi phí đầu tư 10.000 ng.đ, thời hạn 3 năm, có khả năng làm giảm chi phí lao động 4.000 ng.đ mỗi năm. Chi phí vốn của công ty là 10%. Chỉ số lạm phát chung ước tính là 15%. Hãy phân tích đánh giá khả năng dự án được chấp nhận trong 2 trường hợp:

+ Trường hợp 1: Chỉ số lạm phát chung bằng tốc độ biến động của tất cả các mức giá cá thể là 15%.

+ Trường hợp 2: Chỉ số lạm phát chung khác với tốc độ biến động của các mức giá cá thể. Giả sử tốc độ biến động của giá lao động tăng 20% mỗi năm.

Để đơn giản hóa, giả sử khoản chi phí lao động được trả đều mỗi năm.

Quá trình phân tích

+ *Trường hợp 1: Chỉ số lạm phát chung bằng với tốc độ biến động của tất cả các mức giá cá thể là 15%.*

Bước 1: Tính giá trị thực trong tương lai của các dòng tiền.

· Khoản chi phí đầu tư 10.000 ng.đ ban đầu không đổi vì phát sinh ngay lúc này.

· Các khoản chi phí lao động ước tính tiết kiệm được trong 3 năm tiếp theo phải tính toán kết hợp với chỉ số lạm

phát như sau:

$$\text{Năm thứ 1: } 4.000 \text{ ng.đ} \times (1,15) = 4.600 \text{ ng.đ}$$

$$\text{Năm thứ 2: } 4.000 \text{ ng.đ} \times (1,15)^2 = 5.290 \text{ ng.đ}$$

$$\text{Năm thứ 3: } 4.000 \text{ ng.đ} \times (1,15)^3 = 6.084 \text{ ng.đ}$$

Bước 2: Tính tỷ lệ chiết khấu khi không có lạm phát cứ 1đ vốn cung ứng phải được hoàn trả 1,10đ (chi phí vốn là 10%). Vậy khi chỉ số lạm phát chung dự kiến là 15%, số tiền phải hoàn trả cho 1 đ vốn là: $1,10 \text{đ} / (1,15) = 1,265 \text{đ}$. Như vậy tỷ lệ chiết khấu phải là 26,5%/năm.

Bước 3: Lập bảng tính hệ số chiết khấu và hiện giá thuần của dự án

Ta lập bảng tính toán dưới đây

Năm	Dòng tiền (1.000đ)	Hệ số chiết khấu theo tỷ lệ	Hiện giá (1.000đ)
		26,5%/năm	
	(1)	(2)	(3= 1 × 2)
0	- 10.000	1.000	- 10.000
1	+ 4.600	$\frac{1}{(1.265)} = 0,7905$	+ 3.636
2	+ 5.290	$\frac{1}{(1.265)} = 0,6249$	+ 3.306
3	+ 6.084	$\frac{1}{(1.265)} = 0,4940$	+ 3.006
		Hiện giá thuần	- 52

Với kết quả hiện giá thuần âm, dự án không được chấp nhận.

+ Trường hợp 2: Chỉ số lạm phát chung khác với tốc độ biến động của các mức giá cá thể.

Bước 1: Tính giá trị thực trong tương lai của các dòng tiền

Năm thứ 0		- 10.000 ng.đ
Năm thứ 1	4.000 ng.đ x (1,20)=	+ 4.800 ng.đ
Năm thứ 2	4.000 ng.đ x (1,20) ² =	+ 5.760 ng.đ
Năm thứ 3	4.000 ng.đ x (1,20) ² =	+ 6.912 ng.đ

Bước 2: Tính tỷ lệ chiết khấu

Vì chi phí vốn vẫn là 10% và chỉ số lạm phát chung vẫn là 15% nên tỷ lệ chiết khấu sẽ vẫn là 26,5%.

Bước 3: Lập bảng tính hệ số chiết khấu và hiện giá thuần của dự án

Năm	Dòng tiền	Hệ số chiết khấu theo tỷ	Hiện giá
	(1)	lệ 26,5%/năm	(1.000đ)
0	- 10.000	1,000	- 10.000
1	+ 4.800	0,7905	+ 3.794
2	+ 5.760	0,6249	+ 3.599
3	+ 6.912	0,4940	+ 3.415
Hiện giá thuần			- 808

Với kết quả hiện giá thuần dương, dự án được chấp nhận trong trường hợp này.

7.2.6.3. *Thí dụ 2:*

Trường hợp chỉ số lạm phát của các mức giá cá thể khác nhau. Giả sử công ty “Bích Châu” đang nghiên cứu dự án kinh doanh một sản phẩm mới có chi phí đầu tư ban đầu là 30.000 ng.đ. Dự án có thời hạn 3 năm, bắt đầu từ ngày 1/1/1995 và kết thúc vào 31/12/1997. Mức tiêu thụ ước tính hàng năm là 10.000 sản phẩm với đơn giá bán 5.000đ theo giá hiện nay. Vì cạnh tranh trên thị trường rất mãnh liệt nên công ty “Bích Châu” dự kiến giá bán chỉ có thể lên tối đa 5% mỗi năm. Đồng thời, công ty cũng ước tính biến động giá

của các yếu tố sản xuất như sau (tính cho 1 sản phẩm)

Lao động	1.000đ, biến động tăng 8%/năm
Nguyên liệu	1.500đ, biến động tăng 12%/năm
Sản xuất chung	750đ, biến động tăng 8%/năm
Chi phí vốn của công ty là 15%/năm.	

Trình tự phân tích trong thí dụ này về cơ bản giống như ở thí dụ trên. Tuy nhiên, do có nhiều yếu tố biến động nên để người đọc dễ hiểu và theo dõi, quá trình phân tích được tập hợp trên bảng dưới đây

Bảng 7.4: Bảng phân tích trường hợp các mức giá có tốc độ biến động khác nhau

(Đơn vị: 1.000đ)

	Năm thứ 0	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3
- Chi phí đầu tư	(30.000)			
- Doanh số:				
50.000ng.đ x (1,05)		52.500		
50.000ng.đ x (1,05) ²			55.125	
50.000ng.đ x (1,05) ³				57.881
- Chi phí lao động				
10.000ng.đ x (1,08)		(10.800)		
10.000ng.đ x (1,08) ²			(11.664)	
10.000ng.đ x (1,08) ³				(12.597)
- Chi phí nguyên liệu				
15.000ng.đ x (1,12)		(16.800)		
15.000ng.đ x (1,12) ²			(18.816)	
15.000ng.đ x (1,12) ³				(21.074)
- Chi phí sản xuất chung				
7.500ng.đ x (1,08)		(8.100)		
7.500ng.đ x (1,08) ²			(8.748)	

	Năm thứ 0	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3
7.500ng.đ x (1,08) ³				(9.448)
Dòng tiền thuần	(30.000)	16.800	15.897	14.762
Hệ số chiết khấu theo tỷ lệ 15%/năm	1 $\frac{1}{1.15} = 0,8696$	$\frac{1}{1.15} = 0,7561$	$\frac{1}{1.15} = 0,6575$	
Hiện giá	(30.000)	14.609	12.020	9.706

Vậy, hiện giá thuần của dự án là:

$$NPV = - 30.000 + 14.020 + 12.020 + 9.760 = + 6.335 \text{ ng.đ}$$

Với kết quả hiện giá thuần dương, dự án đầu tư có khả năng được chấp nhận.

7.3. PHƯƠNG PHÁP TỶ SUẤT LÃI NỘI BỘ (IRR)

7.3.1. Khái niệm

Phương pháp tỷ suất lãi nội bộ, tương tự như phương pháp hiện giá thuần, cũng đòi hỏi phải chiết khấu các dòng tiền tương lai thành hiện giá. Tỷ suất lãi nội bộ (IRR) của 1 dự án là tỷ lệ chiết khấu mà tại đó hiện giá của tất cả các dòng tiền tương lai, dòng thu lỗn dòng chi, sẽ tăng với chi phí đầu tư của dự án. Hay, nói cách khác, phương pháp tỷ suất lãi nội bộ (IRR), khác với phương pháp hiện giá thuần (NPV), không nhằm tính 1 giá trị bằng tiền để làm căn cứ quyết định khả năng chấp nhận của dự án mà nhằm tìm tỷ suất chiết khấu mà tại đó hiện giá thuần của dự án bằng 0. Phương pháp tỷ suất lãi nội bộ thể hiện khả năng chấp nhận được hay không của dự án bằng một số tỷ lệ, không bằng một số tiền. Do phương pháp tỷ suất lãi nội bộ là một phương pháp phân tích bằng số tương đối, thể hiện thực lãi bằng một số tỷ lệ so với chi phí đầu tư nên nó không xét đến quy mô tuyệt đối của nhu cầu chi phí đầu tư của dự án. Đây là điểm khác nhau quan trọng của phương pháp hiện giá thuần với phương pháp tỷ suất lãi nội bộ.

7.3.2. Trình tự phân tích theo phương pháp tỷ suất lãi nội bộ

7.3.2.1. Trình tự phân tích gồm 2 bước

- *Bước 1:* Tính hiện giá thuần của dự án theo phương pháp trung bình trọng với một tỷ suất chiết khấu bất kỳ.

- *Bước 2:* Dựa trên kết quả tính được ở bước 1 để chọn tỷ suất chiết khấu thích hợp sao cho hiện giá thuần của dự án bằng 0.

7.3.2.2. Thí dụ minh họa

Giả sử trong một dự án đầu tư có các dòng tiền sau:

Năm thứ 0 Năm thứ 1 Năm thứ 2 Năm thứ 3

- 9.514 tr.đ + 1.000 tr.đ + 5.000 tr.đ + 9.000 tr.đ

+ *Bước 1:* Tính hiện giá thuần của dự án. Giả sử tỷ suất chiết khấu là 10%. Ta có:

- 9.514tr.đ + 1.000tr.đ (0,909) + 5.000tr.đ (0,826) + 9.000tr.đ (0,751)= + 2.284 triệu đồng.

Như vậy, tỷ suất chiết khấu 10% quá thấp. Chúng ta phải thử với 1 tỷ suất khác, cao hơn mà sẽ dẫn đến kết quả hiện giá thuần của dự án bằng 0.

+ *Bước 2:* Tìm tỷ suất chiết khấu để cho hiện giá thuần bằng 0.

Chọn tỷ suất 15%, ta có:

- 9.514tr.đ + 1.000tr.đ (0,870) + 5.000tr.đ (0,756) + 9.000tr.đ (0,657)= + 1.049 triệu đồng.

Tỷ suất 15% vẫn còn thấp. Chọn tỷ suất 20%, ta có:

- 9.514tr.đ + 1.000tr.đ (0,833) + 5.000tr.đ (0,694) + 9.000tr.đ (0,579)= + 0.

Vậy bằng phương pháp chọn - loại chúng ta đã tìm được

tỷ suất lãi nội bộ của dự án là 20%. Đây là tỷ suất giới hạn của khả năng chấp nhận của dự án. Nếu tỷ suất lãi của dự án thấp hơn 20%, dự án được chấp nhận; nếu lớn hơn, dự án bị loại.

Chúng ta cũng có thể tìm tỷ suất lãi nội bộ của 1 dự án bằng cách giải phương trình sau:

$$\frac{a_1}{(1+r)} + \frac{a_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{a_n}{(1+r)^n} - I_o = 0$$

Với

r: Tỷ suất lãi nội bộ

a_1, a_2, \dots, a_n : Các dòng tiền ở các năm thứ 1, 2, ..., n

I_o : Chi phí đầu tư ban đầu

7.3.3. So sánh hiện giá thuần với phương pháp tỷ suất nội bộ

Thông thường hai phương pháp hiện giá thuần và tỷ suất lãi nội bộ đưa ra cùng một kết luận về việc dự án có được chấp nhận hay không. Nhưng cũng có những trường hợp hai phương pháp có những kết quả mâu thuẫn với nhau, và trong những trường hợp này phương pháp hiện giá thuần được đánh giá cao hơn.

Giả sử công ty “Liên Hoa” đang nghiên cứu 3 dự án đầu tư để chọn một. Chi phí vốn của công ty là 10%/năm. Các dòng tiền của từng dự án được tập hợp dưới đây.

Đơn vị: tr.đ

	Năm thứ 0	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3
Dự án A	- 9.514	+ 1.000	+ 5.000	+ 9.000
Dự án B	- 9.514	+ 7.000	+ 5.000	+ 1.000
Dự án C	- 9.514	+ 4.500	+ 4.500	+ 4.500

Quá trình phân tích như sau:

* Tính hiện giá thuần của dự án:

$$A: -9.514 + 1.000 (0,909) + 5.000 (0,826) + 9.000 (0,751) = + 2.284 \text{ tr.đ}$$

$$B: -9.514 + 7.000 (0,909) + 5.000 (0,826) + 1.000 (0,751) = + 1.730 \text{ tr.đ}$$

$$C: -9.514 + 4.500 (2,487) = + 1.677 \text{ tr.đ}$$

Câu trả lời đã rõ ràng và hiển nhiên. Vì các dự án có tính loại trừ lẫn nhau nên công ty “Liên Hoa” sẽ chọn dự án A, dự án có hiện giá thuần cao nhất trong 3 dự án khi chiết khấu theo chi phí vốn 10%/năm.

* Tính tỷ suất lãi nội bộ của các dự án

Theo thí dụ ở phần trên, tỷ suất lãi nội bộ của dự án A là 20%.

Dựa theo trình tự tính toán ở phần trên chúng ta tính tỷ suất lãi nội bộ của hai dự án B và C.

Dự án B: Với tỷ suất 20%, chúng ta có:

$$-9.514 + 7.000 (0,833) + 5.000 (0,694) + 1.000 (0,579) = + 366 \text{ tr.đ}$$

Với tỷ suất 25%, chúng ta có:

$$-9.514 + 7.000 (0,800) + 5.000 (0,640) + 1.000 (0,512) = -202 \text{ tr.đ}$$

Vậy tỷ suất cần tìm nằm trong phạm vi từ 20% đến 25%.

Áp dụng phương pháp nội suy chúng ta có:

$$20 + \left(5 \times \frac{366}{568} \right) = 23,22\%$$

(568 khoảng cách từ + 366 tr.đ xuống - 202 tr.đ)

Tỷ suất lãi nội bộ của dự án B là 23,22%.

Dự án C: Do các dòng tiền hàng năm của dự án bằng nhau nên tỷ suất lãi của dự án được tính như sau:

$$9.514 = 4.500 A_{3,-} r \rightarrow A_{3,-} r = \frac{9.514}{4.500} = 2.114$$

Trả bảng có: $A_{3,-} 19\% = 2,140$

$$A_3 - 20\% = 2,106$$

Dùng phương pháp nội suy: $19 + \frac{2,140 - 2,114}{2,140 - 2,106} = 19,76\%$

Tỷ suất lãi nội bộ của dự án C là 19,76%

* Xếp hạng thứ tự các dự án:

	Phương pháp lãi tỷ suất nội bộ		Phương pháp hiện giá thuần	
	Kết quả (%)	Xếp hạng	Kết quả (tr.đ)	Xếp hạng
Dự án A	20,00	2	+ 2.284	1
Dự án A	23,22	1	+ 1.730	2
Dự án A	19,76	3	+ 1.677	3

Xếp hạng thứ tự theo 2 phương pháp không giống nhau. Nếu công ty “Liên Hoa” sử dụng phương pháp hiện giá thuần, dự án A được chọn; nhưng nếu công ty sử dụng phương pháp tỷ suất lãi nội bộ, dự án B được chọn. Trong trường hợp này việc sử dụng phương pháp nào để phân tích là 1 vấn đề quan trọng. Nhưng tại sao tình trạng này lại xảy ra? Câu trả lời là vì hai phương pháp không xếp hạng các dự án theo cùng một cách và trong mọi trường hợp mà sự lựa chọn dự án này sẽ loại trừ các dự án khác thì việc xếp hạng các dự án rất quan trọng. Công ty “Liên Hoa” chưa thể kết luận được ở đây nên phải tiếp tục phân tích so sánh 2 dự án A và B.

Quá trình phân tích:

* So sánh chênh lệch giữa các dòng tiền của 2 dự án A và B.

Ta lập bảng so sánh như sau:

(Đơn vị: tr.đ)

	Năm thứ 0	Năm thứ 1	Năm thứ 2	Năm thứ 3
Dự án A	- 9.514	+ 1.000	+ 5.000	+ 9.000
Dự án B	- 9.514	+ 7.000	+ 5.000	+ 1.000
Chênh lệch	0	- 6.000	0	+ 8.000

Dòng tiền tạo ra từ dự án B lớn hơn 6.000 tr.đ trong năm thứ 1 và dòng tiền tạo ra từ dự án A, điều này cũng có nghĩa công ty chấp nhận hy sinh 6.000 tr.đ từ B trong năm thứ 1 để đổi lấy 8.000 tr.đ trong năm thứ 3. Điều này có nên hay không? Câu trả lời là nên nếu tỷ suất lãi lớn hơn chi phí vốn của doanh nghiệp (ở đây là 10%).

Vậy, chúng ta sẽ tính tỷ suất của dòng chi 6.000 tr.đ để đổi lấy dòng thu 8.000 tr.đ sau 2 năm. Ta có công thức:

$$6.000 \text{tr.đ} \frac{8.000}{(1+r)^2} \Rightarrow r = 15,47\% > 10\%$$

Nếu trong 3 năm tới công ty Liên Hoa không có dự án đầu tư nào khác thì nên chọn dự án A. Vì, tuy rằng dự án A có tỷ suất lãi bình quân thấp hơn (20,00%) so với dự án B nhưng về vốn đầu tư bình quân của A lại lớn hơn so với B. Hầu hết vốn đầu tư vào dự án B được thu hồi chỉ sau 1 năm trong khi thu hồi ở A không cao, nhưng ưu thế của dự án A ở đây là ai cũng muốn đạt tỷ suất lãi 50% trên số vốn bình quân 100đ. Đây chính là ưu điểm của phương pháp hiện giá thuần. Phương pháp hiện giá thuần, với bản chất đảm bảo tất cả các dòng tiền bổ sung đều được so sánh với chi phí vốn, có xét đến quy mô của vốn đầu tư trong các kết luận. Ngược lại, phương pháp tỷ suất lãi không xét đến quy mô này trong các kết luận của nó.

7.4. PHƯƠNG PHÁP KỲ HOÀN VỐN

Trên thực tế có những phương pháp đơn giản hơn hai

phương pháp hiện giá thuận và tỷ suất lãi nội bộ đã được dùng để đánh giá các dự án đầu tư dài hạn. Những phương pháp này không chiết khấu các dòng tiền. Phương pháp đơn giản nhất trong số đó là phương pháp kỳ hoàn vốn.

Phương pháp kỳ hoàn vốn ước lượng kỳ thời gian, thường tính bằng số năm, cần thiết để thu hồi chi phí đầu tư. Phương pháp kỳ hoàn vốn xem xét sự thu hồi của vốn không xem xét sự sinh lãi từ vốn đầu tư.

7.4.1. Trường hợp dự án đầu tư có các dòng tiền cố định

7.4.1.1. Công thức tính kỳ hoàn vốn

Kỳ hoàn vốn có thể khái niệm là thời gian cần thiết để một dự án đầu tư bù đắp đủ lại chi phí đầu tư ban đầu từ các nguồn thu mà nó tạo ra. Kỳ hoàn vốn càng ngắn, dự án đầu tư càng có tính khả thi cao. Công thức tính kỳ hoàn vốn là:

$$K(\text{năm}) = \frac{V}{M}$$

Với K: Kỳ hoàn vốn

V: Vốn đầu tư

M: Dòng thu thuần hàng năm

7.4.1.2. Thí dụ minh họa

Doanh nghiệp “Mẫn Đạt” đang nghiên cứu mua một chiếc máy trị giá 80 tr.đ, có thể sử dụng được 8 năm. Dự kiến về chi phí và thu nhập hàng năm của chiếc máy này như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

Doanh thu	150
Trừ: Biến phí	90
Số dư đầm phí	60
Trừ: Định phí	40
Lãi thuần	20

Vậy kỳ hoàn vốn của chiếc máy là:

$$K = \frac{80}{20} = 4 \text{ năm}$$

Kỳ hoàn vốn xác định được sẽ được đem so sánh với yêu cầu về kỳ hoàn vốn của doanh nghiệp đối với các dự án đầu tư cùng loại để từ đó xác định tính khả thi của dự án.

7.4.2. Trường hợp dự án đầu tư có các dòng tiền bất thường

Khi các dòng tiền của một dự án phát sinh thất thường và không giống nhau giữa các năm thì vận dụng công thức tính kỳ hoàn vốn ở trường hợp trên, để làm căn cứ xác định tính khả thi của dự án không còn phù hợp nữa. Vì vậy, trình tự phân tích sẽ phức tạp hơn.

Trong trường hợp này ta cần ước lượng đầy đủ các dòng thu, chi của từng năm, cân đối theo từng năm, xác định số vốn đầu tư chưa được thu hồi ở từng năm rồi từ đó xác định thời gian cần thiết để hoàn vốn đầu tư.

Thí dụ: Doanh nghiệp “Tuyền Quân” ước lượng các dòng thu chi của một dự án đầu như sau:

(Đơn vị: triệu đồng)

Năm	Vốn đầu tư	Dòng thu ước tính
0	90	
1		15,0
2	7,5	15,0
3		7,5
4	15	22,5
5		30
6		45

Quá trình phân tích được tổng hợp trên bảng dưới đây:

(Đơn vị: Triệu đồng)

Năm thứ	Vốn đầu tư đầu kỳ chưa được bù đắp	Vốn đầu tư bổ sung	Tổng số vốn đầu tư chưa được bù đắp	Dòng thu tiền	Vốn đầu tư cuối kỳ chưa được bù đắp
0	90,0		90,0		90,0
1	90,0		90,0	15,0	75,0
2	75,0	7,5	82,0	15,0	67,5
3	67,5		67,5	7,5	60,0
4	60,0	15,0	75,0	22,5	52,5
5	52,5		52,5	30,0	22,5
6	22,5		22,5	45,0	-0-

Qua bảng phân tích này cho thấy kỳ hoàn vốn sẽ trong phạm vi từ 5 năm đến 6 năm, tức khoảng giữa năm thứ 6 các dòng thu tiền mới đủ bù đắp tổng vốn đầu tư 112,5 tr.đ (90 tr.đ + 7,5 tr.đ + 15 tr.đ).

7.4.3. Trường hợp các dự án đầu tư có cùng kỳ hoàn vốn

Nguyên tắc chọn của phương pháp kỳ hoàn vốn là dự án nào có kỳ hoàn vốn ngắn nhất. Trường hợp các dự án có cùng kỳ hoàn vốn thì sao? Chúng ta hãy xét thí dụ dưới đây:

Thí dụ: Có 3 dự án K, L, M với các dòng tiền tương ứng như sau:

	Dự án K	Dự án L	Dự án M
Chi phí ban đầu (1.000đ)	- 150.000	- 150.000	- 150.000
Các dòng tiền hàng năm (1.000đ)			
Năm thứ 1	+ 10.000	+ 10.000	+ 110.000
Năm thứ 2	+ 30.000	+ 30.000	+ 30.000
Năm thứ 3	+ 110.000	+ 110.000	+ 10.000
Năm thứ 4	0	+ 100.000	+ 100.000

Cả 3 dự án đều có kỳ hoàn vốn 3 năm. Tuy nhiên giữa ba dự án có những khác biệt sau:

- Các dòng tiền của dự án K kết thúc vào cuối kỳ hoàn vốn (cuối năm thứ 3) trong khi các dự án L và M vẫn còn dòng thu sau khi hoàn vốn.

- Các dòng tiền của dự án M cao hơn trong những năm đầu do đó hấp dẫn hơn so với các dòng tiền của dự án L và K, nếu đứng trên quan điểm thời gian có giá trị đối với tiền.

7.4.4. Khi nào phân tích nên sử dụng phương pháp kỳ hoàn vốn?

Vì sao phương pháp kỳ hoàn vốn có 2 nhược điểm rất quan trọng là bỏ qua sự tồn tại của các dòng tiền phát sinh sau kỳ hoàn vốn và thời gian phát sinh của các dòng tiền trong kỳ hoàn vốn, mà vẫn được sử dụng trong phân tích? Câu trả lời là vì nó đơn giản, không cần sử dụng đến các công thức chiết khấu phức tạp. Tuy nhiên, phương pháp kỳ hoàn vốn áp dụng tốt nhất là cho các dự án đầu tư nhỏ mà sự ước lượng các dòng tiền thời gian lâu hơn không quan trọng đối với quyết định chấp nhận lúc này; hoặc cả khi có sử dụng các phương pháp chiết khấu, phương pháp kỳ hoàn vốn áp dụng tốt nhất là cho các dự án đầu tư nhỏ mà sự ước lượng các dòng tiền thời gian lâu hơn không quan trọng đối với quyết định chấp nhận lúc này; hoặc cả khi có sử dụng các phương pháp chiết khấu, phương pháp kỳ hoàn vốn cũng có tác dụng là công cụ kiểm tra khắc nghiệt, cung cấp chỉ tiêu loại trừ ngay từ sớm tính khả thi của dự án. Nếu dự án không thỏa mãn được nguyên tắc của phương pháp kỳ hoàn vốn thì không phải mất thời gian tính toán thêm. Điều này đặc biệt có ý nghĩa đối với các dự án có các dòng tiền mà thời hạn càng dài càng không chắc chắn. Trong trường hợp đó kỳ hoàn vốn ngắn sẽ bảo đảm cho doanh nghiệp tránh được các hậu quả nghiêm trọng nếu nó xảy ra. Tuy nhiên,

phương pháp kỳ hoàn vốn không thể sử dụng trong phân tích các trường hợp cần phân tích rủi ro.

7.5. PHƯƠNG PHÁP TỶ SUẤT LÃI KẾ TOÁN (ARR)

7.5.1. Khái niệm

Phương pháp tỷ suất lãi kế toán (ARR) là một phương pháp đánh giá dự án đầu tư không có chiết khấu các dòng tiền. Phương pháp này chủ yếu dựa vào số liệu lợi tức kế toán truyền thống thay vì các số liệu dòng tiền. Như vậy khi tính toán tỷ suất lãi kế toán, cũng còn có tên gọi là lợi tức trên vốn đầu tư (ROI), chỉ sử dụng các số liệu lợi tức kế toán, các khoản thu và chi tính dồn, không sử dụng các dòng tiền hàng năm.

Công thức tính:

$$\text{Tỷ suất lãi kế toán (ARR)} = \frac{\text{Dòng tiền hàng năm} - \text{Khấu hao hàng năm}}{\text{Tổng chi phí đầu tư}}$$

Nhược điểm của phương pháp tỷ suất lãi kế toán là không xem xét đến giá trị thời gian của tiền, đánh giá lợi tức phát sinh ở năm cuối cùng cũng như lợi tức ở năm đầu tiên. Mặt khác, giống như phương pháp tỷ suất lãi nội bộ (IRR), phương pháp tỷ suất lãi kế toán nghiên cứu mặt tỷ lệ nên cũng không phản ánh được gì mặt quy mô của các dự án.

Thí dụ: Giả sử một dự án mua sắm tài sản cố định có chi phí ban đầu là 100 tr.đ tài sản cố định dự kiến sẽ sử dụng được 5 năm thì bỏ. Phương pháp khấu hao sử dụng là phương pháp khấu hao theo đường thẳng, nghĩa là mỗi năm khấu hao 20 tr.đ. Doanh thu ước tính từ tài sản cố định này là 40 tr.đ/năm chi phí vốn của doanh nghiệp là 10%.

$$\text{Tỷ suất lãi kế toán của TSCĐ} = \frac{40 \text{ tr.đ} - 20 \text{ tr.đ}}{100 \text{ tr.đ}} = 20\% > 10\%$$

Tỷ suất lãi kế toán lớn hơn chi phí vốn nên dự án có tính

khả thi.

7.5.2. So sánh phương pháp tỷ suất lãi kế toán với phương pháp hiện giá thuần

Do nhược điểm vốn có phương pháp nên trong những trường hợp các dự án có tính loại trừ lẫn nhau nhưng lại có cùng tỷ suất lãi kế toán, vận dụng phương pháp tỷ suất lãi kế toán sẽ không cung cấp cho doanh nghiệp một dấu hiệu nào để làm cơ sở đánh giá cả.

Thí dụ: Doanh nghiệp “Minh Tâm” đang nghiên cứu hai dự án P và Q. Cả hai dự án đều có chi phí đầu tư ban đầu là 100 triệu đ và vòng đời kéo dài 3 năm. Chi phí vốn là 10%.

Các dòng tiền thuần hàng năm của dự án được ước tính dưới đây:

(Đơn vị: tr.đ)

	Dự án P	Dự án Q
Năm thứ 1	70	20
Năm thứ 2	50	30
Năm thứ 3	10	80

Quá trình phân tích:

$$\begin{aligned} * \text{Tỷ suất lãi kế toán của dự án P} &= \frac{70 + 50 + 10 - 100}{3} \\ &= \frac{43,333 - 33,333}{100} = 10\% \\ \\ * \text{Tỷ suất lãi kế toán của dự án Q} &= \frac{20 + 30 + 80 - 100}{3} \\ &= \frac{43,333 - 33,333}{100} = 10\% \end{aligned}$$

Cả 2 dự án đều có tỷ suất kế toán bằng 10%, bằng với chi phí vốn. Như vậy trong trường hợp này áp dụng phương pháp tỷ suất kế toán để phân tích so sánh chọn dự án tối ưu là điều không phù hợp. Áp dụng phương pháp hiện giá thuần, ta có:

Dự án P:

$$- 100 + 70(0,909) + 50(0,826) + 10(0,751) = + 12,440 \text{ tr.đ}$$

Dự án Q:

$$- 100 + 20(0,909) + 30(0,826) + 80(0,751) = + 3,040 \text{ tr.đ}$$

Với phương pháp hiện giá thuần dự án P đã chứng tỏ tính tối ưu hơn so với dự án Q.

7.6. ĐÁNH GIÁ VỀ CÁC PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Chúng ta đã nghiên cứu khá chi tiết các phương pháp phân tích đánh giá dự án đầu tư dài hạn. Qua đó chúng ta thấy rằng điểm khác nhau cơ bản giữa các phương pháp hiện giá thuần (NPV) và tỷ suất lãi nội bộ (IRR) so với các phương pháp kỳ hoàn vốn và tỷ suất lãi kế toán (ARR) là sự quan tâm đến giá trị thời gian của các dòng tiền dự kiến phát sinh trong tương lai. Các phương pháp NPV và IRR đều thừa nhận giá trị thời gian của tiền tệ trong khi hai phương pháp kia thì không. Do vậy, về mặt lý thuyết, các kỹ thuật xác định vốn đầu tư của hai phương pháp NPV và IRR có tính hơn hẳn và thường được các doanh nghiệp sử dụng khi phân tích xếp hạng ưu tiên cho các dự án. Tuy nhiên, giữa phương pháp NPV và IRR thì phương pháp NPV được ưa chuộng hơn ở chỗ:

- Rõ ràng, dễ hiểu.
- Các tính toán đơn giản hơn so với phương pháp IRR
- Tỷ suất chiết khấu sử dụng là chi phí vốn của doanh nghiệp (có sẵn), phản ánh lợi tức phải trả cho người cung cấp

vốn.

- Nhấn mạnh vào việc tối da hóa hiện giá của các dòng thu tương lai, điều này cũng là mục tiêu của doanh nghiệp.

7.7. PHÂN TÍCH TÍNH KHÔNG CHẮC CHẮN CỦA DỰ ÁN ĐẦU TƯ DÀI HẠN

Dự án đầu tư dài hạn có đặc điểm là hướng về tương lai, mà tương lai lại thường không chắc chắn. Ở đây chúng ta cần phân biệt giữa rủi ro và tính không chắc chắn. Rủi ro được định nghĩa là một tình huống mà trong đó có một số kết quả có khả năng xảy ra và có bằng chứng thống kê xác đáng liên quan đến chúng. Tính không chắc chắn cũng được định nghĩa là tình huống có một số kết quả có khả năng xảy ra nhưng có ít bằng chứng thống kê trước đó để giúp cho doanh nghiệp dự báo chúng. Hầu hết dự án đầu tư kinh doanh đều rơi vào loại này.

7.7.1. Phân tích giá trị ước lượng của dự án

7.7.1.1. Dự báo và xác suất

Khi nói về tương lai chúng ta không thể biết chính xác điều gì sẽ xảy ra nên phải dự báo dựa trên xác suất xảy ra của sự kiện đó. Dự báo bản thân nó không phải là một vấn đề quan trọng. Tuy nhiên, khi dự báo được dùng để phân tích lựa chọn dự án đầu tư thì dự báo đó lại quan trọng.

Xác suất là sự định lượng khả năng xảy ra của một sự kiện nào đó. Xác suất của một kết quả thường di động trong phạm vi từ giá trị 0, phản ánh khả năng hoàn toàn không xảy ra, đến giá trị 1, phản ánh khả năng chắc chắn xảy ra.

7.7.1.2. Dự án đầu tư kinh doanh và giá trị ước lượng

Việc tính các xác suất cho các giá trị ước lượng có tầm quan trọng cơ bản cho quá trình phân tích lựa chọn dự án

đầu tư. Các doanh nghiệp tiến hành hoạt động kinh doanh trong một thế giới của những khả năng. Thí dụ: một doanh nghiệp đang nghiên cứu dự án mua một chiếc máy rất đắt tiền để tăng năng lực sản xuất của doanh nghiệp, sẽ phải dự báo các dòng tiền thu về tăng lên hàng năm có từ dự án này. Những dòng tiền này là không chắc chắn, cả về thời gian lẫn số lượng, và doanh nghiệp phải sử dụng các xác suất để ước lượng giá của chúng. Hiện giá của các giá trị ước lượng của các dòng tiền không chắc chắn này sẽ có ảnh hưởng quan trọng đến quyết định mua máy.

Các giá trị ước lượng có thể được tính theo nhiều cách, sử dụng các mức độ quan sát, kinh nghiệm và phân tích toán học khác nhau. Hầu hết các quá trình tính toán xác suất đều sử dụng tất cả các yếu tố chất lượng và số lượng này mặc dù tỷ lệ của từng yếu tố sẽ thay đổi theo từng trường hợp các biệt.

7.7.1.3. Trình tự phân tích

Trình tự phân tích gồm các bước sau:

Bước 1: Tập hợp và phân tổ các kết quả đã xảy ra của đối tượng mà doanh nghiệp đang dự định đầu tư.

Bước 2: Tính hiện giá thuận cho từng tổ (kết quả) đã tập hợp ở trên.

Bước 3: Tính xác suất xảy ra của từng tổ (kết quả)

Bước 4: Tính hiện giá thuận ước lượng của từng tổ căn cứ theo xác suất d xảy ra và cộng tất cả các hiện giá thuận ước lượng vừa tính để có hiện giá thuận ước lượng của dự án đang xem xét.

7.7.1.4. Thí dụ minh họa

Doanh nghiệp “Nghĩa Ân” đang xem xét một dự án mua máy mới trị giá 350 triệu đồng. Doanh nghiệp tin rằng với chiếc máy mới này, sản xuất ra sẽ có nhiều ưu điểm hơn sản

phẩm trước đây và doanh thu sẽ tăng thêm mỗi năm 100 tr.đ. Tuy nhiên loại máy này có chất lượng không đồng đều nhưng doanh nghiệp cũng đã tập hợp được thông tin liên quan đến máy như sau (bước 1):

Số năm hữu dụng trong vòng đời của máy (năm)	Số máy (cái)
3	20
4	50
5	100
6	70
7	10
	$\sum = 250$

Chi phí vốn của doanh nghiệp là 10%.

Bước 2: Tính hiện giá thuần theo số năm hữu dụng của máy:

Ta lập bảng tính sau:

Số năm hữu dụng	Hiện giá của các dòng thu (tr.đ)	Hiện giá thuần (tr.đ)
3	$100V_3 \cdot 10\% = 249$	$249 - 350 = - 101$
4	$100V_4 \cdot 10\% = 317$	$317 - 350 = - 33$
5	$100V_5 \cdot 10\% = 379$	$379 - 350 = - 29$
6	$100V_6 \cdot 10\% = 436$	$436 - 350 = + 86$
7	$100V_7 \cdot 10\% = 487$	$487 - 350 = + 137$

Vậy số năm hữu dụng của máy kéo dài từ 3 đến 7 năm sẽ kéo theo sự việc hiện giá thuần của các dòng thu tăng dần và hiện giá thuần của máy biến động từ - 101 tr.đ (trường hợp doanh nghiệp không nên mua máy) đến + 137 tr.đ (trường hợp doanh nghiệp nên mua máy).

Để tính giá trị ước lượng của các hiện giá thuần rất khác nhau này chúng ta cần tính xác suất theo số năm hữu dụng.

Bước 3: Tính xác suất xảy ra theo số năm hữu dụng.

Căn cứ trên thông tin tập hợp được về số năm hữu dụng của 250 máy ta lập bảng tính các xác suất xảy ra như sau:

Số năm hữu dụng	Số máy (cái)	Xác suất xảy ra
3	20	$20 : 250 = 0,08$
4	50	$50 : 250 = 0,20$
5	100	$100 : 250 = 0,40$
6	70	$70 : 250 = 0,28$
7	10	$10 : 250 = 0,04$
$\sum = 250$		$\sum = 1,00$

Bước 4: Tính hiện giá thuần ước lượng của dự án.

Căn cứ trên hiện giá thuần và xác suất xảy ra theo số năm hữu dụng ta tính các hiện giá thuần ước lượng và hiện giá thuần ước lượng của dự án như sau:

Số năm hữu dụng	Hiện giá thuần (tr.đ)	Xác suất xảy ra	Hiện giá thuần ước lượng (tr.đ)
3	- 101	0,08	- 8,1
4	- 33	0,20	- 6,6
5	+ 29	0,40	+ 11,6
6	+ 86	0,28	+ 24,1
7	+ 137	<u>0,04</u>	<u>+ 5,5</u>
$\sum = 1,00$		$\sum = +26,5$	

Dựa vào các tính toán giá trị ước lượng căn cứ trên 250 quan sát, công ty “Nghĩa Ân” có thể tiến hành dự án mua máy vì nó vẫn tạo ra hiện giá thuần ước lượng dương, là 26,5 tr.đ, dù đã có tính đến tình huống không chắc chắn về thời

gian hữu dụng của máy.

7.7.1.4. Một số vấn đề của phương pháp giá trị ước lượng

Vấn đề được đặt ra ở đây là phương pháp phân tích giá trị ước lượng có phải là cách xử lý đầy đủ vấn đề tính không chắc chắn hay không? Nói cách khác, có phải doanh nghiệp luôn luôn chấp nhận các dự án có giá trị ước lượng dương và loại tất cả dự án có giá trị ước lượng âm hay không? Để trả lời các câu hỏi này chúng ta cần hiểu ẩn ý của phương pháp tính giá trị ước lượng. Cách tính này dựa trên sự vận dụng các xác suất của từng trường hợp cá biệt để tìm giá trị bình quân dài hạn. Nó không phù hợp với sở thích rủi ro của người ra quyết định và không chỉ ra liệu người ra quyết định thực hiện dự án đó có được chuẩn bị để chấp nhận những thay đổi về kết quả có thể có mà sẽ tác động vào giá trị bình quân dài hạn đó hay không.

a) *Thí dụ tổng quát*

Giả sử hai ông X và Y đang dự định chơi trò tung đồng xu. Họ nhất trí với nhau về nguyên tắc chơi như sau. Đồng xu chỉ được tung một lần. Nếu là mặt xấp, ông X phải đưa cho ông Y 100.000đ, ngược lại, ông Y phải đưa cho ông X 100.000đ. Giá trị ước lượng các dòng tiền của ông X là:

Sự kiện	Kết quả (đ)	Xác suất	Giá trị ước lượng (đ)
Xấp	- 100.000	0,5	- 50.000
Ngửa	+ 100.000	0,5	+ 50.000
$\sum = 1,0$			$\sum = 0$

Giá trị ước lượng đối với ông X trong trò chơi này là 0, nhưng giá trị này không phải là kết quả thực tế. Thực vậy, ông ta sẽ hoặc thắng hoặc thua 100.000đ. Câu hỏi chủ yếu muốn đặt ra ở đây là liệu ông ta còn muốn chơi nữa hay

không khi ông ta được biết là ông ta có thể thắng 100.000đ và ông ta có thể mua một số tiền như thế. Trong trường hợp này giá trị ước lượng là cơ sở thích hợp để chọn lựa dự án chỉ khi cả hai người tham gia cuộc chơi đều vô tư với rủi ro, nghĩa là khi họ sẵn sàng để chấp nhận cơ hội thắng cuộc hoặc thua 100.000đ với xác suất bằng nhau. Ngược lại, khi họ không thích rủi ro, họ sẽ không chơi vì để đổi lấy xác suất 50% được thắng họ phải dám chịu xác suất 50% bị thua với cùng một giá trị.

b) Minh họa vào trường hợp doanh nghiệp

Trở lại thí dụ của doanh nghiệp “Nghĩa Ân”. Qua quá trình phân tích cho thấy dự án mua máy mới có 8% xác suất dự án có hiện giá thuần ước lượng âm 101 tr.đ, và 20% xác suất có hiện giá thuần ước lượng âm 33 tr.đ, tùy vào thời gian hữu dụng của máy mới là 3 hay 5 năm. Như vậy, trong trường hợp này “Nghĩa Ân” phải cân nhắc liệu xác suất 28% chịu lỗ có đáng để đánh đổi với 72% xác suất được lời hay không? Đổi với dự án mua máy của “Nghĩa Ân”, do số tiền liên quan nhỏ. Khoản lỗ, nếu có xảy ra, chỉ từ 101 tr.đ đến 33 tr.đ nên không có khả năng làm cho doanh nghiệp phá sản và do vậy doanh nghiệp có thể quyết định vì xác suất sinh lời của chiếc máy cao (gấp gần 3 lần) nên dự án đáng được thực hiện. Tuy nhiên, nếu “Nghĩa Ân” là 1 doanh nghiệp nhỏ, vốn ít và nếu chỉ cần lỗ 50 tr.đ là có thể phá sản thì có thể “Nghĩa Ân” có lẽ không dám chấp nhận xác suất chịu lỗ 28% cho dù xác suất được lời có cao hơn nhiều.

Như vậy, qua những điều phân tích ở trên cho thấy nhân tố quyết định dẫn đến quyết định cuối cùng là thái độ đối với rủi ro của doanh nghiệp. Đây là 1 nhân tố nằm ngoài quá trình tính toán giá trị ước lượng, rất khó đo lường nhưng lại rất quan trọng. Mức độ rủi ro mà 1 doanh nghiệp dám chấp nhận không thể đo lường được dễ dàng. Nó phụ thuộc vào nhiều yếu tố như bản chất của cá nhân doanh nghiệp là thích

rủi ro hay sợ rủi ro, nguồn lực của doanh nghiệp là dồi dào hay nhỏ bé, rủi ro mà người cung ứng vốn chịu chấp nhận...

Những hạn chế về mặt thực tế của phương pháp phân tích giá trị ước lượng như vậy đã rõ. Vì nó bỏ qua thái độ đối với rủi ro của doanh nghiệp nên nó chỉ thích hợp làm cơ sở lựa chọn cho những trường hợp giới hạn như:

- Trường hợp mà một cơ hội có thể được thực hiện nhiều lần theo những điều kiện độc lập, nghĩa là kết quả của mỗi cơ hội là độc lập với kết quả của tất cả các cơ hội khác. Những điều kiện này tạo thành cơ sở của hoạt động bảo hiểm.
- Trường hợp dự án chỉ bao gồm một số tiền tương đối nhỏ so với tổng quy mô của doanh nghiệp.
- Doanh nghiệp vô tư với rủi ro.

Trong những trường hợp khác thì cần 1 phương pháp phân tích tinh vi hơn để kết hợp rủi ro và tính không chắc chắn vào quá trình phân tích dự án. Một trong số các phương pháp đó là phương pháp phân tích tập hợp đầu tư.

7.7.2. Phân tích tập hợp đầu tư

Một trong những thiếu sót của phương pháp phân tích giá trị ước lượng là sự bỏ qua mối quan hệ có thể có giữa các kết quả của các dự án khác nhau của cùng 1 chủ thể. Trên thực tế rất ít doanh nghiệp dồn tất cả vốn liếng của mình vào 1 dự án đầu tư duy nhất, họ thường cố gắng dàn trải nguồn vốn cho nhiều dự án khác nhau để san bằng rủi ro phải chịu. Sự san bằng rủi ro này được gọi là sự đa dạng hóa đầu tư và là nội dung chính của phương pháp phân tích tập hợp đầu tư.

7.7.2.1. Khái niệm

Phân tích tập hợp đầu tư là quá trình nghiên cứu cách phối hợp các dự án đầu tư của 1 doanh nghiệp sao cho rủi ro

bị san bằng hoặc giảm thiểu tối đa, nghĩa là nếu dự án này có nguy cơ bị lỗ thì sẽ có dự án khác hứa hẹn thắng lợi để bù lại. Hậu quả của 1 số cuộc đầu tư thất bại trong một tập hợp đầu tư đa dạng sẽ không thể tham bằng sự thất bại khi chỉ có 1 cuộc đầu tư duy nhất. Nói cách khác, khi doanh nghiệp dàn trải vốn liếng vào nhiều cuộc đầu tư thì rất hiếm khi đồng thời mất hết vốn và lãi từ những cuộc đầu tư tối ưu là những vấn đề có ý nghĩa quan trọng đối với doanh nghiệp.

7.7.2.2. Nguyên tắc

Nguyên tắc cơ bản làm cơ sở cho phân tích tập hợp đầu tư là tương quan về lợi tức sinh ra từ các dự án đầu tư phải là tương quan âm, nghĩa là nếu lợi tức của dự án này cao thì lợi tức của dự án khác phải thấp và ngược lại. Thí dụ: một doanh nghiệp đầu tư 50% vốn vào kinh doanh áo đi mưa và 50% còn lại để kinh doanh nước giải khát. Với tập hợp đầu tư này doanh nghiệp tin rằng vào mùa nắng lợi tức từ kinh doanh nước giải khát tăng lên, và khi trời mưa thì ngược lại. Như vậy doanh nghiệp đã tự bảo vệ vốn của mình bằng cách dàn đều rủi ro vốn có của đầu tư.

7.7.2.3. Trình tự phân tích

Trình tự phân tích gồm các bước sau:

Bước 1: Tính các giá trị ước lượng của từng tập hợp đầu tư.

Bước 2: Tính độ chênh lệch tiêu chuẩn của từng tập hợp đầu tư.

Bước 3: Tính giá trị của rủi ro chung của tập hợp đầu tư dựa trên độ chênh lệch của từng dự án cá biệt với xác suất xảy ra.

Bước 4: Tính hệ số tương quan của từng tập hợp đầu tư dựa trên giá trị rủi ro chung với độ chênh lệch tiêu chuẩn của từng dự án cá biệt trong tập hợp đầu tư. Nếu:

Hệ số tương quan τ dương \rightarrow tập hợp đầu tư có tương quan dương, bị loại.

Hệ số tương quan τ âm \rightarrow tập hợp đầu tư có tương quan âm được chọn với điều kiện $-1 \leq \tau \leq 0$.

7.7.2.4. *Thí dụ minh họa*

Doanh nghiệp “Phúc Tâm” dự định đầu tư 100 tr.đ để mua cổ phiếu của 2 công ty, mỗi công ty 50 tr.đ, trong số 3 công ty X, Y, Z đang huy động cổ phần. Thông tin liên quan đến dự án đầu của “Phúc Tâm” như sau:

Bảng a: Thông tin thích hợp

Tình trạng nền kinh tế xấu	Thịnh vượng (A)	Trung bình (B)	Suy thoái (C)
Xác suất xảy ra	0,3	0,5	0,2
Lợi tức từ vốn đầu tư 100 tr.đ	(tr.đ)	(tr.đ)	(tr.đ)
Công ty X	120	80	160
Công ty Y	120	110	130
Công ty Z	120	170	70

Quá trình phân tích:

Bước 1: Tính giá trị ước lượng của từng tập hợp đầu tư
Doanh nghiệp “Phúc Tâm” có thể có 3 tập hợp đầu tư là:

Tập 1: Gồm cổ phiếu của công ty X và Y

Tập 2: Gồm cổ phiếu của công ty Y và Z

Tập 3: Gồm cổ phiếu của công ty X và Z

Bảng b: Giá trị ước lượng của các tập hợp đầu tư

(Đơn vị: tr.đ)

Tình trạng nền kinh tế	A	B	C
Xác suất xảy ra	0.3	0.5	0.2
Tập hợp 1-			
Đầu tư vào hai công ty X và Y, mỗi công ty 50 tr.đ			
Lợi tức từ công ty X	60	40	80
Lợi tức từ công ty Y	60	55	65
Tổng lợi tức	120	95	145
Giá trị ước lượng (= tổng lợi tức X xác suất)	36	47,5	29
Tổng giá trị ước lượng		112,5	
Tập hợp 2-			
Đầu tư vào hai công ty Y và Z, mỗi công ty 50 tr.đ			
Lợi tức từ công ty Y	60	55	65
Lợi tức từ công ty Z	60	85	35
Tổng lợi tức	120	140	100
Giá trị ước lượng	36	70	20
Tổng giá trị ước lượng		126	
Tập hợp 3-			
Đầu tư vào hai công ty X và Z, mỗi công ty 50 tr.đ			
Lợi tức từ công ty X	60	40	80
Lợi tức từ công ty Z	60	85	35
Tổng lợi tức	120	125	115
Giá trị ước lượng	36	62,5	23
Tổng giá trị ước lượng		121,5	

Bước 2: Tính độ lệch tiêu chuẩn của từng tập hợp đầu tư.

Để thực hiện bước này chúng ta phải lập bảng tính toán dưới đây:

Bảng c: Độ lệch tiêu chuẩn của từng tập hợp đầu tư

Tình trạng nền kinh tế	Lợi tức x_n	Giá trị ước lượng của lợi tức E_x	Độ lệch ($x_n - E_x$)	Bình phương độ lệch ($x_n - E_x$) ²	Xác suất P_n	Phương sai σ^2
Tập hợp 1						
A	120	112,5	+ 7,5	56,25	0,3	16,875
B	95	112,5	- 17,5	306,25	0,5	153,125
C	145	112,5	+ 32,5	1056,25	0,2	211,250
					$\sigma^2 =$	381,250
Độ lệch tiêu chuẩn = $\sqrt{381,250} = 19,526$ tr.đ						
Tập hợp 2						
A	120	126	- 6	36	0,3	10,8
B	140	126	+ 14	196	0,5	98
C	100	126	- 26	676	0,2	135,2
					$\sigma^2 =$	244,0
Độ lệch tiêu chuẩn = $\sqrt{244} = 15,620$ tr.đ						
Tập hợp 3						
A	120	121,5	- 1,5	2,25	0,3	0,675
B	125	121	+ 3,5	12,25	0,5	6,125
C	115	121	- 6,5	42,25	0,2	8,450
					$\sigma^2 =$	15,250
Độ lệch tiêu chuẩn = $\sqrt{15,250} = 3,905$ tr.đ						

Bước 3: Tính giá trị của rủi ro chung của tập hợp đầu tư.

Để tính giá trị của rủi ro chung trước hết ta cần tính giá trị ước lượng của từng dự án đầy đủ riêng biệt, như sau:

Bảng d: Giá trị ước lượng của từng dự án đầu tư riêng biệt

Tình trạng nền kinh tế	Lợi tức (tr.d)	Xác suất	Giá trị ước lượng (tr.d)
A	120	0,3	36
B	80	0,5	40
C	160	0,2	<u>32</u>
$\sum = 108$			
Công ty Y:			
A	120	0,3	36
B	110	0,5	55
C	130	0,2	<u>26</u>
$\sum = 117$			
Công ty Z:			
A	120	0,3	36
B	170	0,5	85
C	70	0,2	<u>14</u>
$\sum = 130$			

Bảng e: Tính giá trị của rủi ro chung của tập hợp đầu tư

Tình trạng kinh tế	Công ty thứ nhất			Công ty thứ hai			Xác suất	Rủi ro chung
	Lợi tức	Giá trị ước lượng	Độ lệch	Lợi tức	Giá trị ước lượng	Độ lệch		
A	1	2	3= 1-2	4	5	6= 4-5	7	8= $3 \times 6 \times 7$
Tập hợp 1		Công ty X			Công ty Y			
A	120	108	+ 12	120	117	+ 3	0,3	+ 10,8
B	80	108	- 28	110	117	- 7	0,5	+ 98,0
C	160	108	+ 52	130	117	+ 13	0,2	<u>+ 135,2</u>
							$\sum =$	+ 244

Tình trạng kinh tế	Công ty thứ nhất			Công ty thứ hai			Xác suất	Rủi ro chung
	Lợi tức	Giá trị ước lượng	Độ lệch	Lợi tức	Giá trị ước lượng	Độ lệch		
Tập hợp 2		Công ty Y			Công ty Z			
A	120	117	+ 3	120	130	- 10	0,3	- 9
B	110	117	- 7	170	130	+ 40	0,5	- 140
C	130	117	+ 13	70	130	- 60	0,2	- 156
							$\sum =$	- 305
Tập hợp 3		Công ty X			Công ty Z			
A	120	108	+ 12	120	130	- 10	0,3	- 36
B	80	108	- 28	170	130	+ 40	0,5	- 560
C	160	108	+ 52	70	130	- 60	0,2	- 624
							$\sum =$	- 1.220

Bước 4: Tính hệ số tương quan của từng tập hợp đầu tư.

Trong bước này trước hết ta phải tính độ lệch tiêu chuẩn của từng dự án đầu tư riêng biệt

Bảng f: Độ lệch tiêu chuẩn của từng dự án đầu tư riêng biệt

Tình trạng nền kinh tế	Lợi tức x_n	Giá trị ước lượng của lợi tức E_x	Độ lệch ($x_n - E_x$)	Bình phương độ lệch $(x_n - E_x)^2$	Xác suất	Phương sai σ^2
Công ty X						
A	120	108	+ 12	144	0,3	43,2
B	80	108	- 28	784	0,5	392,0
C	160	108	+ 52	2.704	0,2	540,8
					$\sum = 976,0$	
Độ lệch tiêu chuẩn= $\sqrt{976} = 31,24$ tr.đ						
Công ty Y						
A	120	117	+ 3	9	0,3	2,7
B	110	117	- 7	49	0,5	24,5
C	130	117	+ 13	169	0,2	33,8
					$\sum = 61,0$	
Độ lệch tiêu chuẩn= $\sqrt{61} = 7,81$ tr.đ						
Công ty Z						
A	120	130	- 10	100	0,3	30
B	170	130	+ 40	1.600	0,5	800
C	70	130	- 60	3.600	0,2	720
					$\sum = 1.550$	
Độ lệch tiêu chuẩn= $\sqrt{1.550} = 39,37$ tr.đ						

Tính hệ số tương quan:

* Tập hợp 1: Gồm công ty X và công ty Y

$$r_{X,Y} = \frac{+244}{31,24 \times 7,81} = \frac{+244}{243,9844} \approx +1$$

* Tập hợp 2: Gồm công ty Y và công ty Z

$$r_{Y,Z} = \frac{-305}{7,81 \times 39,37} = \frac{-305}{307,478} \approx -1$$

* Tập hợp 3: Gồm công ty X và công ty Z

$$r_{X,Z} = \frac{-1.220}{31,24 \times 39,37} = \frac{-1.220}{1.229,92} \approx -1$$

Vậy, tập hợp 2 và tập hợp 3 có tính khả thi. Để chọn lựa tập hợp đầu tư tối ưu hơn, doanh nghiệp sẽ căn cứ trên giá trị ước lượng của 2 tập hợp đó. Theo bảng b, giá trị ước lượng của tập hợp 2 là 126 tr.đ và của tập hợp 3 là 121,5 tr.đ. Vậy tập hợp được chọn là tập hợp 2, gồm công ty Y và công ty Z.

Chương 8

PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

8.1. Ý NGHĨA, MỤC TIÊU, NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

8.1.1. Khái niệm:

Phân tích báo cáo tài chính không phải là một quá trình tính toán các tỷ số mà là quá trình xem xét, kiểm tra, đối chiếu và so sánh số liệu về các kết quả tài chính hiện hành so với quá khứ nhằm đánh giá đúng thực trạng tài chính của doanh nghiệp, đánh giá những gì đã làm được, nắm vững tiềm năng, dự kiến những gì sẽ xảy ra, trên cơ sở đó kiến nghị các biện pháp để tận dụng triệt để các điểm mạnh, khắc phục các điểm yếu.

Nói cách khác, phân tích báo cáo tài chính là cần làm sao cho các con số trên các báo cáo đó “biết nói” để những người sử dụng chúng có thể hiểu rõ tình hình tài chính của doanh nghiệp và các mục tiêu, các phương pháp hành động của những nhà quản lý doanh nghiệp đó.

8.1.2. Ý nghĩa

Hoạt động tài chính có mối quan hệ trực tiếp với hoạt động sản xuất kinh doanh. Do đó, tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh đều có ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp. Ngược lại, tình hình tài chính tốt hay xấu đều có tác động thúc đẩy hoặc kìm hãm đối với quá trình sản xuất kinh doanh.

Các báo cáo tài chính phản ảnh kết quả và tình hình

thực hiện các mặt hoạt động của doanh nghiệp bằng các chỉ tiêu kinh tế. Những báo cáo này do kế toán soạn thảo định kỳ nhằm mục đích cung cấp thông tin về kết quả và tình hình tài chính của doanh nghiệp cho những người có nhu cầu sử dụng các thông tin đó. Tuy nhiên, nhu cầu sử dụng thông tin trên báo cáo tài chính của những người sử dụng rất khác nhau, phụ thuộc vào mục đích của họ. Nội dung này được khái quát trên sơ đồ 8.1 dưới đây:

Sơ đồ 8.1: Nhu cầu sử dụng thông tin của các đối tượng sử dụng khác nhau

Đối tượng sử dụng thông tin	Cần quyết định cho các mục tiêu	Yếu tố dự đoán cho tương lai	Câu hỏi trả lời nhận được từ các thông tin có dạng câu hỏi
Nhà quản trị doanh nghiệp	Điều hành hoạt động SXKD	<ul style="list-style-type: none"> - Lập kế hoạch cho tương lai - Đầu tư dài hạn - Chiến lược sản phẩm và thị trường 	<ul style="list-style-type: none"> - Chọn phương án nào sẽ cho hiệu quả cao nhất. - Nên huy động nguồn đầu tư nào?
Nhà đầu tư	Có nên đầu tư vào doanh nghiệp này hay không?	<ul style="list-style-type: none"> - Giá trị đầu tư nào sẽ thu được trong tương lai - Các lợi ích khác có thể thu được 	<ul style="list-style-type: none"> - Năng lực của doanh nghiệp trong điều hành kinh doanh và huy động vốn đầu tư như thế nào?
Nhà cho vay	Có nên cho doanh nghiệp này vay vốn hay không?	<ul style="list-style-type: none"> - Doanh nghiệp có khả năng trả nợ theo đúng hợp đồng hay không? - Các lợi ích khác đối với nhà cho vay 	<ul style="list-style-type: none"> - Tình hình công nợ của DN - Lợi tức có được chủ yếu tự hoạt động nào? - Tình hình và khả năng tăng trưởng của doanh nghiệp?
Cơ quan nhà nước và người làm công	Các khoản đóng góp cho nhà nước. Có nên tiếp tục hợp đồng không?	<ul style="list-style-type: none"> - Hoạt động của doanh nghiệp có thích hợp và hợp pháp không? - Doanh nghiệp có thể tăng thêm thu nhập cho người làm công không? 	<ul style="list-style-type: none"> - Có thể có biến động gì về vốn và thu nhập trong tương lai?

Qua sơ đồ trên cho thấy thông tin cần để giải đáp các câu hỏi của các đối tượng sử dụng khác nhau đều không có sẵn trên các báo cáo tài chính. Do vậy, để có thông tin cần thiết phải tiến hành phân tích các báo cáo đó.

8.1.3. Mục tiêu phân tích

Các mục tiêu phân tích là:

- Phân tích các báo cáo tài chính nhằm cung cấp thông tin hữu ích cho các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác để họ có thể ra các quyết định về đầu tư, tín dụng và các quyết định tương tự. Thông tin phải dễ hiểu đối với những người có một trình độ tương đối về kinh doanh và về các hoạt động kinh tế mà muốn nghiên cứu các thông tin này.

- Phân tích các báo cáo tài chính nhằm cung cấp thông tin để giúp các nhà đầu tư, các chủ nợ và những người sử dụng khác đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của những khoản thu bằng tiền từ cổ tức hoặc tiền lãi. Vì các dòng tiền của nhà đầu tư liên quan với các dòng tiền của doanh nghiệp nên quá trình phân tích phải cung cấp thông tin để giúp họ đánh giá số lượng, thời gian và rủi ro của các dòng tiền thu thuần dự kiến của doanh nghiệp.

- Phân tích các báo cáo tài chính phải cung cấp thông tin về các nguồn lực kinh tế của một doanh nghiệp, nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với các nguồn lực này và các tác động của những nghiệp vụ kinh tế, những sự kiện và những tình huống mà có làm thay đổi các nguồn lực cũng như các nghĩa vụ đối với các nguồn lực đó.

8.1.4. Nhiệm vụ và nội dung phân tích

8.1.4.1. Nhiệm vụ phân tích

Nhiệm vụ phân tích các báo cáo tài chính ở doanh nghiệp là căn cứ trên những nguyên tắc về tài chính doanh

nghiệp để phân tích đánh giá tình hình thực trạng và triển vọng của hoạt động tài chính, vạch rõ những mặt tích cực và tồn tại của việc thu chi tiền tệ, xác định nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố. Trên cơ sở đó đề ra các biện pháp tích cực nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

8.1.4.2. Nội dung phân tích

Nội dung phân tích đi từ khái quát cụ thể, bao gồm các nội dung sau:

- Đánh giá khái quát tình hình tài chính
- Phân tích tình hình và khả năng thanh toán
- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn
- Phân tích hiệu quả kinh doanh

8.1.5. Phương pháp phân tích

Khi phân tích báo cáo tài chính , phân tích sử dụng các phương pháp :

- Phân tích theo chiều ngang nhằm đánh giá biến động theo thời gian và nhận biết xu hướng của biến động.
- Phân tích theo chiều dọc nhằm đánh giá mặt kết cấu và biến động kết cấu
- Phân tích các tỷ số chủ yếu và so sánh một số chỉ tiêu với chỉ tiêu bình quân chung của ngành để đánh giá vị thế của doanh nghiệp

Kết quả phân tích thường được thể hiện bằng số tuyệt đối, số tương đối hay số bình quân.

- Số tuyệt đối phản ánh chênh lệch về mặt quy mô hoặc số lượng của chỉ tiêu phân tích giữa các kỳ phân tích.
- Số tương đối phản ánh kết cấu và sự thay đổi về kết cấu hoặc tốc độ biến động của các chỉ tiêu phân tích giữa các

kỳ phân tích.

- Số bình quân phản ánh giá trị đại diện trong một thời kỳ của một chỉ tiêu .

Để kết quả phân tích có ý nghĩa thì cần giải quyết các vấn đề sau :

- Tiêu chuẩn so sánh

- Điều kiện so sánh được

8.1.5.1. Tiêu chuẩn so sánh

Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu được chọn làm gốc so sánh. Việc chọn tiêu chuẩn so sánh phải dựa trên yêu cầu của nội dung nghiên cứu.

Thí dụ :

- Khi nghiên cứu về tốc độ tăng trưởng thì tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu thực hiện của năm trước, hay kỳ trước.

- Khi nghiên cứu biến động giữa kết quả thực hiện so với mục tiêu thì tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu kế hoạch hay mức dự toán.

- Khi nghiên cứu về vị thế của doanh nghiệp trong ngành thì tiêu chuẩn so sánh là giá trị trung bình của ngành của chỉ tiêu đó.

8.1.5.2. Điều kiện so sánh được

Điều kiện so sánh được giữa các chỉ tiêu kinh tế phải được quan tâm cả về thời gian lẫn không gian.

- Những chỉ tiêu kinh tế được hình thành trong cùng thời gian cần chú ý các điều kiện sau :

- + Phản ảnh cùng một nội dung kinh tế

- + Có cùng phương pháp tính toán

- + Có cùng đơn vị tính toán

- Ngoài ra, các chỉ tiêu đó phải được quy đổi về cùng một quy mô hoạt động với các điều kiện kinh doanh tương tự như nhau.

8.2. ĐÁNH GIÁ KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

8.2.1 Nhiệm vụ

Nhiệm vụ của đánh giá khái quát hình tài chính là phân tích đánh giá thực trạng của hoạt động tài chính, vạch rõ những mặt tích cực và tiêu cực của tình hình tài chính, xác định nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố, từ đó đề ra các biện pháp tích cực nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

8.2.2. Nội dung phân tích

Nội dung phân tích tình hình tài chính gồm :

- Phân tích khái quát bảng CĐKT
- Phân tích khái quát báo cáo KQHĐKD
- Phân tích khái quát báo cáo Lưu chuyển tiền tệ
- Tính các tỷ số tài chính

8.2.2.1. Phân tích khái quát bảng cân đối kế toán

a) Bảng Cân đối kế toán (CĐKT)

Bảng CĐKT là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh giá trị của tài sản và nguồn vốn của một tổ chức tại một thời điểm nào đó, thường là ngày cuối cùng của kỳ kế toán.

Bảng CĐKT được kết cấu thành hai phần : phần Tài sản và phần Nguồn vốn.

- Phần Tài sản bao gồm các khoản mục Tài sản ngắn hạn và Tài sản dài hạn. Xét về mặt kinh tế, các chỉ tiêu thuộc phần Tài sản thể hiện vốn của tổ chức có ở thời điểm lập bảng CĐKT. Xét về mặt pháp lý, đây là vốn thuộc quyền

sở hữu hay kiểm soát lâu dài của tổ chức.

Dựa vào các chỉ tiêu phản ảnh trong phần Tài sản, nhà quản trị có thể đánh giá khái quát quy mô vốn, cơ cấu vốn, quan hệ giữa năng lực sản xuất với trình độ sử dụng vốn của tổ chức.

- Phần Nguồn vốn phản ảnh các nguồn hình thành nên phần Tài sản của tổ chức, gồm nguồn vốn vay và nguồn vốn chủ sở hữu. Xét về mặt kinh tế, các chỉ tiêu thuộc phần Nguồn vốn thể hiện các nguồn hình thành vốn mà tổ chức có tại thời điểm lập bảng CĐKT. Xét về mặt pháp lý thì các chỉ tiêu này thể hiện trách nhiệm pháp lý về mặt vật chất của tổ chức đối với các đối tượng có quan hệ kinh tế với tổ chức (Nhà nước, cổ đông, ngân hàng v.v....).

Dựa vào các chỉ tiêu phản ảnh trong phần Nguồn vốn, tổ chức có thể biết được cơ cấu của từng loại nguồn vốn trong tổng nguồn vốn hiện có. Đồng thời quan hệ kết cấu này cũng giúp đánh giá tính tự chủ về mặt tài chính của tổ chức.

Bảng 8.1: Bảng Cân đối kế toán (rút gọn)

Doanh nghiệp Hoàng

Bảng Cân đối kế toán

Ngày 31 / 12 / 20x1

(Đơn vị: triệu đồng)

Khoản mục	Cuối kỳ (31/12/x1)	Đầu kỳ (31/12/x0)
TÀI SẢN		
A. Tài sản ngắn hạn	181.800	244.500
Tiền và các khoản tương đương tiền	15.000	20.500
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	3.000	70.000
Các khoản phải thu ngắn hạn	73.800	70.000
Hàng tồn kho	90.000	84.000

Khoản mục	Cuối kỳ (31/12/x1)	Đầu kỳ (31/12/x0)
B. Tài sản dài hạn	248.200	138.500
Tài sản cố định hữu hình	248.200	58.500
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-0-	80.000
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	430.000	383.000
NGUỒN VỐN		
A. Nợ phải trả	114.200	71.200
I. Nợ ngắn hạn	54.200	61.200
Vay ngắn hạn	5.000	-0-
Phải trả cho người bán	43.600	55.000
Thuế phải nộp	4.800	5.000
Phải trả người lao động	800	1.200
II. Nợ dài hạn	60.000	10.000
B. Vốn chủ sở hữu	315.800	311.800
I. Vốn chủ sở hữu	315.800	311.800
Nguồn vốn kinh doanh	250.000	250.000
Lãi chưa phân phối	65.800	61.800
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	430.000	383.000

Qua bảng CDKT trên cho thấy :

$$\text{Tổng cộng Tài sản} = \text{Tổng cộng Nguồn vốn} \quad (1)$$

Hay :

$$\text{Tài sản ngắn hạn} + \text{Tài sản dài hạn} = \text{Nợ phải trả} + \text{Vốn chủ sở hữu} \quad (2)$$

Từ phương trình (2) tổ chức có thể đánh giá được một số nội dung chủ yếu sau :

- Hướng đầu tư vốn của tổ chức có phù hợp với mục tiêu hoạt động của tổ chức hay không, thông qua phân tích kết cấu giữa tài sản ngắn hạn với tài sản dài hạn.

- Tính tự chủ về tài chính của tổ chức, thông qua phân

tích kết cấu giữa nợ phải trả với nguồn vốn chủ sở hữu, sau đó rút ra kết luận về thực trạng tài chính của tổ chức.

Phương trình (2) cũng có thể viết lại thành :

$$\text{Vốn chủ sở hữu} = \text{Tổng cộng Tài sản} - \text{Nợ phải trả} \quad (3)$$

Phương trình (3) cho thấy trách nhiệm pháp lý đối với chủ sở hữu chỉ được thực hiện sau khi tổ chức đã thực thi trách nhiệm pháp lý với các chủ nợ. Nói cách khác, trong trường hợp tổ chức làm ăn thua lỗ bị phá sản thì tài sản của tổ chức sẽ được sử dụng để trả nợ cho các chủ nợ trước, sau đó, phần còn lại được hoàn trả cho các chủ sở hữu.

b) Phân tích biến động theo thời gian

Phân tích biến động theo thời gian được thực hiện bằng cách so sánh giá trị của chỉ tiêu ở các kỳ khác nhau với nhau. Việc so sánh được thực hiện cả về số tuyệt đối lẫn số tương đối. Kết quả tính theo số tuyệt đối thể hiện mức tăng (giảm) của chỉ tiêu :

$$* \text{Mức tăng (giảm)} = \text{Mức cuối kỳ} - \text{Mức đầu kỳ}$$

Kết quả tính theo số tương đối phản ánh tỷ lệ tăng (giảm) của chỉ tiêu :

$$* \text{Tỷ lệ tăng (giảm)} = \text{Mức tăng (giảm)} : \text{Mức đầu kỳ}$$

Nội dung phân tích biến động theo thời gian đối với các chỉ tiêu của bảng CDKT được trình bày trên bảng 8.2 dưới đây :

Bảng 8.2 : Phân tích biến động theo thời gian của các chỉ tiêu trên bảng CĐKT

(Đơn vị : triệu đồng)

Khoản mục	Cuối kỳ (31/12/x1)	Đầu kỳ (31/12/x0)	Lượng thay đổi	Tỷ lệ phản trảm thay đổi
TÀI SẢN				
A. Tài sản ngắn hạn	181.800	244.500	(62.700)	(25,6)
Tiền và các khoản tương đương tiền	15.000	20.500	(5.500)	(26.8)
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	3.000	70.000	(67.000)	(95.7)
Các khoản phải thu ngắn hạn	73.800	70.000	3.800	5.4
Hàng tồn kho	90.000	84.000	6.000	7.1
B. Tài sản dài hạn	248.200	138.500	109.700	79,2
Tài sản cố định hữu hình	248.200	58.500	189.700	324.3
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-0-	80.000	(80.000)	(100.0)
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	430.000	383.000	47.000	12,3
NGUỒN VỐN				
A. Nợ phải trả	114.200	71.200	43.000	60,4
I. Nợ ngắn hạn	54.200	61.200	(7.000)	(11.4)
Vay ngắn hạn	5.000	-0-	5.000	-
Phải trả cho người bán	43.600	55.000	(11.400)	(20.7)
Thuế phải nộp	4.800	5.000	(200)	(4.0)
Phải trả người lao động	800	1.200	(400)	(33.3)
II. Nợ dài hạn	60.000	10.000	50.000	500.0
B. Vốn chủ sở hữu	315.800	311.800	4.000	1,3
I. Vốn chủ sở hữu	315.800	311.800	4.000	1,3
Nguồn vốn kinh doanh	250.000	250.000	-0-	-0-
Lãi chưa phân phối	65.800	61.800	4.000	6.5
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	430.000	383.000	47.000	12,3

Dựa trên các kết quả tính được trên bảng 8.2, ta thấy :

*** Phần Tài sản :**

- Tài sản ngắn hạn giảm 25,6%, tương ứng với 62.700 tr.đ. Nguyên nhân chủ yếu do giảm đầu tư ngắn hạn đến 95,7%, tương ứng với 67.000 tr.đ, kế đến là tiền giảm 26,8%, tương ứng 5.500 tr.đ.

- Tài sản dài hạn tăng 79,2%, tương ứng 109.700 tr.đ. Mức tăng này hoàn toàn do tăng đầu tư vào máy móc thiết bị, nhà xưởng, v.v..., nói chung là tài sản vật chất dài hạn vì các khoản đầu tư chứng khoán dài hạn đã được thu hồi hết.

Nếu xét riêng từng khoản mục “Đầu tư ngắn hạn” và “Tiền” thì biến động ở các khoản mục đó có vẻ không tốt. Nhưng nếu đặt chúng trong mối tương quan với “Tài sản dài hạn” thì sự việc là hợp lý. Chúng ta có thể kết luận rằng doanh nghiệp đã chi tiền mặt, bán các chứng khoán đầu tư dài hạn và ngắn hạn để đầu tư vào tài sản cố định nhằm tạo thêm năng lực sản xuất cho doanh nghiệp, và cũng có thể nhận xét khái quát rằng doanh nghiệp đang đầu tư mở rộng sản xuất.

*** Phần Nguồn vốn :**

- Nguồn vốn tăng chủ yếu do Nợ dài hạn tăng 50.000 tr.đ. Nếu khấu trừ đi phần nợ ngắn hạn giảm (7.000 tr.đ) thì tổng nợ phải trả tăng 43.000 tr.đ, tức tăng 60,4%. Việc tăng này là hợp lý do doanh nghiệp đang đầu tư thêm vào tài sản cố định.

- Vốn chủ sở hữu cũng tăng 4.000 tr.đ, do lãi để lại tăng. Điều này chứng tỏ kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong năm qua có hiệu quả nên đã mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp.

c) Phân tích kết cấu và biến động kết cấu

Phân tích biến động theo thời gian cho ta thấy sự tăng (giảm) của Tài sản, Nguồn vốn, và từng khoản mục tài sản,

nguồn vốn nhưng chưa cho ta thấy mối quan hệ giữa các khoản mục đó với nhau. Để thấy được mối quan hệ giữa các khoản mục tài sản trong tổng tài sản hay giữa các khoản mục nguồn vốn trong tổng nguồn vốn nhằm qua đó đánh giá việc sử dụng vốn, cơ cấu vốn, v.v... của doanh nghiệp, ta phải thực hiện phân tích kết cấu và biến động kết cấu.

Phân tích kết cấu nhằm đánh giá tầm quan trọng của từng khoản mục tài sản trong tổng tài sản, hay từng khoản mục nguồn vốn trong tổng nguồn vốn, từ đó đánh giá tính hợp lý của việc phân bổ vốn và đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp. Công thức tổng quát :

$$* \text{Tỷ lệ khoản mục tài sản} / \text{Tổng tài sản} = \frac{\text{Giá trị của khoản mục tài sản}}{\text{Giá trị của Tổng tài sản}} \times 100$$

$$* \text{Tỷ lệ khoản mục ng. vốn} / \text{Tổng ng. vốn} = \frac{\text{Giá trị của khoản mục nguồn vốn}}{\text{Giá trị của Tổng nguồn vốn}} \times 100$$

Phân tích biến động kết cấu nhằm đánh giá sự thay đổi về mặt kết cấu giữa các khoản mục tài sản trong tổng tài sản hoặc giữa các khoản mục nguồn vốn trong tổng nguồn vốn. Phân tích biến động kết cấu được thực hiện bằng cách so sánh kết cấu giữa các kỳ với nhau, qua đó đánh giá biến động của từng khoản mục. Công thức tổng quát như sau :

$$* \text{Mức tăng (giảm) về kết cấu} = \text{Tỷ lệ lúc đầu kỳ} - \text{Tỷ lệ lúc cuối kỳ}$$

Nội dung phân tích kết cấu và biến động kết cấu được trình bày trên bảng 8.3 dưới đây :

Bảng 8.3 : Phân tích kết cấu và biến động kết cấu của các chỉ tiêu trên bảng CĐKT

(Đơn vị : triệu đồng)

Khoản mục	Cuối kỳ (31/12/x1)	Đầu kỳ (31/12/x0)	Quan hệ kết cấu (%)		
			20x1	20x0	Biến động
TÀI SẢN					
A. Tài sản ngắn hạn	181.800	244.500	42,28	63,84	(21,56)
Tiền và các khoản tương đương tiền	15.000	20.500	3,49	5,35	(1,86)
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	3.000	70.000	0,70	18,28	(17,58)
Các khoản phải thu ngắn hạn	73.800	70.000	17,16	18,28	(1,12)
Hàng tồn kho	90.000	84.000	20,93	21,93	(1,00)
B. Tài sản dài hạn	248.200	138.500	57,72	36,16	21,56
Tài sản cố định hữu hình	248.200	58.500	57,72	15,27	42,45
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-0-	80.000	-0-	20,89	(20,89)
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	430.000	383.000	100,00	100,00	-
NGUỒN VỐN					
A. Nợ phải trả	114.200	71.200	26,56	18,59	7,97
I. Nợ ngắn hạn	54.200	61.200	12,61	15,98	(3,37)
Vay ngắn hạn	5.000	-0-	1,16	-0-	1,16
Phải trả cho người bán	43.600	55.000	10,14	14,36	(4,22)
Thuế phải nộp	4.800	5.000	1,12	1,31	(0,19)
Phải trả người lao động	800	1.200	0,19	0,31	(0,12)
II. Nợ dài hạn	60.000	10.000	13,95	2,61	11,34
B. Vốn chủ sở hữu	315.800	311.800	13,95	2,61	11,34
I. Vốn chủ sở hữu	315.800	311.800	73,44	81,41	(7,97)
Nguồn vốn kinh doanh	250.000	250.000	58,14	65,27	(7,13)
Lãi chưa phân phối	65.800	61.800	15,30	16,14	(0,84)
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	430.000	383.000	100,00	100,00	-

Qua bảng phân tích trên cho thấy :

* Về tài sản :

- Tài sản ngắn hạn có xu hướng giảm, từ 63,84% vào lúc đầu năm xuống còn 42,28% lúc cuối năm, tức giảm 21,56%. Tất cả các khoản mục tài sản ngắn hạn trong kết cấu tài sản đều giảm, nhưng giảm nhiều nhất là “Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn” và “Tiền”. Điều này phù hợp với kết quả phân tích biến động theo thời gian.

- Tài sản dài hạn có xu hướng tăng, từ 36,16% vào lúc đầu năm lên 57,72% lúc cuối năm, tức tăng 21,56%. Điều này chứng tỏ trong năm doanh nghiệp đã đầu tư thêm vào tài sản cố định.

* Về nguồn vốn :

- Nợ phải trả có xu hướng tăng từ 18,59% lên 26,56%, chủ yếu do tăng nợ dài hạn từ 2,61% trong tổng nguồn vốn đầu năm lên 13,95% trong tổng nguồn vốn cuối năm, tức tăng 11,34%. Sự gia tăng này do doanh nghiệp vay dài hạn để đầu tư mua sắm tài sản cố định.

8.2.2.2 Phân tích khái quát báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

a) Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh (KQHĐKD)

Báo cáo KQHĐKD là một báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của một kỳ (tháng, quý, năm).

Nói chung, báo cáo KQHĐKD gồm các nội dung chính sau :

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ
- Các khoản giảm trừ doanh thu
- Doanh thu thuần về bán hàng hoá và cung cấp dịch

vụ

- Giá vốn hàng bán
- Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ
- Doanh thu hoạt động tài chính
- Chi phí tài chính
- Chi phí bán hàng
- Chi phí quản lý doanh nghiệp
- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh
- Thu nhập khác
- Chi phí khác
- Lợi nhuận khác
- Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế
- Chi phí thuế TNDN hiện hành
- Chi phí thuế TNDN hoãn lại
- Lợi nhuận sau thuế TNDN
- Lãi cơ bản trên cổ phiếu

* **Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ** là tổng doanh thu bán hàng hoá, thành phẩm, bất động sản đầu tư và cung cấp dịch vụ.

* **Các khoản giảm trừ doanh thu** phản ảnh tổng hợp các khoản được ghi giảm trừ vào doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, gồm : chiết khấu thương mại, giảm giá hàng hoá, hàng bán bị trả lại và thuế tiêu thụ, thuế xuất khẩu, thuế GTGT của doanh nghiệp nộp thuế GTGT tính theo phương pháp trực tiếp.

- Chiết khấu thương mại là khoản giảm giá bán do khách hàng mua với số lượng lớn hàng hoá hoặc do có quan hệ làm

ăn lâu dài với nhau.

- Giảm giá hàng hoá là khoản giảm giá bán do hàng bán không đạt đúng yêu cầu của khách hàng nên doanh nghiệp buộc phải giảm giá để tiêu thụ được hàng hoá.

- Hàng bán bị trả lại là giá trị của số hàng đã bán cho khách hàng nhưng không đạt yêu cầu nên bị trả lại.

Trong ba khoản làm giảm doanh thu này thì hai khoản giảm giá hàng hoá và hàng bán bị trả lại thể hiện sự quản lý yếu kém của doanh nghiệp đối với chất lượng hàng hoá của doanh nghiệp từ đó không thỏa mãn yêu cầu của khách hàng. Do vậy, khi tách riêng các khoản mục này trên báo cáo KQHĐKD sẽ giúp doanh nghiệp nhận diện được mức độ yếu kém để có biện pháp khắc phục.

* **Doanh thu thuần về bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ** là phần còn lại của doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ sau khi trừ đi các khoản giảm trừ doanh thu.

* **Giá vốn hàng bán** phản ảnh tổng giá vốn của hàng hoá, bất động sản đầu tư, giá thành sản xuất và thành phẩm đã bán, chi phí trực tiếp của khối lượng dịch vụ hoàn thành đã cung cấp, chi phí khác được tính vào giá vốn.

* **Lợi nhuận gộp về bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ** là chênh lệch giữa doanh thu thuần với giá vốn hàng bán :

Lợi nhuận gộp = Doanh thu thuần – Giá vốn hàng bán.

* **Doanh thu hoạt động tài chính** phản ảnh doanh thu hoạt động tài chính thuần phát sinh trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp.

* **Chi phí tài chính** gồm tiền lãi vay phải trả, chi phí bản quyền, chi phí hoạt động liên doanh... phát sinh trong kỳ báo cáo.

* **Chi phí lãi vay** là chi phí lãi vay được tính vào chi phí tài chính trong kỳ báo cáo.

* **Chi phí bán hàng** là toàn bộ chi phí phát sinh ở khâu tiêu thụ hàng hoá.

* **Chi phí quản lý doanh nghiệp** là toàn bộ chi phí phát sinh ở các bộ phận trên văn phòng doanh nghiệp

* **Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh** phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo, bằng lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (+) doanh thu hoạt động tài chính (-) chi phí tài chính, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phát sinh trong kỳ báo cáo.

* **Thu nhập khác** phản ánh các khoản thu nhập khác phát sinh trong kỳ báo cáo.

* **Chi phí khác** phản ánh các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ báo cáo.

* **Lợi nhuận khác** phản ánh chênh lệch giữa thu nhập khác với các khoản chi phí khác phát sinh trong kỳ báo cáo.

* **Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế** phản ánh tổng số lợi nhuận kế toán thực hiện trong năm của doanh nghiệp trước khi trừ chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp phát sinh trong kỳ.

* **Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành** phản ánh chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành phát sinh trong năm báo cáo.

* **Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại** phản ánh chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại hoặc thuế thu nhập hoãn lại trong năm báo cáo.

* **Lợi nhuận sau thuế TNDN** phản ánh tổng số lợi nhuận thuần (hoặc lỗ) sau thuế từ các hoạt động của doanh

nghiệp (sau khi trừ chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp) phát sinh trong năm báo cáo.

Lợi nhuận sau thuế = Lợi nhuận trước thuế – Chi phí thuế TNDN.

Nếu nối kết với các chỉ tiêu trên thì Lãi sau thuế là phần còn lại của doanh thu sau khi trừ đi tất cả các khoản chi phí gắn liền với hàng bán , tất cả các khoản chi phí phát sinh trong kỳ và mức thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp. Như vậy ngoại trừ mức thuế thu nhập doanh nghiệp là chỉ tiêu nằm ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp, tất cả các chỉ tiêu doanh thu và chi phí đều nằm trong phạm vi kiểm soát của doanh nghiệp. Do đó để tăng lợi nhuận sau thuế , doanh nghiệp cần :

- Tăng doanh thu thuần bằng cách tăng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, giảm tối đa các khoản làm giảm doanh thu.

- Giảm chi phí bằng cách thực hiện kiểm soát chi phí từ khâu sản xuất cho tới khâu tiêu thụ, khâu quản lý , giảm tối đa các khoản thiệt hại do ngừng sản xuất và tận dụng tối đa công suất của máy móc thiết bị sản xuất cũng như các trang thiết bị phục vụ hoạt động bán hàng và hoạt động quản lý.

- Tăng chi phí như chi phí quảng cáo , tiếp thị để tăng doanh thu với tốc độ nhiều lần nhanh hơn.

Bảng 8.4 : Báo cáo KQHĐKD rút gọn

DOANH NGHIỆP HOÀNG
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
NĂM 20x1

(Đơn vị : triệu đồng)

	Năm nay	Năm trước
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	943.500	862.200
Trừ : Hàng bán bị trả lại	13.500	10.200
Doanh thu thuần	930.000	852.000
Trừ : Giá vốn hàng bán	654.000	594.000
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	285.000	258.000
Chi phí bán hàng	137.400	121.000
Chi phí quản lý doanh nghiệp	49.300	46.500
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	98.300	90.500
Chi phí hoạt động tài chính	6.300	1.500
Tổng lợi nhuận trước thuế	92.000	89.000
Chi phí thuế TNDN	36.800	35.600
Lợi nhuận sau thuế TNDN	55.200	53.400

b) Phân tích biến động theo thời gian

Tương tự như trường hợp của bảng CĐKT, khi phân tích biến động theo thời gian của báo cáo KQHĐKD, doanh nghiệp cũng thực hiện so sánh các chỉ tiêu ở hai kỳ khác nhau.

Nội dung phân tích biến động theo thời gian của báo cáo KQHĐKD được trình bày trên bảng 8.5. Qua bảng 8.5 cho thấy tổng doanh thu tăng 9,3%, tức tăng 81.300 tr.đ nhưng doanh thu thuần chỉ tăng có 9,15%, tức tăng có 78.000 tr.đ.

Điều này do hàng bán bị trả lại tăng quá nhiều, tăng đến 32,35%, gấp hơn 2 lần tỷ lệ tăng của tổng doanh thu. Hàng bán bị trả lại là hàng không đạt yêu cầu của khách nên không được khách chấp nhận, do vậy việc chỉ tiêu này tăng lên quá cao là một vấn đề doanh nghiệp cần quan tâm xác định nguyên nhân.

Ngoài ra, giá vốn hàng bán cũng tăng với tốc độ cao hơn doanh thu cũng là một hiện tượng không tốt cần xác định nguyên nhân.

Do hàng bán bị trả lại và giá vốn hàng bán tăng với tốc độ cao cho nên dù doanh thu năm nay có tăng lên so với doanh thu năm trước, lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ chỉ tăng được 6,97% tức 18.000 tr.đ.

Bảng 8.5 : Phân tích biến động theo thời gian của các chỉ tiêu trên báo cáo KQHĐKD

(Đơn vị : triệu đồng)

	Năm nay	Năm trước	Biến động	
			Mức tăng/giảm	Tỷ lệ tăng/giảm (%)
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	943.500	862.200	+81.300	+9,30
Trừ : Hàng bán bị trả lại	13.500	10.200	+3.300	+32,35
Doanh thu thuần	930.000	852.000	+78.000	+9,15
Trừ : Giá vốn hàng bán	654.000	594.000	+60.000	+10,10
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	276.000	258.000	+18.000	+6,97
Chi phí bán hàng	137.400	121.000	+16.400	+13,55
Chi phí quản lý doanh nghiệp	49.300	46.500	+2.800	+6,02
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	89.300	90.500	(1.200)	(1,32)

	Năm nay	Năm trước	Biến động	
			Mức tăng/giảm	Tỷ lệ tăng/giảm (%)
Chi phí hoạt động tài chính	6.300	1.500	+4.800	+320,00
Tổng lợi nhuận trước thuế	83.000	89.000	(6.000)	(6,67)
Chi phí thuế TNDN	23.240	24.920	(1.680)	(6,67)
Lợi nhuận sau thuế TNDN	59.760	64.080	(4.320)	(6,67)

Ngoài ra, do chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp đều tăng nên lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh bị giảm 1,32%, tương ứng 1.200 tr.đ.

Nếu tính cả chi phí hoạt động tài chính, do khoản chi này tăng đột biến trong năm nay nên đã làm cho lợi nhuận sau thuế TNDN giảm đến 6,67%, tương ứng 4.320 tr.đ.

c) Phân tích kết cấu và biến động kết cấu

Khi phân tích kết cấu, chỉ tiêu doanh thu thuần được xác định là quy mô tổng thể, tương ứng tỷ lệ 100%. Các chỉ tiêu khác của báo cáo KQHĐKD được xác định theo kết cấu chiếm trong quy mô tổng thể đó. Qua việc xác định tỷ lệ của các chỉ tiêu chi phí, lãi chiếm trong doanh thu thuần nhà doanh nghiệp sẽ đánh giá hiệu quả của một đồng (hoặc 100 đồng) doanh thu thuần tạo ra trong kỳ.

Bảng 8.6 : Phân tích kết cấu và biến động kết cấu của các chỉ tiêu trên báo cáo KQHĐKD

(Đơn vị : triệu đồng)

CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước	Kết cấu		
			Năm nay	Năm trước	Biến động
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	943.500	862.200	101,45	101,20	+0,25

CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước		Kết cấu	
			Năm nay	Năm trước	Biến động
Trừ : Hàng bán bị trả lại	13.500	10.200	1,45	1,20	+0,25
Doanh thu thuần	930.000	852.000	100,00	100,00	-
Trừ : Giá vốn hàng bán	654.000	594.000	70,32	69,72	+0,60
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	276.000	258.000	29,68	30,28	(0,6)
Chi phí bán hàng	137.400	121.000	14,77	14,20	+0,57
Chi phí quản lý doanh nghiệp	49.300	46.500	5,30	5,46	(0,16)
Lợi nhuận thuần từ HĐKD	89.300	90.500	9,60	10,62	(1,02)
Chi phí hoạt động tài chính	6.300	1.500	0,67	0,18	+0,49
Tổng lợi nhuận trước thuế	83.000	89.000	8,92	10,44	(1,52)
Chi phí thuế TNDN	23.240	24.920	2,50	2,92	(0,42)
Lợi nhuận sau thuế TNDN	59760	64.080	6,42	7,52	(1,10)

Căn cứ trên các giá trị tính được ở bảng 8.6, ta thấy trong 100 đồng doanh thu thuần năm nay có 70,32 đ giá vốn hàng bán và 29,68 đ lãi gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, và lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là 9,6 tr.đ.

Đối với năm ngoái thì trong 100 đ doanh thu thuần có 69,72đ giá vốn hàng bán và 30,28 đ lãi gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ, và lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là 10,62 đ.

Như vậy, khi so sánh về mặt kết cấu cho thấy với cùng 100đ doanh thu thuần, giá vốn hàng bán năm nay cao hơn năm trước 0,60 đ dẫn đến lãi gộp thấp hơn 0,60đ . Tuy nhiên, trong năm nay, dù doanh nghiệp đã tiết kiệm được chi phí bán hàng 0,57 đ nhưng chi phí quản lý lại tăng 0,16đ. Giá vốn hàng bán tăng, chi phí quản lý tăng nên lãi thuần từ hoạt động kinh doanh đã giảm 1,02 đ trong 100 đ doanh thu

thuần. Vậy, nếu năm nay, giá vốn hàng bán không tăng và doanh nghiệp vẫn thực hiện được mức tiết giảm chi phí quản lý thì lãi của doanh nghiệp từ hoạt động kinh doanh sẽ tăng thêm 1,02 đ trong 100 đ doanh thu thuần.

Qua phân tích báo cáo KQHĐKD cho thấy vấn đề cốt lõi mà doanh nghiệp cần quan tâm phân tích thêm chính là giá vốn hàng bán và chi phí quản lý. Doanh nghiệp phải tìm được câu trả lời cho câu hỏi ‘ Vì sao giá vốn hàng bán tăng ?’, ‘Nguyên nhân nào khiến giá vốn hàng bán tăng, khách quan hay chủ quan ? ’ ‘Bộ phận nào trong chuỗi giá trị của doanh nghiệp đã hoạt động kém hiệu quả để giá vốn hàng bán tăng ? ’ ‘Vì sao chi phí quản lý tăng ?’ v.v... và v.v....

8.2.2.3 Phân tích khái quát báo cáo lưu chuyển tiền tệ

a) Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ (LCTT)

Tiền là dòng máu để ‘nuôi sống’ một tổ chức, là dòng nước mát để làm cho cánh đồng xanh tươi, đầm bông kết trái. Không có tiền, công nhân không được trả lương, các nhà cung cấp không được thanh toán, công nợ không được hoàn trả, cổ đông không được trả lãi, hoạt động sản xuất đình trệ, tổ chức đi đến lằn ranh sống chết vì dòng máu thiếu máu, cánh đồng úa tàn dần vì thiếu nước....

Trong một kỳ kinh doanh, tiền và các khoản tương đương tiền (nói chung là tiền tệ) lưu chuyển không ngừng qua tổ chức. Các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên tục, nghiệp vụ này là nghiệp vụ chi tiền, nghiệp vụ kia là nghiệp vụ thu tiền, và bên cạnh đó còn có những nghiệp vụ thu, chi không bằng tiền..., các nghiệp vụ này phát sinh liên tục, đan xen vào nhau trong suốt kỳ kinh doanh. Nhà quản lý muốn biết số tiền có trong tay để ra quyết định kinh doanh phù hợp, nhà đầu tư muốn biết tình hình tiền tệ của đơn vị anh ta muốn đầu tư để đánh giá khả năng đáp ứng các cơ hội kinh

doanh của đơn vị đó, nhà cho vay cũng muốn có thông tin về tình hình tiền tệ của đơn vị xin vay để đánh giá khả năng trả nợ của đơn vị đó v.v..., nói chung thông tin về tiền tệ của một tổ chức là một thông tin cần thiết để giúp các nhà quản lý, nhà đầu tư, ngân hàng, nhà cung cấp ... ra các quyết định kinh doanh của họ.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là một báo cáo tài chính tổng hợp nhằm cung cấp thông tin về dòng tiền lưu chuyển ở một tổ chức trong một kỳ kinh doanh nhất định.

Hoạt động kinh doanh của một tổ chức được chia thành ba loại hoạt động chính :

- Hoạt động kinh doanh
- Hoạt động đầu tư
- Hoạt động tài chính

Dòng tiền lưu chuyển trong một tổ chức thông qua ba hoạt động này. Khi phát sinh một nghiệp vụ thu tiền như thu nợ của khách hàng, thu tiền bán hàng, nhận tiền vay, nhận tiền phạt vi phạm hợp đồng v.v..., dòng tiền lưu chuyển vào tổ chức. Ngược lại, khi phát sinh nghiệp vụ chi tiền như phát lương, nộp thuế, trả lãi cho cổ đông, trả nợ cho người bán v.v..., dòng tiền lưu chuyển ra khỏi tổ chức.

Báo cáo LCTT phản ảnh dòng tiền lưu chuyển vào và ra khỏi tổ chức theo ba hoạt động của tổ chức, gồm các nội dung chủ yếu sau :

- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh
- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư
- Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính
- Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ
- Tiền và các khoản tương đương tiền đầu kỳ

- Tiền và các khoản tương đương tiền cuối kỳ

* **Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh**

là chỉ tiêu phản ảnh chênh lệch giữa dòng tiền thu với dòng tiền chi trong hoạt động kinh doanh của tổ chức. Hoạt động kinh doanh là các hoạt động chức năng của tổ chức. Dòng tiền thu từ hoạt động kinh doanh gồm những khoản tiền thu như tiền thu từ bán hàng, thu nợ của khách hàng, v.v.... Dòng tiền chi cho hoạt động kinh doanh gồm những khoản tiền chi ra như chi tiền trả nợ người bán, chi tiền mua vật tư nhập kho, chi tiền trả các khoản chi phí bằng tiền mặt, v.v.... Nếu tổng số tiền thu trong kỳ lớn hơn tổng số tiền chi trong kỳ thì dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh sẽ dương, có nghĩa các hoạt động kinh doanh tạo ra tiền mặt cho tổ chức. Ngược lại, nếu tổng số tiền thu nhỏ hơn tổng số tiền chi thì dòng tiền thuần sẽ âm, có nghĩa hoạt động kinh doanh không tạo ra đủ tiền để đáp ứng cho các mặt hoạt động kinh doanh. Trong báo cáo LCTT, chỉ tiêu lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh là một chỉ tiêu rất quan trọng vì phản ảnh khả năng tạo ra tiền từ các hoạt động chính của tổ chức. Nếu chỉ tiêu này bị âm thì điều này không tốt vì chứng tỏ các hoạt động chính của tổ chức không tạo ra đủ tiền để hoạt động.

* **Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư** là chỉ tiêu phản ảnh chênh lệch giữa dòng tiền thu với dòng tiền chi cho đầu tư mua sắm tài sản cố định. Dòng tiền thu từ hoạt động đầu tư gồm những khoản tiền thu như tiền thu từ bán thanh lý, tài sản cố định, tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào các đơn vị khác, tiền thu lãi cho vay, v.v.... Dòng tiền chi của hoạt động đầu tư gồm những khoản tiền chi cho việc mua sắm tài sản cố định, xây dựng cơ bản mở rộng quy mô hoạt động sản xuất kinh doanh v.v.... Nếu dòng tiền thu lớn hơn dòng tiền chi dẫn đến dòng tiền thuần từ hoạt động đầu tư dương mà nguyên nhân chính là do tổ chức bán TSCĐ và thu

hồi vốn góp liên doanh nhiều hơn số tiền đầu tư mua sắm TSCĐ mới thì điều này là không tốt vì chứng tỏ tổ chức đang thu hẹp quy mô sản xuất, bán thanh lý tài sản cố định nhiều hơn là đầu tư tái tạo lại hay mở rộng sản xuất.

* **Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính** là chỉ tiêu phản ánh chênh lệch giữa dòng tiền thu với dòng tiền chi trong hoạt động tài chính. Dòng tiền thu từ hoạt động tài chính gồm những khoản tiền thu như tiền thu từ phát hành cổ phiếu, tiền nhận góp vốn, tiền vay ngân hàng hay các tổ chức tín dụng khác ,v.v.... Dòng tiền chi của hoạt động tài chính gồm những khoản tiền chi trả cổ tức, tiền trả nợ vay, v.v.... Nếu dòng tiền thu lớn hơn dòng tiền chi thì dòng tiền thuần từ hoạt động tài chính sẽ dương. Ngược lại, dòng tiền thuần sẽ âm.

* **Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ** là chỉ tiêu tổng hợp, phản ánh số tổng cộng của tất cả các dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh, dòng tiền thuần từ hoạt động đầu tư và dòng tiền thuần từ hoạt động tài chính. Nếu chỉ tiêu này âm thì chứng tỏ trong kỳ tổ chức đã không tạo ra đủ tiền mặt để hoạt động, điều này không tốt, và càng không tốt nếu giá trị âm này chủ yếu do dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh bị âm. Ngược lại, nếu chỉ tiêu này dương thì có nghĩa các dòng tiền thu từ các mặt hoạt động của tổ chức trong kỳ đủ đáp ứng nhu cầu về tiền mặt và có dư.

* **Tiền và các khoản tương đương tiền đầu kỳ và cuối kỳ** là các số dư đầu kỳ và cuối kỳ của các tài khoản tiền mặt và số dư của chứng khoán ngắn hạn có thời hạn thanh toán trong vòng ba tháng.

Bảng 8.7 : Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ rút gọn

DOANH NGHIỆP LIÊN MỸ
BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

Đơn vị : triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM TRƯỚC	NĂM NAY
I/ Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh		
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ	140.000	80.000
2. Tiền chi trả cho nhà cung cấp	25.000	22.000
3. Tiền chi trả cho người lao động	3.000	4.000
4. Tiền chi trả lãi vay	15.000	10.000
5. Tiền chi nộp thuế	1.000	800
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15.000	112.000
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	86.000	120.000
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	25.000	35.200
II/ Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư		
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ	4.700	30.000
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ	50.000	280
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ		
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ		
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	56.000	
6. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	5.400	350
	- 5.300	- 29.370
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư		
III/ Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính		
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp	1.500	
2. Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu	10.000	10.000
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	32.000	12.000

4. Tiền chi trả nợ gốc vay		
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính		
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	- 23.500	- 2.000
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính		
	- 3.800	3.830
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	8.200	5.400
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	4.400	9.230
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ		

b) Phân tích biến động theo thời gian

Khi phân tích biến động theo thời gian của báo cáo LCTT, chúng ta so sánh giá trị của các chỉ tiêu chủ yếu ở hai kỳ thời gian khác nhau. Trên bảng 8.8 cho thấy dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh kỳ này tăng 10,2 tỷ đồng, tức tăng 40,8%; dòng tiền thuần từ hoạt động đầu tư giảm 24,07 tỷ đồng, tương đương giảm 454,15% ; và dòng tiền thuần từ hoạt động tài chính , tuy vẫn âm, nhưng đã tăng 21,5 tỷ đồng , tức tăng 91,5%. So sánh dòng tiền thuần chung giữa năm nay với năm trước thì dòng tiền thuần kỳ này dương và tăng 7,63 tỷ đồng, tức tăng 200,78%. Với kết quả so sánh như trên cho ta những nhận xét như sau :

- Hoạt động kinh doanh của tổ chức đã tạo ra đủ tiền để đáp ứng hoạt động.
- Trong kỳ này tổ chức đầu tư rất nhiều cho việc mua sắm , xây dựng TSCĐ
- Do hoạt động kinh doanh tạo ra dòng tiền thuần dương nên đã đủ đáp ứng cho nhu cầu đầu tư thêm TSCĐ, tổ chức không phải vay thêm nợ mà còn trả được nợ.

Bảng 8.8 : Phân tích biến động theo thời gian của báo cáo Lưu chuyển tiền tệ

(đơn vị tính : tỷ đồng)

CHỈ TIÊU	NĂM TRƯỚC	NĂM NAY	BIẾN ĐỘNG Mức	Tỷ lệ (%)
I/ Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ	140,0	80,00	- 60,00	- 42,85
2. Tiền chi trả cho nhà cung cấp	25,0	22,00	- 3,00	- 12,00
3. Tiền chi trả cho người lao động	3,0	4,00	+ 1,00	+ 33,34
4. Tiền chi trả lãi vay	15,0	10,00	- 5,00	- 33,34
5. Tiền chi nộp thuế	1,0	0,80	+ 0,20	+ 20,00
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15,0	112,00	+ 97	+646,67
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	86,0	120,00	+ 34	+ 39,54
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	25,0	35,20	+ 10,2	+ 40,80
II/ Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ	4,7	30,00	+25,30	+579,30
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ	50,0	0,28	- 49,72	- 99,44
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ				
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ	56,0	-	- 56,00	-100,00
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	5,4	0,35	- 5,05	- 93,52
6. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	- 5,3	- 29,37	- 24,07	-454,15
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	1,5	0	- 1,50	-100,00
III/ Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp	10,0	10,00	-	-
2. Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu	32,0	12,00	- 20,00	- 62,50
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được				
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	- 23,50	- 2,00	+ 21,5	+ 91,50
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính	- 3,8	3,83	+ 7,63	+200,78
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	8,2	5,40	+ 4,83	- 34,15
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	4,4	9,23		+ 109,77
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ				
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ				
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ				

c) Phân tích ảnh hưởng của các mặt hoạt động đến dòng tiền thuần trong kỳ

Phân tích ảnh hưởng của các mặt hoạt động đến dòng tiền thuần trong kỳ nhằm xác định hoạt động nào là hoạt động tạo ra tiền nhiều nhất và hoạt động nào là hoạt động ‘tiêu tiền’ nhiều nhất trong kỳ. Ngoài ra nội dung phân tích này cũng đi sâu vào từng hoạt động để đánh giá về cách tạo ra tiền và sử dụng tiền ở từng hoạt động.

* Căn cứ trên các giá trị trên bảng 8.9, hoạt động tạo ra tiền nhiều nhất ở cả hai kỳ là hoạt động kinh doanh; hoạt động tiêu tiền nhiều nhất ở năm nay là hoạt động đầu tư, ở năm trước là hoạt động tài chính. Nếu so sánh và đánh giá hai quá trình tạo ra tiền và sử dụng tiền năm nay với năm trước thì quá trình tạo ra tiền và sử dụng tiền năm nay tốt hơn, vì tự bản thân doanh nghiệp đã tạo ra đủ tiền cung ứng cho hoạt động đầu tư mà không cần vay thêm từ bên ngoài. Điều này chứng tỏ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có khả năng tạo ra tiền cao.

Bảng 8.9 : Ảnh hưởng các mặt hoạt động đến dòng tiền thuần trong kỳ

(Đơn vị tính : tỷ đồng)

CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</i>	<i>25,0</i>	<i>35,20</i>
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	<i>- 5,3</i>	<i>- 29,37</i>
<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</i>	<i>- 23,50</i>	<i>- 2,00</i>
 <i>Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ</i>	 <i>- 3,8</i>	 <i>3,83</i>

* Bảng 8.10 trình bày nội dung phân tích các dòng thu và dòng chi của hoạt động kinh doanh , hoạt động tạo ra tiền

nhiều nhất. Ở cả hai năm ta thấy dòng thu từ bán hàng năm trước cao hơn hẳn so với dòng thu khác từ hoạt động kinh doanh. Điều này có thể giải thích do ở năm trước doanh nghiệp chủ yếu bán thu tiền ngay. Qua năm này tỷ lệ dòng thu tiền thu từ bán hàng giảm hẳn và thấp hơn tỷ lệ dòng thu khác. Điều này có lẽ do doanh nghiệp đã thay đổi cách bán hàng và phát triển cách bán trả chậm. Có thể do áp dụng hình thức bán trả chậm, đồng thời doanh nghiệp cũng có biện pháp hợp lý để thu nợ nên đã làm cho dòng tiền thu tăng lên thấy rõ. Tuy nhiên hình thức bán trả chậm cũng có nhược điểm của nó, nếu doanh nghiệp không có biện pháp tích cực để thu hồi nợ đầy đủ và đúng hạn thì doanh nghiệp sẽ bị chiếm dụng vốn và sẽ bị rủi ro thiếu tiền mặt nhưng có doanh số cao.

Về kết cấu dòng chi thì dòng chi khác cho hoạt động kinh doanh ở cả hai kỳ đều chiếm tỷ trọng lớn nhất. Nhà quản lý nên quan tâm nghiên cứu dòng chi này.

Bảng 8.10 : Phân tích kết cấu dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh

CHỈ TIÊU	Năm trước		Năm nay	
	Số tiền (Tỷ đ)	Kết cấu (%)	Số tiền (Tỷ đ)	Kết cấu (%)
I/ Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ	140,0	90,32	80,00	41,66
2. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15,0	9,68	112,00	58,34
Tổng dòng thu.	155,0	100,00	192,00	100,00
1. Tiền chi trả cho nhà cung cấp	25,0	19,23	22,00	14,03
2. Tiền chi trả cho người lao động	3,0	2,30	4,00	2,55
3. Tiền chi trả lãi vay	15,0	11,54	10,00	6,38
4. Tiền chi nộp thuế	1,0	0,80	0,80	0,51
5. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	86,0	66,13	120,00	76,53
Tổng dòng chi	130,0	100,00	156,80	100,00
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	25,0		35,20	

8.2.2.4 Phân tích các tỷ số chủ yếu

Chúng ta sẽ sử dụng số liệu trên bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp Hoàng để minh họa quá trình phân tích.

Bảng 8.1: Bảng Cân đối kế toán (rút gọn)

Doanh nghiệp Hoàng

(Đơn vị: triệu đồng)

Khoản mục	Cuối kỳ (31/12/x1)	Đầu kỳ (31/12/x0)
TÀI SẢN		
A. Tài sản ngắn hạn		
Tiền và các khoản tương đương tiền	181.800	244.500
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	15.000	20.500
Các khoản phải thu ngắn hạn	3.000	70.000
Hàng tồn kho	73.800	70.000
B. Tài sản dài hạn	248.200	138.500
Tài sản cố định hữu hình	248.200	58.500
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-0-	80.000
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	430.000	383.000
NGUỒN VỐN		
A. Nợ phải trả		
I. Nợ ngắn hạn	114.200	71.200
Vay ngắn hạn	54.200	61.200
Phải trả cho người bán	5.000	-0-
Thuế phải nộp	43.600	55.000
Phải trả người lao động	4.800	5.000
II. Nợ dài hạn	800	1.200
B. Vốn chủ sở hữu	60.000	10.000
I. Vốn chủ sở hữu	315.800	311.800
Nguồn vốn kinh doanh	315.800	311.800
Lãi chưa phân phối	250.000	250.000
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	430.000	383.000

a) Hệ số tự tài trợ

Hệ số tự tài trợ phản ảnh khả năng tự bảo đảm và mức độ độc lập về mặt tài chính. Hệ số tự tài trợ càng cao chứng tỏ mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp càng cao. Công thức tính :

$$\text{Hệ số tự tài trợ} = \frac{\text{vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng cộng nguồn vốn}}$$

$$\text{Hệ số tự tài trợ năm nay} = \frac{315.800 \text{ tr.đ}}{430.000 \text{ tr.đ}} = 0,73 \text{ hay } 73\%$$

$$\text{Hệ số tự tài trợ năm trước} = \frac{311.800 \text{ tr.đ}}{383.000 \text{ tr.đ}} = 0,81 \text{ hay } 81\%$$

Kết quả trên cho thấy mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp năm nay thấp hơn năm trước do năm nay doanh nghiệp có vay nợ để đầu tư mua sắm tài sản cố định nhằm mở rộng sản xuất kinh doanh.

b) Các hệ số phản ánh mức độ đảm bảo nợ và khả năng thanh toán

b.1 Hệ số phản ánh mức độ đảm bảo nợ

Các chủ nợ dài hạn rất quan tâm đến hệ số đảm bảo nợ dài hạn. Công thức tính hệ số đảm bảo nợ dài hạn:

$$\text{Hệ số đảm bảo nợ dài hạn} = \frac{\text{Giá trị TSCĐ và đầu tư dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

Vấn đề đặt ra ở đây là phải xác định đầy đủ giá trị tài sản cố định. Đối với tài sản cố định, giá trị tài sản cố định được tính là giá trị còn lại của tài sản cố định ở kỳ tính hệ số đảm bảo nợ dài hạn.

$$\text{Hệ số đảm bảo nợ dài hạn năm nay} = \frac{248.200 \text{ tr.đ}}{60.000 \text{ tr.đ}} = 4,14 \text{ hay } 414\%$$

$$\text{Hệ số đảm bảo nợ dài hạn năm trước} = \frac{58.500 \text{ tr.đ}}{\underline{10.000 \text{ tr.đ}}} = 5,85 \text{ hay } 585\%$$

Hệ số đảm bảo nợ dài hạn năm nay giảm so với năm trước

b.2. Các hệ số phản ảnh khả năng thanh toán

Các hệ số phản ảnh khả năng thanh toán đánh giá trực tiếp khả năng thanh toán bằng tiền mặt của một doanh nghiệp, cung cấp những dấu hiệu liên quan với việc xem xét liệu doanh nghiệp có thể trả được nợ ngắn hạn khi đến hạn hay không. Các hệ số phản ảnh khả năng thanh toán gồm hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh.

* Hệ số thanh toán ngắn hạn (K)

Hệ số thanh toán ngắn hạn thể hiện mối quan hệ tương đối giữa tài sản lưu động với nợ ngắn hạn. Công thức tính hệ số thanh toán ngắn hạn:

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\underline{\text{Nợ ngắn hạn}}} \text{ (lần)}$$

Hệ số thanh toán ngắn hạn có giá trị càng cao càng chứng tỏ khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng lớn. Tuy nhiên nếu giá trị của hệ số thanh toán ngắn hạn quá cao thì điều này lại không tốt vì nó phản ánh doanh nghiệp đã đầu tư quá mức vào tài sản ngắn hạn so với nhu cầu của doanh nghiệp. Và, tài sản lưu động dư thừa thường không tạo thêm doanh thu. Do vậy, nếu doanh nghiệp đầu tư quá đáng vốn của mình vào tài sản ngắn hạn, số vốn đó sẽ không được sử dụng có hiệu quả.

Hệ số thanh toán ngắn hạn được các chủ nợ chấp nhận là $K= 2$. Nhưng, để đánh giá hệ số thanh toán ngắn hạn của một doanh nghiệp là tốt hay xấu thì ngoài việc dựa vào hệ số K còn phải xem xét 3 yếu tố sau:

- Bản chất ngành kinh doanh
- Cơ cấu tài sản ngắn hạn
- Hệ số quay vòng của một số loại tài sản ngắn hạn như hệ số quay vòng các khoản phải thu của khách hàng, hệ số quay vòng hàng tồn kho, hệ số quay vòng vốn lưu động.

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn năm nay} = \frac{181.800 \text{ tr.đ}}{54.200 \text{ tr.đ}} = 3,35 \text{ lần}$$

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn năm trước} = \frac{244.500 \text{ tr.đ}}{61.200 \text{ tr.đ}} = 3,99 \text{ lần}$$

Hệ số thanh toán ngắn hạn năm nay thấp hơn so với năm trước.

* *Hệ số thanh toán nhanh*

Hệ số thanh toán nhanh thể hiện quan hệ giữa các loại tài sản ngắn hạn có khả năng chuyển nhanh thành tiền để thanh toán nợ ngắn hạn. Hệ số này cho biết, với số vốn bằng tiền và các chứng khoán ngắn hạn có thể chuyển đổi nhanh thành tiền, doanh nghiệp có bảo đảm thanh toán kịp thời các khoản nợ ngắn hạn hay không.

Hệ số thanh toán nhanh có giá trị nhỏ là một dấu hiệu cảnh báo cho doanh nghiệp về nguy cơ sẽ gặp khó khăn trong vấn đề thanh toán công nợ khi đến hạn, có khả năng phải bán gấp tài sản để trả nợ. Tuy nhiên, nếu giá trị của hệ số này quá lớn lại phản ánh tình hình sử dụng tiền không tốt, vòng quay vốn chậm, hiệu quả sử dụng vốn thấp. Công thức tính hệ số thanh toán nhanh như sau:

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh (lần)} = \frac{\text{Tiền} + \text{Đầu tư CK ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số thanh toán nhanh là một tiêu chuẩn đánh giá khắc khe hơn đối với khả năng chi trả các khoản nợ ngắn hạn so với hệ số thanh toán ngắn hạn.

$$* \text{Hệ số thanh toán nhanh năm nay} = \frac{15.000 \text{ tr.đ} + 3.000 \text{ tr.đ}}{54.200 \text{ tr.đ}} = 0,33 \text{ lần}$$

$$* \text{Hệ số thanh toán nhanh năm trước} = \frac{20.500 \text{ tr.đ} + 70.000 \text{ tr.đ}}{61.200 \text{ tr.đ}} = 1,48 \text{ lần}$$

Hệ số thanh toán nhanh năm nay thấp hơn hệ số thanh toán nhanh năm trước.

* *Hệ số thanh toán hiện hành*

Hệ số thanh toán hiện hành phản ánh khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp. Hệ số này cho biết, với toàn bộ giá trị tài sản hiện có, doanh nghiệp có bảo đảm khả năng thanh toán các khoản nợ phải trả của doanh nghiệp hay không. Hệ số có giá trị càng lớn, khả năng thanh toán hiện hành của doanh nghiệp càng cao, và ngược lại. Công thức tính :

$$* \text{Hệ số thanh toán hiện hành} = \frac{\text{Tổng công tài sản}}{\text{Tổng công nợ phải trả}} (\text{lần})$$

$$* \text{Hệ số thanh toán hiện hành năm nay} = \frac{430.000 \text{ tr.đ}}{114.200 \text{ tr.đ}} = 3,76 \text{ lần}$$

$$* \text{Hệ số thanh toán hiện hành năm trước} = \frac{383.000 \text{ tr.đ}}{71.200 \text{ tr.đ}} = 5,38 \text{ lần}$$

Hệ số thanh toán hiện hành năm nay thấp hơn hệ số thanh toán nhanh năm trước

c) *Vốn luân chuyển thuần*

Vốn luân chuyển thuần (hay vốn hoạt động thuần) là chỉ tiêu phản ánh chênh lệch giữa tổng giá trị thuần của tài sản ngắn hạn với tổng số nợ ngắn hạn. Công thức tính :

$$* \text{Vốn luân chuyển thuần} = \text{Tổng tài sản ngắn hạn} - \text{Tổng nợ ngắn hạn}$$

Một doanh nghiệp muốn hoạt động không bị gián đoạn thì phải duy trì một mức vốn luân chuyển thuần hợp lý để thỏa mãn các khoản nợ ngắn hạn, dự trữ hàng tồn kho đầy đủ. Vốn luân chuyển thuần càng lớn thì khả năng linh hoạt của doanh nghiệp càng cao. Tuy nhiên, nếu vốn luân chuyển thuần quá lớn lại chứng tỏ việc đầu tư vào tài sản ngắn hạn quá nhiều so với nhu cầu, hiệu quả sử dụng vốn thấp.

- * Vốn luân chuyển thuần năm nay = $181.800 \text{ tr.đ} - 54.200 \text{ tr.đ} = 127.600 \text{ tr.đ}$
- * Vốn luân chuyển thuần năm trước = $244.500 \text{ tr.đ} - 61.200 \text{ tr.đ} = 183.300 \text{ tr.đ}$

Vốn luân chuyển thuần năm nay thấp hơn năm trước do năm nay doanh nghiệp đầu tư nhiều vào tài sản cố định.

8.3 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN NỢ PHẢI THU - NỢ PHẢI TRẢ

Tình hình thanh toán của doanh nghiệp phản ánh rõ nét chất lượng hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Nếu hoạt động tài chính tốt, doanh nghiệp sẽ ít công nợ, ít bị chiếm dụng vốn. Ngược lại, nếu hoạt động tài chính kém, công nợ phải thu, phải trả sẽ dây dưa, kéo dài.

8.3.1 Phân tích các hệ số quay vòng các khoản phải thu của khách hàng – các khoản phải trả người bán

8.3.1.1 Các khoản phải thu

*** Số vòng luân chuyển các khoản phải thu**

Số vòng luân chuyển các khoản phải thu là chỉ tiêu phản ánh trong một kỳ kinh doanh, các khoản phải thu quay được mấy vòng. Công thức tính :

$$* \frac{\text{Tổng doanh thu bán chịu}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu của khách hàng}} \times 100$$

Số vòng luân chuyển các khoản phải thu =

$$\frac{\text{Tổng số nợ phải thu của khách hàng đầu kỳ và cuối kỳ}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu của khách hàng}} \times 100$$

2

Số dư bình quân các khoản phải thu của khách hàng =

Chỉ tiêu này cho biết mức hợp lý của số dư các khoản phải thu của khách hàng và hiệu quả của việc đi thu hồi nợ. Nếu giá trị của chỉ tiêu lớn, chứng tỏ doanh nghiệp thu hồi tiền hàng kịp thời, ít bị chiếm dụng vốn. Tuy nhiên nếu chỉ tiêu quá cao có thể có ảnh hưởng đến mức tiêu thụ trong tương lai vì đồng nghĩa với kỳ hạn thanh toán ngắn, không hấp dẫn khách mua hàng

* Kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu

Kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu phản ánh một vòng quay của các khoản phải thu của khách hàng cần bao nhiêu ngày. Công thức tính :

$$\frac{\text{Số ngày của kỳ}}{\text{Kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu (ngày)}} = \frac{1}{\text{Số vòng luân chuyển của các khoản phải thu của khách hàng}}$$

Kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu càng ngắn, tốc độ thu hồi tiền càng nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn. Chỉ tiêu này sẽ được so sánh với thời gian quy định cho khách hàng. Nếu lớn hơn, việc thực hiện thu nợ các khoản phải thu bị chậm so với kế hoạch

Theo nguyên tắc chung, kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu của doanh nghiệp không được quá $\left(1 + \frac{1}{3}\right)$ số ngày của kỳ hạn thanh toán.

Kỳ thu tiền bình quân cũng có thể tính theo công thức sau :

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu} = \frac{\text{Số dư bình quân các khoản phải thu của khách hàng}}{\text{Tổng doanh thu bán chịu}} \times 365 \text{ (ngày)}$$

Thí dụ: Có các số liệu dưới đây của một doanh nghiệp:

Tài sản ngắn hạn:

- Tiền 50 tr.đ

- Phải thu của khách hàng

.Cuối kỳ : 60 tr.đ

.Đầu kỳ: 50 tr.đ

- Hàng tồn kho 100 tr.đ

Doanh thu bán hàng 500 tr.đ

Trong đó: Doanh thu bán chịu 300 tr.đ

Kỳ hạn thanh toán đối với khách mua hàng trả chậm là 30 ngày.

Vậy:

$$* \text{ Số vòng luân chuyển các khoản phải thu} = \frac{300 \text{ tr.đ}}{(50 \text{ tr.đ} + 60 \text{ tr.đ}) : 2} = 5,45 \text{ lần}$$

$$* \text{ Kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu} = \frac{(50 \text{ tr.đ} + 60 \text{ tr.đ}) : 2}{300 \text{ tr.đ}} \times 365 \text{ (ngày)} \\ = 67 \text{ ngày} > \left(1 + \frac{1}{3}\right) 30 \text{ ngày}$$

Vậy kỳ thu tiền bình quân của doanh thu bán chịu quá dài, không thể chấp nhận được. Doanh nghiệp cần có biện pháp đẩy nhanh tốc độ thu tiền đối với các khoản phải thu của khách hàng.

8.3.1.2 Các khoản phải trả

* Số vòng luân chuyển các khoản phải trả

Số vòng luân chuyển các khoản phải trả là chỉ tiêu phản ánh trong một kỳ kinh doanh, các khoản phải trả quay được mấy vòng. Công thức tính :

$$\text{Số vòng luân chuyển} = \frac{\text{Tổng tiền hàng mua chịu}}{\text{Số dư bình quân các khoản phải trả người bán}}$$

$$\text{Số dư bình quân các khoản phải trả người bán} = \frac{\text{Tổng số nợ phải trả người bán}}{\text{đầu kỳ và cuối kỳ}} \cdot 2$$

Chỉ tiêu này cho biết mức hợp lý của số dư các khoản phải trả người bán và hiệu quả của việc thanh toán nợ. Nếu giá trị của chỉ tiêu lớn, chứng tỏ doanh nghiệp trả tiền hàng kịp thời, ít chiếm dụng vốn, và có thể nhận được chiết khấu thanh toán.

* Thời gian quay vòng của các khoản phải trả người bán

Thời gian quay vòng của các khoản phải trả người bán phản ánh một vòng quay của các khoản phải trả người bán cần bao nhiêu ngày. Công thức tính :

$$\text{Thời gian quay vòng của các} = \frac{\text{Số ngày của kỳ}}{\text{Số vòng luân chuyển của các}} \\ \text{khoản phải trả người bán (ngày)} = \text{khoản phải trả người bán}$$

Thời gian quay vòng của các khoản phải trả người bán càng ngắn, tốc độ thanh toán tiền càng nhanh, doanh nghiệp ít chiếm dụng vốn. Chỉ tiêu này sẽ được so sánh với thời gian người bán quy định cho doanh nghiệp. Nếu lớn hơn, việc thực hiện thanh toán các khoản nợ người bán bị chậm trễ so với kỳ hạn, phải tìm hiểu nguyên nhân.

Thí dụ: Có các số liệu dưới đây của một doanh nghiệp:

- Phải trả người bán

.Cuối kỳ : 80 tr.đ

.Đầu kỳ: 60 tr.đ

- Tổng doanh số hàng mua chịu trong năm : 4.200 tr.đ

Vậy :

$$* \text{ Số vòng luân chuyển} = \frac{4.200 \text{ tr.đ}}{(80 \text{ tr.đ} + 60 \text{ tr.đ}) : 2} = 3 \text{ lần}$$

$$* \text{ Thời gian quay vòng của các khoản} = \frac{365 \text{ ngày}}{3} = 122 \text{ ngày}$$

$$\text{phải trả người bán (ngày)} =$$

8.3.2 Phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán

Để có cơ sở đánh giá khả năng thanh toán nhằm có kế hoạch thanh toán kịp thời và đúng thời hạn, doanh nghiệp cần lập bảng phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán cho từng tháng, từng quý như sau :

Bảng phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán
Tháng (Quý)..../200x

Nhu cầu thanh toán	Số tiền	Khả năng thanh toán	Số tiền
1	2	3	4
I. Các khoản phải thanh toán ngay trong tháng (quý) <ul style="list-style-type: none"> 1. Các khoản nợ quá hạn <ul style="list-style-type: none"> - Phải nộp ngân sách - Nợ vay - Nợ người bán - 2. Các khoản nợ đến hạn <ul style="list-style-type: none"> - Nợ Ngân sách - Nợ vay - Tiền lương, tiền công - Nợ người bán - 		I. Các khoản có thể sử dụng thanh toán ngay trong tháng (quý) <ul style="list-style-type: none"> 1. Tiền mặt 2. Tiền gửi Ngân hàng 3. Tiền đang chuyển 4. Các khoản tương đương tiền 5. Nợ phải thu <ul style="list-style-type: none"> - Nợ quá hạn - Nợ đến hạn trong tháng 6. Vay 7. v.v... 	
Cộng		Cộng	

Bảng phân tích nên được lập cho từng quý, sau đó lập cho từng tháng trong quý đó để công tác quản lý công nợ, lập kế hoạch thu nợ , trả nợ được chặt chẽ và hữu hiệu hơn.

Trên cơ sở bảng phân tích, doanh nghiệp tính chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán của từng tháng (quý). Công thức tính :

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán } (H_K) = \frac{\text{Khả năng thanh toán}}{\text{Nhu cầu thanh toán}}$$

Nếu $H_K > 1$, doanh nghiệp đảm bảo khả năng thanh toán, tình hình tài chính bình thường, tốt

Nếu $H_K < 1$, Khả năng thanh toán của doanh nghiệp kém, doanh nghiệp không đủ tài chính để thanh toán trong kỳ. H_K càng nhỏ hơn 1, khả năng thanh toán càng kém, doanh nghiệp phải tích cực tìm biện pháp cải thiện khả năng thanh toán.

Nếu $H_K = 1$, doanh nghiệp có tài chính vừa đủ để đáp ứng nhu cầu thanh toán trong kỳ.

8.4 PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN

Khi phân tích hiệu quả sử dụng vốn, doanh nghiệp sử dụng một hệ thống chỉ tiêu gồm các chỉ tiêu đánh giá tổng quát và các chỉ tiêu đánh giá chi tiết để đánh giá sức sản xuất, suất hao phí và sức sinh lợi của từng loại vốn.

8.4.1 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản

8.4.1.1 Hiệu quả sử dụng tổng tài sản

Hiệu quả sử dụng tổng tài sản được phản ánh qua các chỉ tiêu :

- Sức sản xuất của tổng tài sản.
- Sức sinh lợi của tổng tài sản
- Suất hao phí của tổng tài sản

* Sức sản xuất của tổng tài sản

Sức sản xuất của tổng tài sản phản ảnh với một đồng tài sản sử dụng bình quân trong kỳ đã tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất). Công thức tính :

$$\text{Sức sản xuất} = \frac{\text{Doanh thu thuần (hoặc tổng giá trị sản xuất)}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

$$\text{Tổng tài sản bình quân} = \frac{\text{Tổng giá trị tài sản hiện có}}{\frac{\text{đầu kỳ và cuối kỳ}}{2}}$$

Sức sản xuất của tổng tài sản càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng cao, và ngược lại.

* Sức sinh lợi của tổng tài sản

Sức sinh lợi của tổng tài sản phản ảnh với một đồng tài sản sử dụng bình quân trong kỳ đã tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần trước thuế (hoặc sau thuế). Công thức tính :

$$\text{Sức sinh lợi} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần trước thuế (hoặc sau thuế)}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Sức sinh lợi của tổng tài sản càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng cao, và ngược lại.

* Suất hao phí của tổng tài sản

Suất hao phí của tổng tài sản cho biết để có 1 đồng doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất) trong kỳ cần bình quân bao nhiêu đồng tài sản. Công thức tính :

$$\text{Suất hao phí} = \frac{\text{Tổng tài sản bình quân}}{\text{Doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất)}}$$

Suất hao phí của tổng tài sản càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tổng tài sản càng thấp, và ngược lại.

8.4.1.2 Hiệu quả sử dụng tài sản cố định

Hiệu quả sử dụng của tài sản cố định được phản ánh qua

các chỉ tiêu :

- Sức sản xuất của tài sản cố định.
- Sức sinh lợi của tài sản cố định
- Suất hao phí của tài sản cố định

* *Sức sản xuất của tài sản cố định*

Sức sản xuất của tài sản cố định phản ảnh với một đồng nguyên giá (giá trị còn lại) bình quân của tài sản cố định sử dụng trong kỳ đã tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất). Công thức tính :

$$\text{Sức sản xuất của tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất)}}{\text{Nguyên giá bình quân (Giá trị còn lại bình quân) của TSCĐ}}$$

Sức sản xuất của tài sản cố định càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng cao, và ngược lại.

- Công thức tính nguyên giá bình quân của tài sản cố định:

$$\text{Nguyên giá bình quân tài sản cố định} = \frac{\text{Nguyên giá TSCĐ hiện có đầu kỳ và cuối kỳ}}{2}$$

- Công thức tính giá trị còn lại bình quân của tài sản cố định:

$$\text{Giá trị còn lại bình quân của tài sản cố định} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ hiện có đầu kỳ và cuối kỳ}}{2}$$

* *Sức sinh lợi của tài sản cố định*

Sức sinh lợi của tài sản cố định phản ảnh với một đồng nguyên giá (giá trị còn lại) bình quân của tài sản cố định sử dụng bình quân trong kỳ đã tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần trước thuế (sau thuế). Công thức tính :

$$\text{Sức sinh lợi của TSCĐ} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần trước thuế (sau thuế)}}{\text{Nguyên giá bình quân (giá trị còn lại bình quân) của tài sản cố định}}$$

Sức sinh lợi của tài sản cố định càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng cao, và ngược lại

* Suất hao phí của tài sản cố định

Suất hao phí của tài sản cố định cho biết để có 1 đồng doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất) trong kỳ cần bình quân bao nhiêu đồng nguyên giá (giá trị còn lại) tài sản cố định. Công thức tính :

$$\text{Suất hao phí của tài sản cố định} = \frac{\text{Nguyên giá bình quân (giá trị còn lại bình quân)}}{\text{TSCD}} = \frac{\text{Doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất)}}{\text{Doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất)}}$$

Suất hao phí của tài sản cố định càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định càng thấp, và ngược lại

8.4.1.3 Hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn

Hiệu quả sử dụng của tài sản ngắn hạn được phản ánh qua các chỉ tiêu :

- Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn.
- Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn
- Suất hao phí của tài sản ngắn hạn

* Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn

Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn phản ánh với một đồng tài sản ngắn hạn sử dụng bình quân trong kỳ đã tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất). Công thức tính :

$$\text{Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần (hoặc giá trị sản xuất)}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao, và ngược lại.

- Công thức tính giá trị tài sản ngắn hạn bình quân:

$$\text{Giá trị tài sản ngắn hạn bình quân} = \frac{\text{Tổng giá trị tài sản ngắn hạn hiện có đầu kỳ và cuối kỳ}}{2}$$

* Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn

Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn phản ảnh với một đồng giá trị tài sản ngắn hạn sử dụng bình quân trong kỳ đã tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần trước thuế (sau thuế). Công thức tính :

$$\text{Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần trước thuế (sau thuế)}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng cao, và ngược lại

* Suất hao phí của tài sản ngắn hạn

Suất hao phí của tài sản ngắn hạn cho biết để có 1 đồng doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất) trong kỳ cần bình quân bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn. Công thức tính :

$$\text{Suất hao phí của tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}{\text{Doanh thu thuần (lợi nhuận thuần, giá trị sản xuất)}}$$

Suất hao phí của tài sản ngắn hạn càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn càng thấp, và ngược lại

8.4.1.4 Hiệu quả sử dụng hàng tồn kho

Để đánh giá hiệu quả sử dụng hàng tồn kho, sử dụng hai chỉ tiêu sau :

- Hệ số quay vòng hàng tồn kho
- Số ngày bình quân của một vòng quay kho

* Hệ số quay vòng hàng hóa tồn kho

Hệ số quay vòng hàng hóa tồn kho phản ánh mối quan hệ giữa khối lượng hàng hóa đã bán với hàng hóa dự trữ trong kho. Hệ số này thể hiện số lần mà hàng hóa tồn kho bình quân được bán trong kỳ. Công thức tính:

$$\frac{\text{Hệ số quay vòng hàng hóa tồn kho}}{\text{Hàng hóa tồn kho bình quân}} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng hóa tồn kho bình quân}}$$

Hàng hóa tồn kho bình quân được tính bằng cách lấy số dư đầu kỳ cộng với số dư cuối kỳ rồi chia 2.

Nói chung hệ số quay vòng hàng hóa tồn kho cao thì doanh nghiệp được đánh giá hoạt động có hiệu quả, giảm được vốn đầu tư cho hàng hóa dự trữ, rút ngắn được chu kỳ chuyển đổi hàng dự trữ thành tiền mặt và giảm bớt nguy cơ hàng hóa tồn kho trở thành hàng ứ đọng. Tuy nhiên hệ số quay vòng hàng hóa tồn kho quá cao có thể dẫn đến nguy cơ doanh nghiệp không đủ hàng hóa thỏa mãn nhu cầu bán hàng, dẫn tới tình trạng cạn kho, mất khách hàng, và điều này có thể gây ảnh hưởng không tốt cho công việc kinh doanh về lâu dài của doanh nghiệp. Hệ số quay vòng hàng hóa tồn kho thấp cho thấy có sự tồn kho quá mức hàng hóa làm tăng chi phí một cách lãng phí. Sự quay vòng hàng hóa tồn kho chậm có thể đặt doanh nghiệp vào tình thế khó khăn và tài chính trong tương lai.

* Số ngày bình quân của một vòng quay kho

Số ngày bình quân của một vòng quay kho phản ánh độ dài của thời gian dự trữ hàng hóa và sự cung ứng hàng dự trữ cho số ngày ấy. Công thức tính :

$$\frac{\text{Số ngày bình quân của}}{\text{một vòng quay kho}} = \frac{365}{\text{Hệ số quay vòng hàng tồn kho}}$$

Thí dụ: Có các số liệu sau ở một doanh nghiệp :

- Tổng giá vốn hàng bán trong kỳ : 458 tr.đ

	<u>Đầu kỳ</u>	<u>Cuối kỳ</u>
- Hàng hóa tồn kho	168 tr.đ	180 tr.đ

$$\frac{* \text{ Hệ số quay vòng hàng}}{\text{hóa tồn kho}} = \frac{458 \text{ tr.đ}}{(168 \text{ tr.đ} + 180 \text{ tr.đ}) : 2} = 2,63 \text{ lần}$$

$$* \text{ Số ngày bình quân của} = \frac{365}{2,63} = 139 \text{ ngày/kỳ}$$

Vậy, một đợt hàng hoá tồn kho của doanh nghiệp cần 139 ngày để quay vòng, hay nói cách khác, kỳ đặt hàng bình quân của doanh nghiệp là 139 ngày. Với số ngày cần thiết để quay vòng hàng tồn kho kéo dài trên 4 tháng là quá lâu, doanh nghiệp cần có biện pháp để đẩy mạnh việc tiêu thụ hàng hoá.

8.4.2 Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn

Các nội dung phân tích :

- Phân tích chung tình hình sử dụng vốn
- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu
- Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cổ phần

8.4.2.1 Phân tích chung tình hình sử dụng vốn

Các chỉ tiêu phân tích :

- Hệ số lợi nhuận trên vốn kinh doanh
- Hệ số lợi nhuận trên doanh thu thuần
- Hệ số lợi nhuận trên tổng thu trong kỳ
- Suất hao phí của vốn

** Hệ số lợi nhuận trên vốn kinh doanh*

Hệ số lợi nhuận trên vốn kinh doanh phản ánh một đồng vốn kinh doanh đem lại mấy đồng lợi nhuận trong kỳ. Công thức tính :

$$\text{Hệ số lợi nhuận trên vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn kinh doanh}}$$

Hệ số lợi nhuận trên vốn kinh doanh càng lớn so với kỳ trước hay so với các doanh nghiệp cùng ngành, chứng tỏ khả năng sinh lợi của doanh nghiệp càng cao, và ngược lại.

* Hệ số lợi nhuận trên doanh thu thuần

Hệ số lợi nhuận trên doanh thu thuần phản ảnh một đồng doanh thu thuần trong kỳ đem lại mấy đồng lợi nhuận. Công thức tính :

$$\text{Hệ số lợi nhuận trên doanh thu thuần} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Hệ số lợi nhuận trên doanh thu thuần càng lớn chứng tỏ khả năng sinh lợi của vốn càng cao và doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

* Hệ số lợi nhuận trên tổng thu trong kỳ

Hệ số lợi nhuận trên tổng thu trong kỳ phản ảnh trong một đồng thu trong kỳ có bao nhiêu đồng lợi nhuận. Công thức tính:

$$\text{Hệ số lợi nhuận trên tổng thu trong kỳ} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng thu trong kỳ}}$$

Hệ số lợi nhuận trên tổng thu trong kỳ càng cao chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

- Công thức tính tổng thu trong kỳ :

$$\begin{aligned} \text{Tổng} & \quad \text{Tổng doanh} & \quad \text{Tổng doanh thu} & \quad \text{Tổng thu thuần} \\ \text{thu} & = \text{thu thuần về} + \text{thuần hoạt động tài} & + \text{từ hoạt động} \\ \text{trong kỳ} & \quad \text{tiêu thụ} & \quad \text{chính} & \quad \text{khác} \end{aligned}$$

* Suất hao phí của vốn

Suất hao phí của vốn là chỉ tiêu cho biết để có một đồng lợi nhuận, doanh nghiệp đã đầu tư bao nhiêu đồng vốn. Công thức tính :

$$\text{Suất hao phí} = \frac{\text{Vốn kinh doanh}}{\text{Lợi nhuận}} \\ \text{của vốn}$$

Suất hao phí càng nhỏ, khả năng sinh lợi của vốn càng cao, doanh nghiệp kinh doanh càng hiệu quả.

8.4.2.2 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu nhằm đánh giá khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu. Khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu được tính theo công thức :

$$\text{Hệ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Để phân tích các nguyên nhân tác động đến khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu, công thức trên được phân tích thành :

$$\text{Hệ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng thu trong kỳ}} \times \frac{\text{Tổng thu trong kỳ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Với :

$$\frac{\text{Tổng thu trong kỳ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \text{Hệ số quay vòng của vốn chủ sở hữu}$$

$$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tổng thu trong kỳ}} = \text{Tỷ lệ lợi nhuận trên tổng thu}$$

8.4.2.3 Phân tích hiệu quả sử dụng vốn cổ phần

Để phân tích hiệu quả sử dụng vốn cổ phần, sử dụng các tỷ số sinh lãi cổ phần, gồm các tỷ số sau :

- Tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông
 - Thu nhập của một cổ phiếu thường
 - Tỷ giá thị trường / thu nhập của một cổ phiếu thường
 - Tỷ lệ trả lãi cổ phần
 - Tỷ suất sinh lãi cổ phần
- * *Tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông*

Mục tiêu hoạt động đầu tiên của doanh nghiệp là tạo ra thu nhập cho các chủ nhân của mình. Tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông đánh giá mức độ thực hiện mục tiêu này. Công

thức tính:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận của vốn sử dụng} = \frac{\text{Lợi tức sau thuế}}{\text{Vốn cổ đông bình quân}} \times 100 (\%)$$

Vốn cổ đông bình quân thường được tính bằng cách lấy vốn cổ đông đầu kỳ cộng với vốn cổ đông cuối kỳ rồi chia cho 2.

Khi có cổ phiếu ưu đãi thì phần lợi tức sau thuế dành để chia cho cổ đông thường là phần còn lại của lợi tức sau thuế sau khi đã trừ cho cổ tức của cổ phiếu ưu đãi.

So sánh tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông với tỷ suất lợi nhuận của vốn sử dụng sẽ có tác dụng giúp ta đánh giá việc sử dụng vốn vay có hiệu quả hay không. Nếu tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông lớn hơn tỷ suất lợi nhuận của vốn sử dụng thì doanh nghiệp được đánh giá là đã sử dụng hiệu quả vốn vay để tạo ra một tỷ suất lợi nhuận cao hơn lãi suất phải trả cho chủ nợ, và ngược lại.

Thí dụ: Có các số liệu dưới đây:

Lợi tức sau thuế 80 tr.đ

Vốn sử dụng bình quân 960 tr.đ

Vốn cổ đông bình quân 630 tr.đ

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận của vốn sử dụng} = \frac{80}{960} \times 100 = 8,3\%$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông} = \frac{80}{630} \times 100 = 12,7\%$$

Tỷ suất lợi nhuận của vốn cổ đông lớn hơn tỷ suất lợi nhuận của vốn sử dụng ($12,7\% > 8,3\%$). Vậy, doanh nghiệp đã sử dụng hiệu quả vốn vay nên đã tạo ra tỷ suất lợi nhuận của vốn sở hữu lớn hơn lãi suất phải trả cho chủ nợ.

* *Thu nhập của một cổ phiếu thường*

Các nhà đầu tư mua cổ phiếu đều có mong muốn sẽ thu

được lợi nhuận trong tương lai từ vốn đầu tư vào các cổ phiếu đó. Vì lãi suất của 1 cổ phiếu thường là căn cứ để trả lãi nên các nhà đầu tư thường quan tâm đến các báo cáo của doanh nghiệp về lãi suất của 1 cổ phiếu thường để quyết định chọn cổ phiếu đầu tư. Công thức tính:

$$\text{Thu nhập của 1 cổ phiếu thường} = \frac{\text{Lợi tức sau thuế - Cổ tức của cổ phiếu ưu đãi}}{\text{Số lượng cổ phiếu thường đang lưu hành bình quân}}$$

Doanh nghiệp nào mà cổ phiếu thường có thu nhập cao hơn so với thu nhập của cổ phiếu thường của doanh nghiệp khác sẽ thu hút sự đầu tư hơn.

Số lượng cổ phiếu thường đang lưu hành bình quân bằng số lượng cổ phiếu thường đang lưu hành ở cuối kỳ hạch toán nếu không có cổ phiếu được phát hành hay thu hồi trong năm. Nếu có cổ phiếu được phát hành thêm hay mua lại thì bình quân số lượng cổ phiếu phải được tính toán theo công thức bình quân gia quyền. Thí dụ nếu có 10.000 cổ phiếu được phát hành vào ngày 1/6 thì số lượng cổ phiếu thường này tính bình quân cho kỳ là 5.000 cổ phiếu.

* Tỷ giá thị trường / thu nhập của mỗi cổ phiếu thường

Mối quan hệ giữa giá thị trường của mỗi cổ phiếu thường với thu nhập hiện hành của mỗi cổ phiếu được gọi là tỷ giá thị trường / thu nhập của mỗi cổ phiếu. Chỉ tiêu này phản ánh ở một mức độ nhất định tiềm năng phát triển của doanh nghiệp và sự đánh giá của thị trường đối với thu nhập của nó. Công thức tính:

$$\text{Tỷ giá thị trường/thu nhập của mỗi cổ phiếu thường} = \frac{\text{Giá thị trường của 1 cổ phiếu}}{\text{Thu nhập của 1 cổ phiếu thường}}$$

Tỷ giá thị trường / thu nhập của 1 cổ phiếu thường giải trình thị trường sẽ trả giá như thế nào cho thu nhập hiện hành của mỗi cổ phiếu. Thí dụ tỷ giá thị trường / thu nhập

của một cổ phiếu thường là 15 : 1 có nghĩa là thị trường đang trả 15đ cho mỗi đồng thu nhập hiện hành của cổ phiếu thường.

Tỷ giá thị trường / thu nhập của mỗi cổ phiếu được các nhà đầu tư quan tâm nhiều vì họ cho đó là tiêu chuẩn để đánh giá giá trị của cổ phiếu. Một tỷ giá thị trường đang tăng nói chung được coi là một dấu hiệu tăng trưởng thuận lợi và phản ảnh một triển vọng kinh doanh có hiệu quả cao, và ngược lại, một tỷ giá thấp khi doanh nghiệp hoạt động tài chính kém hiệu quả.

* Tỷ lệ trả lãi cổ phần

Tỷ lệ trả lãi cổ phần phản ánh số thu nhập của cổ phần thường mà đã được chi trả cổ tức. Công thức tính:

$$\text{Tỷ lệ trả lãi cổ phần} = \frac{\text{Tiền mặt trả cổ tức mỗi cổ phiếu thường}}{\text{Thu nhập mỗi cổ phiếu thường}} \times 100$$

Các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh và hoạt động tài chính tốt thường cho tỷ suất sinh lời trên tài sản cao và có khuynh hướng có tỷ lệ trả lãi cổ phần thấp. Và ngược lại, những doanh nghiệp có tỷ lệ sinh lời trên tài sản thấp lại có khuynh hướng có tỷ lệ trả lãi cổ phần cao. Vì vậy tỷ lệ trả lãi cổ phần một mặt phản ánh chính sách trả lãi của doanh nghiệp, mặt khác phản ánh phần nào những điều không chắc chắn có thể xảy ra đối với thu nhập trong tương lai của doanh nghiệp.

* Tỷ suất sinh lãi cổ phần

Tỷ suất sinh lãi cổ phần phản ánh tỷ lệ hoàn vốn tổng quát cho một chu kỳ đầu tư vào cổ phiếu thường. Công thức tính:

$$\text{Tỷ suất sinh lãi cổ phần} = \frac{\text{Tiền mặt trả cổ tức mỗi cổ phiếu thường}}{\text{Thu nhập mỗi cổ phiếu thường}} \times 100$$

Thí dụ: Có các số liệu liên quan đến cổ phiếu của một doanh nghiệp như sau:

- Lãi thuần sau thuế:	100.000 ng.đ
- Cổ tức cổ phiếu ưu đãi:	300 ng.đ
- Lượng cổ phiếu thường đang lưu hành bình quân:	30.000
- Thị giá của mỗi cổ phiếu thường	40 ng.đ
- Tiền mặt trả cổ tức cổ phiếu thường	40.000 ng.đ
Thu nhập của một cổ phiếu thường	$\frac{100.000 \text{ ng.đ} - 300}{30.000}$ = 3,323 ng.đ

$$+ \frac{\text{Tỷ giá thị trường/thu nhập}}{\text{mỗi cổ phiếu thường}} = \frac{40 \text{ ng.đ}}{3,323 \text{ ng.đ}} = 12,037 \text{ ng.đ}$$

$$= 12,037 : 1$$

Tiền mặt trả cổ tức mỗi cổ phiếu

$$+ \frac{\text{Tỷ lệ trả lãi cổ phần}}{} = \frac{40.000 \text{ ng.đ} - 300 \text{ ng.đ}}{3,323 \text{ ng.đ}}$$

$$\text{Tiền mặt trả cổ tức mỗi} = \frac{40.000 \text{ ng.đ} - 300 \text{ ng.đ}}{30.000} = 1,333 \text{ ng.đ}$$

$$\text{Tỷ lệ trả lãi cổ phần} = \frac{1,333 \text{ ng.đ}}{3,323 \text{ ng.đ}} \times 100 = 40,12\%$$

$$+ \text{Tỷ suất sinh lãi cổ phần} = \frac{1,333 \text{ ng.đ}}{40 \text{ ng.đ}} \times 100 = 3,33\%$$

8.5 PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

Mục tiêu của doanh nghiệp là lợi nhuận. Những số liệu cần thiết cho việc đánh giá chức năng tạo ra lợi nhuận của doanh nghiệp được tìm thấy trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp gồm :

- Tỷ lệ lãi gộp
- Tỷ lệ lãi thuần từ hoạt động kinh doanh trước thuế
- Tỷ lệ số dư đầm phá
- Hệ số đòn bẩy kinh doanh

8.5.1. Tỷ lệ lãi gộp

Tỷ lệ lãi gộp thể hiện quan hệ giữa lãi gộp với doanh thu. Công thức tính:

$$\text{Tỷ lệ lãi gộp} = \frac{\text{Lãi gộp}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100 (\%)$$

Tỷ lệ lãi gộp cho phép dự kiến biến động của giá bán với biến động của chi phí, là khía cạnh quan trọng giúp doanh nghiệp nghiên cứu quá trình hoạt động với chiến lược kinh doanh. Nếu giá bán vẫn giữ nguyên nhưng tỷ lệ lãi gộp vẫn giảm thì ta có thể kết luận là chi phí đã tăng lên. Lúc này vấn đề cần đặt ra là phải xét xem có phải doanh nghiệp đang ở trong tình thế cần phải gia tăng chi phí để giữ vững thị phần hay không ?

Tỷ lệ lãi gộp càng cao chứng tỏ phần giá trị mới sáng tạo của hoạt động sản xuất để bù đắp phí tổn ngoài sản xuất càng lớn, và doanh nghiệp càng được đánh giá cao. Tỷ lệ lãi gộp càng thấp giá trị mới sáng tạo của hoạt động sản xuất càng nhỏ và nguy cơ bị lỗ càng cao.

8.5.2. Tỷ lệ lãi thuần hoạt động kinh doanh trước thuế

Tỷ lệ lãi thuần từ hoạt động kinh doanh trước thuế thể hiện quan hệ giữa lãi thuần từ hoạt động kinh doanh trước thuế với doanh thu. Lãi thuần từ hoạt động tài chính cà từ hoạt động bất thường đều được để ra ngoài chi tiêu này. Công thức tính:

$$\text{Tỷ lệ lãi thuần từ HĐKD trước thuế} = \frac{\text{lãi thuần từ HĐKD trước thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100 (\%)$$

Tỷ lệ lãi thuần từ hoạt động kinh doanh trước thuế càng có giá trị cao phản ảnh lợi nhuận sinh ra từ hoạt động kinh doanh càng lớn, phần lãi trong doanh thu có tỷ trọng lớn và doanh nghiệp được đánh giá là hoạt động có hiệu quả.

Thí dụ. Có báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh qua 2 năm của doanh nghiệp “Phúc Tâm” như sau:

DOANH NGHIỆP “PHÚC TÂM” BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Đơn vị: tr.d

	20x1	20x0
Tổng doanh thu	630,0	550,0
Trừ: Các khoản giảm trừ	30,0	50,0
Doanh thu thuần	600,0	500,0
Giá vốn hàng bán	490,0	400,0
Lãi gộp	110,0	100,0
Chi phí quản lý	26,0	24,0
Chi phí bán hàng	40,0	36,0
Lãi thuần từ HĐKD trước thuế	44,0	40,0
Thuế lợi tức (28%)	12,3	11,2
Lãi thuần từ HĐKD sau thuế	31,7	28,8

* Tỷ lệ lãi gộp:

$$\text{Năm } 20x0 = \frac{100}{500} \times 100 = 20\%$$

$$\text{Năm } 20x1 = \frac{110}{600} \times 100 = 18,3\%$$

Tỷ lệ lãi gộp năm 20x1 so với năm 20x0 bị giảm dù về số lượng lãi gộp năm 20x1 lớn hơn lượng lãi gộp năm 20x0.

* Tỷ lệ lãi thuần từ HĐKD trước thuế:

$$\text{Năm } 20x0 = \frac{40}{500} \times 100 = 8\%$$

$$\text{Năm } 20x1 = \frac{44}{600} \times 100 = 7,3\%$$

Tỷ lệ lãi thuần từ hoạt động kinh doanh trước thuế năm 20x1 so với năm 20x0 giảm dù mức lãi thuần của năm 20x1 lớn hơn mức lãi thuần của năm 20x0. như vậy so sánh 2 năm thì đi đến kết luận là doanh nghiệp “Phúc Tâm” trong năm 20x1 hoạt động kém hiệu quả hơn so với hoạt động của năm 20x0. mặt khác tỷ lệ lãi thuần từ hoạt động kinh doanh trước thuế chỉ chiếm có 8% doanh thu là tỷ lệ quá thấp, chưa đủ phản ánh sự hoạt động có hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

Để đánh giá quá trình sinh lời của doanh nghiệp. Ngoài, tỷ số tỷ lệ lãi gộp và tỷ lệ lãi thuần được tính dựa trên các số liệu lấy từ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh lập theo chế độ quy định của kế toán tài chính, còn có các tỷ số dư đầm phí và hệ số đòn bẩy kinh doanh được tính từ các số liệu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh lập theo cách ứng xử của chi phí.

8.5.3. Tỷ lệ số dư đầm phí

Tỷ lệ số dư đầm phí là chỉ tiêu biểu hiện bằng số tương

đối quan hệ tỷ lệ giữa tổng số dư đầm phí với doanh thu, hoặc giữa phần đóng góp với đơn giá bán. Công thức tính:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ lệ số dư} \\ \text{đầm phí} &= \frac{\text{Tổng số dư đầm phí}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100 \\ \text{hoặc} &= \frac{\text{Phần đóng góp của 1 sản phẩm}}{\text{Đơn giá bán}} \times 100 \end{aligned}$$

Tổng số dư đầm phí là số dư biểu hiện bằng số tuyệt đối tổng số tiền còn lại của doanh thu bán hàng sau khi đã trừ tổng biến phí. Tổng số dư đầm phí được sử dụng trước hết để trang trải định phí, phần còn lại là lãi thuần trong kỳ.

Tổng số dư đầm phí tính cho một đơn vị sản phẩm được gọi là phần đóng góp là phần chênh lệch của đơn giá bán với biến phí đơn vị.

Tỷ lệ số dư đầm phí thể hiện ý nghĩa khi doanh thu tăng lên một mức nào đó thì trong đó có bao nhiêu phần dàn để bù đắp định phí và lãi. Nếu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đã vượt quá điểm hòa vốn thì tỷ lệ tăng của doanh thu là tỷ lệ tăng của số dư đầm phí và mức tăng của tổng số dư đầm phí là mức tăng của lãi thuần.

Thí dụ, có báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh lập theo cách ứng xử của chi phí như sau:

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH LẬP THEO PHƯƠNG PHÁP ỨNG XỬ CỦA CHI PHÍ

(Đơn vị: tr.đ)

Doanh thu 10.000 x 20.000đ)	200
Trừ: Tổng biến phí (10.000 x 12.000)	120
Tổng số dư đầm phí	80
Trừ: Định phí	30
Lãi thuần	50

$$\text{Tỷ lệ số dư đầm phí} = \frac{80 \text{ tr.đ}}{200 \text{ tr.đ}} \times 100 = 40\%$$

Tỷ lệ số dư đầm phí là 40% có nghĩa là cứ 1đ doanh thu tăng lên thì trong 1đ đó có 0,4đ thuộc về tổng số dư đầm phí.

Với báo cáo như trên thì doanh nghiệp đã vượt qua điểm hòa vốn (vì kết quả là lãi) nên mức tăng của lãi thuần là mức tăng của tổng số dư đầm phí, và tỷ lệ tăng của tổng số dư đầm phí là tỷ lệ tăng của doanh thu. Giả sử doanh thu tăng lên 20%, tổng số dư đầm phí cũng sẽ tăng 20%, và mức tăng của tổng số dư đầm phí cũng là mức tăng của lãi thuần, sẽ là 16tr.đ (20% x 80 tr.đ).

8.5.4. Hệ số đòn bẩy kinh doanh

Hệ số đòn bẩy kinh doanh là một chỉ tiêu phản ánh mức độ sử dụng định phí làm công cụ tác động để đạt được tỷ lệ tăng cao về lợi nhuận với một tỷ lệ tăng nhỏ hơn nhiều về doanh thu. Công thức tính:

$$\text{Hệ số đòn bẩy kinh doanh} = \frac{\text{Tổng số dư đầm phí}}{\text{Lãi thuần}} \text{ (lần)}$$

Hệ số đòn bẩy kinh doanh sẽ lớn hơn ở các doanh nghiệp có tỷ lệ định phí cao hơn biến phí trong tổng chi phí so với các doanh nghiệp có kết cấu chi phí ngược lại.

Hệ số đòn bẩy kinh doanh thể hiện ý nghĩa khi doanh nghiệp đã vượt qua điểm hòa vốn, nếu doanh nghiệp thu tăng theo một tỷ lệ nào đó thì lợi nhuận sẽ tăng theo một tỷ lệ bằng tích của tỷ lệ bằng tích của tỷ lệ tăng của doanh thu với hệ số của đòn bẩy kinh doanh.

Thí dụ: Có báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của hai doanh nghiệp A và B dưới đây:

Doanh nghiệp A Doanh nghiệp B

Doanh thu	100.000	100.000
Trừ: Tổng biến phí	<u>70.000</u>	<u>30.000</u>
Tổng số dư đầm phí	30.000	70.000
Trừ: Tổng định phí	<u>20.000</u>	<u>60.000</u>
Lãi thuần	10.000	10.00

Hệ số đòn bẩy kinh doanh:

$$+ \text{Của doanh nghiệp A} = \frac{30.000}{10.000} = 3$$

$$+ \text{Của doanh nghiệp B} = \frac{70.000}{10.000} = 7$$

Doanh nghiệp A có tỷ lệ định phí trong tổng chi phí thấp nên hệ số đòn bẩy kinh doanh của doanh nghiệp A thấp. Doanh nghiệp B có tỷ lệ định phí trong tổng chi phí cao nên hệ số đòn bẩy kinh doanh của doanh nghiệp B cao. Giả sử doanh thu của cả 2 doanh nghiệp A và B đều tăng 6% thì lãi thuần của doanh nghiệp A và B dự kiến sẽ tăng thêm:

Tỷ lệ tăng thêm lãi thuần:

+ Của doanh nghiệp A= $6\% \times 3 = 18\%$, tương ứng 1800

+ Của doanh nghiệp B= $6\% \times 7 = 42\%$, tương ứng 4200

Doanh nghiệp có hệ số đòn bẩy kinh doanh càng cao thì khi hoạt động kinh doanh đã vượt quá điểm hòa vốn, tỷ lệ tăng thêm lãi thuần của doanh nghiệp đó cũng cao hơn so với doanh nghiệp có hệ số đòn bẩy kinh doanh thấp.

8.6 THÍ DỤ MINH HỌA TỔNG HỢP

Công ty TNHH LCG là một doanh nghiệp đã hoạt động từ 20 năm nay ở tỉnh A, chuyên sản xuất kinh doanh thực

phẩm chế biến. Khoảng 60% số lượng được bán sỉ cho các cửa hàng bán lẻ thực phẩm chế biến phần còn lại được tiêu thụ thông qua các cửa hàng đại lý của công ty.

Vị chủ tịch mới của công ty, ông Lâm, mới 34 tuổi, đã quyết định phát triển công việc kinh doanh bằng cách mua lại một xí nghiệp chế biến thực phẩm vừa bị phá sản ở tỉnh lân cận B. Sau đó ông Lâm mở thêm 3 cửa hàng đại lý mới ở các vùng trung tâm của tỉnh này để thâm nhập vào thị trường ở đó. Đồng thời ông Lâm quyết định dời văn phòng trung tâm về tỉnh B và giao cơ sở cũ cho một người khác quản lý.

Ông Lâm đang có ý định mở thêm 4 cửa hàng đại lý (gồm 3 cửa hàng ở tỉnh B và 1 ở tỉnh A) và trong 3 năm sắp đến sẽ tiếp tục phát triển thêm nhưng với tốc độ chậm hơn. Xí nghiệp chế biến ở tỉnh A có đủ năng lực sản xuất để thỏa mãn nhu cầu trong 5 năm tới, sau đó phải thay thế máy móc thiết bị. Nhưng xí nghiệp chế biến mới mua ở tỉnh B cần đầu tư thêm 100 tr.đ để mua máy móc thiết bị trong 2 năm tới và mỗi năm phải mua thêm 1 xe vận tải nhỏ, trị giá khoảng 45 tr.đ.

Ông Lâm cũng dự định mở một lò bánh để sản xuất những loại bánh hiện ông đang phải mua ngoài để bán lại. Nếu dự định này được thực hiện, vào năm 1996, ông sẽ thu được lợi nhuận cần thiết để mở rộng công ty nhằm thỏa mãn nhu cầu trong tương lai. Tuy nhiên dự án này cần đầu tư 250 tr.đ, trong đó 120 tr.đ để mua máy móc thiết bị.

Ông Lâm là sở hữu chủ của 90% cổ phiếu thường. Vợ ông sở hữu số còn lại và toàn bộ cổ phiếu ưu đãi. Cách nay vài tháng, ông Lâm đã gọi góp vốn để nâng số vốn điều lệ lên đến mức 50.000 cổ phiếu thường – nhưng ông đã không thành công vì không ai muốn mua 5.000 cổ phiếu được rao bán dù sẽ được hưởng chiết khấu 70.000đ/cổ phiếu. Do vậy

ông đệ đơn xin vay tiền ở Ngân hàng phát triển kinh doanh với số tiền 100 tr.đ vào năm 1994 và 200 tr.đ mỗi năm trong 2 năm 1995, 1996. Hồ sơ vay tiền mà ông Lâm gửi cho ngân hàng phát triển kinh doanh gồm các báo cáo tài chính và bản giải trình dưới đây.

Bảng A: Bảng cân đối kế toán dạng so sánh

Đơn vị: tr.đ

Khoản mục	31/12/1993	31/12/1992	31/12/1991
TÀI SẢN			
I. Tài sản lưu động	622	558	416
Tiền	20	18	32
Phải thu của khách hàng	246	251	216
Hàng tồn kho	340	272	162
Các khoản ứng trước	16	17	6
II. Tài sản cố định	1075	1036	969
Nguyên giá	1445	1340	1215
Hao mòn	370	304	246
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	1697	1594	1385
NGUỒN VỐN			
I. Nợ phải trả	1598	1462	1231
1. Nợ ngắn hạn	555	494	323
Vay ngân hàng	89	78	39
Phải trả cho người bán	371	318	218
Nợ dài hạn đến hạn trả	73	62	40
Nợ ngắn hạn khác	22	36	26
2. Nợ dài hạn	673	664	662
Vay dài hạn	673	664	662
II. Nguồn vốn chủ sở hữu	469	436	400
Cổ phần ưu đãi (lãi suất 5%, giá trị danh nghĩa là 100 tr.đ.)	125	125	125
Cổ phần thường (mệnh giá danh nghĩa 5 tr.đ/cổ phiếu)	50	50	50
Lãi chưa phân phối	294	261	225
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	1697	1594	1385

Bảng B: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh dạng so sánh

(Đơn vị: tr.d)

	1993	1992	1991
Doanh thu			
Bán lẻ	2.400	2.200	2.000
Bán sỉ	900	800	750
Cộng	3.300	3.000	2.750
Giá vốn hàng bán			
Nguyên liệu trực tiếp	600	580	560
Lương công nhân trực tiếp	200	200	190
Biển phí sản xuất chung	100	90	90
Định phí sản xuất chung	250	250	200
Cộng	1.150	1.120	1.040
Các mặt hàng khác	1.320	1.100	1.035
Giá vốn hàng bán	2.470	2.220	2.075
Lãi gộp	830	780	675
Chi phí hoạt động kinh doanh:			
Lương bộ phận kho	60	55	50
Chi phí lưu kho khác	60	60	55
Chi phí vận chuyển	150	140	125
Chi phí bán hàng và quảng cáo	80	60	50
Lương bộ phận đại lý	185	163	145
Chi phí thuê, điện nước... bộ phận đại lý	125	112	80
Chi phí quản lý hành chính	110	90	80
Cộng	770	680	585
Lãi thuần trước thuế	60	100	90
Thuế lợi tức (30%)	18	30	27
Lãi thuần từ HĐKD sau thuế	42	70	63

Bảng C: Bảng theo dõi biến động về giá trị của tài sản cố định

(Đơn vị: tr.d)

	Nguyên giá	Tỷ lệ khấu hao (%)	Mức khấu hao hàng năm (1993)	Khấu hao lũy kế tính đến 31/12/1993
TSCĐ của XNCB ở tỉnh A				
Đất đai	130	—	—	—
Nhà xưởng	75	10	7,5	30,3
Máy móc thiết bị	80	12,5	10,0	55,0
Xe vận tải	60	20	12,0	55,0
Thiết bị văn phòng	<u>6</u>	<u>10</u>	<u>0,6</u>	<u>3,6</u>
Cộng	<u>351</u>		<u>30,1</u>	<u>143,6</u>
TSCĐ của XNCB ở tỉnh B				
Đất đai	235	—	—	—
Nhà xưởng	140	5	7,0	28
Máy móc thiết bị	120	5	6,0	22
Xe vận tải	64	25	16,0	28
Thiết bị văn phòng	<u>8</u>	<u>10</u>	<u>0,8</u>	<u>5</u>
Cộng	<u>567</u>		<u>29,8</u>	<u>83</u>
TSCĐ của đại lý bán lẻ				
Cửa hàng	305	8	24,40	85,0
Trang thiết bị	185	5	9,25	48,4
TSCĐ khác	<u>37</u>	<u>5</u>	<u>1,85</u>	<u>10,0</u>
Cộng	<u>527</u>		<u>35,5</u>	<u>143,4</u>
Tổng cộng	<u>1445</u>		<u>95,40</u>	<u>370,0</u>

Bảng D: Báo cáo doanh thu bán lẻ theo các đại lý bán lẻ

(Đơn vị: tr.d)

	Ngày khai trương	Doanh thu		
		1993	1992	1991
Các đại lý bán lẻ ở tỉnh A				
Đại lý số 1	Tháng 4-1980	350	370	380
Đại lý số 2	7-1983	230	310	370
Đại lý số 3	7-1983	300	310	290
Đại lý số 5	1-1990	310	330	310
Đại lý số 7	2-1992	220	170	-
Các đại lý bán lẻ ở tỉnh B				
Đại lý số 4	2-1989	500	410	380
Đại lý số 6	2-1990	420	30	270
Đại lý số 8	10-1993	70	-	-
Cộng		<u>2400</u>	<u>2200</u>	<u>2000</u>

Bảng E: Bảng thống kê hàng tồn kho

(Đơn vị: tr.d)

	1993	1992	1991
Nguyên liệu trực tiếp	36	39	33
Thành phẩm			
Trong kho xí nghiệp chế biến	43	40	40
Trong kho các đại lý bán lẻ	30	24	20
Các mặt hàng thực phẩm chế biến khác trong kho các đại lý bán lẻ	231	169	69
Cộng	<u>340</u>	<u>272</u>	<u>162</u>

**Bảng F: Bảng thống kê tình hình bán buôn sản phẩm
chế biến của công ty trong năm 1993**

Đơn vị: triệu đồng

Xí nghiệp chế biến ở tỉnh A			
Doanh thu bán sỉ cho các cửa hàng TPCB	360		
Giá trị hàng hóa đã chuyển giao cho các đại lý tính theo giá bán sỉ	<u>240</u>	600	
Xí nghiệp chế biến ở tỉnh B			
Doanh thu bán sỉ cho các cửa hàng TPCB	540		
Giá trị hàng hóa đã chuyển giao cho các đại lý tính theo giá bán sỉ	<u>360</u>	<u>900</u>	
Cộng			<u>1500</u>

**Bảng G: Bảng giải trình báo cáo kết quả hoạt động
kinh doanh năm 1993**

- 1- Các mặt hàng khác, trong phần giá vốn hàng bán, phản ánh những mặt hàng mà các đại lý bán lẻ mua từ bên ngoài.
- 2- Công ty định giá bán của sản phẩm tự sản xuất theo phương pháp cộng thêm 66 2/3% biến phí sản xuất (gồm chi phí nguyên liệu trực tiếp, lao động trực tiếp và biến phí sản xuất chung).
- 3- Các đại lý bán lẻ định giá bán cho những mặt hàng mua từ bên ngoài theo phương thức cộng thêm 25% vào chi phí mua hàng; định giá bán lẻ cho những sản phẩm của xí nghiệp cung cấp theo phương thức cộng thêm 25% vào giá bán buôn của xí nghiệp.
- 4- Lượng của bộ phận kho 60 tr.đ được phân bổ cho xí nghiệp chế biến ở tỉnh A 34 tr.đ. Xí nghiệp chế biến ở tỉnh B 36 tr.đ. Những khoản chi phí lưu kho khác, chủ yếu là định phí, được phân bổ đều cho 2 xí nghiệp.
- 5- chi phí chuyên chở bằng 10% giá bán sỉ của thành phẩm chế biến, do các xe vận tải của công ty chuyên chở.
- 6- Chi phí lưu thông và quảng cáo là những khoản định phí tuỳ ý. Trong năm 1993, những khoản chi phí này là 80 tr.đ được phân bổ như sau: 5 tr.đ cho mỗi xí nghiệp chế biến, 60 tr.đ cho các đại lý bán lẻ và 10 tr.đ cho bộ phận quảng cáo.

7- Chi phí quản lý hành chánh của năm 1993 là 110 tr.đ, được phân bổ như sau: 15 tr.đ cho mỗi xí nghiệp chế biến, 50 tr.đ cho các đại lý bán lẻ và 30tr.đ là tiền thù lao không phân bổ của các ủy viên HĐQT.

8- Định phí sản xuất chung được phân bổ đều cho các xí nghiệp chế biến.

Để có cơ sở quyết định, ngân hàng phát triển kinh doanh thực hiện quá trình phân tích dưới đây:

1) Đánh giá chung

Công ty LCG là một công ty có quy mô tương đối nhỏ, với tổng số tài sản là 1.097 tr.đ, doanh thu năm 1993 là 3.300 tr.đ nhưng lãi thuần từ hoạt động kinh doanh của năm chỉ đạt 42 tr.đ. Vậy chỉ tiêu ROA của LCG là:

$$\begin{aligned} \text{ROA} &= \frac{\text{Lãi thuần}}{\text{Tài sản}} = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản}} \times \frac{\text{Lãi thuần}}{\text{Doanh thu}} \\ &= \frac{42 \text{ tr.đ}}{1.097 \text{ tr.đ}} = \frac{3.300 \text{ tr.đ}}{1.097 \text{ tr.đ}} \times \frac{42 \text{ tr.đ}}{3.300 \text{ tr.đ}} \\ &= 0,038 = 0,31 \times 0,13 \end{aligned}$$

Tỷ lệ lãi trên tài sản chỉ đạt 0,038 lần, tức 3,8%. Hệ số quay vòng vốn đạt 3,01 lần, và tỷ lệ lãi trên doanh thu đạt 0,013 lần, tức 1,3%. Qua các kết quả này có thể đánh giá khái quát về công ty LCG như sau:

- Quá trình sinh lợi của công ty thấp (tỷ lệ lãi trên tài sản là 3,8%).

- Quy mô hoạt động kinh doanh của công ty rất lớn (doanh thu trên 3 tỷ đồng), và công ty có tính năng động trong kinh doanh (hệ số quay vòng tài sản là 3,01 lần) nhưng hiệu quả kinh doanh quá thấp (tỷ lệ lãi trên doanh thu là 1,3%).

- Quy mô hoạt động lớn với tính năng động cao chứng tỏ công ty LCG đang trong tư thế phát triển. Nhưng quá trình sinh lợi thấp lại phản ảnh tình hình tài chính kém và phương thức hành động của công ty LCG chưa phù hợp nên

không khai thác hết được tiềm năng của mình.

- Với chi phí khấu hao 95 tr.đ (biểu C) và khoản lãi thuần từ hoạt động kinh doanh sau thiếu 42 tr.đ thì khả năng tự tài trợ của năm 1993 không hứa hẹn điều gì tốt đẹp. Tổng số 137 tr.đ này thực sự không cao nếu ta liên hệ nó với tổng số tài sản (1097 tr.đ) và các chỉ tiêu trên báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Mặt khác, giá trị TSCĐ lên đến 1075 tr.đ, chiếm quá nửa tổng số tài sản, là một phần rất quan trọng. Do vậy, khi có yêu cầu thay thế và sửa chữa chúng sẽ gặp nhiều khó khăn khi khả năng tự tài trợ thấp và nợ dài hạn đã tương đối cao (673 tr.đ/1097 tr.đ).

a- Đánh giá xu hướng và triển vọng của doanh nghiệp

Ngân hàng thực hiện bảng phân tích theo chiều ngàn đối với các báo cáo tài chính như sau:

Bảng 1: Phân tích theo chiều ngang bảng cân đối kế toán của công ty LCG

	31/12/93	31/12/92	Mức tăng(giảm)	Tỷ lệ tăng (giảm) (%)	93/92 (lần)
TÀI SẢN					
A. Tài sản lưu động	622	558	64	11,5	1,11
Tiền	20	18	2	11,1	1,11
Phải thu của khách hàng	246	251	(5)	(2,0)	0,98
Hàng tồn kho	340	272	68	25,0	1,25
Các khoản ứng trước	16	17	(1)	(5,9)	0,94
B. Tài sản cố định	<u>1075</u>	<u>1036</u>	<u>39</u>	<u>3,8</u>	<u>1,04</u>
Nguyên giá	1445	1340	105	7,8	1,08
Hao mòn	370	304	66	21,7	1,22
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	1697	1594	103	6,5	1,06
NGUỒN VỐN					
A. Nợ phải trả	<u>1598</u>	<u>1462</u>	<u>136</u>	<u>9,3</u>	<u>1,09</u>
1. Nợ ngắn hạn	555	494	61	12,3	1,12
Vay ngân hàng	89	78	11	14,1	1,14
Phải trả cho người bán	371	318	53	16,6	1,16

Nợ dài hạn đến hạn trả	73	62	11	17,7	1,18
Nợ ngắn hạn khác	22	36	(14)	(38,9)	(0,61)
2. Nợ dài hạn	<u>673</u>	<u>664</u>	<u>9</u>	<u>1,4</u>	<u>1,01</u>
Vay dài hạn	673	664	9	1,4	1,01
B. Nguồn vốn chủ sở hữu	<u>469</u>	<u>436</u>	<u>33</u>	<u>7,6</u>	<u>1,07</u>
Cổ phần ưu đãi (lãi suất 5%, giá trị danh nghĩa là 100 tr.đ)	125	125	-0-	-0-	1,00
Cổ phần thường (mệnh giá danh nghĩa 5 tr.đ/cổ phiếu)	50	50	-0-	-0-	1,00
Lãi chưa phân phối	294	261			
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	1697	1594	103	8,9	1,09

Qua bảng 1 có mấy nhận xét sau:

- Qui mô của doanh nghiệp, thể hiện qua giá trị tổng tài sản, tăng từ 1594 tr.đ vào năm 92 lên 1697 tr.đ vào năm 93.
- Phần tài sản tăng chủ yếu do tăng đầu tư mua sắm máy móc thiết bị (39 tr.đ), và hàng tồn kho (68 tr.đ). Điều này chứng tỏ doanh nghiệp có dự định phát triển sản xuất.
- Công nợ tăng cả về nợ ngắn hạn lẫn nợ dài hạn, nợ dài hạn tăng nhiều hơn so với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn tăng chủ yếu do chưa thanh toán cho người bán.
- Nguồn vốn chủ sở hữu tăng là do chưa phân phối tăng. Phần vốn góp cổ phần (ưu đãi và thường) không thay đổi trong kỳ.

	1991	1992	1993
Doanh thu	100%	109,1%	110%
Giá vốn hàng bán	100	107,0%	111,3%
Lãi gộp	100	115,5%	106,4%
Chi phí HĐKD	100	116,2%	113,2%
Lãi thuần từ HĐKD sau thuế	100	111,1%	60,0%

Qua bảng 2 cho thấy doanh thu tăng dần qua các năm với tỷ lệ tăng của mỗi năm khoảng 10%. Tuy nhiên tỷ lệ tăng của chi phí nói chung trên 10% mỗi năm nên đã dẫn đến kết quả là lãi thuần từ hoạt động kinh doanh sau thuế giảm (lãi

thuần từ hoạt động kinh doanh sau thuế của năm 1993 chỉ bằng 60% lãi thuần từ hoạt động kinh doanh sau thuế của năm 1992).

b- Đánh giá mối quan hệ kết cấu và biến động kết cấu

Qua bảng 3 (trang sau) cho thấy:

- Kết cấu tài sản và kết cấu nguồn vốn nói chung không thay đổi trong kỳ.
- Tài sản cố định chiếm khoảng 2/3 tổng số tài sản nên định phí sẽ cao, đòn bẩy kinh doanh lớn.
- Nguồn vốn chủ yếu là vốn vay (chiếm trên 2/3 tổng nguồn vốn), trong đó phần lớn là vay dài hạn.

Bảng 3: Phân tích quan hệ kết cấu và biến động kết cấu bảng CĐKT

(Đơn vị: tr.d)

	31/12/93	31/12/92	Quan hệ kết cấu (%)	
			1993	1992
TÀI SẢN				
A. Tài sản lưu động	<u>622</u>	<u>558</u>	<u>30,1</u>	<u>29,1</u>
Tiền	20	18		
Phải thu của khách hàng	246	251		
Hàng tồn kho	340	272		
Các khoản ứng trước	16	17		
B. Tài sản cố định	<u>1075</u>	<u>1036</u>	<u>69,9</u>	<u>70,6</u>
Nguyên giá	1445	1340		
Hao mòn	370	304		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	1697	1594	100,0	100,0
NGUỒN VỐN				
A. Nợ phải trả	<u>1598</u>	<u>1462</u>	<u>72,4</u>	<u>11,7</u>
1. Nợ ngắn hạn	555	494	32,7	30,1

Vay ngân hàng	89	78		
Phải trả cho người bán	371	318		
Nợ dài hạn đến hạn trả	73	62		
Nợ ngắn hạn khác	22	36		
2. Nợ dài hạn	673	664	39,7	41,6
Vay dài hạn	673	664		
B. Nguồn vốn chủ sở hữu	<u>469</u>	<u>436</u>	<u>27,6</u>	<u>28,3</u>
Cổ phần ưu đãi (lãi suất 5%, giá trị danh nghĩa là 100 tr.đ)	125	125		
Cổ phần thường (mệnh giá danh nghĩa 5 tr.đ/cổ phiếu)	50	50		
Lãi chưa phân phối	294	261		
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	1697	1594	100,0	100,0

Bảng 4: Phân tích quan hệ kết cấu và biến động kết cấu báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

(Đơn vị: tr.đ)

	1993	1992	Quan hệ kết cấu (%)	
			1993	1992
Doanh thu	3300	3.000	100,0	100,0
Giá vốn hàng bán	2470	2220	74,8	74,0
Lãi gộp	830	780	25,2	26,0
Chi phí HĐKD	770	680	23,3	22,7
Lãi thuần trước thuế	60	100	1,9	3,3
Thuế lợi tức (30%)	18	30	0,6	1,0
Lãi thuần từ HĐKD sau thuế	42	70	1,3	2,3

Qua bảng 4 cho thấy do tỷ lệ chi phí năm 1993 đã tăng lên so với năm 1992 nên dù về qui mô doanh thu có tăng cũng đã làm cho tỷ lệ lãi thuần bị giảm xuống (năm 1993 là chỉ có 1,3% so với năm 1992 là 2,3%).

c. Phân tích các tỷ số kết cấu

Cơ cấu của nguồn vốn được trình bày dưới đây:

Nợ ngắn hạn	555 tr.đ	32,7%
Nợ dài hạn	673 tr.đ	39,7%
Nguồn vốn chủ sở hữu	469 tr.đ	27,6%
Tổng cộng	2067 tr.đ	100,0%

Với cơ cấu nguồn vốn này nguồn vốn chủ sở hữu chiếm khoảng $\frac{1}{4}$ tổng số nguồn vốn, điều này rõ ràng không tốt khi xét cùng với khả năng sinh lời thấp. Do vậy không có gì đáng ngạc nhiên khi công ty không nhận được sự ủng hộ khi phát hành cổ phiếu vốn. Mặt khác, cổ phiếu ưu đãi trong nguồn vốn chủ sở hữu dễ bị xem như những khoản nợ dài hạn vì chúng cũng được quyền ưu tiên chi trả và có tính tích lũy cổ tức, đó là những tính chất của nợ dài hạn.

Để làm rõ những mối liên hệ cần thiết và nhu cầu xem xét những khía cạnh đặc thù của công ty, chúng ta tiếp tục quá trình phân tích tính cân bằng của cơ cấu tài chính. Thoạt nhìn sẽ tưởng rằng rủi ro mà các nhà cho vay dài hạn phải chịu không quá đáng vì tỷ số nợ dài hạn là:

$$\begin{aligned} \text{Tỷ số nợ dài hạn} &= \frac{\text{Nợ dài hạn}}{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ}} \times 100 \\ &= \frac{673 \text{ tr.đ}}{1.075 \text{ tr.đ}} \times 100 = 62,6\% \end{aligned}$$

Tuy nhiên theo bảng C, tỷ lệ giá trị còn lại của TSCĐ ở các đại lý bán lẻ trong tổng giá trị TSCĐ còn lại của toàn công ty là:

$$\frac{527 \text{ tr.đ} - 143,4 \text{ tr.đ}}{1.075 \text{ tr.đ}} = 35\%$$

Giá trị TSCĐ còn lại ở các đại lý bán lẻ có ít giá trị đối với các chủ nợ dài hạn. Do vậy khi tính tỷ số nợ dài hạn ta phải để phần giá trị còn lại này của TSCĐ ra ngoài tổng giá trị TSCĐ còn lại của toàn công ty.

Vậy ta có:

$$\begin{aligned}
 \text{Tỷ số nợ dài hạn} &= \frac{673 \text{ tr.đ}}{1.075 \text{ tr.đ} - (527 \text{ tr.đ} - 143,4 \text{ tr.đ})} \times 100 \\
 &= \frac{673 \text{ tr.đ}}{1.075 \text{ tr.đ} - 383,6 \text{ tr.đ}} \times 100 \\
 &= \frac{673 \text{ tr.đ}}{691,4 \text{ tr.đ}} \times 100 = 97,3\%
 \end{aligned}$$

Với kết quả này, rủi ro của chủ nợ dài hạn quá cao. Mặt khác, trong năm tới phần nợ dài hạn đến hạn trả chiếm trên 50% khả năng tự tài trợ của công ty (73 tr.đ/137 tr.đ). Tình trạng tài chính của công ty như vậy có thể đánh giá là rất xấu.

d) Phân tích mức độ đảm bảo nợ và khả năng thanh toán

** Phân tích mức độ đảm bảo nợ dài hạn*

$$\text{Tỷ số đảm bảo} = \frac{1.075 \text{ tr.đ}}{\text{nợ dài hạn}} \times 100 = 159,7\%$$

Giá trị TSCĐ của công ty gấp 1,5 lần nợ dài hạn. Tuy nhiên phần TSCĐ thực sự có ý nghĩa với các chủ nợ dài hạn chỉ gồm những TSCĐ thuộc các xí nghiệp chế biến, nghĩa là không bao gồm giá trị TSCĐ ở các đại lý bán lẻ. Vậy tỷ lệ số đảm bảo nợ dài hạn sẽ là:

$$\begin{aligned}
 \text{Tỷ số đảm bảo} &= \frac{1.075 \text{ tr.đ} - (527 \text{ tr.đ} - 143,4 \text{ tr.đ})}{673 \text{ tr.đ}} \times 100 \\
 &= \frac{691,4 \text{ tr.đ}}{673 \text{ tr.đ}} \times 100 = 102,7\%
 \end{aligned}$$

Với kết quả này mức độ đảm bảo nợ dài hạn không cao. Mặt khác, theo bảng C cho thấy số xe vận tải của xí nghiệp chế biến ở tỉnh A sắp phải thay mới (nguyên giá: 60 tr.đ và đã khấu hao được 55 tr.đ). Điều này đòi hỏi một khoản chi lớn trong năm sắp đến. Và, cũng theo bảng C có thể ghi nhận được là các tỷ lệ khấu hao khác nhau giữa xí nghiệp chế biến ở tỉnh A với xí nghiệp chế biến ở tỉnh B và tỷ lệ này cũng rất thấp. Đây cũng là một vấn đề ngân hàng cần quan tâm xem xét.

* Phân tích khả năng thanh toán

$$\begin{aligned}\text{Hệ số thanh toán} &= \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \\ \text{ngắn hạn} &= \frac{622 \text{ tr.đ}}{555 \text{ tr.đ}} = 1,1 \text{ lần}\end{aligned}$$

Về số tuyệt đối thì khả năng thanh toán X là 67tr.đ (622 tr.đ – 555 tr.đ) so với tổng cộng tài sản 1.697 tr.đ. Điều này cho thấy công ty rất cần tiền nhưng khả năng chi trả lại rất thấp.

Nếu cho rằng chỉ có phần doanh thu bán sỉ là trả chậm thì có hơn $\frac{1}{4}$ ($900 \text{ tr.đ}/3.300 \text{ tr.đ}$ (bảng B)) doanh thu của năm chưa thu được. Trong trường hợp công ty LCG, kinh doanh ngành hàng thực phẩm chế biến, hiện tượng quá 3 tháng mà doanh thu vẫn không được thanh toán là điều không thể chấp nhận được.

$$\begin{aligned}\text{Hệ số thanh toán} &= \frac{\text{Tiền + phải thu của khách hàng}}{\text{Nợ ngắn hạn}} \\ \text{nhanh} &= \frac{20 \text{ tr.đ} + 246 \text{ tr.đ}}{555 \text{ tr.đ}} = 0,48 \text{ lần}\end{aligned}$$

Khả năng thanh toán nhanh của công ty quá thấp. Với các kết quả về hệ số thanh toán như trên ngân hàng phải cân nhắc rất nhiều trước khi có quyết định cho vay.

e) Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh

Theo bảng F cho thấy:

- Mỗi xí nghiệp chế biến bán sỉ 60% cho các cửa hàng thực phẩm chế biến và 40% cho các đại lý bán lẻ của công ty. Doanh thu bán sỉ ra bên ngoài là 900 tr.đ ($1.500 \text{ tr.đ} \times 60\%$) còn 40% bán nội bộ.

- Theo bảng B, biến phí sản xuất là 900 tr.đ ($600 \text{ tr.đ} + 200 \text{ tr.đ} + 100 \text{ tr.đ}$) và bán được 1.500 tr.đ (theo bảng F), vậy tổng số dư đạm phí là 600 tr.đ ($1.500 \text{ tr.đ} - 900 \text{ tr.đ}$) với tỷ lệ số dư đạm phí là 40% ($600 \text{ tr.đ}/1.500 \text{ tr.đ}$).

Vậy tổng số dư đảm phí của 2 xí nghiệp chế biến là:

Xí nghiệp chế biến tỉnh A: $600 \text{ tr.đ} \times 40\% = 240 \text{ tr.đ}$

Xí nghiệp chế biến tỉnh B: $900 \text{ tr.đ} \times 40\% = 360 \text{ tr.đ}$

- Với các cửa hàng đại lý, tỷ lệ số dư đảm phí được xác định như sau:

Giá vốn hàng bán:

Mua nội bộ:

Từ xí nghiệp chế biến tỉnh A (bảng F) 240 tr.đ

Từ xí nghiệp chế biến tỉnh B (bảng F) 360 tr.đ

Cộng mua nội bộ 600 tr.đ

Mua ngoài hàng thực phẩm chế biến (bảng B) 1.320 tr.đ

Cộng (a) 1.920 tr.đ

Doanh thu bán lẻ (bảng B) (b) 2.400 tr.đ

Σ số dư đảm phí (b - a) 480 tr.đ

Tỷ lệ số dư đảm phí ($480 \text{ tr.đ}/2.400 \text{ tr.đ}$) 20%

- Tổng doanh thu của công ty LCG gồm:

900 tr.đ là doanh thu của phần sản phẩm mà hai xí nghiệp chế biến bán cho các cửa hàng không trực thuộc công ty. Đây là phần doanh thu bán sỉ.

2.400 tr.đ là doanh thu của phần sản phẩm mà hai xí nghiệp chế biến bán nội bộ (GVHB là 600 tr.đ) cho các cửa hàng đại lý cộng với phần sản phẩm chế biến mua từ ngoài (GVHB là 1.320 tr.đ).

Bảng 5: Phân tích hiệu quả kinh doanh theo bộ phận

(Đơn vị: triệu đồng)

	XNCB tỉnh A	XNCB tỉnh B	Đại lý bán lẻ	Tổng cộng
Tổng số dư đảm phí bộ phận	240	360	480	1080
Tỷ lệ số dư đảm phí	40%	40%	20%	33%
Định phí trực tiếp (Bảng G)				

	XNCB tỉnh A	XNCB tỉnh B	Đại lý bán lẻ	Tổng cộng
- Sản xuất	125	125	-	250
- Lượng bộ phận kho hàng	24	36	-	60
- Chi phí kho khác	30	30	-	60
- Chi phí lưu thông và quản lý	5	5	60	70
- Lương bộ phận đại lý	-	-	185	185
- Chi phí khác của bộ phận đại lý	-	-	125	125
- Chi phí quản lý hành chính	15	15	50	80
Cộng	199	211	420	830
Tổng số dư bộ phận	<u>41</u>	<u>149</u>	<u>60</u>	
Tỷ lệ số dư bộ phận				
(41 tr.d/600 tr.d)	<u>6.8%</u>			
(149 tr.d/900 tr.d)		<u>16.5%</u>		
(16 tr.d/2.400 tr.d)			<u>2.5%</u>	
Định phí chung (Bảng G)				
- Chi phí chuyên chở (10% 1.500 tr.d)				150
- Chi phí lưu thông và quảng cáo				10
- Chi phí quản lý hành chính				30
Cộng				190
Lợi tức trước thuế				<u>60</u>
Tỷ lệ lợi tức trước thuế (60 tr.d/3.300 tr.d)				<u>1.9%</u>

Kết luận: Sau khi phân tích các báo cáo tài chính của công ty LCG, ngân hàng phát triển kinh doanh quyết định không cho vay vì phải chịu rủi ro cao. Mặt khác, tỷ lệ sinh lời từ hoạt động kinh doanh của công ty quá thấp, khả năng tự tài trợ thấp. Ngân hàng khuyến cáo công ty phải ngừng ngay mọi hình thức mở rộng kinh doanh cần vốn đầu tư. Với tình hình tài chính hiện tại khả năng đi vay của công ty là không có. Tất cả khoản tự tài trợ của công ty phải dành để thỏa mãn các hợp đồng tài chính hiện tại, cải thiện khả năng thanh toán và đảm bảo việc thay thế các tài sản cố định trong năm tới. Trong 2 hoặc 3 năm sắp đến hành động đúng đắn của công ty LCG là phải tập trung vào việc cải thiện khả năng sinh lời.

Giá trị hiện tại dòng đơn của 1 đồng $P_n = \frac{1}{(1-K)^n}$

Kỳ	4%	5%	6%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%	30%	40%
1	0.962	0.952	0.943	0.926	0.909	0.893	0.877	0.862	0.847	0.833	0.820	0.806	0.794	0.781	0.769	0.714
2	0.925	0.907	0.890	0.857	0.826	0.797	0.769	0.743	0.718	0.694	0.672	0.650	0.630	0.610	0.592	0.510
3	0.889	0.864	0.840	0.794	0.751	0.712	0.675	0.641	0.609	0.579	0.551	0.524	0.500	0.477	0.455	0.364
4	0.855	0.823	0.792	0.735	0.683	0.636	0.592	0.552	0.516	0.482	0.451	0.423	0.397	0.373	0.350	0.260
5	0.822	0.784	0.747	0.681	0.621	0.567	0.519	0.476	0.437	0.402	0.370	0.341	0.315	0.291	0.269	0.186
6	0.790	0.746	0.705	0.630	0.564	0.507	0.456	0.410	0.370	0.335	0.303	0.275	0.250	0.227	0.207	0.133
7	0.760	0.711	0.663	0.583	0.513	0.452	0.400	0.354	0.314	0.279	0.249	0.222	0.198	0.178	0.159	0.095
8	0.731	0.677	0.627	0.540	0.467	0.404	0.351	0.305	0.266	0.233	0.204	0.179	0.157	0.139	0.123	0.068
9	0.703	0.645	0.592	0.500	0.424	0.361	0.308	0.263	0.225	0.194	0.167	0.144	0.125	0.108	0.094	0.048
10	0.676	0.614	0.558	0.463	0.386	0.322	0.270	0.227	0.191	0.162	0.137	0.116	0.099	0.085	0.073	0.035
11	0.650	0.585	0.527	0.429	0.350	0.287	0.237	0.195	0.162	0.135	0.112	0.094	0.079	0.066	0.056	0.003
12	0.625	0.557	0.497	0.397	0.319	0.257	0.208	0.168	0.137	0.112	0.092	0.076	0.062	0.052	0.043	0.018
13	0.601	0.530	0.469	0.368	0.290	0.229	0.182	0.145	0.116	0.093	0.075	0.061	0.050	0.040	0.033	0.013
14	0.577	0.505	0.442	0.340	0.263	0.205	0.160	0.125	0.099	0.078	0.062	0.049	0.039	0.032	0.025	0.009
15	0.555	0.481	0.417	0.315	0.239	0.183	0.140	0.108	0.084	0.065	0.051	0.040	0.031	0.025	0.020	0.006
16	0.534	0.458	0.394	0.292	0.218	0.163	0.123	0.093	0.071	0.054	0.042	0.032	0.025	0.019	0.015	0.005
17	0.513	0.436	0.371	0.270	0.198	0.146	0.108	0.080	0.060	0.045	0.034	0.026	0.020	0.015	0.012	0.003
18	0.494	0.416	0.520	0.250	0.180	0.130	0.095	0.069	0.051	0.038	0.028	0.021	0.016	0.012	0.009	0.002
19	0.475	0.396	0.331	0.232	0.164	0.083	0.060	0.043	0.031	0.023	0.017	0.012	0.009	0.007	0.002	

Kỳ	4%	5%	6%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%	30%	40%
20	0.456	0.377	0.312	0.215	0.149	0.104	0.073	0.051	0.037	0.026	0.019	0.021	0.016	0.012	0.005	0.001
21	0.439	0.359	0.294	0.199	0.135	0.093	0.064	0.044	0.031	0.022	0.015	0.012	0.009	0.007	0.004	0.001
22	0.422	0.342	0.278	0.184	0.123	0.083	0.056	0.038	0.026	0.018	0.013	0.009	0.006	0.004	0.003	0.001
23	0.406	0.326	0.262	0.170	0.112	0.074	0.049	0.033	0.022	0.015	0.010	0.007	0.005	0.003	0.002	
24	0.390	0.310	0.247	0.158	0.102	0.066	0.043	0.028	0.019	0.013	0.008	0.006	0.004	0.003	0.002	
25	0.376	0.295	0.233	0.146	0.092	0.059	0.038	0.024	0.016	0.010	0.007	0.005	0.003	0.002	0.001	
26	0.361	0.281	0.220	0.135	0.084	0.053	0.033	0.021	0.014	0.009	0.006	0.004	0.002	0.001		
27	0.347	0.268	0.207	0.125	0.076	0.047	0.029	0.018	0.011	0.007	0.005	0.003	0.002	0.001	0.001	
28	0.333	0.255	0.196	0.116	0.069	0.042	0.026	0.016	0.010	0.006	0.004	0.002	0.001	0.001	0.001	
29	0.321	0.243	0.185	0.107	0.063	0.037	0.022	0.014	0.008	0.005	0.003	0.002	0.001	0.001	0.001	
30	0.308	0.231	0.174	0.099	0.057	0.033	0.020	0.012	0.008	0.004	0.003	0.002	0.001	0.001		
40	0.028	0.142	0.097	0.046	0.022	0.011	0.005	0.003	0.001	0.001						

Giá trị hiện tại dòng kép của 1 dòng tiền t kỳ $P_n = \frac{1}{K} \left[1 - \frac{1}{(1+K)^n} \right]$

Kỳ	4%	5%	6%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%	30%	40%
1	0.962	0.952	0.943	0.926	0.909	0.893	0.877	0.862	0.847	0.833	0.820	0.806	0.794	0.781	0.769	0.714
2	1.886	1.859	1.833	1.783	1.736	1.690	1.647	1.605	1.566	1.528	1.492	1.457	1.424	1.392	1.361	1.224
3	2.775	2.723	2.673	2.577	2.487	2.402	2.322	2.246	2.174	2.106	2.042	1.981	1.923	1.868	1.816	1.589
4	3.630	3.456	3.465	3.312	3.170	3.037	2.914	2.798	2.650	2.589	2.494	2.404	2.320	2.410	2.166	1.879
5	4.452	4.330	4.212	3.993	3.791	3.605	3.433	3.274	3.127	2.991	2.864	2.745	2.635	2.532	2.436	2.035
6	5.242	5.067	4.917	4.623	4.355	4.111	3.889	3.685	3.498	3.326	3.167	3.020	2.885	2.759	2.643	2.168
7	6.002	5.756	5.582	5.206	4.787	4.564	4.288	4.039	3.812	3.605	3.416	3.242	3.083	2.937	2.802	2.263
8	6.733	6.463	6.216	5.747	5.335	4.968	4.639	4.344	4.078	3.837	3.619	3.421	3.421	3.076	2.925	2.331
9	7.435	7.108	6.802	6.247	5.759	5.328	4.946	4.607	4.303	4.031	3.786	3.566	3.366	3.184	3.019	2.379
10	8.111	7.722	7.360	6.710	6.145	5.650	5.216	4.833	4.494	4.192	3.923	3.682	3.465	3.269	3.092	2.414
11	8.760	8.306	7.887	7.139	6.495	5.988	5.453	5.209	4.656	4.327	4.035	3.776	3.544	3.335	3.147	2.438
12	9.335	8.863	8.384	7.536	6.814	6.194	5.660	5.197	4.793	4.439	4.127	3.851	3.606	3.387	3.190	2.456
13	9.986	9.394	8.853	7.904	7.103	6.424	5.842	5.342	4.910	4.533	4.203	3.912	3.656	3.427	3.223	2.468
14	10.563	9.899	9.295	8.244	7.367	6.628	6.002	5.468	5.008	4.611	4.265	3.962	3.695	3.459	3.249	2.477
15	11.118	10.380	9.712	8.559	7.606	6.811	6.142	5.575	5.092	4.675	4.315	4.001	3.726	3.483	3.268	2.484
16	11.652	10.838	10.106	8.851	7.824	6.974	6.265	5.669	5.162	4.730	4.357	4.033	3.751	3.503	3.283	2.489
17	12.166	11.274	10.477	9.122	8.022	7.120	6.373	5.749	5.222	4.775	4.391	4.059	3.771	3.518	3.295	2.492
18	12.659	11.690	10.828	9.372	8.201	7.250	6.467	5.818	5.273	4.812	4.419	4.080	3.786	3.529	3.304	2.494
19	13.134	12.085	11.158	9.604	8.365	7.366	6.550	5.877	5.316	4.844	4.442	4.097	3.799	3.539	3.311	2.496

Kỳ	4%	5%	6%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	22%	24%	26%	28%	30%	40%
20	13.590	12.462	11.470	9.818	8.514	7.469	6.623	5.929	5.353	4.870	4.460	4.110	3.808	3.546	3.316	2.497
21	14.029	12.821	11.764	10.017	8.649	7.562	6.687	6.973	5.384	4.891	4.476	4.121	3.816	3.551	3.320	2.498
22	14.451	13.163	12.042	10.201	8.772	7.645	6.743	6.011	5.410	4.909	4.488	4.130	3.822	3.556	3.323	2.498
23	14.487	13.489	12.303	10.371	8.883	7.718	6.792	6.044	5.432	4.925	4.499	4.137	3.827	3.559	3.325	2.499
24	15.247	13.799	12.550	10.529	8.985	7.784	6.835	6.073	5.451	4.937	4.507	4.143	3.831	3.562	3.327	2.499
25	15.622	14.094	12.783	10.675	9.077	7.843	6.873	6.097	5.467	4.948	4.514	4.147	3.834	3.564	3.329	2.499
26	15.983	14.375	13.003	10.810	9.161	7.896	6.906	6.188	5.480	4.956	4.520	4.151	3.837	3.566	3.330	2.500
27	16.330	14.643	13.211	10.935	9.237	7.943	6.935	6.936	5.492	4.964	4.525	4.154	3.839	3.567	3.331	2.500
28	16.663	14.898	13.406	11.051	9.307	7.984	6.961	6.152	5.502	4.970	4.528	4.157	3.840	3.568	3.331	2.500
29	16.984	15.141	13.591	11.158	9.370	8.022	6.983	6.166	5.510	4.975	4.531	4.159	32.841	3.569	3.332	2.500
30	17.292	15.373	13.765	11.258	9.427	8.055	7.003	6.177	5.517	4.979	4.534	4.160	3.812	3.569	3.332	2.500
40	19.793	17.159	15.046	11.925	9.779	8.244	7.105	6.234	5.548	4.997	4.544	4.166	3.846	3.571	3.333	2.500

MỤC LỤC

Chương 1

ĐỐI TƯỢNG, PHƯƠNG PHÁP VÀ TỔ CHỨC PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 7

1.1. ĐỐI TƯỢNG CỦA PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH	7
1.1.1. Các khái niệm về phân tích	7
1.1.2. Đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh	9
1.1.3. Vai trò	14
1.1.4 Nhiệm vụ của phân tích hoạt động kinh doanh	15
1.2. CÁC PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH	17
1.2.1. Phương pháp so sánh	17
1.2.2. Phương pháp thay thế liên hoàn	22
1.2.3. Phương pháp tính số chênh lệch	25
1.2.4. Phương pháp hồi quy đơn	26
1.2.5. Phương pháp hồi quy bội	28
1.2.6. Các phương pháp phân tích khác	31
1.3. TỔ CHỨC VÀ PHÂN LOẠI PHÂN TÍCH	34
1.3.1 Tổ chức công tác phân tích	34
1.3.2 Các loại hình phân tích kinh doanh	36

Chương 2

PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG, THỊ TRƯỜNG VÀ CHIẾN LƯỢC KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP 39

2.1. VAI TRÒ CỦA DOANH NGHIỆP TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG	39
2.1.1. Doanh nghiệp và các loại hình doanh nghiệp	39
2.1.2. Chức năng và vai trò của doanh nghiệp	41
2.2. PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG BÊN NGOÀI CỦA DOANH NGHIỆP	43
2.2.1. Phân tích ngành	44
2.2.2. Phân tích sức mạnh cạnh tranh	50
2.2.3. Phân tích thị trường	54
2.3. CHIẾN LƯỢC KINH DOANH	60
2.3.1. Yêu cầu và căn cứ xây dựng chiến lược kinh doanh.....	60
2.3.2. Nội dung cơ bản của chiến lược kinh doanh	61
2.4. LỰA CHỌN VÀ QUYẾT ĐỊNH CHIẾN LƯỢC KINH DOANH	67
2.4.1 Nhũng nguyên tắc thẩm định và đánh giá chiến lược kinh doanh	67
2.4.2. Tiêu chuẩn thẩm định và đánh giá chiến lược kinh doanh	68
2.4.3. Phương pháp lựa chọn và quyết định chiến lược kinh doanh	69

Chương 3

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT

3.1. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT	72
3.1.1. Phân tích kết quả sản xuất về quy mô	72
3.2. PHÂN TÍCH CÁC MỐI QUAN HỆ CHỦ YẾU TRONG SẢN XUẤT	80

3.2.1. Đánh giá tốc độ tăng trưởng của sản xuất	80
3.2.2. Phân tích kết quả sản phẩm theo mặt hàng	83
3.2.3. Phân tích ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng thay đổi đến giá trị sản lượng sản xuất	84
3.2.4. Phân tích tính chất đồng bộ trong sản xuất	88
3.3. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH BẢO ĐÁM CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM	90
3.3.1. Phân tích thứ hạng chất lượng sản phẩm	90
3.3.2. Phân tích tình hình sai hỏng sản phẩm trong sản xuất	94

Chương 4

PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ SỬ DỤNG TRONG QUÁ TRÌNH SẢN XUẤT

4.1. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SỬ DỤNG LAO ĐỘNG	99
4.1.1. Phân tích tình hình sử dụng số lượng lao động	99
4.1.2. Phân tích tình hình tăng năng suất lao động ..	105
4.1.3. Phương hướng nâng cao năng suất lao động	112
4.2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SỬ DỤNG TÀI SẢN CỐ ĐỊNH	115
4.2.1. Phân tích tình hình trang bị kỹ thuật	116
4.2.2. Phân tích tiềm năng sử dụng tài sản cố định ..	122
4.3. PHÂN TÍCH SỬ DỤNG NGUYÊN VẬT LIỆU	127
4.3.1. Phân tích hiệu suất sử dụng nguyên vật liệu ...	127
4.3.2. Phân tích thường xuyên cung cấp nguyên vật liệu	131
4.3.3. Phân tích định kỳ cung cấp nguyên vật liệu	133

Chương 5

PHÂN TÍCH CHI PHÍ VÀ GIÁ THÀNH SẢN PHẨM 137

5.1. PHÂN TÍCH CHUNG CHI PHÍ SẢN XUẤT	138
5.1.1. Đánh giá tình hình giá thành đơn vị	138
5.1.2. Đánh giá biến động tổng giá thành	140
5.2. PHÂN TÍCH GIÁ THÀNH CỦA SẢN PHẨM SO SÁNH ĐƯỢC	144
5.3. PHÂN TÍCH CHI PHÍ CHO 1.000 ĐỒNG SẢN PHẨM HÀNG HÓA	151
5.4. PHÂN TÍCH CÁC KHOẢN MỤC GIÁ THÀNH	159
5.4.1. Phân tích chung các khoản mục giá thành	159
5.4.2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khoản mục giá thành	161
5.4.3. Phân tích chi phí sản xuất chung	164
5.4.4. Phân tích khoản mục chi phí nguyên vật liệu trong giá thành	166
5.4.5. Phân tích khoản mục chi phí nhân công trực tiếp trong giá thành	170
5.4.6 Phân tích các khoản thiệt hại trong sản xuất ...	173
5.5. PHÂN TÍCH VỀ CHI PHÍ NGOÀI SẢN XUẤT	175
5.5.1. Phân tích chung chi phí ngoài sản xuất	176
5.5.2. Dự đoán cách ứng xử chi phí ngoài sản xuất theo kết quả hoạt động kinh doanh	178
5.6. PHÂN TÍCH KIỂM SOÁT CHI PHÍ HÀNG TỒN KHO	180
5.6.1. Phân loại chi phí tồn kho	180
5.6.2. Xác định điểm tái đặt hàng	182
5.6.3. Xác định mức tồn kho an toàn	184

5.6.4. Xác định lượng đặt hàng cần thiết 185

Chương 6

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ VÀ LỢI NHUẬN 188

6.1. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ SẢN PHẨM ...	188
6.1.1. Đánh giá chung tiêu thụ về mặt khối lượng	188
6.1.2. Tài liệu và phương pháp phân tích	189
6.1.3. Các nguyên nhân ảnh hưởng đến tiêu thụ:	190
6.1.4. Ví dụ minh họa:	191
6.2. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ TIÊU THỤ THEO MẶT HÀNG	194
6.2.1. Phân tích kết quả tiêu thụ từng mặt hàng	195
6.2.2. Phân tích kết quả tiêu thụ từng mặt hàng trong mối quan hệ với kết quả chung	196
6.3. ỨNG DỤNG MỐI QUAN HỆ CỦA CÁC CHI PHÍ ỨNG XỬ VỚI KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH ...	198
6.3.1. Biến phí và định phí	198
6.3.2. Số dư đảm phí (Lợi tức gộp định phí)	199
6.3.3. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo kế toán tài chính và số dư đảm phí	201
6.4. PHÂN TÍCH ĐIỂM HÒA VỐN TRONG TIÊU THỤ ...	202
6.4.1. Khái niệm điểm hòa vốn	202
6.5. CÁC CHỈ TIÊU DỰ TOÁN LỢI NHUẬN	208
6.6. PHÂN TÍCH BIẾN ĐỘNG CỦA TIÊU THỤ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI TỨC	212
6.7. PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN LỢI NHUẬN TIÊU THỤ SẢN PHẨM	214

Chương 7

PHÂN TÍCH CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ DÀI HẠN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 223

7.1. DỰ ÁN ĐẦU TƯ DÀI HẠN TRONG KINH DOANH VÀ CÁC PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH	223
7.1.1. Khái niệm	223
7.1.2. Phân biệt quá trình phân tích phương án kinh doanh (PAKD) ngắn hạn với dự án đầu tư dài hạn trong kinh doanh	223
7.1.3. Các phương pháp phân tích	224
7.2. PHƯƠNG PHÁP HIỆN GIÁ THUẦN (NPV)	224
7.2.1. Quá trình phân tích theo phương pháp hiện giá thuần (NPV)	226
7.2.2. Ước tính dòng thu và chi của dự án	227
7.2.3. Chiết khấu các dòng tiền của dự án	230
7.2.4. Tính toán kết quả và đánh giá tính khả thi theo NPV	236
7.2.5. Phân tích trường hợp nguồn vốn giới hạn	241
7.2.6. Lạm phát với các dự án đầu tư dài hạn	243
7.3. PHƯƠNG PHÁP TỶ SUẤT LÃI NỘI BỘ (IRR)	248
7.3.1. Khái niệm	248
7.3.2. Trình tự phân tích theo phương pháp tỷ suất lãi nội bộ	249
7.3.3. So sánh hiện giá thuần với phương pháp tỷ suất nội bộ	250
7.4. PHƯƠNG PHÁP KỲ HOÀN VỐN	253
7.4.1. Trường hợp dự án đầu tư có các dòng tiền cố định	254

7.4.2. Trường hợp dự án đầu tư có các dòng tiền bất thường	255
7.4.3. Trường hợp các dự án đầu tư có cùng kỳ hoàn vốn	256
7.4.4. Khi nào phân tích nên sử dụng phương pháp kỳ hoàn vốn?	257
7.5. PHƯƠNG PHÁP TỶ SUẤT KẾ TOÁN (ARR)	258
7.5.1. Khái niệm	258
7.5.2. So sánh phương pháp tỷ suất lãi kế toán với phương pháp hiện giá thuần	259
7.6. ĐÁNH GIÁ VỀ CÁC PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH DỰ ÁN ĐẦU TƯ	260
7.7. PHÂN TÍCH TÍNH KHÔNG CHẮC CHẮN CỦA DỰ ÁN ĐẦU TƯ DÀI HẠN	261
7.7.1. Phân tích giá trị ước lượng của dự án	261
7.7.2. Phân tích tập hợp đầu tư	267

Chương 8

PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

8.1. Ý NGHĨA, MỤC TIÊU, NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH	276
8.1.1. Khái niệm:	276
8.1.2. Ý nghĩa	276
8.1.3. Mục tiêu phân tích	278
8.1.4. Nhiệm vụ và nội dung phân tích	278
8.1.5. Phương pháp phân tích	279
8.2. ĐÁNH GIÁ KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	281
8.2.1 Nhiệm vụ	281

8.2.2. Nội dung phân tích	281
8.3 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH VÀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN NỢ PHẢI THU – NỢ PHẢI TRẢ	312
8.3.1 Phân tích các hệ số quay vòng các khoản phải thu của khách hàng – các khoản phải trả người bán..	312
8.3.2 Phân tích nhu cầu và khả năng thanh toán	316
8.4 PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN	317
8.4.1 Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản.....	317
8.4.2 Phân tích hiệu quả sử dụng nguồn vốn	323
8.5 PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH	330
8.5.1. Tỷ lệ lãi gộp	330
8.5.2. Tỷ lệ lãi thuần hoạt động kinh doanh trước thuế	331
8.5.3. Tỷ lệ số dư đảm phí	332
8.5.4. Hệ số đòn bẩy kinh doanh	334
8.6 THÍ DỰ MINH HỌA TỔNG HỢP	335

PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

PGS.TS. PHẠM VĂN DƯỢC

Chịu trách nhiệm xuất bản

TRẦN HỮU THỰC

Trình bày: LÝ NGỌC ĐIỆP

Bìa: VÕ THỊ KIM THOA

Sửa bản in: KIM THOA

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

In 1.000 bản, khổ 16 x 24 cm tại Công ty TNHH một thành viên in
Người Lao Động, số 131 Cống Quỳnh, Q.1, TP.HCM - ĐT: 8374604.

Quyết định xuất bản số 394-2007/CXB/29-59/TK.

In xong và nộp lưu chiểu quý I năm 2008.