

**BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG CAO ĐẲNG THƯƠNG MẠI VÀ DU LỊCH**



GIÁO TRÌNH

MÔN HỌC: PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

NGÀNH: KẾ TOÁN DOANH NGHIỆP

TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

*(Ban hành kèm theo Quyết định số 406/QĐ ngày 05 tháng 7 năm 2022
của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch)*

Lưu hành nội bộ

Thái Nguyên, năm 2022

LỜI GIỚI THIỆU

Phân tích hoạt động kinh doanh là một trong những môn học nghiên cứu các hiện tượng và kết quả kinh tế của các doanh nghiệp. Với tư cách là một môn khoa học thuộc hệ thống các môn khoa học quản lý kinh tế, phân tích hoạt động kinh doanh được sử dụng như là một công cụ quan trọng và có hiệu quả để đánh giá, kiểm tra kết quả các hoạt động kinh tế của doanh nghiệp, vạch rõ các nguyên nhân đã ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực đến quá trình và kết quả kinh tế để khai thác khả năng tiềm tàng trong nội bộ doanh nghiệp.

Vì vậy, từ lâu, phân tích hoạt động kinh doanh đã trở thành một môn khoa học chuyên môn trong chương trình đào tạo đại học, cao đẳng ngành kế toán tài chính, quản trị kinh doanh... ở nước ta và trên thế giới.

Để thực hiện nội dung chương trình đào tạo và nâng cao chất lượng đào tạo của Trường cao đẳng thương mại và du lịch, giáo trình “Phân tích hoạt động kinh doanh” được biên soạn nhằm cung cấp tài liệu phục vụ cho việc giảng dạy, học tập, nghiên cứu khoa học của sinh viên và giảng viên.

Tham gia biên soạn giáo trình gồm các giảng viên đang giảng dạy học phần phân tích hoạt động kinh doanh thuộc tổ bộ môn Kinh tế quản trị - Khoa quản trị kinh doanh trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch. Trước quá trình đổi mới và phát triển của đất nước, giáo trình chắc chắn không tránh khỏi được những thiếu sót. Rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của bạn đọc để giáo trình được hoàn thiện hơn trong lần xuất bản sau.

Thái Nguyên, ngày 12 tháng 6 năm 2022

NHÓM TÁC GIẢ

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU.....	1
MỤC LỤC.....	3
CHƯƠNG 1 NHỮNG VẤN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	11
1. Mục tiêu của phân tích hoạt động kinh doanh	13
1.1. Ý nghĩa của phân tích.....	13
1.2. Đối tượng của phân tích.....	15
1.3. Mục tiêu của phân tích.....	16
2. Phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh.....	16
2.1. Phương pháp chi tiết.....	16
2.2. Phương pháp so sánh.....	18
2.3. Phương pháp cân đối.....	19
2.4. Phương pháp loại trừ.....	20
CHƯƠNG 2.....	25
PHÂN TÍCH KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP.....	25
1. Ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích kết quả kinh doanh	27
1.1. Ý nghĩa của phân tích kết quả kinh doanh.....	27
1.2. Nhiệm vụ của phân tích kết quả kinh doanh.....	27
2. Phân tích kết quả kinh doanh về mặt khối lượng.....	28
2.1. Phân tích quy mô kinh doanh.....	28
2.2. Phân tích kết quả kinh doanh theo mặt hàng	36
3. Phân tích kết quả kinh doanh về mặt chất lượng	39
3.1. Phân tích tình hình sai hỏng trong sản xuất	39
3.1.1. Chỉ tiêu phân tích	39
3.1.2. Ví dụ phân tích	40
3.2. Phân tích thứ hạng chất lượng sản phẩm	42
3.2.1. Chỉ tiêu phân tích	42
3.2.2. Ví dụ phân tích.	43
CHƯƠNG 3 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SỬ DỤNG.....	47
CÁC NGUỒN LỰC CỦA DOANH NGHIỆP	47

1. Ý nghĩa và nhiệm vụ phân tích tình hình sử dụng các nguồn lực sản xuất kinh doanh	49
1.1. Ý nghĩa phân tích tình hình sử dụng các nguồn lực sản xuất kinh doanh	49
1.2. Nhiệm vụ phân tích tình hình sử dụng các nguồn lực sản xuất kinh doanh .	49
2. Phân tích tình hình sử dụng lao động vào sản xuất kinh doanh.....	50
2.1. Phân tích tình hình sử dụng số lượng lao động.....	50
2.2. Phân tích năng suất lao động trong doanh nghiệp	51
3. Phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu cho sản xuất sản phẩm.....	52
3.1. Phân tích tình hình cung cấp nguyên vật liệu ở doanh nghiệp	52
3.2. Phân tích tình hình dự trữ nguyên vật liệu.....	55
3.3. Phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu.....	57
CHƯƠNG 4 PHÂN TÍCH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM	65
1. Ý nghĩa và nội dung của phân tích giá thành sản phẩm.....	67
1.1. Ý nghĩa của phân tích.....	67
1.2. Nội dung của phân tích	67
2. Phân tích giá thành sản phẩm.....	67
2.1. Phân tích chung giá thành sản phẩm.....	67
2.1.1. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch giá thành đơn vị sản phẩm.....	67
2.1.2. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch giá thành của toàn bộ sản phẩm hàng hóa	68
2.2. Phân tích tình hình hạ thấp giá thành của những sản phẩm có thể so sánh được.....	69
2.3. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa	74
CHƯƠNG 5 PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ VÀ LỢI NHUẬN	80
1. Phân tích tình hình tiêu thụ	82
1.1. Ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích tình hình tiêu thụ	82
1.2. Nội dung của phân tích tình hình tiêu thụ.....	82
1.2.1. Phân tích độ co giãn cung cầu và tình hình tiêu thụ	82
C ₃ : Đường cung không co giãn	83
1.2.2. Phân tích chung tình hình tiêu thụ	84
1.2.3. Phân tích những nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ	86
2. Phân tích tình hình lợi nhuận	89

2.1. Ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích tình hình lợi nhuận	89
2.2. Các bộ phận cấu thành lợi nhuận của doanh nghiệp.....	89
2.2.1. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	89
2.2.2. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	90
2.2.3. Lợi nhuận khác	90
2.3. Phân tích tình hình lợi nhuận	90
2.3.1. Phân tích chung tình hình lợi nhuận	90
2.3.2. Phân tích tình hình lợi nhuận về tiêu thụ sản phẩm từ hoạt động kinh doanh	95

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

1. Tên môn học: Phân tích hoạt động kinh doanh
2. Mã số môn học: MH07
3. Vị trí, tính chất của môn học
- 3.1. Vị trí:

Môn học Phân tích hoạt động kinh doanh thuộc nhóm môn các môn học chuyên môn nằm trong chương trình đào tạo trình độ cao đẳng ngành **Kế toán doanh nghiệp**.

3.2. Tính chất:

Phân tích hoạt động kinh doanh là môn học lý thuyết, trình bày một cách có hệ thống cơ sở lý luận các vấn đề cơ bản về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Đánh giá môn học bằng hình thức kiểm tra kết thúc môn.

4. Mục tiêu của môn học:

4.1. Về kiến thức:

Trang bị cho học sinh kiến thức cơ bản về phân tích và đánh giá hoạt động kinh doanh như: Phân tích kết quả kinh doanh, phân tích tình hình sử dụng các nguồn lực, phân tích giá thành sản phẩm, phân tích tình hình tiêu thụ và lợi nhuận, phân tích báo cáo tài chính.

4.2. Về kỹ năng:

Hình thành cho người học những kỹ năng về:

- + Nghiên cứu thị trường.
- + Phân tích các hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp.
- + Kỹ năng làm việc nhóm, thảo luận, thuyết trình thành thạo.

4.3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Học sinh có khả năng tự học, tự nghiên cứu ngoài các giờ học trên lớp, chủ động tư duy, sáng tạo.

Học sinh có thái độ nghiêm túc khi nghiên cứu môn học, tích cực, chủ động, sáng tạo trong học tập; rèn luyện được tác phong công nghiệp, lễ lối làm việc của người lao động tốt.

5. Nội dung của môn học

5.1. Chương trình khung

Mã MH	Tên môn học, mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ thực tập/BT/ thảo luận	Kiểm tra
I	Các môn học chung	20	435	157	255	23
MH1	Chính trị	4	75	41	29	5
MH2	Pháp luật	2	30	18	10	2
MH3	Giáo dục thể chất	2	60	5	51	4
MH4	Giáo dục QPAN	4	75	36	35	4

MH5	Tin học	3	75	15	58	2
MH6	Tiếng Anh	5	120	42	72	6
II	Các môn học, mô đun chuyên môn ngành, nghề	83	2040	667	1303	70
II.1	Môn học, mô đun cơ sở	15	225	211	0	14
MH7	Phân tích hoạt động KD	2	30	28	-	2
MH8	Pháp luật kinh tế	2	30	28	-	2
MH9	Soạn thảo văn bản	2	30	28	-	2
MH10	Thống kê kinh doanh	2	30	28	-	2
MH11	Tài chính - Tiền tệ	2	30	28	-	2
MH12	Nguyên lý kế toán	3	45	43	-	2
MH13	Tín dụng và thanh toán QT	2	30	28	-	2
II.2	Môn học, mô đun chuyên môn ngành, nghề	64	1755	400	1303	52
MH14	Thuế	4	60	57	-	3
MH15	Tài chính doanh nghiệp	4	60	57	-	3
MH16	Kế toán doanh nghiệp I	3	45	43	-	2
MH17	Kế toán doanh nghiệp II	3	45	43	-	2
MH18	Kế toán TM - dịch vụ	3	45	43	-	2
MH19	Kế toán sản xuất xây lắp	3	45	43	-	2
MH20	Kế toán HCSN	3	45	43	-	2
MH21	Kế toán DN vừa và nhỏ	3	45	43	-	2
MH22	Kế toán quản trị	2	30	28	-	2
MH23	Thực hành Kế toán máy	3	90		84	6
MH24	Thực hành kê khai thuế	2	60		54	6
MH25	Thực hành tổng hợp I	7	210		200	10
MH26	Thực hành tổng hợp II	7	210		200	10
MH28	Thực tập tốt nghiệp	17	765		765	0
II.3	Môn học tự chọn (chọn 2 trong 4)	4	60	56	0	4
MH29	Thương mại điện tử	2	30	28	-	2
MH30	Quản lý chất lượng dịch vụ	2	30	28	-	2
MH31	Marketing căn bản	2	30	28	-	2
MH32	Kế toán ngân sách xã phường	2	30	28	-	2
Tổng cộng		103	2475	824	1558	93

5.2. Chương trình chi tiết môn học

Số	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)
----	-----------------	-----------------

TT		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành, thí nghiệm, thảo luận, bài tập	Kiểm tra
1	Chương 1: Những vấn đề chung về phân tích hoạt động kinh doanh	5	5	-	-
2	Chương 2: Phân tích kết quả kinh doanh của doanh nghiệp	5	5	-	-
3	Chương 3: Phân tích tình hình sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp	10	9	-	1
4	Chương 4: Phân tích giá thành sản phẩm	5	5	-	-
5	Chương 5: Phân tích tình hình tiêu thụ và lợi nhuận	5	4	-	1
	Cộng	30	28	-	2

6. Điều kiện thực hiện môn học:

6.1. Phòng học Lý thuyết/Thực hành: Đáp ứng phòng học chuẩn

6.2. Trang thiết bị dạy học: Projeor, máy vi tính, bảng, phấn

6.3. Học liệu, dụng cụ, mô hình, phương tiện: Giáo trình, mô hình học tập,...

6.4. Các điều kiện khác: Người học tìm hiểu thực tế về công tác xây dựng phương án khắc phục và phòng ngừa rủi ro tại doanh nghiệp.

7. Nội dung và phương pháp đánh giá:

7.1. Nội dung:

- Kiến thức: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

- Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Trong quá trình học tập, người học cần:

+ Nghiên cứu bài trước khi đến lớp.

+ Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.

+ Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.

+ Nghiêm túc trong quá trình học tập.

7.2. Phương pháp:

Người học được đánh giá tích lũy môn học như sau:

7.2.1. Cách đánh giá

- Áp dụng quy chế đào tạo trình độ trung cấp hệ chính quy ban hành kèm theo Thông tư số 04/2022/TT-LĐTĐ, ngày 30/3/2022 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội.

- Hướng dẫn thực hiện quy chế đào tạo áp dụng tại Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch như sau:

Điểm đánh giá	Trọng số
+ Điểm kiểm tra thường xuyên (Hệ số 1)	40%
+ Điểm kiểm tra định kỳ (Hệ số 2)	
+ Điểm thi kết thúc môn học	60%

7.2.2. Phương pháp đánh giá

Phương pháp đánh giá	Phương pháp tổ chức	Hình thức kiểm tra	Thời điểm kiểm tra
Thường xuyên	Viết/ Thuyết trình	Tự luận/ Trắc nghiệm	Sau 10 giờ.
Định kỳ	Viết/ Thuyết trình	Tự luận/ Trắc nghiệm	Sau 14 giờ
Kết thúc môn học	Viết	Tự luận và trắc nghiệm	Sau 29 giờ

7.2.3. Cách tính điểm

- Điểm đánh giá thành phần và điểm thi kết thúc môn học được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến một chữ số thập phân.

- Điểm môn học là tổng điểm của tất cả điểm đánh giá thành phần của môn học nhân với trọng số tương ứng. Điểm môn học theo thang điểm 10 làm tròn đến một chữ số thập phân, sau đó được quy đổi sang điểm chữ và điểm số theo thang điểm 4 theo quy định của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội về đào tạo theo tín chỉ.

8. Hướng dẫn thực hiện môn học

8.1. Phạm vi, đối tượng áp dụng: Đối tượng cao đẳng Quản trị kinh doanh

8.2. Phương pháp giảng dạy, học tập môn học

8.2.1. Đối với người dạy

* Lý thuyết: Áp dụng phương pháp dạy học tích cực bao gồm: thuyết trình ngắn, nêu vấn đề, hướng dẫn đọc tài liệu, bài tập tình huống, câu hỏi thảo luận....

* Thảo luận: Phân chia nhóm nhỏ thảo luận theo nội dung đề ra.

* Hướng dẫn tự học theo nhóm: Nhóm trưởng phân công các thành viên trong nhóm tìm hiểu, nghiên cứu theo yêu cầu nội dung trong bài học, cả nhóm thảo luận, trình bày nội dung, ghi chép và viết báo cáo nhóm.

8.2.2. Đối với người học: Người học phải thực hiện các nhiệm vụ như sau:

- Nghiên cứu kỹ bài học tại nhà trước khi đến lớp. Các tài liệu tham khảo sẽ được cung cấp nguồn trước khi người học vào học môn học này (trang web, thư viện, tài liệu...)

- Tham dự tối thiểu 80% các buổi giảng lý thuyết. Nếu người học vắng >20% số tiết lý thuyết phải học lại môn học mới được tham dự kì thi lần sau.

- Tự học và thảo luận nhóm: là một phương pháp học tập kết hợp giữa làm việc theo nhóm và làm việc cá nhân. Một nhóm gồm 8-10 người học sẽ được cung cấp chủ đề thảo luận trước khi học lý thuyết, thực hành. Mỗi người học sẽ chịu trách nhiệm về 1 hoặc một số nội dung trong chủ đề mà nhóm đã phân công để phát triển và hoàn thiện tốt nhất toàn bộ chủ đề thảo luận của nhóm.

- Tham dự đủ các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ.

- Tham dự thi kết thúc môn học.

- Chủ động tổ chức thực hiện giờ tự học.

9. Tài liệu tham khảo:

- Nguyễn Tấn Bình – 2003: Phân tích hoạt động doanh nghiệp – NXB Đại học quốc gia TP. Hồ Chí Minh

-Ts. Vũ Duy Hào- 1998: Giáo trình quản trị doanh nghiệp - ĐHKQTĐ, NXB Giáo dục

- Bài giảng phân tích hoạt động kinh tế – Trường Học Viện tài chính

- Phan Văn Đước, Đặng Kim Cương – 1997: Phân tích hoạt động kinh doanh – NXB thống kê

CHƯƠNG 1

NHỮNG VẤN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 1 là chương giới thiệu chung về môn phân tích hoạt động kinh doanh để người học có được kiến thức nền tảng và dễ dàng tiếp cận nội dung môn học ở những chương tiếp theo.

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Học sinh trình bày được ý nghĩa của phân tích
- . Đối tượng của phân tích
- Mục tiêu của phân tích

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức đã học vào vào thực tế công việc;

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc phân tích hoạt động kinh doanh trong thực tiễn công việc.

- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 1

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận 1 (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 1) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 1 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 1

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 1

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Trong quá trình học tập, người học cần:
- Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
- Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: Không có

+ Kiểm tra định kỳ lý thuyết: Không có

NỘI DUNG

1. Mục tiêu của phân tích hoạt động kinh doanh

1.1. Ý nghĩa của phân tích

- Phân tích hoạt động kinh doanh là công cụ để phát hiện những khả năng tiềm tàng trong hoạt động kinh doanh và là công cụ cải tiến cơ chế quản lý trong kinh doanh.

Bất kỳ hoạt động kinh doanh trong các điều kiện nào cũng chứa đựng những tiềm ẩn, khả năng tiềm tàng chưa được phát hiện. Chỉ có thông qua phân tích hoạt động 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 hoạt động doanh nghiệp mới thấy được 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 quản trị nhìn nhận một cách đúng đắn về khả năng, sức mạnh cũng như hạn chế của doanh nghiệp 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 một 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 cho 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 từ bên ngoài như thị trường, khách hàng, đối thủ cạnh tranh... Trên cơ sở phân tích, doanh nghiệp dự đoán 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 bên trong doanh nghiệp mà còn cần thiết cho các đối tượng bên ngoài khi họ có mối quan hệ về nguồn lợi với doanh nghiệp vì thông qua phân tích họ mới có thể quyết định đúng đắn trong việc hợp tác đầu tư, cho vay... với doanh nghiệp.

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 các nhiệm vụ sau:

- Kiểm tra và đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh thông qua các chỉ tiêu kinh tế đã được xây dựng.

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

Mặt khác, phân tích còn xem xét đánh giá tình hình chấp hành các qui định, các thể lệ thanh toán trên cơ sở tôn trọng pháp luật của nhà nước và luật trong kinh doanh quốc tế.

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

- Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến các chỉ tiêu và tìm nguyên nhân gây nên các mức độ ảnh hưởng đó.

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 các 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 vật liệu trực tiếp thì do lượng nguyên liệu hay giá nguyên liệu. Nếu là lượng nguyên liệu tăng thì do khâu quản lý, do thiết bị cũ hay do tình hình định mức chưa hợp lý,...

- Đề xuất các giải pháp nhằm khai thác tiềm năng và khắc phục những tồn tại yếu kém của quá trình hoạt động kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ đánh giá kết quả chung chung, 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, những tồn tại yếu kém, nhằm đề xuất các giải pháp phát huy thế mạnh và khắc phục tồn tại ở doanh nghiệp mình.

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

Quá trình kiểm tra, 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, quá trình này còn giúp cho doanh nghiệp phát hiện những thay đổi có thể xảy ra tiếp theo. Nếu kiểm tra, đánh giá đúng đắn sẽ có tác dụng giúp doanh nghiệp điều chỉnh kế hoạch và đề ra các giải pháp thực hiện trong tương lai.

Định kỳ doanh nghiệp phải tiến hành kiểm tra 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 ở đâu và hướng đến 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, dự báo kết quả có thể đạt được trong tương lai rất thích hợp với chức năng hoạch định các mục tiêu kinh doanh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường.

1.2. Đối tượng của phân tích

Phân tích được hiểu là sự bóc tách, phân chia các hiện tượng, sự vật thành các bộ phận hoặc các yếu tố cấu thành của chúng; qua đó nhận thức được về hình dáng, kích thước, tính chất của chúng trong đối tượng nghiên cứu và thấy được mối liên hệ tác động qua lại giữa chúng. Đồng thời, qua phân tích cũng thấy được sự vận động và xu hướng phát triển mang tính quy luật của các hiện tượng và sự vật. Về bản chất của khái niệm phân tích và vai trò của nó trong quá trình nhận thức được F. Angghen khẳng định: “Để nhận thức được hiện tượng cá biệt chúng ta phải bóc tách nó từ những mối liên hệ chung, quan sát một cách biệt lập sự vận động qua lại. Một mặt nó là nguyên nhân, một mặt nó là kết quả...”.

Với khái niệm trên, phân tích là một phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong nhiều lĩnh vực khoa học tự nhiên cũng như khoa học xã hội. Trong lĩnh vực kinh tế người ta sử dụng khái niệm phân tích kinh tế hoặc phân tích hoạt động kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh là quá trình nghiên cứu để đánh giá toàn bộ quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nhằm làm rõ chất lượng hoạt động kinh doanh, 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, điều này có thể thấy ngay trong công tác hạch toán. Khi sản xuất kinh doanh càng phát triển, 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.

Phân tích được coi như một hoạt động thực tiễn vì nó 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 các giải pháp áp dụng chúng 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, có ý thức, phù hợp với điều kiện cụ thể, với yêu cầu của các quy luật kinh tế khách quan, nhằm đem lại hiệu quả kinh doanh cao hơn.

Phân tích hoạt động kinh doanh đã ra đời và phát triển từ đòi hỏi của đời sống kinh tế nghĩa là từ đòi hỏi phải quản lý khoa học, có hiệu quả các hoạt động kinh tế. Mặt khác, do kết quả phân công lao động trong khoa học, nó đã hình thành chậm hơn so với một số môn khoa học trước đó như: Kinh tế, Thống kê, Tài chính, Kế toán... Xuất phát từ những cơ sở đó, phân tích hoạt động kinh doanh vừa có mối liên hệ mật thiết với các môn khoa học nói trên, vừa có tính độc lập nhờ lĩnh vực nghiên cứu riêng có của nó tạo thành. Chính lĩnh vực nghiên cứu riêng đó tạo thành đối tượng nghiên cứu của phân tích hoạt động kinh doanh.

1.3. Mục tiêu của phân tích

Phân tích hoạt động kinh doanh 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 cả 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 định hướng đến các kết quả của các chỉ tiêu để đánh giá.

Các hiện tượng và kết quả kinh tế cũng như kết quả của việc thực hiện các nhiệm vụ đã đặt ra luôn chịu sự tác động của một loạt các nhân tố khác nhau. Các nhân tố này có thể ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực đến quá trình và kết quả kinh doanh, nó có thể là nhân tố chủ quan hoặc khách quan, nhân tố bên trong hoặc bên ngoài... Vì vậy, để đánh giá chính xác kết quả hoạt động kinh doanh phải nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng và tác động của chúng đến quá trình, kết quả kinh doanh. Trên cơ sở nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng, phân tích hoạt động kinh doanh còn phải nghiên cứu các con đường, các biện pháp hạn chế, loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố tiêu cực, động viên và phát huy ảnh hưởng của các nhân tố tích cực, khai thác khả năng tiềm tàng trong nội bộ doanh nghiệp.

Như vậy, có thể tóm tắt đối tượng nghiên cứu của phân tích hoạt động kinh doanh như sau:

- Các hiện tượng và kết quả kinh tế, quá trình và kết quả của việc thực hiện các nhiệm vụ đã được đặt ra.
- Các nguyên nhân và những nhân tố ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực đến quá trình, kết quả kinh tế.
- Các con đường, các biện pháp để cải tiến công tác cũng như để động viên và khai thác khả năng tiềm tàng trong nội bộ doanh nghiệp.

2. Phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh

2.1. Phương pháp chi tiết

1. Phương pháp chi tiết

Mọi kết quả kinh doanh đều cần thiết và có thể chi tiết theo những hướng khác nhau. Thông thường trong phân tích, phương pháp chi tiết được thực hiện theo những hướng sau:

- *Chi tiết theo bộ phận cấu thành chỉ tiêu:* Mọi kết quả kinh doanh biểu hiện trên các chỉ tiêu đều bao gồm nhiều bộ phận. Chi tiết các chỉ tiêu theo bộ phận cùng với sự biểu hiện về lượng của các bộ phận đó sẽ giúp ích rất nhiều trong việc đánh giá chính xác kết quả đạt được. Với ý nghĩa đó, phương pháp chi tiết theo bộ phận cấu thành được sử dụng rộng rãi trong phân tích mọi mặt kết quả kinh doanh.

Trong phân tích kết quả sản xuất nói chung, chỉ tiêu giá trị sản lượng (hay giá trị dịch vụ trong xây lắp, trong vận tải, du lịch v.v...) thường được chi tiết theo các bộ phận có ý nghĩa kinh tế khác nhau. Chẳng hạn, giá trị sản lượng công nghiệp cần được chi tiết thành các bộ phận: giá trị thành phẩm làm bằng nguyên liệu của doanh nghiệp, làm bằng nguyên liệu của người đặt hàng, giá trị của dụng cụ tự chế, giá trị của sản phẩm dở dang... Trong xây dựng, trước hết cần chi tiết thành các phần xây dựng và lắp đặt cấu kiện, sau đó trong phần xây dựng cần chi tiết các phần: đổ bê tông, xây tường, thu dọn đất, những phần thuộc về mộc v.v...

Trong phân tích giá thành, chỉ tiêu giá thành đơn vị sản phẩm hoặc mức phí thường được chi tiết theo các khoản mục giá thành (phí).

Trong phân tích tiêu thụ, doanh thu tiêu thụ (hay giá trị sản lượng hàng hóa thực hiện) được chi tiết theo doanh số từng mặt hàng - những bộ phận cấu thành doanh số đó v.v...

- *Chi tiết theo thời gian*: Kết quả kinh doanh bao giờ cũng là kết quả của một quá trình. Do nhiều nguyên nhân chủ quan hoặc khách quan khác nhau, tiến độ thực hiện quá trình đó trong từng đơn vị thời gian xác định thường không đồng đều. Chi tiết theo thời gian sẽ giúp ích cho việc đánh giá kết quả kinh doanh được sát, đúng và tìm được các giải pháp có hiệu quả cho công việc kinh doanh. Tùy đặc tính của quá trình kinh doanh, tùy nội dung kinh tế của chỉ tiêu phân tích và tùy mục đích phân tích khác nhau có thể lựa chọn khoảng thời gian và chỉ tiêu phải chi tiết cho phù hợp. Ví dụ: Trong sản xuất công nghiệp, có thể chi tiết sản lượng sản xuất theo tháng, quý trong năm hoặc tuần, kỳ trong tháng... để nghiên cứu tính đều đặn của sản xuất; trong thương mại cũng có thể chi tiết như thế để nghiên cứu nhịp điệu mua vào, bán ra của hàng hóa; trong nông nghiệp, xây dựng, du lịch có thể chi tiết theo mùa vụ để có kế hoạch sử dụng tiềm năng của từng doanh nghiệp trong từng thời gian trong năm. Cũng có thể nghiên cứu đồng thời nhịp điệu của các chỉ tiêu liên quan với nhau, như: lượng mua vào và bán ra, lượng vốn được cấp (huy động) với khối lượng xây lắp hoàn thành v.v... để đánh giá đúng đắn nhịp điệu thực hiện các mục tiêu kinh doanh.

- *Chi tiết theo địa điểm*: Phân xưởng, đội, tổ v.v... thực hiện các kết quả kinh doanh được ứng dụng rộng rãi trong phân tích kinh doanh trong các trường hợp sau:

Một là, đánh giá kết quả thực hiện hạch toán kinh doanh nội bộ. Trong trường hợp này, tùy chỉ tiêu khoán khác nhau có thể chi tiết mức thực hiện khoán ở các đơn vị có cùng nhiệm vụ như nhau. Chẳng hạn nếu khoán chi phí (riêng chi phí vật chất hoặc cả tiền lương và chi phí quản lý phân xưởng...) thì chỉ tiêu cần chi tiết là mức hao phí (vật chất hoặc chi phí nói chung) trên một đơn vị sản phẩm hoặc công việc; nếu áp dụng cách hạch toán gọn thì chỉ tiêu cần chi tiết là mức lợi nhuận bình quân trên một đồng vốn hoặc một lao động v.v...

Hai là, phát hiện các đơn vị tiên tiến hoặc lạc hậu trong việc thực hiện các mục tiêu kinh doanh. Tùy mục tiêu đề ra có thể chọn các chỉ tiêu chi tiết phù hợp về các mặt: năng suất, chất lượng, giá thành v.v...

Ba là, khai thác các khả năng tiềm tàng về sử dụng vật tư, lao động, tiền vốn, đất đai v.v... trong kinh doanh.

2.2. Phương pháp so sánh

So sánh cũng là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích để xác định xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích. Vì vậy, để tiến hành so sánh, phải giải quyết những vấn đề cơ bản như xác định số gốc để so sánh, xác định điều kiện so sánh và xác định mục tiêu so sánh.

Xác định gốc so sánh để so sánh phụ thuộc vào mục đích cụ thể của phân tích.

- Khi nghiên cứu nhịp độ biến động tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu, số gốc so sánh là trị số của chỉ tiêu ở kỳ trước (năm nay so với năm trước, tháng này so với tháng trước...).

- Khi nghiên cứu nhịp điệu thực hiện nhiệm vụ kinh doanh trong từng khoảng thời gian trong một năm thường so sánh với cùng kỳ năm trước (tháng hoặc quý).

- Khi đánh giá mức độ biến động so với các mục tiêu đã dự kiến, trị số thực tế sẽ được so sánh với mục tiêu nêu ra (thường trong kế hoạch sản xuất - kỹ thuật - tài chính của doanh nghiệp).

- Khi nghiên cứu khả năng đáp ứng nhu cầu của thị trường có thể so sánh số thực tế với mức hợp đồng hoặc tổng nhu cầu v.v...

Các trị số của chỉ tiêu ở kỳ trước, kế hoạch hoặc cùng kỳ năm trước gọi chung là trị số kỳ gốc và thời kỳ chọn làm gốc so sánh đó gọi chung là kỳ gốc, thời kỳ chọn để phân tích gọi tắt là kỳ phân tích.

Ngoài việc so sánh theo thời gian, phân tích kinh doanh còn tiến hành so sánh kết quả kinh doanh giữa các đơn vị: so sánh mức đạt được của các đơn vị với một đơn vị được chọn làm gốc so sánh - đơn vị điển hình trong từng lĩnh vực, từng chỉ tiêu phân tích.

Điều kiện so sánh cần được quan tâm khác nhau khi so sánh theo thời gian và khi so sánh theo không gian.

Khi so sánh theo thời gian cần chú ý các điều kiện sau:

a. Bảo đảm tính thống nhất về nội dung kinh tế của chỉ tiêu. Thông thường, nội dung kinh tế của chỉ tiêu có tính ổn định và thường được quy định thống nhất. Tuy nhiên, do phát triển sản xuất của hoạt động kinh doanh nên nội dung kinh tế của chỉ tiêu có thể thay đổi theo các chiều hướng khác nhau: Nội dung kinh tế của chỉ tiêu có thể bị thu hẹp hoặc mở rộng do phân ngành sản xuất-kinh doanh, do phân chia các đơn vị quản lý hoặc do thay đổi của chính sách quản lý. Đôi khi, nội dung kinh tế của chỉ tiêu cũng thay đổi theo chiều hướng “quốc tế hóa” để tiện so sánh trong điều kiện thế giới là một thị trường chung... Trong điều kiện các chỉ tiêu có thay đổi về nội dung, để đảm bảo so sánh được, cần tính toán lại trị số gốc của chỉ tiêu theo nội dung mới quy định lại.

b. Bảo đảm tính thống nhất về phương pháp tính các chỉ tiêu. Trong kinh doanh, các chỉ tiêu có thể được tính theo các phương pháp khác nhau. Từ các chỉ

tiêu giá trị sản lượng, doanh số, thu nhập đến các chỉ tiêu năng suất, giá thành v.v... có thể được tính toán theo những phương pháp khác nhau. Khi so sánh cần lựa chọn hoặc tính lại các trị số chỉ tiêu theo một phương pháp thống nhất.

c. Bảo đảm tính thống nhất về đơn vị tính các chỉ tiêu cả về số lượng, thời gian và giá trị.

Khi so sánh mức đạt được trên các chỉ tiêu ở các đơn vị khác nhau ngoài các điều kiện đã nêu, cần bảo đảm điều kiện khác như cùng phương hướng kinh doanh và điều kiện kinh doanh tương tự nhau.

Tất cả các điều kiện trên gọi chung là đặc tính “có thể so sánh” hay tính “so sánh được” của các chỉ tiêu phân tích.

Mục tiêu so sánh trong phân tích kinh doanh là xác định mức biến động tuyệt đối và mức biến động tương đối cùng xu hướng biến động của chỉ tiêu phân tích (năng suất tăng, giá thành giảm...).

Mức biến động tuyệt đối được xác định trên cơ sở so sánh trị số của chỉ tiêu giữa 2 kỳ: Kỳ phân tích và kỳ gốc, hay đúng hơn là so sánh giữa số phân tích và số gốc.

Mức biến động tương đối là kết quả so sánh giữa số thực tế với số gốc đã được điều chỉnh theo một hệ số của chỉ tiêu có liên quan theo hướng quyết định quy mô của chỉ tiêu phân tích.

Ví dụ: Chi phí kinh doanh (hay quỹ tiền lương hoặc chi phí vật liệu) trong kỳ phân tích (tháng, quý, năm) là 45.000.000 đồng. Nếu so với dự kiến (kế hoạch) hoặc kỳ trước, ví dụ, là 50.000.000 đồng, ta có:

$$45.000.000 - 50.000.000 = -5.000.000 \text{ đồng}$$

Vậy 5.000.000 đồng là mức biến động tuyệt đối phản ánh lượng chi phí tương ứng đã được giảm đi so với số gốc. Tuy nhiên, nếu mức sản xuất hay doanh số do chi phí tương ứng tạo nên mới đạt, chẳng hạn: 80% hay 0,8 so với dự kiến (hoặc năm trước) thì 5.000.000 đồng trên chưa phải là số tiết kiệm. Do kết quả kinh doanh mới đạt hệ số 0,8 nên chi phí được phép chỉ là:

$$50.000.000 \times 0,8 = 40.000.000 \text{ đồng}$$

Nếu vậy, số thực đã vượt dự kiến (hoặc kỳ trước) là:

$$45.000.000 - 40.000.000 = 5.000.000 \text{ đồng (vượt chi)}$$

Cách phân tích trên được sử dụng phổ biến trong nhiều lĩnh vực phân tích như: phân tích lao động, vật tư, tiền vốn, lợi nhuận v.v...

2.3. Phương pháp cân đối

Liên hệ cân đối có cơ sở là sự cân bằng về lượng giữa 2 mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh: giữa tổng số vốn và tổng số nguồn; giữa nguồn thu, huy động và tình hình sử dụng các quỹ, các loại vốn; giữa nhu cầu và khả năng thanh toán; giữa nguồn mua sắm và tình hình sử dụng các loại vật tư; giữa thu với chi và kết quả kinh doanh v.v... Mọi liên hệ cân đối vốn có về lượng của các yếu tố... dẫn đến sự cân bằng cả về mức biến động (chênh lệch) về lượng giữa các mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh. Dựa vào nguyên tắc đó cũng có thể xác định ảnh hưởng

của các nhân tố có quan hệ dưới dạng “tổng số” bằng liên hệ cân đối, lấy liên hệ giữa nguồn huy động và sử dụng một loại vật tư làm ví dụ nghiên cứu (xem bảng 1.1)

Bảng 1.1. Bảng cân đối vật tư

Đơn vị tính: Tấn

Nguồn vật tư	Kỳ gốc	Kỳ phân tích	Chênh lệch	Sử dụng vật tư	Kỳ gốc	Kỳ phân tích	Chênh lệch
1. Số tồn kỳ trước	200	220	+20	1.Hao phí cho sản xuất	600	590	-10
2. Tự tìm kiếm	200	240	+40	2. Hao hụt ngoài định mức	-	40	+40
3. Cung ứng theo hợp đồng	400	360	-40	3. Số tồn cho kỳ sau	200	190	-10
Cộng	800	820	+20	Cộng	800	820	+20

Dựa vào mức chênh lệch của từng nhân tố có ở bảng 1.1 có thể phân loại các nhân tố làm tăng (giảm) nguồn vật tư và lập bảng 1.2.

Bảng 1.2. Bảng cân đối nhân tố ảnh hưởng đến nguồn vật tư

Đơn vị tính: Tấn

Nhân tố tăng nguồn	Số lượng	Nhân tố giảm nguồn	Số lượng
1.Tăng tồn kho đầu kỳ	20	1.Giảm nguồn hợp đồng	40
2.Tăng nguồn tự tìm kiếm	40	2.Để xảy ra hao hụt trên định mức	40
3.Giảm chi cho sản xuất	10		
4.Giảm tồn kho cuối kỳ	10		
Cộng	80	Cộng	80

Kết quả cân đối các nhân tố trên bảng 1.2 cho thấy nhân tố chủ yếu để tăng nguồn vật tư là do tăng tồn kho từ kỳ trước và tăng phần tự tìm kiếm (mua và sản xuất) trong khi vật tư nhận gia công theo hợp đồng giảm; đồng thời, trong khi giảm chi cho sản xuất thì để xảy ra hao hụt vượt định mức quá lớn và giảm lượng vật tư dự trữ cho kỳ sau... Tình hình trên có ảnh hưởng không tốt đến kết quả kinh doanh của kỳ này và cả kỳ sau nữa...

2.4. Phương pháp loại trừ

Trong phân tích kinh doanh, nhiều trường hợp cần nghiên cứu ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả kinh doanh nhờ phương pháp loại trừ. Loại trừ là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh bằng cách loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố khác. Chẳng hạn, số lợi nhuận thu được trong kinh doanh 1 loại hàng hóa dịch vụ nào đó có thể quy về ảnh hưởng của 2 nhân tố:

a. Lượng hàng bán ra tính bằng đơn vị tự nhiên (cái, chiếc, suất ăn, v.v...) hoặc đơn vị trọng lượng (tấn, tạ, kg, v.v...) hay khối lượng dịch vụ hoàn thành (m^2 xây dựng, tấn/km, người/km vận chuyển) v.v...

b. Suất lợi nhuận trên một đơn vị hàng hóa, dịch vụ...

Cả 2 nhân tố này đồng thời ảnh hưởng đến lượng lợi nhuận. Để nghiên cứu ảnh hưởng của một nhân tố phải loại trừ ảnh hưởng của nhân tố khác. Muốn vậy, có thể trực tiếp dựa vào mức biến động ở từng nhân tố hoặc dựa vào phép thay thế lần lượt từng nhân tố. Cách thứ nhất gọi là “số chênh lệch”, còn cách thứ 2 gọi là “thay thế liên hoàn”.

a. 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).

Khi áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn, cần tuân theo những quy tắc và trình tự sau đây:

- Phải biết được số lượng các nhân tố ảnh hưởng, mối liên hệ của chúng với chỉ tiêu phân tích để xác định công thức tính cụ thể của chỉ tiêu.

- Phải sắp xếp thứ tự các nhân tố theo một trình tự nhất định. Đó là nhân tố số lượng xếp trước, nhân tố chất lượng xếp sau. Trường hợp có nhiều nhân tố số lượng hoặc chất lượng cùng ảnh hưởng thì nhân tố chủ yếu xếp trước, nhân tố thứ yếu xếp sau và không được đảo lộn trình tự sắp xếp nói trên.

- Lần lượt thay thế từng nhân tố một theo trình tự đã sắp xếp; nhân tố nào được thay thế thì lấy giá trị thực tế từ đó, còn các nhân tố chưa đến lượt thay thế phải giữ nguyên giá trị ở kỳ gốc (hoặc kỳ kế hoạch); thay thế xong nhân tố nào, phải tính ra kết quả của lần thay thế đó, lấy kết quả này so với (trừ đi) kết quả của bước trước nó, chênh lệch tính được chính là kết quả ảnh hưởng của nhân tố vừa được thay thế.

- Có bao nhiêu nhân tố cần phải thay thế bấy nhiêu lần và tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố phải bằng với đối tượng cụ thể của phân tích.

Quá trình thực hiện bằng phương pháp thay thế liên hoàn gồm 3 bước sau:

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

Đối tượng phân tích là mức chênh lệch chỉ tiêu kỳ phân tích so với kỳ gốc.

Nếu gọi:

Q_0, Q_1 : lần lượt là chỉ tiêu kỳ gốc, kỳ phân tích.

Giả sử có 4 nhân tố a, b, c, d đều có quan hệ tích số với chỉ tiêu Q và nhân tố a phản ánh lượng, lần lượt đến nhân tố d phản ánh chất.

Đối tượng phân tích được xác định là:

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0$$

$$Q_0 = a_0 \cdot b_0 \cdot c_0 \cdot d_0$$

$$Q_1 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 \cdot d_1$$

Trong đó:

a_0, b_0, c_0, d_0 : Các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu kỳ gốc

a_1, b_1, c_1, d_1 : Các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu kỳ phân tích

**Bước 2: Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố tới đối tượng phân tích*

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố a:

$$\Delta a = a_1 \cdot b_0 \cdot c_0 \cdot d_0 - a_0 \cdot b_0 \cdot c_0 \cdot d_0$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố b:

$$\Delta b = a_1 \cdot b_1 \cdot c_0 \cdot d_0 - a_1 \cdot b_0 \cdot c_0 \cdot d_0$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố c:

$$\Delta c = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 \cdot d_0 - a_1 \cdot b_1 \cdot c_0 \cdot d_0$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố d:

$$\Delta d = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 \cdot d_1 - a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 \cdot d_0$$

* Bước 3: Tổng hợp và nhận xét

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

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

- Ưu điểm:

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

+ Có thể dùng để xác định các nhân tố ảnh hưởng đến đối tượng phân tích khi các nhân tố này có quan hệ với chỉ tiêu phân tích bằng thương, tổng, hiệu, tích và cả số %.

- Nhược điểm:

+ Các mối quan hệ giữa các nhân tố phải được giả định là có mối liên hệ theo mô hình tích số. Trong thực tế, các nhân tố có thể có những mối liên hệ theo những 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 ở kỳ phân tích khi nhân tố đó đã được xác định). Nhưng trong thực tế, các nhân tố đó luôn luôn 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.

b. Phương pháp tính số chênh lệch

Phương pháp tính số chênh lệch là 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 thay thế liên hoàn. Chúng chỉ khác ở chỗ khi xác định ảnh hưởng của các nhân tố 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. Cụ thể bằng phương pháp số chênh lệch, mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố được xác định như sau:

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố a

$$\Delta a = (a_1 - a_0) b_0 c_0 d_0$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố b

$$\Delta b = a_1 (b_1 - b_0) c_0 d_0$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố c

$$\Delta c = a_1 b_1 (c_1 - c_0) d_0$$

- Mức độ ảnh hưởng của nhân tố d

$$\Delta d = a_1 b_1 c_1 (d_1 - d_0)$$

* *Bước 3: Tổng hợp ảnh hưởng và nhận xét*

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

Ví dụ: Có tài liệu về tình hình chi phí vật liệu để sản xuất sản phẩm tại một doanh nghiệp như sau:

Bảng 1.3. Bảng phân tích tình hình sản xuất và sử dụng NVL

Tên chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện
1. Số sản phẩm sản xuất (chiếc)	10.000	12.800
2. Định mức tiêu hao NVL/đơn vị sản phẩm (kg/sp)	9	8,5
3. Đơn giá vật liệu (1000 đồng)	120	125

Yêu cầu: Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động tổng chi phí nguyên vật liệu kỳ thực hiện với kế hoạch.

Từ các chỉ tiêu đã cho ta có thể xây dựng được phương trình kinh tế sau:

$$\begin{array}{cccc} \text{Tổng chi phí} & \text{Số lượng sản} & \text{định mức tiêu hao} & \text{đơn giá} \\ \text{nguyên vật liệu} & \text{định mức tiêu hao} & \text{nguyên vật liệu} & \text{nguyên vật liệu} \\ (Q) & (a) & (b) & (c) \end{array}$$

Bước 1: Xác định đối tượng phân tích

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0$$

$$Q_0 = a_0 \cdot b_0 \cdot c_0 = 10.000 \times 9 \times 120 = 10.800.000 \text{ (1000 đồng)}$$

$$Q_1 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 = 12.800 \times 8,5 \times 125 = 13.600.000 \text{ (1000 đồng)}$$

$$\Delta Q = 13.600.000 - 10.800.000 = +2.800.000 \text{ (1000 đồng)}$$

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

* *Phương pháp thay thế liên hoàn*

- Ảnh hưởng của số lượng sản phẩm sản xuất

$$\Delta a = (12.800 \times 9 \times 120) - 10.800.000$$

$$= 13.824.000 - 10.800.000 = +3.024.000 \text{ (1000 đồng)}$$

- Ảnh hưởng của định mức tiêu hao nguyên vật liệu

$$\Delta b = (12.800 \times 8,5 \times 120) - 13.824.000$$

$$= 13.056.000 - 13.824.000 = -768.000 \text{ (1000 đồng)}$$

- Ảnh hưởng của đơn giá vật liệu

$$\Delta c = (12.800 \times 8,5 \times 125) - 13.056.000$$

$$= 13.600.000 - 13.056.000 = +544.000 \text{ (1000 đồng)}$$

* Phương pháp tính số chênh lệch

- Ảnh hưởng của số lượng sản phẩm sản xuất

$$\Delta a = (12.800 - 10.000) \times 9 \times 120 = +3.024.000 \text{ (1000 đồng)}$$

- Ảnh hưởng của định mức tiêu hao nguyên vật liệu

$$\Delta b = 12.800 \times (8,5 - 9) \times 120 = -768.000 \text{ (1000 đồng)}$$

- Ảnh hưởng của đơn giá vật liệu

$$\Delta c = 12.800 \times 8,5 \times (125 - 120) = +544.000 \text{ (1000 đồng)}$$

Bước 3: Tổng hợp ảnh hưởng và nhận xét

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

$$\Delta Q = +3.024.000 - 768.000 + 544.000 = +2.800.000 \text{ (1000 đồng)}$$

Tổng chi phí nguyên vật liệu kỳ thực hiện so với kế hoạch tăng 2.800.000 nghìn đồng chủ yếu do tăng số lượng sản phẩm sản xuất làm cho tổng chi phí vật liệu tăng 3.024.000 nghìn đồng. Bên cạnh đó, đơn giá vật liệu tăng cũng làm cho tổng chi phí vật liệu tăng 544.000 nghìn đồng. Do sử dụng tiết kiệm vật liệu trong sản xuất đã góp phần làm giảm 768.000 nghìn đồng tổng chi phí vật liệu.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Mục tiêu của phân tích hoạt động kinh doanh
- Phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh
- Các chỉ tiêu thường dùng trong phân tích
- Các phương pháp phân tích

CÂU HỎI TÌNH HUỐNG

Cho biết ý nghĩa, đối tượng, mục tiêu của phân tích hoạt động kinh doanh

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1. Trình bày ý nghĩa, đối tượng, mục tiêu của phân tích hoạt động kinh doanh

Câu 2. Trình bày các phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh

Câu 3. Trình bày các chỉ tiêu thường dùng trong phân tích

Câu 4. Trình bày các phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh

CHƯƠNG 2

PHÂN TÍCH KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 2 là giới thiệu 1 số phương pháp phân tích kết quả kinh doanh giúp doanh nghiệp có thể đánh giá kết quả kinh doanh của mình 1 cách chính xác và là cơ sở để đưa ra các chiến lược kinh doanh tiếp theo

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

1. Về kiến thức:

- Học sinh trình bày được ý nghĩa của của phân tích kết quả kinh doanh

- Nhiệm vụ của phân tích kết quả kinh doanh

- Phân tích kết quả kinh doanh về mặt khối lượng

- Phân tích quy mô kinh doanh

- Phân tích kết quả kinh doanh theo mặt hàng

- Phân tích kết quả kinh doanh về mặt chất lượng

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức đã học vào vào thực tế công việc;

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc phân tích hoạt động kinh doanh trong thực tiễn công việc.

- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 2

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 2) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 2 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 2

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không

- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 2

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Trong quá trình học tập, người học cần:
- Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
- Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)

+ Kiểm tra định kỳ lý thuyết: không có

NỘI DUNG

1. Ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích kết quả kinh doanh

1.1. Ý nghĩa của phân tích kết quả kinh doanh

Kết quả kinh sản xuất kinh doanh là mục tiêu của mọi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ kinh doanh.

Hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh là lý do tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trên thương trường kinh doanh. Hoàn thành vượt mức kế hoạch hay không hoàn thành kế hoạch đều phải xem xét, đánh giá, phân tích nhằm tìm ra các nguyên nhân ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Một kế hoạch sản xuất kinh doanh dù có khoa học và chặt chẽ thế nào chăng nữa, so với thực tế đã và đang diễn ra vẫn chỉ là một dự kiến. Thông qua thực tiễn kiểm nghiệm, sẽ có nhiều điều cần bổ sung, hoàn chỉnh.

Phân tích kết quả sản xuất kinh doanh giúp cho lãnh đạo doanh nghiệp có được các thông tin cần thiết để ra những quyết định sửa chữa, điều chỉnh kịp thời nhằm đạt được mục tiêu mong muốn trong quá trình điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh.

Kết quả kinh sản xuất kinh doanh là mục tiêu của mọi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ kinh doanh.

Hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh là lý do tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trên thương trường kinh doanh. Hoàn thành vượt mức kế hoạch hay không hoàn thành kế hoạch đều phải xem xét, đánh giá, phân tích nhằm tìm ra các nguyên nhân ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Một kế hoạch sản xuất kinh doanh dù có khoa học và chặt chẽ thế nào chăng nữa, so với thực tế đã và đang diễn ra vẫn chỉ là một dự kiến. Thông qua thực tiễn kiểm nghiệm, sẽ có nhiều điều cần bổ sung, hoàn chỉnh.

Phân tích kết quả sản xuất kinh doanh giúp cho lãnh đạo doanh nghiệp có được các thông tin cần thiết để ra những quyết định sửa chữa, điều chỉnh kịp thời nhằm đạt được mục tiêu mong muốn trong quá trình điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.2. Nhiệm vụ của phân tích kết quả kinh doanh

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

- Phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch lần lượt từng chỉ tiêu trong toàn bộ các chỉ tiêu phản ánh kết quả sản xuất kinh doanh bằng những kết quả phân tích cụ thể.

- Phân tích các nguyên nhân đã và đang ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực đến tình hình hoàn thành kế hoạch từng chỉ tiêu kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

2. Phân tích kết quả kinh doanh về mặt khối lượng

2.1. Phân tích quy mô kinh doanh

* *Chỉ tiêu phân tích*

+ *Chỉ tiêu sản phẩm hiện vật*

- *Bán thành phẩm*

Bán thành phẩm là chỉ tiêu theo dõi kết quả sản xuất của một loại sản phẩm hoặc một loại chi tiết của sản phẩm. Bán thành phẩm là kết quả sản xuất đã qua chế biến ở một hoặc nhiều giai đoạn công nghệ nhưng chưa qua chế biến ở giai đoạn công nghệ cuối cùng thuộc quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp. Bán thành phẩm có đủ tiêu chuẩn chất lượng quy định cho các giai đoạn công nghệ chế biến. Bán thành phẩm có thể bán ra ngoài phạm vi sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp, coi như sản phẩm hoàn thành hoặc tiếp tục chế biến ở các giai đoạn công nghệ tiếp theo, coi là sản phẩm chưa hoàn thành.

Số lượng bán thành phẩm hoàn thành được theo dõi qua các phiếu kết quả sản xuất của từng cá nhân hoặc tổ sản xuất. Số lượng bán thành phẩm được tính theo phương pháp cộng dồn từ ngày đầu kỳ sản xuất đến cuối kỳ phân tích. Chỉ tiêu số lượng bán thành phẩm được sử dụng để theo dõi tiến độ sản xuất và hoàn thành sản phẩm của doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm được lắp ráp từ nhiều loại chi tiết khác nhau, việc theo dõi sản xuất và hoàn thành bán thành phẩm là yêu cầu của công tác chỉ đạo kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất. Chỉ tiêu số lượng bán thành phẩm còn dùng để tính mức năng suất lao động của công nhân, của tổ sản xuất, tính lương khoán sản phẩm, theo dõi sử dụng các định mức nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất sản phẩm, theo dõi việc đảm bảo công việc cho các cá nhân, tổ sản xuất, phân xưởng tiếp theo của quy trình công nghệ chế tạo sản phẩm.

- *Thành phẩm (sản phẩm hoàn thành)*

Sản phẩm hoàn thành là những sản phẩm đã qua chế biến ở tất cả các giai đoạn công nghệ cần thiết thuộc quy trình công nghệ chế tạo sản phẩm và đã hoàn thành chế biến ở giai đoạn công nghệ cuối cùng, có đủ tiêu chuẩn chất lượng quy định cho sản phẩm - sản phẩm hợp chuẩn - sản phẩm tốt.

Chỉ tiêu số lượng thành phẩm tính theo phương pháp cộng dồn kết quả từng ngày trong kỳ kinh doanh. Nguồn số liệu dựa theo các phiếu nhập kho thành phẩm hoặc hóa đơn bán hàng theo kiêm phiếu nhập kho thành phẩm đã phát sinh trong kỳ.

Chỉ tiêu thành phẩm là căn cứ để đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh một loại sản phẩm hàng hóa, đảm bảo lượng cung loại sản phẩm hàng hóa cho thị trường tiêu dùng; là căn cứ để đánh giá tình hình sử dụng các định mức về nguyên vật liệu, năng lượng cho sản xuất sản phẩm, theo dõi sản xuất, tiêu thụ sản phẩm

hàng hóa thường xuyên, theo thời vụ hoặc theo mùa. Cơ sở số liệu của chỉ tiêu này còn là căn cứ để tính chỉ tiêu giá trị sản lượng của doanh nghiệp.

- *Chỉ tiêu sản phẩm quy ước (sản phẩm tiêu chuẩn)*

Chỉ tiêu này phản ánh số lượng sản phẩm tính đổi từ số lượng các sản phẩm cùng tên nhưng khác nhau về quy cách, chất lượng... sản phẩm quy ước được tính theo công thức:

$$\text{Số lượng sản phẩm quy ước} = \frac{\text{Số lượng sản phẩm hiện vật}}{\text{Hệ số tính đổi}}$$

Hệ số tính đổi được xác định dựa trên cơ sở các đặc tính về công dụng, phẩm chất, chi phí sản xuất... hệ số tính đổi có thể được tính bằng công thức:

$$\text{Hệ số tính đổi} = \frac{\text{Chất lượng sản phẩm cần tính đổi}}{\text{Chất lượng sản phẩm cần tiêu chuẩn}}$$

Chỉ tiêu sản phẩm quy ước được dùng để đánh giá kết quả sản xuất chung của nhiều sản phẩm cùng tên, nhưng khác nhau về quy cách, phẩm chất. Là cơ sở để lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, là căn cứ để tính và dự trù các yếu tố đầu vào cho sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp.

+ *Chỉ tiêu giá trị sản lượng*

- *Tổng giá trị sản lượng*

Tổng giá trị sản lượng là chỉ tiêu biểu hiện bằng tiền phản ánh toàn bộ kết quả trực tiếp, hữu ích của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Nội dung kinh tế của chỉ tiêu bao gồm các yếu tố sau đây:

- Giá trị những thành phẩm (kể cả bán thành phẩm) đã hoàn thành trong kỳ phân tích, đã bán ra hoặc chuẩn bị bán ra và được chế tạo bằng nguyên vật liệu của doanh nghiệp.

- Giá trị những sản phẩm đã hoàn thành trong kỳ phân tích được chế tạo bằng nguyên vật liệu của khách hàng.

- Giá trị những sản phẩm, công cụ, mô hình tự chế tự dùng cho sản xuất sản phẩm trong kỳ phân tích.

- Giá trị những sản phẩm công cụ, lao vụ, dịch vụ đã hoàn thành cho khách hàng trong kỳ phân tích.

- Giá trị sản phẩm dở dang, chênh lệch giữa cuối kỳ, đầu kỳ của sản phẩm và công việc chưa hoàn thành.

Tổng giá trị sản lượng là một chỉ tiêu dùng để đánh giá quy mô kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ phân tích. Là căn cứ để nghiên cứu mức độ, xu thế biến động của hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong một khoảng thời gian nhất định. Là cơ sở số liệu để tổng hợp chỉ tiêu tổng giá trị sản lượng chung cho toàn ngành và trong phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

- *Tổng giá trị sản xuất*

Tổng giá trị sản xuất bao gồm toàn bộ giá trị sản phẩm vật chất và dịch vụ mà lao động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp làm ra trong kỳ phân tích. Tổng giá trị sản xuất của doanh nghiệp tính cả kết quả sản xuất vật chất, sản xuất

dịch vụ hoàn thành và chưa hoàn thành, nếu những hoạt động này cũng thực hiện trong kỳ phân tích tại doanh nghiệp.

Nội dung kinh tế của chỉ tiêu bao gồm:

- Doanh thu bán hàng từ tiêu thụ sản phẩm chính và phụ.
- Chênh lệch cuối kỳ so với đầu kỳ giá trị sản phẩm đang chế biến, thành phẩm hàng hóa gửi đi bán, phế liệu, phế phẩm.
- Doanh thu sản phẩm phụ chưa tách khỏi sản xuất chính.
- Doanh thu cho thuê tài sản, đất đai, bán phế liệu, phế phẩm dưới dạng nguyên vật liệu.

Chỉ tiêu tổng giá trị sản xuất của doanh nghiệp được dùng để đánh giá quy mô kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, là căn cứ để tính thuế giá trị gia tăng (VAT) của doanh nghiệp.

- *Giá trị sản lượng hàng hóa sản xuất*

Giá trị sản lượng hàng hóa sản xuất là chỉ tiêu biểu hiện bằng tiền bao gồm toàn bộ giá trị sản phẩm vật chất, sản phẩm dịch vụ mà doanh nghiệp đã sản xuất và hoàn thành trong kỳ phân tích, chuẩn bị đưa ra trao đổi trên thị trường hàng hóa.

Giá trị sản lượng hàng hóa sản xuất bao gồm các yếu tố sau đây:

- Giá trị sản phẩm vật chất đã hoàn thành được chế tạo bằng nguyên vật liệu của doanh nghiệp. Trong đó bao gồm: sản phẩm chính, sản phẩm phụ, bán thành phẩm đã bán ra hoặc chuẩn bị bán ra ngoài phạm vi sản xuất của doanh nghiệp.
- Giá trị chế biến những sản phẩm hoàn thành được chế tạo bằng nguyên vật liệu của khách hàng.
- Giá trị những sản phẩm dịch vụ, lao vụ như: sửa chữa thiết bị, sơ chế nguyên vật liệu... đã hoàn thành cho khách hàng trong kỳ phân tích.

Chỉ tiêu giá trị hàng hóa sản xuất dùng để đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ phân tích. Đồng thời, chỉ tiêu này có vị trí hết sức quan trọng khi phân tích khả năng thỏa mãn nhu cầu thị trường về sản phẩm hàng hóa mà doanh nghiệp sản xuất, cung ứng cho thị trường. Nếu dùng giá cố định để so sánh qua nhiều năm, chỉ tiêu này phản ánh tốc độ sản xuất và cung ứng hàng hóa của doanh nghiệp trên thị trường. Mặt khác, chỉ tiêu này cũng biểu hiện đầy đủ sản phẩm vật chất, dịch vụ mà doanh nghiệp đã hoàn thành trong kỳ, đã hoặc chuẩn bị cung cấp cho xã hội. Chỉ tiêu này cũng là cơ sở tạo nên thu nhập tiền tệ cho doanh nghiệp, để lập kế hoạch về tiêu thụ sản phẩm hàng hóa của doanh nghiệp.

- *Giá trị sản lượng hàng hóa tiêu thụ (doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ)*

Giá trị sản lượng hàng hóa tiêu thụ hay doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ là chỉ tiêu biểu hiện bằng tiền, phản ánh khối lượng sản phẩm hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp đã bán ra ngoài phạm vi sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, đã thu được tiền dưới mọi hình thức như: tiền mặt, tiền séc, tín phiếu, ngân phiếu thanh toán...

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ cũng chỉ là một chỉ tiêu phản ánh quy mô kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh thu bán hàng càng

lớn, lợi nhuận của doanh nghiệp càng cao. Bởi vậy, chỉ tiêu này là cơ sở để xác định lỗ (lãi) sau quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó, muốn tiêu thụ nhanh khối lượng sản phẩm, hàng hóa, dịch vụ, doanh nghiệp phải nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hóa, đảm bảo đúng quy cách mẫu mã do khách hàng yêu cầu. Đồng thời, doanh nghiệp cần quan tâm đến nghệ thuật tiêu thụ sản phẩm hàng hóa, giải phóng nhanh hàng tồn kho, đặc biệt là hàng ứ đọng. Thúc đẩy doanh nghiệp không ngừng cải tiến sản xuất và tiêu thụ sản phẩm hàng hóa.

- *Giá trị tăng thêm (Value added)*

Giá trị tăng thêm là chỉ tiêu biểu hiện bằng tiền bao gồm phần giá trị sản phẩm do lao động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mới sáng tạo thêm trong kỳ phân tích. Chỉ tiêu này được xác định bằng công thức:

Giá trị tăng thêm = Giá trị sản xuất – Chi phí trung gian

Hoặc có thể tính theo nội dung kinh tế, giá trị gia tăng bao gồm:

- + Thu nhập của người lao động
- + Thuế gián thu (không kể thuế hàng hóa và dịch vụ nhập khẩu)
- + Khấu hao sử dụng tài sản cố định
- + Thực lãi thuần của doanh nghiệp (lợi nhuận sau thuế)

Chỉ tiêu giá trị tăng thêm được dùng để đánh giá kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, là cơ sở để tổng hợp thành chỉ tiêu tổng sản phẩm của ngành, của địa phương và trong phạm vi toàn quốc.

Các chỉ tiêu sản lượng trên có thể tính theo giá so sánh hoặc giá hiện hành.

Tuy các chỉ tiêu trên có sự khác nhau về nội dung và ý nghĩa kinh tế, nhưng đều có tác dụng nhất định trong việc quan sát, đánh giá, nghiên cứu và phân tích quy mô kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Giữa các chỉ tiêu trên có mối quan hệ mật thiết với nhau và được biểu hiện bằng một phương trình kinh tế sau đây:

$$\text{Doanh thu bán hàng} = \frac{\text{Tổng giá trị sản lượng}}{\text{Giá trị sản lượng}} \times \frac{\text{Giá trị hàng hóa sx}}{\text{Tổng giá trị sản lượng}} \times \frac{\text{Doanh thu bán hàng}}{\text{Giá trị hàng hóa sx}}$$

Hay là:

$$\text{Doanh thu bán hàng} = \frac{\text{Tổng giá trị sản lượng}}{\text{Giá trị sản lượng}} \times \frac{\text{Hệ số sx hàng hóa}}{\text{Hệ số tiêu thụ hàng hóa}}$$

Trên đây là một phương trình kinh tế mà trong đó các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu phân tích được biểu hiện dưới dạng tích số. Bởi vậy, có thể vận dụng phương pháp thay thế liên hoàn (hoặc số chênh lệch) để phân tích ảnh hưởng lần lượt từng nhân tố đến chỉ tiêu doanh thu bán hàng.

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

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

Để đánh giá quy mô kết quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, có thể dùng các chỉ tiêu về sản lượng sản phẩm, hàng hóa đã kể trên. Tuy nhiên, khi phân tích những chỉ tiêu trên, trong những ngành cụ thể cũng mang những sắc thái riêng biệt.

** Phương pháp phân tích*

Phương pháp phân tích là so sánh số thực tế với kế hoạch để đánh giá chung tình hình thực hiện kế hoạch của những chỉ tiêu phân tích, hoặc có thể dùng giá cố định để so sánh với những năm trước để xem xét sự biến động về quy mô sản xuất của doanh nghiệp. Sau đó, đi sâu vào những nội dung sau đây để phân tích, xem xét:

- Ảnh hưởng sự thay đổi tỷ trọng các yếu tố cấu thành chỉ tiêu tổng hợp. Chẳng hạn, khi nghiên cứu tình hình hoàn thành kế hoạch tổng giá trị sản xuất hàng hóa, ta thấy có trường hợp doanh nghiệp hoàn thành vượt mức kế hoạch chỉ tiêu tổng sản lượng, nhưng chỉ tiêu sản lượng hàng hóa sản xuất lại không hoàn thành. Nguyên nhân của tình hình trên chủ yếu là do giá trị sản phẩm dở dang và nửa thành phẩm tiếp tục chế biến thực tế vượt quá nhiều so với kế hoạch. Hoặc cũng có trường hợp doanh nghiệp hoàn thành vượt mức chỉ tiêu sản lượng hàng hóa, nhưng chủ yếu là do vượt quá nhiều giá trị công việc có tính chất công nghiệp hoàn thành cho bên ngoài, chứ không phải do tăng giá trị sản lượng thành phẩm sản xuất.

Cả hai trường hợp trên, tuy doanh nghiệp hoàn thành vượt mức chỉ tiêu tổng giá trị sản xuất, sản lượng hàng hóa sản xuất, nhưng có thể ảnh hưởng không tốt đến kết quả kinh doanh của bản thân doanh nghiệp, cũng như toàn ngành. Trường hợp thứ nhất sẽ làm vốn ứ đọng trong khâu sản xuất tăng lên quá mức, ảnh hưởng đến kết quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Trường hợp thứ hai, có thể ảnh hưởng không tốt đến cân đối sản phẩm theo nhu cầu thị trường đã xác định, cũng như kết quả tài chính của doanh nghiệp.

- Mặt khác, cần đi sâu nghiên cứu tình hình biến động của từng nhân tố cấu thành nên chỉ tiêu. Trên cơ sở đó, có nhận xét, đánh giá và kiến nghị các biện pháp tổ chức và quản lý sản xuất nhằm đưa quá trình sản xuất kinh doanh tiếp theo của doanh nghiệp tiếp cận được những mục tiêu đã định.

Ví dụ: Có tài liệu về kết quả sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp trong năm N như sau:

Bảng 2.1. Bảng phân tích kết quả sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: 1.000.000 đồng

TT	Yếu tố cấu thành	Kế hoạch	Thực hiện	Chênh lệch TH/KH	
				Số tiền	Tỷ lệ (%)
A	B	1	2	$3=2-1$	$4 = \frac{3}{1} \times 100$

1	Giá trị sản phẩm sản xuất bằng NVL của DN	15.000	14.940	-60	-0,4
2	Giá trị chế biến thành phẩm bằng NVL của KH	300	330	+30	+10
3	Giá trị công việc có tính chất công nghiệp	684	482	-202	-59,06
4	Giá trị hàng hóa sản xuất (4=1+2+3)	15.984	15.752	-232	-1,45
5	Giá trị NVL khách hàng	800	954,8	+154,8	+19,35
6	Giá trị chênh lệch cuối kỳ so với đầu kỳ SPDD	760	988	+228	+30
7	Giá trị sản phẩm tự chế, tự dùng, sản phẩm tiêu thụ khác	216	205,2	-10,8	-5
8	Tổng giá trị sản lượng (8=4+5+6+7)	17.760	17.900	+140	+0,79
9	Tổng doanh thu bán hàng	16.303,68	15.279,44	-1.024,24	-6,28
10	Giá trị đầu tư sản xuất	12.076,8	12.530	+453,2	+3,75

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

* *Phân tích kết quả sản xuất theo yếu tố cấu thành:*

+ *Chỉ tiêu giá trị hàng hóa sản xuất:*

Giá trị hàng hóa sản xuất của doanh nghiệp thực hiện so với kế hoạch giảm 1,45% tương ứng giảm 232 triệu đồng là do:

- Giá trị thành phẩm sản xuất bằng nguyên liệu của doanh nghiệp:

Đây là bộ phận chủ yếu của chỉ tiêu giá trị hàng hóa sản xuất (chiếm 94% tỷ trọng kế hoạch) và còn là nhiệm vụ chủ yếu của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này so với kế hoạch giảm 0,4% tương ứng với 60 triệu đồng, ảnh hưởng không tốt đến kế hoạch sản xuất kinh doanh, tình hình thực hiện hợp đồng với khách hàng và làm cho giá trị hàng hóa sản xuất giảm 0,375% ($\frac{-60}{15.984} \times 100$) Doanh nghiệp cần đi sâu

tìm hiểu nguyên nhân và đưa ra biện pháp khắc phục.

- Giá trị chế biến sản phẩm bằng nguyên vật liệu của khách 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. Chỉ tiêu này so với kế hoạch tăng 10% tương ứng với 30 triệu đồng làm cho chỉ tiêu giá trị hàng hóa sản xuất của doanh nghiệp tăng thêm 0,188% ($\frac{+30}{15.984} \times 100$).

- Giá trị các công việc có tính chất công nghiệp:

Chỉ tiêu này so với kế hoạch giảm 59,06% tương ứng giảm 202 triệu đồng, làm cho giá trị hàng hóa sản xuất của doanh nghiệp giảm 1,264% ($\frac{-202}{15.984} \times 100$).

Doanh nghiệp cần dựa vào 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 để xác định các nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

+ *Chỉ tiêu tổng giá trị sản lượng sản xuất:*

Chỉ tiêu tổng giá trị sản lượng sản xuất thực tế so với kế hoạch tăng 0,79% tương ứng tăng 140 triệu đồng chủ yếu là do tăng chỉ tiêu 5 và 6. Tổng giá trị sản lượng sản xuất gồm 6 yếu tố cấu thành, trong đó ta đã nghiên cứu 3 yếu tố 1,2,3 của chỉ tiêu giá trị hàng hóa sản xuất. Như vậy chỉ còn nghiên cứu 3 yếu tố còn lại:

- Giá trị nguyên vật liệu của người đặt hàng:

Chỉ tiêu này thực hiện so với kế hoạch tăng 19,35% tương ứng 154,8 triệu đồng đã làm cho chỉ tiêu tổng giá trị sản lượng sản xuất tăng 0,87% ($\frac{+154,8}{17.760} \times 100$).

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 chỉ tiêu 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 thì doanh nghiệp cần đi sâu xem xét hoạt động chế biến đối với từng khách hàng để có kết luận đúng đắn.

- Giá trị chênh lệch cuối kỳ so với đầu kỳ sản phẩm dở dang:

Chỉ tiêu này so với kế hoạch tăng 30% tương ứng tăng 228 triệu đồng làm cho chỉ tiêu giá trị sản lượng sản xuất tăng 1,284% ($\frac{+228}{17.760} \times 100$). Để có thể kết

luận tình hình này tốt hay xấu ta cần có số liệu đầu kỳ và cuối kỳ của chỉ tiêu, tình hình biến động của quá trình sản xuất, cũng như công tác cải tiến và quy mô sản xuất... thì mới có thể kết luận chính xác.

- Giá trị sản phẩm tự chế, tự dùng, sản phẩm tiêu thụ khác:

Chỉ tiêu này thực hiện so với kế hoạch giảm 5% tương ứng giảm 10,8 triệu đồng đã làm cho giá trị sản lượng sản xuất giảm 0,061% ($\frac{-10,8}{17.760} \times 100$).

Như vậy, tổng giá trị sản lượng sản xuất tăng so với kế hoạch đặt ra, nhưng giá trị hàng hóa sản xuất lại không đạt mục tiêu đề ra. Xét về tính chất của các yếu tố tác động đến hai chỉ tiêu này, có thể đánh giá chất lượng trong công tác quản lý và tổ chức sản xuất của doanh nghiệp nhìn chung là chưa tốt.

* *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 ta dựa vào phương trình kinh tế đã được thiết lập ở phần trên:

$$\text{Doanh thu bán hàng} = \frac{\text{Tổng giá trị sản lượng}}{\text{sản lượng}} \times \frac{\text{Giá trị hàng hóa sx}}{\text{Tổng giá trị sản lượng}} \times \frac{\text{DT bán hàng}}{\text{Giá trị hàng hóa sx}}$$

Hay:

$$\begin{array}{cccc} \text{Doanh thu} & \text{Tổng giá trị} & \text{Hệ số sx} & \text{Hệ số tiêu} \\ \text{bán hàng} & = \text{sản lượng} & \times \text{hàng hóa} & \times \text{thụ hàng hóa} \\ (Q) & (a) & (b) & (c) \end{array}$$

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

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 = 15279,44 - 16303,68 = -1024,24 \text{ tr.đ}$$

+ *Bước 2: Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố:*

$$\Delta a = a_1 b_0 c_0 - a_0 b_0 c_0$$

$$= (17.900 \times 0,9 \times 1,02) - 16.303,68 = +128,52 \text{ tr.đ}$$

$$\Delta b = a_1 b_1 c_0 - a_1 b_0 c_0$$

$$= (17.900 \times 0,88 \times 1,02) - (17.900 \times 0,9 \times 1,02) = -365,16 \text{ tr.đ}$$

$$\Delta c = a_1 b_1 c_1 - a_1 b_1 c_0$$

$$= 15.279,44 - (17.900 \times 0,88 \times 1,02) = -787,6 \text{ tr.đ}$$

+ *Bước 3: Tổng hợp ảnh hưởng và nhận xét:*

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

$$-1.024,24 = +128,52 - 365,16 - 787,6 \text{ (triệu đồng)}$$

Qua phân tích ta thấy: Doanh thu bán hàng thực hiện so với kế hoạch giảm 1024,24 triệu đồng do ảnh hưởng của 3 nhân tố:

+ Do tổng giá trị sản lượng thực hiện so với kế hoạch tăng làm cho tổng doanh thu tăng 128,52 triệu đồng.

+ Do hệ số sản xuất hàng hóa thực hiện so với kế hoạch giảm làm cho tổng doanh thu giảm 1,074 triệu đồng (phản ánh giá trị sản phẩm dở dang còn tồn đọng nhiều so với kế hoạch).

+ Do hệ số tiêu thụ hàng hóa thực hiện so với kế hoạch giảm làm cho tổng doanh thu giảm 1.023,88 triệu đồng (phản ánh giá trị sản phẩm sản xuất chưa tiêu thụ tăng quá nhiều so với kế hoạch).

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

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

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

$$\text{Mức biến động tương đối tổng giá trị sản lượng} = \frac{\text{Tổng giá trị sản lượng thực tế} - \text{Tổng giá trị sản lượng kế hoạch}}{\text{Tổng giá trị sản lượng kế hoạch}} \times \frac{\text{Chi phí đầu tư thực hiện}}{\text{Chi phí đầu tư kế hoạch}}$$

Thay số ta có:

$$\Delta Q = 17.900 - 17.760 \times \frac{12.530}{12.076,8}$$

$$= 17.900 - 18.426 = -526 \text{ triệu đồng}$$

Như vậy, kết quả cho thấy mục tiêu đầu tư chi phí của doanh nghiệp là chưa đạt được và giảm 526 triệu đồng hay chỉ đạt 97,14% so với kế hoạch

$(\frac{17.900}{18.426} \times 100)$. Kết hợp với chỉ tiêu chi phí đầu tư bình quân cho một triệu đồng tổng giá trị sản lượng sản xuất

Chi phí đầu tư /1 đơn vị giá trị sản lượng kế hoạch là:

$$\frac{12.076,8}{17.760} = 0,68$$

Chi phí đầu tư /1 đơn vị giá trị sản lượng thực hiện là:

$$\frac{12.530}{17.900} = 0,7$$

Như vậy, chi phí đầu tư để sản xuất ra 1 triệu đồng giá trị sản lượng thực hiện so với kế hoạch tăng 0,02 triệu đồng (0,7 – 0,68) cho thấy chất lượng quản lý về mặt chi phí đầu tư là kém hiệu quả so với mục tiêu đặt ra.

2.2. Phân tích kết quả kinh doanh theo mặt hàng

** Nội dung và phương pháp phân tích*

Hiện nay, với những doanh nghiệp sản xuất những mặt hàng ổn định, nhất là những doanh nghiệp sản xuất những mặt hàng thiết yếu và chiến lược. Đối với những doanh nghiệp đó, việc tuân thủ các mặt hàng sản xuất đòi hỏi rất nghiêm ngặt. Chúng loại hàng sản xuất và số lượng từng loại phải được thực hiện như những chỉ tiêu pháp lệnh. Nội dung phân tích đối với những doanh nghiệp có nhiệm vụ sản xuất các loại sản phẩm “cứng nhắc” như vậy là phân tích tình hình sản xuất mặt hàng theo chủng loại sản phẩm.

Để đánh giá tình hình hoàn thành kế hoạch sản xuất mặt hàng trong kỳ của doanh nghiệp, có thể dùng thước đo hiện vật. So sánh số lượng thực tế với số lượng kế hoạch của từng loại sản phẩm chủ yếu, nếu thấy các loại sản phẩm đều đạt hay vượt kế hoạch sản xuất sẽ kết luận doanh nghiệp đã hoàn thành kế hoạch sản xuất mặt hàng. Ngược lại, nếu một loại sản phẩm nào đó không hoàn thành kế hoạch sản xuất thì kết luận là doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch sản xuất mặt hàng.

Để so sánh tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất mặt hàng giữa các thời kỳ và so sánh giữa các doanh nghiệp khác có cùng đặc điểm sản xuất, phải dùng tỷ lệ thực hiện kế hoạch sản xuất mặt hàng. Để có chỉ tiêu đó, phải tính sản lượng bằng thước đo giá trị. Do giá trị sử dụng các loại sản phẩm khác nhau, nên khi tính tỷ lệ hoàn thành kế hoạch sản xuất mặt hàng không lấy số vượt kế hoạch sản xuất của loại sản phẩm này bù cho số hụt kế hoạch sản xuất của loại sản phẩm khác. **Công thức tính như sau:**

$$\begin{array}{l} \% \text{ hoàn thành} \\ \text{kế hoạch sản xuất} \\ \text{theo mặt hàng} \end{array} = \frac{\text{Sản lượng thực tế trong giới hạn kế hoạch}}{\text{sản lượng kế hoạch}} \times 100$$

Dưới góc độ quản lý doanh nghiệp, cần tìm ra các nguyên nhân dẫn đến doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch sản xuất theo mặt hàng. Những nguyên nhân đó có thể gồm:

- Doanh nghiệp không được đảm bảo đầy đủ lao động, thiết bị, nguyên vật liệu theo yêu cầu kế hoạch sản xuất mặt hàng.

- Do khâu tổ chức quản lý của doanh nghiệp chưa tốt, do quan hệ hiệp tác trong sản xuất của doanh nghiệp chưa chặt chẽ (giữa các đơn vị trong doanh nghiệp và giữa các doanh nghiệp với nhau).

- Do doanh nghiệp coi nhẹ những mặt hàng có giá trị thấp, tốn nhiều thời gian lao động, tỷ suất lợi nhuận thấp, mà chỉ chú ý tới những mặt hàng có giá trị cao, tốn ít thời gian lao động, tỷ suất lợi nhuận lớn.

Như vậy, những doanh nghiệp đã đi vào sản xuất kinh doanh ổn định, ngoài việc thực hiện kế hoạch sản xuất mặt hàng, doanh nghiệp phải hoàn thành kế hoạch các chỉ tiêu về sản lượng sản phẩm, kế hoạch lợi nhuận và các kế hoạch khác. Đối với những doanh nghiệp có kế hoạch sản xuất mặt hàng “mềm dẻo”, cơ động thì việc nghiên cứu kỹ chu kỳ sống của từng loại sản phẩm để có sự thay đổi nhạy bén các loại mặt hàng cần được chú ý hơn.

Tuy vậy, với cả hai loại hình doanh nghiệp trên, sự thay đổi kết cấu mặt hàng đều ảnh hưởng tới kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp (tổng giá trị sản lượng, giá trị hàng hóa sản xuất, giá trị sản xuất, doanh thu bán hàng lợi nhuận...).

Để đánh giá đúng tình hình thực hiện kế hoạch của các chỉ tiêu tổng giá trị sản lượng, giá trị hàng hóa sản xuất, có thể phân tích ảnh hưởng do thay đổi cơ cấu sản lượng và từ đó có thể phân tích sự thay đổi của số lượng từng loại mặt hàng.

Chỉ tiêu sản lượng tính bằng tiền chịu ảnh hưởng của sự biến động của hai nhân tố: khối lượng sản phẩm được biểu hiện bằng thời gian lao động hao phí (tính bằng giờ công định mức) và giá trị sản lượng tạo ra trong một giờ công.

Để phân tích sự ảnh hưởng của các nhân tố đến giá trị sản lượng sản phẩm của doanh nghiệp, phải tiến hành các công việc:

- Tính thời gian lao động (tính bằng giờ công định mức) dùng vào sản xuất sản phẩm. Thời gian lao động (giờ công) tăng thêm hay giảm bớt là thể hiện sự thay đổi của khối lượng sản phẩm.

- Tính ra giá trị sản lượng sản phẩm được tạo ra trong một đơn vị thời gian lao động đã hao phí (giờ công). Chỉ tiêu này thay đổi hoàn toàn nếu có sự thay đổi về cơ cấu sản lượng.

Bằng phương pháp loại trừ, có thể phân tích sự ảnh hưởng lần lượt từng nhân tố của mối quan hệ được biểu hiện bằng phương trình kinh tế sau đây:

$$\text{Giá trị sản lượng sản phẩm} = \frac{\text{Tổng số giờ công định mức}}{\text{Giá trị sản lượng sản phẩm được tạo ra từ 1 giờ công định mức}} \times \text{Giá trị sản lượng sản phẩm được}$$

Khi đánh giá sự ảnh hưởng của nhân tố cơ cấu mặt hàng thay đổi, làm cho giá trị sản lượng sản phẩm tăng lên hoặc giảm đi, cần phải căn cứ vào các điều kiện cụ thể như sau:

- Nếu doanh nghiệp thuộc loại hình sản xuất có thể thay đổi cơ cấu mặt hàng theo nhu cầu thị trường thì việc thay đổi cơ cấu mặt hàng làm tăng sản lượng sản phẩm được đánh giá là tốt và ngược lại.

- Nếu doanh nghiệp sản xuất theo cơ cấu mặt hàng ổn định thì việc thay đổi cơ cấu mặt hàng làm giá trị sản lượng tăng lên (để hoàn thành kế hoạch sản lượng) thì điều này là không tốt. Doanh nghiệp cần xác định rõ nguyên nhân và tìm mọi biện pháp khắc phục.

Ví dụ: Có tài liệu về kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp X trong năm N như sau:

Bảng 2.2. Bảng phân tích ảnh hưởng của sản lượng và cơ cấu sản lượng

Tên sp	Khối lượng sp (chiếc)		Đơn giá cố định (1000 đồng)	Giá trị sản lượng sp (1000 đồng)		%HTKH	Giờ công định mức 1 đơn vị sp (giờ)	Tổng số giờ công định mức (giờ)	
	KH	TH		KH	TH			KH	TH
(A)	(1)	(2)	(3)	(4)=(1)x(3)	(5)=(2)x(3)	(6) = $\frac{(5)}{(4)}$	(7)	(8)=(1)x(7)	(9)=(2)x(7)
A	5000	3750	96	480000	360000	75	15	75000	56250
B	20000	22500	80	1600000	1800000	112,5	8	160000	180000
C	1050	990	400	420000	396000	94,3	100	105000	99000
D	-	1480	300	-	444000	-	60	-	88800
Σ				2500000	3000000			340000	424050

+ *Đánh giá chung tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất theo mặt hàng chủ yếu*

$$\% \text{ HTKH sản xuất theo mặt hàng chủ yếu} = \frac{360.000 + 1.800.000 + 396.000}{480.000 + 1.600.000 + 420.000} \times 100 = 102,24\%$$

Như vậy, tình hình sản xuất các mặt hàng chủ yếu của doanh nghiệp đạt 102,24%, tăng 2,24% so với kế hoạch là do mặt hàng B thực hiện so với kế hoạch đạt 112,5%, tăng 12,5%, mặt hàng A thực hiện so với kế hoạch chỉ đạt 75%, giảm 25%. Mặt hàng C thực hiện so với kế hoạch đạt 94,3%, giảm 5,7%. Doanh nghiệp cần tìm hiểu nguyên nhân và rút ra biện pháp khắc phục.

+ *Phân tích ảnh hưởng của khối lượng sản phẩm sản xuất và kết cấu mặt hàng thay đổi đến giá trị sản lượng sản xuất.*

Bằng phương pháp thay thế liên hoàn và công thức sau đây ta sẽ tính ra ảnh hưởng của mỗi nhân tố.

$$\text{Giá trị sản lượng sản phẩm} = \frac{\text{Tổng số giờ công định mức}}{\text{Giá trị sản lượng sản phẩm được tạo ra từ 1 giờ công định mức}} \times \text{Giá trị sản lượng sản phẩm được tạo ra từ 1 giờ công định mức}$$

(Q) (a) - Khối lượng SP (b) - cơ cấu SP

$$Q_0 = a_0 \times b_0 = 2.500.000$$

$$Q_1 = a_1 \times b_1 = 3.000.000$$

$$\Delta a = a_1 b_0 - a_0 b_0$$

$$= (424.050 \times \frac{2.500.000}{340.000}) - 2.500.000$$

$$= 3.118.014,71 - 2.500.000 = +618.014,71(1000 \text{ đồng})$$

$$\Delta b = a_1 b_1 - a_1 b_0$$

$$= 3.000.000 - 3.118.014,71 = -118.014,71(1000 \text{ đồng})$$

Tổng hợp ảnh hưởng các nhân tố:

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

$$= 618.014,71 - 118.014,71 = +500.000(1000 \text{ đồng})$$

Như vậy, giá trị sản lượng sản phẩm thực hiện so với kế hoạch tăng 500.000 (1000 đồng), sự tăng lên này là do doanh nghiệp đã thay đổi cơ cấu mặt hàng. Nếu loại trừ sự thay đổi cơ cấu mặt hàng thì thực chất doanh nghiệp chỉ hoàn thành kế hoạch là:

$$\frac{3.000.000 - 118.014,71}{2.500.000} \times 100 = 115,33\%$$

chứ không phải:

$$\frac{3.000.000}{2.500.000} \times 100 = 120\%$$

3. Phân tích kết quả kinh doanh về mặt chất lượng

3.1. Phân tích tình hình sai hỏng trong sản xuất

3.1.1. Chỉ tiêu phân tích

Trong quá trình sản xuất của doanh nghiệp, có những chi tiết, những bộ phận sản xuất hoặc sản phẩm sản xuất ra không đúng quy cách, tiêu chuẩn kỹ thuật, phải tiến hành sửa chữa lại hoặc hủy bỏ, không thể sửa chữa được.

Mặt khác, sản phẩm hỏng thuộc quy trình công nghệ chế tạo, có thể do một hoặc nhiều nguyên nhân gây ra. Mỗi nguyên nhân tạo ra một khuyết tật của sản phẩm. Những nguyên nhân và khuyết tật của sản phẩm hỏng phải được theo dõi thường xuyên. Số liệu theo dõi là căn cứ để phân tích, tìm các nguyên nhân đã gây hỏng sản phẩm, điều chỉnh những sai sót trong công nghệ chế tạo, tăng sản phẩm hợp chuẩn trong tổng lượng sản phẩm sản xuất.

Đối với phần lớn các doanh nghiệp, kế hoạch sản xuất không dự kiến chỉ tiêu sản phẩm hỏng. Tuy nhiên, trong những trường hợp đặc biệt do điều kiện khó tránh được sản phẩm hỏng, có thể dự trữ trong kế hoạch một tỷ lệ sai hỏng nhất định. Khi phân tích sẽ so sánh mức độ sai hỏng kỳ này với kỳ trước hay so sánh mức độ sai hỏng bình quân của ngành.

Để phân tích tình hình sản phẩm hỏng của từng loại sản phẩm có thể trực tiếp dùng thước đo hiện vật hoặc thước đo giá trị.

- Nếu dùng thước đo hiện vật:

$$\text{Tỷ lệ sai hỏng} = \frac{\text{Số lượng sản phẩm hỏng}}{\text{Số lượng sản phẩm tốt} + \text{Số lượng sản phẩm hỏng}} \times 100$$

Trong đó: số sản phẩm hỏng bao gồm cả sản phẩm hỏng có thể sửa chữa và sản phẩm hỏng không thể sửa chữa.

- Nếu dùng thước đo giá trị:

$$\text{Tỷ lệ sai hỏng} = \frac{\text{Chi phí về sản phẩm hỏng}}{\text{Giá thành công xưởng của sản phẩm hàng hóa}} \times 100$$

Trên cơ sở tỷ lệ sai hỏng từng loại sản phẩm có thể tính được tỷ lệ sai hỏng bình quân cho tất cả các loại sản phẩm:

$$\text{Tỷ lệ sai hỏng bình quân} = \sum_{i=1}^n \frac{\text{CPSX sản phẩm } i}{\text{Tổng chi phí sản xuất}} \times \text{Tỷ lệ sai hỏng sản phẩm } i$$

Như vậy, sự biến động của tỷ lệ sai hỏng bình quân chịu ảnh hưởng bởi hai yếu tố:

- + Thay đổi cơ cấu sản lượng
- + Thay đổi tỷ lệ sai hỏng của từng loại sản phẩm

3.1.2. Ví dụ phân tích

Có tài liệu về chi phí sản xuất 2 loại sản phẩm tại một doanh nghiệp như sau:

Bảng 2.4. Bảng phân tích tỷ lệ phế phẩm bình quân

Đơn vị tính: 1.000.000 đồng

Tên sản phẩm	Kỳ gốc				Kỳ nghiên cứu			
	Tổng chi phí sản xuất	Tỷ trọng (%)	Chi phí sản xuất phế phẩm	Tỷ lệ phế phẩm (%)	Tổng chi phí sản xuất	Tỷ trọng (%)	Chi phí sản xuất phế phẩm	Tỷ lệ phế phẩm (%)
A	3000	60	150	5	2100	35	109,2	5,2
B	2000	40	60	3	3900	65	120,9	3,1
Cộng	5000	100	210	4,2	6000	100	230,1	3,835

Qua tài liệu phân tích trên ta thấy tỷ lệ phế phẩm bình quân kỳ nghiên cứu so với kỳ gốc giảm 0,365% (3,835%-4,2%) tương ứng với chi phí sản xuất phế phẩm giảm 21,9 triệu đồng [6000×(-0,365%)].

Mặt khác ta thấy tỷ lệ phế phẩm cá biệt của từng loại sản phẩm kỳ nghiên cứu so với kỳ gốc đều tăng trong khi tỷ lệ phế phẩm bình quân chung lại giảm chứng tỏ tỷ lệ phế phẩm bình quân chung chịu ảnh hưởng bởi nhân tố kết cấu sản phẩm.

Để phản ánh đúng đắn tình hình chất lượng sản phẩm ta phải loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu sản phẩm bằng phương pháp thay thế liên hoàn như sau:

Trước hết, phải xác định tỷ lệ phế phẩm bình quân tính theo chi phí sản xuất kỳ nghiên cứu và tỷ lệ phế phẩm kỳ gốc theo bảng sau:

Bảng 2.5. Bảng xác định tỷ lệ phế phẩm bình quân
(Tính theo chi phí sản xuất kỳ nghiên cứu và tỷ lệ sai hỏng kỳ gốc)

Đơn vị tính: 1.000.000 đồng

Sản phẩm	Chi phí sx kỳ nghiên cứu	Tỷ lệ phế phẩm kỳ gốc (%)	Chi phí phế phẩm tính theo chi phí sản xuất kỳ nghiên cứu và tỷ lệ phế phẩm kỳ gốc
A	2.100	5	105
B	3.900	3	117
Cộng	6000	3,7	222

Hoặc tính theo công thức:

$$\text{Tỷ lệ phế phẩm tính theo chi phí sản xuất kỳ nghiên cứu và tỷ lệ phế phẩm cá biệt kỳ gốc} = \frac{\sum_{i=1}^n \left\{ \frac{\text{Chi phí sx SP } i \text{ kỳ nghiên cứu}}{\text{SP } i \text{ kỳ gốc}} \times \text{Tỷ lệ phế phẩm} \right\}}{\text{Tổng chi phí sản xuất kỳ nghiên cứu}}$$

$$= \frac{(2.100 \times 5\%) + (3.900 \times 3\%)}{2.100 + 3.900} = 3,7\%$$

- Ảnh hưởng nhân tố kết cấu sản phẩm

+ Tới tỷ lệ phế phẩm bình quân:

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

+Tới chi phí phế phẩm:

$$6.000 \times (-0,5)\% = -30 \text{ (triệu đồng)}$$

- Ảnh hưởng của tỷ lệ phế phẩm cá biệt từng sản phẩm:

+ Tới tỷ lệ phế phẩm bình quân:

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

+Tới chi phí phế phẩm:

$$6.000 \times 0,135\% = +8,1 \text{ (triệu đồng)}$$

- Tổng hợp lại ta có:

$$-0,365\% = -0,5\% + 0,135\%$$

$$-21,9 = -30 + 8,1 \text{ (triệu đồng)}$$

Như vậy, tỷ lệ phế phẩm bình quân kỳ nghiên cứu so với kỳ gốc giảm 0,365% tương ứng giảm 21,9 triệu đồng do ảnh hưởng của 2 nhân tố:

- Do thay đổi kết cấu sản phẩm làm cho tỷ lệ phế phẩm bình quân giảm 0,5% tương ứng giảm 30 triệu (do doanh nghiệp giảm tỷ trọng sản phẩm A là loại sản phẩm có tỷ lệ phế phẩm cao và tăng tỷ trọng sản phẩm B là loại sản phẩm có tỷ lệ phế phẩm thấp).

- Do tỷ lệ phế phẩm của cả hai sản phẩm đều tăng làm cho tỷ lệ phế phẩm bình quân tăng 0,135% tương ứng tăng 8,1 triệu đồng.

Điều này chứng tỏ chất lượng công tác quản lý sản xuất kỳ nghiên cứu đã giảm sút so với kỳ gốc. Doanh nghiệp cần quan tâm nghiên cứu tìm nguyên nhân và đề ra biện pháp khắc phục.

3.2. Phân tích thứ hạng chất lượng sản phẩm

3.2.1. Chỉ tiêu phân tích

Đối với các doanh nghiệp sản xuất ra những sản phẩm có thể phân cấp được chất lượng như vải, đồ sành sứ.v.v..., rõ ràng, với những sản phẩm được phân cấp chất lượng thì những sản phẩm loại 1, giá bán sẽ cao hơn loại 2 và sản phẩm loại 2 giá bán sẽ cao hơn loại 3... Điều này có ảnh hưởng đến giá trị sản phẩm hàng hóa doanh nghiệp sản xuất, ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

Khi phân tích thứ hạng chất lượng sản phẩm có thể dùng các chỉ tiêu sau:

* *Hệ số phẩm cấp bình quân (H)*

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

$$H = \frac{\sum_{i=1}^n q_i p_i}{\sum_{i=1}^n q_i p_1}$$

Trong đó: q_i : Khối lượng sản phẩm từng loại theo cấp bậc chất lượng

p_i : Đơn giá sản phẩm từng loại theo cấp bậc chất lượng

p_1 : Đơn giá của sản phẩm loại có chất lượng cao nhất

Nếu toàn bộ sản phẩm đều là loại 1 thì hệ số phẩm cấp sẽ bằng 1, nếu sản phẩm các thứ hạng dưới càng nhiều thì hệ số phẩm cấp càng nhỏ hơn 1. Như vậy, khi so sánh hệ số phẩm cấp bình quân thực tế với kế hoạch, nếu tăng chứng tỏ chất lượng sản phẩm trong sản xuất đã được nâng cao. Ngược lại, chất lượng bị giảm thấp, đây là biểu hiện không tốt, cần tìm nguyên nhân để có biện pháp khắc phục.

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

$$\Delta G = (H_1 - H_k) \times \sum_{i=1}^n q_{i1} p_1$$

Trong đó: ΔG : Giá trị tăng (giảm) do thay đổi chất lượng sản phẩm

H_1 : Hệ số phẩm cấp bình quân thực tế

H_k : Hệ số phẩm cấp bình quân kế hoạch

q_{i1} : Sản lượng thực tế

p_1 : Đơn giá sản phẩm loại có cấp bậc chất lượng cao nhất

* *Giá đơn vị bình quân (\bar{P})*

Giá đơn vị bình quân tính cho từng loại sản phẩm được xác định bằng công thức sau đây:

$$\bar{P} = \frac{\sum_{i=1}^n q_i p_i}{\sum_{i=1}^n q_i}$$

Qua giá đơn vị bình quân, có thể phân tích tình hình đảm bảo chất lượng sản phẩm. Giá đơn vị bình quân thực tế lớn hơn giá đơn vị bình quân kế hoạch nói lên chất lượng sản xuất sản phẩm thực tế tốt hơn kế hoạch và ngược lại, nếu giá đơn vị bình quân kế hoạch cao hơn thực tế có nghĩa là chất lượng sản xuất thực tế kém hơn kế hoạch. Qua giá đơn vị bình quân có thể tính được ảnh hưởng của chất lượng sản phẩm thay đổi đến giá trị sản lượng sản phẩm như sau:

$$\Delta G = (\bar{P}_1 - \bar{P}_k) \times \sum_{i=1}^n q_{i1}$$

Trong đó: \bar{P}_1 : Giá đơn vị sản phẩm bình quân thực tế
 \bar{P}_k : Giá đơn vị sản phẩm bình quân kế hoạch

* Tỷ trọng cấp bậc chất lượng sản phẩm (d_i)

Đối với những loại sản phẩm hàng hóa chỉ phân cấp chất lượng sản phẩm thành 2 loại hoặc 3 loại, ta có thể tính và phân tích hệ số cơ cấu (tỷ trọng) theo cấp bậc chất lượng sản phẩm.

$$d_i = \frac{q_i}{\sum_{i=1}^n q_i} \times 100$$

So sánh tỷ trọng thực tế với kế hoạch theo từng thứ hạng sản phẩm. Nếu tỷ trọng thực tế của thứ hạng trên thấp hơn kế hoạch thì đánh giá là chất lượng sản xuất sản phẩm thực tế kém hơn kế hoạch và ngược lại, tỷ trọng thực tế của thứ hạng trên cao hơn kế hoạch thì kết luận là chất lượng sản xuất thực tế tốt hơn kế hoạch (việc phân tích này chỉ áp dụng đối với sản phẩm phân làm hai loại).

3.2.2. Ví dụ phân tích.

Có tài liệu về tình hình sản xuất sản phẩm tại 1 đơn vị như sau:

Bảng 2.6. Chất lượng sản phẩm của một doanh nghiệp năm N

Tên sản phẩm	Thứ hạng chất lượng sản phẩm	Đơn giá SP (1000 đ)	Khối lượng SP(tấn)		Tỷ trọng cấp bậc chất lượng (%)	
			KH	TH	KH	TH
A	Loại 1	120	84	216	70	90
	Loại 2	108	24	24	20	10
	Loại 3	96	12	-	10	-
B	Loại 1	240	96	324	80	90
	Loại 2	180	24	36	20	10

Căn cứ vào số liệu trên biểu ta có thể phân tích được theo các phương pháp sau:

+ Dựa vào hệ số phẩm cấp bình quân

- Sản phẩm A:

$$H_{KA} = \frac{(84 \times 120) + (24 \times 108) + (12 \times 96)}{(84 + 24 + 12) \times 120} = 0,96 \text{ (lần)}$$

$$H_{IA} = \frac{(216 \times 120) + (24 \times 108)}{(216 + 24) \times 120} = 0,99 \text{ (lần)}$$

$H_{IA} > H_{KA}$: Chứng tỏ chất lượng sản phẩm A thực tế cao hơn kế hoạch đã làm tăng giá trị sản lượng sản xuất là:

$$\Delta GA = (0,99 - 0,96) \times 240 \times 120 = 864 \text{ (1000 đồng)}$$

- Sản phẩm B:

$$H_{KB} = \frac{(96 \times 240) + (24 \times 180)}{(96 + 24) \times 240} = 0,95 \text{ (lần)}$$

$$H_{IB} = \frac{(324 \times 240) + (36 \times 180)}{(324 + 36) \times 240} = 0,975 \text{ (lần)}$$

$H_{IB} > H_{KB}$: Chứng tỏ chất lượng sản phẩm B thực tế cao hơn kế hoạch đã làm tăng giá trị sản lượng sản xuất là:

$$\Delta GB = (0,975 - 0,95) \times 360 \times 240 = 2.160 \text{ (1000 đồng)}$$

Như vậy, cả 2 sản phẩm A và B đều được nâng cao về chất lượng làm cho giá trị sản lượng của cả hai loại sản phẩm tăng lên là 3.024 ngàn đồng (864+2.160).

+ Dựa vào giá đơn vị bình quân

- Sản phẩm A:

$$\bar{P}_{KA} = \frac{(84 \times 120) + (24 \times 108) + (12 \times 96)}{84 + 24 + 12} = 115,2 \text{ (1000 đồng/tấn)}$$

$$\bar{P}_{IA} = \frac{(216 \times 120) + (24 \times 108)}{216 + 24} = 118,8 \text{ (1000 đồng/tấn)}$$

$\bar{P}_{IA} > \bar{P}_{KA}$ Phản ánh chất lượng sản phẩm A thực tế cao hơn kế hoạch làm cho giá trị sản lượng sản xuất tăng là:

$$\Delta GA = (118,8 - 115,2) \times 240 = 864 \text{ (1000 đồng)}$$

- Sản phẩm B:

$$\bar{P}_{KB} = \frac{(96 \times 240) + (24 \times 180)}{96 + 24} = 228 \text{ (1000 đồng/tấn)}$$

$$\bar{P}_{IB} = \frac{(324 \times 240) + (36 \times 180)}{324 + 36} = 234 \text{ (1000 đồng/tấn)}$$

$\bar{P}_{IB} > \bar{P}_{KB}$ Phản ánh chất lượng sản phẩm B thực tế cao hơn kế hoạch làm cho giá trị sản lượng sản xuất tăng là:

$$\Delta GB = (234 - 228) \times 360 = 2.160 \text{ (1000 đồng)}$$

Như vậy, do chất lượng sản phẩm của cả A và B đều tăng làm cho giá trị sản lượng của doanh nghiệp tăng 3.024 ngàn đồng).

+ Dựa vào tỷ trọng cấp bậc chất lượng

- Sản phẩm A:

Kỳ kế hoạch: loại 1 chiếm 70%, loại 2 chiếm 20%, loại 3 chiếm 10%

Kỳ thực hiện: Loại 1 chiếm 90%, loại 2 giảm xuống 10%, loại 3 không còn, từ đó ta thấy chất lượng sản phẩm A thực tế cao hơn kế hoạch.

- Sản phẩm B:

Kỳ kế hoạch: Loại 1 chiếm 80%, loại 2 chiếm 20%

Kỳ thực hiện: Loại 1 tăng lên 90%, loại 2 giảm còn 10%, từ đó ta thấy chất lượng sản phẩm B thực tế cao hơn kế hoạch.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích kết quả kinh doanh
- Phân tích kết quả kinh doanh về mặt khối lượng
- Phân tích kết quả kinh doanh về mặt chất lượng
- Phân tích tình hình sai hỏng trong sản xuất
- Phân tích thứ hạng chất lượng sản phẩm

CÂU HỎI TÌNH HUỐNG

Ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích kết quả kinh doanh

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1. Trình bày ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích kết quả kinh doanh

Câu 2: Nêu phương pháp phân tích kết quả kinh doanh về mặt khối lượng, cho ví dụ minh họa

Câu 3: Nêu phương pháp Phân tích tính chất đồng bộ của sản xuất

Câu 3: Nêu phương pháp Phân tích tính nhịp điệu của sản xuất, cho ví dụ minh họa

Câu 4: Nêu phương pháp Phân tích kết quả kinh doanh về mặt chất lượng, cho ví dụ minh họa

CHƯƠNG 3

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SỬ DỤNG

CÁC NGUỒN LỰC CỦA DOANH NGHIỆP

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 3 là giới thiệu 1 số phương pháp phân tích tình hình sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp giúp doanh nghiệp có thể đánh giá kết quả kinh doanh của mình 1 cách chính xác và là cơ sở để đưa ra các chiến lược kinh doanh tiếp theo

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Học sinh trình bày được ý nghĩa của của phân tích tình hình sử dụng các nguồn lực sản xuất kinh doanh
- Nhiệm vụ phân tích tình hình sử dụng các nguồn lực sản xuất kinh doanh

- Phân tích tình hình sử dụng lao động vào sản xuất kinh doanh

- Phân tích tình hình sử dụng số lượng lao động
- Phân tích năng suất lao động trong doanh nghiệp

- Phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu cho sản xuất sản phẩm.

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức đã học vào vào thực tế công việc;

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc phân tích hoạt động kinh doanh trong thực tiễn công việc.
- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 3

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 3) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 3 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 3

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 3

- Nội dung:
 - + Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
 - + Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
 - + Năng lực tự chủ và trách nhiệm:
 - Trong quá trình học tập, người học cần:
 - Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
 - Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - Nghiêm túc trong quá trình học tập.
- Phương pháp:
 - + Điểm kiểm tra thường xuyên: Không có
 - + Kiểm tra định kỳ lý thuyết: 1 điểm kiểm tra (hình thức: kiểm tra viết)

NỘI DUNG:

1. Ý nghĩa và nhiệm vụ phân tích tình hình sử dụng các nguồn lực sản xuất kinh doanh

1.1. Ý nghĩa phân tích tình hình sử dụng các nguồn lực sản xuất kinh doanh

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

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

Thông qua phân tích sử dụng từng yếu tố sản xuất sẽ quan sát được mối quan hệ giữa các yếu tố sản xuất với kết quả hoạt động kinh doanh, sẽ biết được những nguyên nhân nào sẽ ảnh hưởng tích cực đến việc sử dụng có hiệu quả các yếu tố, nguyên nhân nào đang còn hạn chế, từ đó có thể tìm ra giải pháp thích hợp để khai thác khả năng tiềm tàng trong năng lực sản xuất của doanh nghiệp, làm lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.2. Nhiệm vụ phân tích tình hình sử dụng các nguồn lực sản xuất kinh doanh

- Thu thập các số liệu và tài liệu có liên quan đến việc sử dụng các yếu tố sản xuất kinh doanh vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

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

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

2. Phân tích tình hình sử dụng lao động vào sản xuất kinh doanh

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

Số lượng và chất lượng lao động là một trong những yếu tố cơ bản quyết định quy mô kết quả sản xuất kinh doanh. Bởi vậy, việc phân tích tình hình sử dụng số lượng lao động cần xác định mức tiết kiệm hay lãng phí. Trên cơ sở đó tìm mọi biện pháp tổ chức sử dụng lao động tốt nhất.

Vận dụng phương pháp so sánh, xác định mức biến động tuyệt đối và mức biến động tương đối về mức độ hoàn thành kế hoạch sử dụng số lượng lao động.

- Mức biến động tuyệt đối

$$\% \text{HTKH}(T) = \frac{T_1}{T_k} \times 100$$

$$\Delta T = T_1 - T_k$$

Trong đó: T_1, T_k : Số lượng lao động kỳ thực hiện và kỳ kế hoạch

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

- Mức biến động tương đối

$$\% \text{HTKH}(T) = \frac{T_1}{T_k} \times \frac{Q_1}{Q_k} \times 100$$

$$\Delta T = T_1 - T_k \frac{Q_1}{Q_k}$$

Trong đó: Q_1, Q_k là sản lượng thực tế và sản lượng kế hoạch

Ví dụ: Phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch sử dụng số lượng lao động theo tài liệu:

Bảng 3.1. Tình hình sản xuất và sử dụng lao động tại 1 doanh nghiệp trong năm N

Chỉ tiêu	KH	TH	% HTKH
1. Sản lượng sản phẩm (triệu đồng)	60.000	63.000	105
2. Số lượng lao động bình quân trong danh sách (người)	1600	1642	102,6

Vận dụng phương pháp so sánh có liên hệ đến tình hình thực hiện kế hoạch sản lượng sản phẩm về số lượng lao động.

$$\% \text{HTKH}(T) = \frac{1.642}{1.600 \times \frac{63.000}{60.000}} \times 100 = 97,74\% \text{ (giảm 2,26\%)}$$

$$\Delta T = 1.642 - 1.600 \times \frac{63.000}{60.000} = -38 (\text{người})$$

Như vậy, nếu doanh nghiệp hoàn thành kế hoạch về sản lượng sản phẩm bằng 105% thì doanh nghiệp đã tiết kiệm được 38 lao động tương ứng giảm 2,26%

2.2. Phân tích năng suất lao động trong doanh nghiệp

** Xác định năng suất lao động*

Kết quả sử dụng đồng bộ các yếu tố hợp thành năng lực sản xuất kinh doanh được phản ánh qua chỉ tiêu mức năng suất lao động của lao động sản xuất trong doanh nghiệp.

- Năng suất lao động biểu hiện bằng hiện vật là số lượng sản phẩm sản xuất ra trong đơn vị thời gian lao động hao phí.

- Năng suất lao động biểu hiện bằng giá trị là giá trị sản lượng được sản xuất ra trong một đơn vị thời gian lao động hao phí (để đảm bảo tính chất so sánh được, giá trị sản lượng dùng để tính mức năng suất lao động phải loại trừ ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mặt hàng).

- Năng suất lao động biểu hiện bằng đơn vị thời gian là lượng thời gian lao động hao phí để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm.

+ Thời gian lao động có thể tính bằng giờ công, ngày công hoặc theo năm. Mỗi một chỉ tiêu tính ra có ý nghĩa khác nhau. Trong đó, mức năng suất lao động năm phản ánh đầy đủ nhất chất lượng và thời gian làm việc của công nhân.

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

** Phân tích mối quan hệ giữa năng suất lao động và thời gian lao động*

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

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

Bằng phương pháp loại trừ, phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến mức năng suất lao động.

3. Phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu cho sản xuất sản phẩm.

3.1. Phân tích tình hình cung cấp nguyên vật liệu ở doanh nghiệp

Một trong những điều kiện chủ yếu để hoàn thành toàn diện và vượt mức kế hoạch sản xuất là việc cung cấp nguyên vật liệu, năng lượng phải được tổ chức một cách hợp lý, đảm bảo đủ số lượng, đồng bộ, đúng phẩm chất và đúng thời gian.

* Phân tích cung ứng nguyên vật liệu theo số lượng

Yêu cầu đầu tiên đối với cung ứng nguyên vật liệu là phải đảm bảo đủ số lượng. Cung cấp dư thừa sẽ dẫn đến ứ đọng vốn, cung cấp thiếu sẽ ảnh hưởng đến tính liên tục của sản xuất. Thực tế cho thấy: Các doanh nghiệp không hoàn thành nhiệm vụ sản xuất, kinh doanh, phần lớn do thiếu nguyên vật liệu.

Việc thu mua nguyên vật liệu không hoàn thành kế hoạch có thể do nhiều nguyên nhân:

- Doanh nghiệp giảm hợp đồng sản xuất loại sản phẩm hay chi tiết nào đó. Bởi vậy, giảm số lượng nguyên vật liệu cần cung ứng.
- Doanh nghiệp giảm hợp đồng thu mua trên cơ sở tiết kiệm được hao phí nguyên vật liệu đã đạt được.
- Doanh nghiệp gặp khó khăn về tình hình tài chính, phương tiện vận tải hoặc doanh nghiệp dùng nguyên vật liệu thay thế.

* Phân tích cung ứng nguyên vật liệu theo chất lượng

Trong quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm, sử dụng nguyên vật liệu đảm bảo đầy đủ tiêu chuẩn về chất lượng là một yêu cầu cần thiết. Bởi vậy, nguyên vật liệu tốt hay xấu sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm, đến năng suất lao động và giá thành sản phẩm. Do đó, khi nhập nguyên vật liệu phải đối chiếu với các tiêu chuẩn quy định, đối chiếu với các hợp đồng đã ký để đánh giá nguyên vật liệu đã đáp ứng tiêu chuẩn, chất lượng hay chưa.

Để phân tích chất lượng nguyên vật liệu, có thể dùng chỉ tiêu chỉ số chất lượng hay hệ số loại như sau:

+ *Chỉ số chất lượng nguyên vật liệu* (I_{cl}):

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

$$I_{cl} = \frac{\sum_{i=1}^n M_{i1} S_{ik}}{\sum_{i=1}^n M_{i1}} : \frac{\sum_{i=1}^n M_{ik} S_{ik}}{\sum_{i=1}^n M_{ik}}$$

Trong đó:

M_{i1} , M_{ik} : Khối lượng nguyên vật liệu từng loại theo cấp bậc chất lượng loại i kỳ thực tế và kế hoạch (tính theo đơn vị hiện vật).

S_{ik} : Đơn giá nguyên vật liệu từng loại theo cấp bậc chất lượng loại i kỳ kế hoạch.

Nếu $I_{cl} > 1$, chất lượng nguyên vật liệu nhập thực tế cao hơn kế hoạch, nếu $I_{cl} < 1$, chất lượng nguyên vật liệu nhập thực tế thấp hơn kế hoạch.

+ Hệ số loại (H_{cl}):

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

$$H_{cl} = \frac{\sum_{i=1}^n M_i S_i}{\sum_{i=1}^n M_i S_1}$$

Khi phân tích tình hình thực hiện kế hoạch về chất lượng nguyên vật liệu nhập, cần so sánh hệ số loại ở kỳ thực hiện (H_{cl1}) với hệ số loại ở kỳ kế hoạch (H_{clk}).

Nếu: $H_{cl1} > H_{clk}$, chất lượng nguyên vật liệu nhập thực tế cao hơn kế hoạch.

Nếu $H_{cl} < H_{clk}$, chất lượng nguyên vật liệu nhập thực tế thấp hơn kế hoạch.

Ví dụ: Có tài liệu về tình hình cung ứng vật tư theo chất lượng của đơn vị A năm N như sau:

Bảng 3.6. Tình hình cung ứng vật tư theo chất lượng

Vật tư A	Giá mua bình quân 1 tấn (1000 đồng)	Số cần cung ứng		Số thực nhập	
		Số lượng (tấn)	Thành tiền (1000 đ)	Số lượng (tấn)	Thành tiền (1000 đ)
Loại I	100	50	5000	80	8000
Loại II	90	30	2700	20	1800
Loại III	80	20	1600	20	1600
Tổng cộng		100	9300	120	11400

Từ tài liệu trên, phân tích tình hình cung ứng vật tư A theo chất lượng bằng 2 loại chỉ tiêu:

+ Chỉ số chất lượng:

$$I_{cl} = \frac{11.400}{120} : \frac{9.300}{100} = 1,0215 \text{ lần (102,15\%)}$$

$I_{cl} > 1$: Chất lượng nguyên vật liệu nhập thực tế cao hơn kế hoạch.

+ Hệ số loại:

$$H_{clk} = \frac{9.300}{100 \times 100} = 0,93$$

$$H_{cl1} = \frac{11.400}{100 \times 120} = 0,95$$

Như vậy, $H_{cl1} > H_{clk}$: Chất lượng cung ứng vật tư A thực tế tốt hơn so với kế hoạch.

* *Phân tích cung ứng nguyên vật liệu theo chủng loại*

Một trong những nguyên tắc của việc phân tích tình hình cung ứng nguyên vật liệu là phải phân tích theo từng loại nguyên vật liệu chủ yếu. Bên cạnh đó, cần phân biệt vật liệu có thể thay thế được và vật liệu không thể thay thế được.

- *Vật liệu có thể thay thế được* là vật liệu có giá trị sử dụng tương đương, khi sử dụng không làm thay đổi lớn đến chất lượng sản phẩm. Khi phân tích loại vật liệu này, ngoài các chỉ tiêu về số lượng, chất lượng, cần chú ý đến chỉ tiêu chi phí (giá cả các loại vật liệu thay thế).

- *Vật liệu không thể thay thế được*: Là loại vật liệu mà trong thực tế không có vật liệu khác thay thế hoặc nếu thay thế sẽ làm thay đổi tính năng, tác dụng của sản phẩm.

Ví dụ: Có tài liệu về tình hình cung ứng nguyên vật liệu như sau:

Bảng 3.7. Tình hình cung ứng vật tư theo chủng loại

Đơn vị tính: Tấn

STT	Tên vật liệu	Số cần nhập	Số thực nhập	Hoàn thành về chủng loại
1	Thép tròn	104	104	104
2	Thép vuông	270	310	270
3	Thép dẹt	26	16	16
4	Thép L	163	215	163
5	Thép U	27	27	27
	Tổng cộng	590	672	580

Theo tài liệu trên ta tính được:

Doanh nghiệp đã hoàn thành vượt mức kế hoạch cung ứng vật tư về số lượng là 13,8% tương ứng 82 tấn.

Tuy nhiên, nếu phân tích tình hình thực hiện cung ứng theo chủng loại, doanh nghiệp chỉ đạt:

$$\% \text{HTKH} = \frac{580}{590} \times 100 = 97,6\% \text{ (giảm 2,4\%)}$$

Doanh nghiệp chưa hoàn thành kế hoạch cung ứng theo chủng loại, cụ thể là loại thép dẹt.

** Phân tích tính chất kịp thời của cung ứng nguyên vật liệu*

Cung ứng nguyên vật liệu kịp thời là cung ứng đúng thời gian đặt ra của doanh nghiệp. Thông thường, thời gian cung ứng nguyên vật liệu xuất phát từ nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, tình hình dự trữ cần cung cấp trong kỳ.

Điều kiện quan trọng để đảm bảo cho việc sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp hoàn thành tốt và nhịp nhàng, không bị ngừng trệ do đợi chờ vật tư là phải cung ứng những loại vật liệu cần thiết một cách kịp thời trong cả một thời gian dài (tháng, quý hoặc năm).

Ví dụ: Có tài liệu về tình hình cung ứng vật tư trong tháng 4 tại một đơn vị như sau:

Bảng 3.8. Bảng phân tích tính kịp thời của cung ứng vật tư

Nguồn vật liệu	Ngày nhập	Số lượng (tấn)	Đảm bảo nhu cầu trong tháng		Còn lại không cần dùng trong tháng
			Số lượng (tấn)	Số ngày	

					(tấn)
1. Tồn đầu tháng	1/4	60	60	12	-
2. Nhập lần 1	15/4	40	40	8	-
3. Nhập lần 2	29/4	110	10	2	100
Tổng cộng		210	110	22	100

Qua ví dụ trên ta thấy: Nếu tiêu dùng cho sản xuất sản phẩm bình quân 1 ngày đêm là 5 tấn thì nhu cầu về vật tư A trong tháng là 150 tấn. Như vậy, số tồn đầu tháng là 60 tấn đảm bảo sản xuất trong 12 ngày nhưng đến ngày 15/4 mới nhập nguyên vật liệu nên 2 ngày (13, 14) không có vật tư để sản xuất. Nhập lần thứ 2 vào ngày 29/4 nên từ ngày 23/4 đến ngày 28/4 không có vật tư sản xuất (6 ngày).

Do nhập vật tư không kịp thời theo yêu cầu sản xuất nên trong tháng 4, số ngày đảm bảo vật tư để sản xuất chỉ có 22 ngày, còn 8 ngày doanh nghiệp ngừng sản xuất vì không có vật tư. Trong đó, số vật tư hiện có của doanh nghiệp tính cả trong tháng 4 là 210 tấn, vượt nhu cầu 60 tấn.

** Phân tích tính đồng bộ của cung ứng nguyên vật liệu*

Để sản xuất 1 loại sản phẩm, cần nhiều loại vật liệu khác nhau, theo 1 tỷ lệ nhất định. Mặt khác, các vật liệu này không thể thay thế bằng các loại vật liệu khác được. Chính vì vậy, việc cung ứng vật tư phải đảm bảo tính đồng bộ mới tạo điều kiện cho sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được hoàn thành và hoàn thành vượt mức chỉ tiêu đã đặt ra.

Ví dụ: Có tài liệu về cung ứng vật tư trong kỳ tại 1 đơn vị như sau:

Bảng 3.9. Bảng phân tích tính đồng bộ của cung ứng vật tư

Đơn vị tính: tấn

Tên vật liệu	Số cần nhập	Số thực nhập	Tỷ lệ % HTKH cung ứng	Số sử dụng được	
				Số lượng	%
A	300	270	90	240	80
B	120	144	120	96	80
C	50	40	80	40	80

Qua tài liệu trên cho thấy, số lượng vật liệu thực nhập so với số lượng cần nhập của từng loại đạt tỷ lệ khác nhau. Trong đó, cao nhất là vật liệu B (120%), thấp nhất là vật liệu C (80%). Tuy nhiên, số vật liệu sử dụng được sẽ phụ thuộc vào loại vật liệu đạt tỷ lệ % thấp nhất. Do vậy, doanh nghiệp chỉ có thể hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch sản xuất cao nhất là 80%, con số 80% trong ví dụ trên được gọi là hệ số sử dụng đồng bộ.

3.2. Phân tích tình hình dự trữ nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu dự trữ bao gồm tất cả các loại nguyên vật liệu chính, nguyên vật liệu phụ, nhiên liệu, động lực, công cụ lao động nhỏ hiện có ở doanh nghiệp, đang chờ đợi để đưa vào tiêu dùng cho sản xuất sản phẩm. Dự trữ nguyên vật liệu cho sản xuất là một yêu cầu tất yếu khách quan.

Nguyên vật liệu dự trữ cho sản xuất phụ thuộc vào rất nhiều nhân tố khác nhau. Các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến nguyên vật liệu dự trữ của doanh nghiệp là:

- Lượng nguyên vật liệu dùng bình quân trong một ngày đêm. Số lượng này phụ thuộc vào quy mô sản xuất, mức độ chuyên môn hóa của doanh nghiệp và phụ thuộc vào mức tiêu hao nguyên vật liệu cho một đơn vị sản phẩm.

- Tình hình tài chính của doanh nghiệp, nghĩa là doanh nghiệp có bán và thu được tiền bán hàng hay không.

- Trọng tải và tốc độ của các phương tiện vận tải.

- Tính chất thời vụ sản xuất của doanh nghiệp.

- Thuộc tính tự nhiên của các loại nguyên vật liệu.

Khi phân tích tình hình dự trữ nguyên vật liệu, cần phân biệt rõ các loại dự trữ:

* *Dự trữ thường xuyên*: Dự trữ thường xuyên dùng để đảm bảo vật tư cho sản xuất của doanh nghiệp tiến hành được liên tục giữa hai kỳ cung ứng nối tiếp nhau của bộ phận cung ứng.

Dự trữ thường xuyên dùng để đảm bảo nguyên vật liệu cho sản xuất của doanh nghiệp tiến hành được liên tục với điều kiện là lượng nguyên vật liệu thực tế nhập và lượng nguyên vật liệu thực tế xuất ra hàng ngày trùng với kế hoạch.

* *Dự trữ bảo hiểm*: Dự trữ bảo hiểm là loại dự trữ trong các trường hợp:

- Mức tiêu dùng nguyên vật liệu bình quân ngày đêm thực tế cao hơn kế hoạch. Điều này thường xảy ra khi có sự biến động sản xuất theo chiều sâu, hoặc kế hoạch sản xuất không thay đổi nhưng mức tiêu hao nguyên vật liệu tăng lên.

- Lượng nguyên vật liệu nhập giữa hai kỳ cung ứng nối tiếp nhau thực tế ít hơn so với kế hoạch.

- Chu kỳ cung ứng giữa hai kỳ cung ứng nối tiếp nhau thực tế dài hơn so với kế hoạch.

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

* *Dự trữ thời vụ*: Dự trữ theo thời vụ để đảm bảo quá trình sản xuất, kinh doanh tiến hành được liên tục, đặc biệt đối với các thời gian “giáp hạt” về nguyên vật liệu. Các doanh nghiệp sản xuất bằng nguyên vật liệu cung ứng theo thời vụ như thuốc lá, mía đường, chè... đến vụ thu hoạch nguyên vật liệu cần xác định, tính toán khối lượng nguyên liệu thu mua để dự trữ đảm bảo cho kế hoạch sản xuất cả năm.

Nguyên vật liệu dự trữ được tính theo 3 chỉ tiêu:

- *Dự trữ tuyệt đối*: Là khối lượng của từng loại nguyên vật liệu chủ yếu, biểu hiện bằng các đơn vị hiện vật như tấn, kg, mét... Dự trữ tuyệt đối rất cần thiết, giúp cho doanh nghiệp tổ chức, xây dựng và hoàn thiện hệ thống kho tàng.

- *Dự trữ tương đối*: Được tính bằng số ngày dự trữ

Dự trữ tương đối chỉ cho thấy số lượng nguyên vật liệu dự trữ đảm bảo cho sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tiến hành được liên tục trong khoảng thời gian bao nhiêu ngày. Dự trữ tương đối rất cần thiết, giúp cho việc phân tích tình hình dự trữ các loại vật tư chủ yếu trong doanh nghiệp.

Dự trữ tuyệt đối và dự trữ tương đối có quan hệ với nhau thông qua chỉ tiêu mức tiêu dùng nguyên vật liệu bình quân cho một ngày đêm.

$$M = t \times m$$

Trong đó: M: Dự trữ tuyệt đối
t: Dự trữ tương đối
m: Mức tiêu dùng nguyên vật liệu sản xuất cho 1 ngày đêm

- *Dự trữ biểu hiện bằng tiền:* Là khối lượng nguyên vật liệu dự trữ biểu hiện bằng giá trị.

Phương pháp phân tích: Sử dụng phương pháp so sánh số lượng nguyên vật liệu thực tế đang dự trữ theo từng loại với số lượng nguyên vật liệu cần dự trữ. Cao hoặc thấp quá đều không tốt, dự trữ cao quá sẽ dẫn đến ứ đọng vốn, dự trữ thấp quá sẽ gây ra sự ngắt quãng trong sản xuất. Do vậy, mục tiêu của dự trữ vật tư là phải luôn kết hợp hài hòa: vừa đảm bảo sản xuất kinh doanh thường xuyên, đều đặn, vừa đảm bảo sử dụng tiết kiệm vốn.

3.3. Phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu

c. Phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu

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

* *Phân tích tình hình sử dụng khối lượng nguyên vật liệu vào sản xuất*

Lượng nguyên vật liệu còn lại chưa dùng đến, cuối kỳ kiểm kê thường có sự chênh lệch không đáng kể. Nếu lượng nguyên vật liệu còn lại chưa hoạch không dùng đến bằng 0, thì lượng nguyên vật liệu dùng cho sản xuất đúng bằng lượng nguyên vật liệu xuất cho sản xuất.

Để phân tích tình hình sử dụng khối lượng nguyên vật liệu vào sản xuất sản phẩm, cần xác định mức biến động tuyệt đối và tương đối sau đây:

- *Mức biến động tuyệt đối (so sánh trực tiếp):*

$$\%HTKH(M) = \frac{M_1}{M_k} \times 100$$

$$\Delta M = M_1 - M_k$$

Trong đó: M₁: Khối lượng nguyên vật liệu tiêu dùng thực tế
M_k: Khối lượng nguyên vật liệu tiêu dùng kế hoạch

Kết quả so sánh cho biết khối lượng nguyên vật liệu tiêu dùng thực tế tăng hay giảm so với kế hoạch, việc tổ chức cung cấp nguyên vật liệu đã tốt hay chưa.

- *Mức biến động tương đối (so sánh có tính đến hệ số điều chỉnh):*

$$\% \text{HTKH}(M) = \frac{M_1}{M_k \frac{Q_1}{Q_k}} \times 100$$

$$\Delta M = M_1 - M_k \frac{Q_1}{Q_k}$$

Trong đó: Q_1, Q_k , là khối lượng sản phẩm hoàn thành thực tế và kế hoạch.

Kết quả so sánh phản ánh mức sử dụng nguyên vật liệu vào sản xuất sản phẩm đã tiết kiệm hay lãng phí.

* Phân tích mức tiêu dùng nguyên vật liệu cho sản xuất 1 đơn vị sản phẩm

Khối lượng nguyên vật liệu dùng vào sản xuất sản phẩm trong kỳ chia thành 3 bộ phận chủ yếu:

- Bộ phận cơ bản tiêu dùng để tạo thành thực thể hoặc trọng lượng tịnh của sản phẩm hoàn thành.

- Bộ phận tạo thành phế liệu, dư liệu trong quá trình sản xuất sản phẩm.

- Bộ phận tạo thành sản phẩm hỏng trong quá trình sản xuất.

Mức tiêu dùng nguyên vật liệu cho sản xuất đơn vị sản phẩm được xác định bằng công thức:

$$m = \frac{M}{Q}$$

Trong đó: M: Khối lượng nguyên vật liệu tiêu dùng vào sản xuất trong kỳ

Q: Khối lượng sản phẩm hoàn thành trong kỳ

Mức tiêu dùng nguyên vật liệu cho sản xuất đơn vị sản phẩm bao gồm 3 bộ phận cấu thành, có thể viết dưới dạng công thức:

$$m = k + f + h$$

Trong đó: k: trọng lượng tịnh hoặc thực thể của sản phẩm

f: Mức phế liệu, dư liệu bình quân một đơn vị sản phẩm hoàn thành

h: Mức hao phí nguyên vật liệu cho sản phẩm hỏng bình quân một đơn vị sản phẩm hoàn thành.

Đối với những loại sản phẩm sản xuất từ nhiều loại nguyên vật liệu, mức chi phí để sản xuất một đơn vị sản phẩm được xác định:

$$\sum_{i=1}^n m_i \times s_i = \sum_{i=1}^n (k_i + f_i + h_i) \times s_i$$

Như vậy, mức chi phí nguyên vật liệu sản xuất 1 đơn vị sản phẩm chịu tác động của 2 nhân tố: Mức tiêu dùng nguyên vật liệu từng loại cho sản xuất 1 đơn vị sản phẩm (m_i) và giá thành đơn vị nguyên vật liệu từng loại xuất dùng cho sản xuất sản phẩm (s_i)

Ta có thể phân tích mức độ hoàn thành kế hoạch mức tiêu dùng nguyên vật liệu cho sản xuất đơn vị sản phẩm do ảnh hưởng lần lượt của từng nhân tố như sau:

- Mức tiết kiệm nguyên vật liệu cho sản xuất đơn vị sản phẩm (m):

$$\Delta m = m_1 - m_k = (k_1 - k_k) + (f_1 - f_k) + (h_1 - h_k)$$

- Mức tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu:

$$\Delta ms = \sum_{i=1}^n m_{i1} s_{i1} - \sum_{i=1}^n m_{ik} s_{ik}$$

Do ảnh hưởng của các nhân tố:

+ Định mức tiêu hao nguyên vật liệu:

$$\Delta ms(m) = \sum_{i=1}^n (m_{i1} - m_{ik}) s_{ik}$$

Trong đó:

$$\Delta ms(k) = \sum_{i=1}^n (k_{i1} - k_{ik}) s_{ik}$$

$$\Delta ms(f) = \sum_{i=1}^n (f_{i1} - f_{ik}) s_{ik}$$

$$\Delta ms(h) = \sum_{i=1}^n (h_{i1} - h_{ik}) s_{ik}$$

+ Giá thành đơn vị nguyên vật liệu:

$$\Delta ms(s) = \sum_{i=1}^n (s_{i1} - s_{ik}) m_{i1}$$

Ví dụ: Phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu cho sản xuất đơn vị sản phẩm theo tài liệu dưới đây:

Bảng 3.10. Bảng phân tích tình hình sử dụng NVL để sản xuất 1 đơn vị sản phẩm

Loại nguyên vật liệu	Giá đơn vị nguyên vật liệu (1000 đ/kg)		Mức tiêu dùng nguyên vật liệu cho sản xuất 1 đơn vị sản phẩm (kg)							
			Mức tiêu dùng		Trọng lượng tịnh		Phế liệu		Phế phẩm	
	KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH
A	10	12	3,3	3,5	3,0	3,0	0,2	0,3	0,1	0,2
B	15	14	5,5	5,3	5,0	5,0	0,2	0,1	0,3	0,2

Vận dụng phương pháp phân tích trên, xác định đối tượng phân tích:

$$\begin{aligned} \Delta ms &= [(3,5 \times 12) + (5,3 \times 14)] - [(3,3 \times 10) + (5,5 \times 15)] \\ &= 116,2 - 115,5 = 0,7 \text{ (ngàn đồng)} \end{aligned}$$

Mức chi phí nguyên vật liệu để sản xuất một đơn vị sản phẩm thực hiện so với kế hoạch tăng 0,7 ngàn đồng do ảnh hưởng của các nhân tố:

- Mức tiêu hao nguyên vật liệu giảm làm cho chi phí nguyên vật liệu để sản xuất một đơn vị sản phẩm giảm 1 ngàn đồng.

$$\Delta ms(m) = (3,5 - 3,3) \times 10 + (5,3 - 5,5) \times 15 = -1 \text{ (ngàn đồng)}$$

Trong đó:

+ Trọng lượng tịnh của đơn vị sản phẩm không thay đổi không làm thay đổi mức biến động của chỉ tiêu phân tích.

$$\Delta ms(k) = (3,0 - 3,0) \times 10 + (5,0 - 5,0) \times 15 = 0 \text{ (ngàn đồng)}$$

+ Phế liệu bình quân đơn vị sản phẩm giảm làm cho mức chi phí nguyên vật liệu thực tế so với kế hoạch giảm 0,5 ngàn đồng.

$$\Delta ms(f) = (0,3 - 0,2) \times 10 + (0,1 - 0,2) \times 15 = -0,5 \text{ (ngàn đồng)}$$

+ Phế phẩm bình quân 1 đơn vị sản phẩm giảm làm cho mức chi phí nguyên vật liệu cho sản xuất đơn vị sản phẩm thực tế so với kế hoạch giảm 0,5 ngàn đồng.

$$\Delta_{ms}(h) = (0,2 - 0,1) \times 10 + (0,2 - 0,3) \times 15 = -0,5 \text{ (ngàn đồng)}$$

- Do đơn giá nguyên vật liệu thực hiện so với kế hoạch tăng làm cho mức chi phí nguyên vật liệu cho sản xuất đơn vị sản phẩm thực tế so với kế hoạch tăng 1,7 ngàn đồng.

$$\Delta_{ms}(s) = (12 - 10) \times 3,5 + (14 - 15) \times 5,3 = 1,7 \text{ (ngàn đồng)}$$

Kết quả phân tích trên giúp cho các nhà doanh nghiệp xác định rõ những nguyên nhân thay đổi mức chi phí nguyên vật liệu cho sản xuất đơn vị sản phẩm. Trên cơ sở đó, đề ra các biện pháp thích hợp, làm giảm mức tiêu hao nguyên vật liệu cho việc sản xuất đơn vị sản phẩm. Đây là một nhân tố rất cơ bản để làm giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm.

** Phân tích biến động tổng mức chi phí nguyên vật liệu cho sản xuất sản phẩm*

+ Phân tích tổng mức chi phí nguyên vật liệu cho sản xuất sản phẩm

Để sản xuất sản phẩm, các doanh nghiệp cần sử dụng nhiều loại nguyên vật liệu. Tổng mức chi phí nguyên vật liệu cho sản xuất sản phẩm phụ thuộc vào các nhân tố sau:

- Khối lượng sản phẩm hoàn thành (q_i)
- Định mức tiêu hao nguyên vật liệu/ sản phẩm (m_i)
- Đơn giá nguyên vật liệu (s_i)

Như vậy, tổng mức chi phí nguyên vật liệu có thể được xác định bằng công thức:

$$M = \sum_{i=1}^n q_i \times m_i \times s_i$$

Bước 1: Xác định đối tượng phân tích:

$$\Delta M = \sum_{i=1}^n q_{i1} m_{i1} s_{i1} - \sum_{i=1}^n q_{ik} m_{ik} s_{ik}$$

Bước 2: Xác định các nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta q = \sum_{i=1}^n q_{i1} m_{ik} s_{ik} - \sum_{i=1}^n q_{ik} m_{ik} s_{ik}$$

$$\Delta m = \sum_{i=1}^n q_{i1} m_{i1} s_{ik} - \sum_{i=1}^n q_{i1} m_{ik} s_{ik}$$

$$\Delta s = \sum_{i=1}^n q_{i1} m_{i1} s_{i1} - \sum_{i=1}^n q_{i1} m_{i1} s_{ik}$$

Bước 3: Tổng hợp ảnh hưởng các nhân tố:

$$\Delta M = \Delta q + \Delta m + \Delta s$$

Ví dụ: Phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch tổng mức chi phí nguyên vật liệu cho sản xuất sản phẩm theo tài liệu sau đây:

Bảng 3.11. Bảng phân tích tình hình biến động tổng chi phí NVL

Tên sản	Khối lượng sản phẩm	Loại nguyên	Đơn giá nguyên vật	Mức tiêu dùng nguyên	Chi phí nguyên vật
---------	---------------------	-------------	--------------------	----------------------	--------------------

phẩm	hoàn thành (chiếc)		vật liệu	liệu (1000 đồng)		vật liệu/sp (kg/chiếc)		liệu cho sx sp (1000 đồng)	
	KH	TH		KH	TH	KH	TH	KH	TH
A	20	25	a	20	22	10	8	4000	4400
			b	30	28	15	12	9000	8400
B	50	50	a	20	22	18	20	18000	22000
			b	30	28	15	14	22500	19600

- Xác định đối tượng phân tích:

$$\begin{aligned}\Delta M &= [(25 \times 8 \times 22) + (25 \times 12 \times 28) + (50 \times 20 \times 22) + (50 \times 14 \times 28)] \\ &= -[(20 \times 10 \times 20) + (20 \times 15 \times 30) + (50 \times 18 \times 20) + (50 \times 15 \times 30)] \\ \Delta M &= 54.400 - 53.500 = +900 \text{ (1000 đồng)}\end{aligned}$$

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

+ Ảnh hưởng của khối lượng sản phẩm sản xuất:

$$\begin{aligned}\Delta q &= [(25 \times 10 \times 20) + (25 \times 15 \times 30) + (50 \times 18 \times 20) + (50 \times 15 \times 30)] - 53.500 \\ &= 56.750 - 53.500 = +3.250 \text{ (1000 đồng)}\end{aligned}$$

+ Ảnh hưởng của định mức tiêu hao nguyên vật liệu:

$$\begin{aligned}\Delta q &= [(25 \times 8 \times 20) + (25 \times 12 \times 30) + (50 \times 20 \times 20) + (50 \times 14 \times 30)] - 56.750 \\ &= 54.000 - 56.750 = -2.750 \text{ (1000 đồng)}\end{aligned}$$

+ Ảnh hưởng của đơn giá vật liệu:

$$\Delta s = 54.400 - 54.000 = +400 \text{ (1000 đồng)}$$

- Tổng hợp ảnh hưởng các nhân tố:

$$\begin{aligned}\Delta M &= \Delta q + \Delta m + \Delta s \\ +900 &= +3.250 - 2.750 + 400 \text{ (1000 đồng)}\end{aligned}$$

* Phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu qua các công đoạn sản xuất:

Quá trình sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp phải trải qua nhiều công đoạn sản xuất. Nguyên vật liệu phục vụ cho quá trình này có thể cung cấp dần cho từng công đoạn sản xuất đầu tiên của dây chuyền sản xuất.

Cứ qua mỗi công đoạn sản xuất, sản phẩm của doanh nghiệp được hoàn chỉnh thêm một bước. Trong quá trình chế biến ở từng công đoạn sản xuất, phế liệu, phế phẩm cũng sinh ra làm hao hụt nguyên vật liệu. Bởi vậy, cần phải phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất sản phẩm của doanh nghiệp gồm nhiều công đoạn sản xuất nối tiếp nhau mà mức độ sử dụng là tiết kiệm hay vượt chi ở mỗi công đoạn sản xuất đó.

Ví dụ: Có tài liệu theo dõi tình hình sử dụng nguyên vật liệu qua các công đoạn sản xuất của một nhà máy như sau:

Bảng 3.12. Bảng phân tích tình hình sử dụng NVL qua các công đoạn sản xuất

Chỉ tiêu	ĐVT	Ký hiệu	KH	TH
----------	-----	---------	----	----

1. Tổng lượng vải hoàn thành	m ²	q	12000	12500
2. Tổng lượng bông dùng cho sx vải	kg	M	12132	12625
3. Vải mộc dùng cho 1 m ² vải hoàn thành	m ²	a	1,005	1,002
4. Sợi dùng để sx 1 m ² vải mộc	kg	b	1,002	1,003
5. Bông dùng sx 1kg sợi	kg	c	1,004	1,005
6. Bông dùng cho 1 m ² vải hoàn thành	kg	m	1,011	1,01

+ *Xác định đối tượng phân tích:*

Tổng lượng bông dùng cho sản xuất vải:

$$\Delta M = M_1 - M_0 = 12.625 - 12.132 = +493 \text{ (kg)}$$

+ *Nhân tố ảnh hưởng:*

1. Định mức bông dùng cho sản xuất 1m² vải:

$$\begin{aligned} \Delta m &= (m_1 - m_k) \times q_1 \\ &= (1,01 - 1,011) \times 12.500 = -12,5 \text{ (kg)} \end{aligned}$$

Trong đó:

- Vải mộc dùng cho sản xuất 1 m² vải hoàn thành:

$$\begin{aligned} \Delta a &= q_1 (a_1 - a_k) b_k c_k \\ &= 12.500 \times (1,002 - 1,005) \times 1,002 \times 1,004 = -37,73 \text{ (kg)} \end{aligned}$$

- Sợi dùng cho sản xuất 1 m² vải mộc:

$$\begin{aligned} \Delta b &= q_1 a_1 (b_1 - b_k) c_k \\ &= 12.500 \times 1,002 \times (1,003 - 1,002) \times 1,004 = +12,58 \text{ (kg)} \end{aligned}$$

- Bông dùng cho sản xuất 1 kg sợi:

$$\begin{aligned} \Delta c &= q_1 a_1 b_1 (c_1 - c_k) \\ &= 12.500 \times 1,002 \times 1,003 (1,005 - 1,004) = +12,56 \text{ (kg)} \end{aligned}$$

2. Khối lượng sản phẩm hoàn thành (q):

$$\begin{aligned} \Delta q &= (q_1 - q_k) m_k \\ &= (12.500 - 12.000) \times 1,011 = +505,5 \text{ (kg)} \end{aligned}$$

+ *Tổng hợp ảnh hưởng các nhân tố, nhận xét:*

$$\Delta M = -12,5 + 505,5 = 493 \text{ (kg)}$$

Kết quả phân tích trên cho thấy do sử dụng định mức tiêu dùng bông để sản xuất 1 m² vải giảm đã tiết kiệm được 12,5 kg.

Trong đó, các phân xưởng sợi và dệt đều sử dụng tăng định mức, chỉ có phân xưởng nhuộm sử dụng tiết kiệm. Những thông tin này giúp cho nhà quản trị doanh nghiệp xem xét lại tình hình sử dụng nguyên vật liệu của cả hai phân xưởng sợi và dệt, tìm biện pháp tiết kiệm nguyên vật liệu trong sản xuất.

* *Phân tích mối liên hệ giữa tình hình cung cấp, dự trữ và sử dụng nguyên vật liệu đến kết quả sản xuất kinh doanh*

Việc cung ứng, dự trữ và sử dụng nguyên vật liệu cho sản xuất sản phẩm đảm bảo tốt thì kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sẽ cao.

Trình tự phân tích được thực hiện như sau:

- *Xác định đối tượng phân tích:*

$$\Delta q = q_1 - q_k$$

Trong đó: q_1, q_k : Khối lượng sản phẩm sản xuất thực tế và kế hoạch

Δq : Mức chênh lệch tuyệt đối về khối lượng sản phẩm sản xuất thực tế với kế hoạch

- *Phân tích mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố:*

+ Do ảnh hưởng của nguyên vật liệu tồn kho đầu kỳ:

$$\Delta q(M_{dk}) = \frac{M_{dk1} - M_{dkk}}{m_k}$$

Trong đó:

M_{dk1}, M_{dkk} : Khối lượng nguyên vật liệu dự trữ đầu kỳ thực tế và kế hoạch.

m_k : Mức tiêu hao nguyên vật liệu cho sản xuất đơn vị sản phẩm kỳ kế hoạch.

+ Do ảnh hưởng của nguyên vật liệu nhập trong kỳ:

$$\Delta q(M_{nk}) = \frac{M_{nk1} - M_{nkk}}{m_k}$$

Trong đó:

M_{nk1}, M_{nkk} : Khối lượng nguyên vật liệu nhập kho trong kỳ thực tế và kế hoạch.

+ Do ảnh hưởng của nguyên vật liệu dự trữ cuối kỳ:

$$\Delta q(M_{ck}) = \frac{M_{ck1} - M_{ckk}}{m_k}$$

Trong đó:

M_{ck1}, M_{ckk} : Khối lượng nguyên vật liệu dự trữ cuối kỳ thực tế và kế hoạch.

+ Do ảnh hưởng của mức tiêu hao nguyên vật liệu để sản xuất 1 sản phẩm:

$$\Delta q(m) = \frac{M_{sd1}}{m_1} - \frac{M_{sd1}}{m_k}$$

Trong đó:

M_{sd1} : Khối lượng nguyên vật liệu dùng vào sản xuất sản phẩm thực tế trong kỳ.

m_1 : Mức tiêu hao nguyên vật liệu cho sản xuất đơn vị sản phẩm thực tế.

- *Tổng hợp:*

$$\Delta q = \Delta q(M_{dk}) + \Delta q(M_{nk}) + \Delta q(M_{ck}) + \Delta q(m)$$

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Ý nghĩa và nhiệm vụ phân tích tình hình sử dụng các nguồn lực sản xuất kinh doanh
- Phân tích tình hình sử dụng lao động vào sản xuất kinh doanh
- Phân tích tình hình sử dụng tài sản cố định vào sản xuất kinh doanh
- Phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu cho sản xuất sản phẩm.
- Phân tích tình hình dự trữ nguyên vật liệu

CÂU HỎI TÌNH HUỐNG

Phân tích tình hình sử dụng các nguồn lực sản xuất kinh doanh có ý nghĩa và nhiệm vụ gì?

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1: Trình bày phương pháp phân tích tình hình sử dụng lao động vào sản xuất kinh doanh, cho ví dụ minh họa

Câu 2: Trình bày phương pháp phân tích tình hình sử dụng tài sản cố định vào sản xuất kinh doanh, cho ví dụ minh họa

Câu 3: Trình bày phương pháp Phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu cho sản xuất sản phẩm, cho ví dụ minh họa.

CHƯƠNG 4

PHÂN TÍCH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 4 là giới thiệu 1 số phương pháp phân tích giá thành của doanh nghiệp giúp doanh nghiệp có thể đánh giá kết quả kinh doanh của mình 1 cách chính xác và là cơ sở để đưa ra các chiến lược kinh doanh tiếp theo

MỤC TIÊU

1. Kiến thức

- Học sinh trình bày được ý nghĩa và nội dung của phân tích giá thành sản phẩm

- Phân tích giá thành sản phẩm

- Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch giá thành đơn vị sản phẩm
- Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch giá thành của toàn bộ sản phẩm hàng hóa
- Phân tích tình hình hạ thấp giá thành của những sản phẩm có thể so sánh được.
- Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức đã học vào vào thực tế công việc;

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc phân tích hoạt động kinh doanh trong thực tiễn công việc.

- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 4

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 3) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 3 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 4

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 4

- Nội dung:
 - + Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
 - + Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
 - + Năng lực tự chủ và trách nhiệm:
 - Trong quá trình học tập, người học cần:
 - Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
 - Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - Nghiêm túc trong quá trình học tập.
- Phương pháp:
 - + Điểm kiểm tra thường xuyên: Không có
 - + Kiểm tra định kỳ lý thuyết: không có

NỘI DUNG:

1. Ý nghĩa và nội dung của phân tích giá thành sản phẩm

1.1. Ý nghĩa của phân tích

Giá thành sản phẩm là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ những hao phí về lao động sống và lao động vật hóa mà doanh nghiệp đã bỏ ra có liên quan đến khối lượng công việc, sản phẩm hoàn thành trong kỳ.

Giá thành sản phẩm cao hay thấp, tăng hay giảm đồng nghĩa với việc lãng phí hay tiết kiệm lao động xã hội bao gồm cả lao động sống và lao động vật hóa trong quá trình sản xuất ra sản phẩm. Nói cách khác, giá thành sản phẩm cao hay thấp, phản ánh kết quả của việc quản lý, sử dụng vật tư, lao động, tiền vốn của doanh nghiệp. Để tồn tại và phát triển trong điều kiện cạnh tranh ngày càng trở nên gay gắt, đòi hỏi các doanh nghiệp phải thường xuyên cải tiến mặt hàng, nâng cao chất lượng sản phẩm và hạ được giá thành. Đối với các doanh nghiệp, hạ giá thành sản phẩm là con đường chủ yếu để tăng doanh lợi cho toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh, là tiền đề để giảm giá bán, nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường trong và ngoài nước.

Để hạ giá thành sản phẩm, đứng trên góc độ quản lý, cần phải biết nguồn gốc hay con đường hình thành của nó, nội dung cấu thành của giá thành, để từ đó biết được những nguyên nhân cơ bản và các nhân tố cụ thể làm tăng hoặc giảm giá thành. Trên cơ sở đó, người quản lý đề ra được các biện pháp cần thiết để hạn chế, loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố tiêu cực, phát huy ảnh hưởng các yếu tố tích cực, khai thác khả năng tiềm tàng trong việc quản lý, sử dụng tài sản, vật tư, tiền vốn, lao động, không ngừng hạ giá thành sản phẩm. Do đó cần phải phân tích giá thành sản phẩm.

1.2. Nội dung của phân tích

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

- Phân tích chung tình hình thực hiện kế hoạch giá thành sản phẩm
- Phân tích tình hình hạ thấp giá thành của những sản phẩm có thể so sánh được.
- Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa tiêu thụ.
- Phân tích một số khoản mục chi phí chủ yếu trong giá thành

2. Phân tích giá thành sản phẩm

2.1. Phân tích chung giá thành sản phẩm

2.1.1. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch giá thành đơn vị sản phẩm

Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch giá thành đơn vị sản phẩm giúp các nhà quản trị vạch ra được nguyên nhân cụ thể tác động tới sự biến động về giá thành của từng loại sản phẩm khác nhau, biết được một cách cụ thể tình hình thực hiện các định mức kinh tế, kỹ thuật, tình hình tiết kiệm hay vượt chi trên từng khoản chi

phí, từ đó, đánh giá chính xác tình hình quản lý giá thành của toàn doanh nghiệp, đưa ra được các biện pháp hữu hiệu để giảm giá thành.

Nội dung và trình tự phân tích tình hình biến động giá thành đơn vị sản phẩm được thực hiện như sau:

- Bước 1: Đánh giá chung tình hình thực hiện kế hoạch giá thành đơn vị sản phẩm. Việc đánh giá này được thực hiện bằng phương pháp so sánh giữa giá thành đơn vị thực tế với giá thành đơn vị kế hoạch trên từng loại sản phẩm về số tương đối và số tuyệt đối. Qua kết quả so sánh nhận xét chung về tình hình thực hiện kế hoạch giá thành đơn vị sản phẩm.

- Bước 2: Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch trên từng khoản mục giá thành đơn vị sản phẩm (chi phí nguyên, vật liệu trực tiếp; chi phí nhân công trực tiếp; chi phí sản xuất chung) và các nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của từng khoản mục giá thành.

- Bước 3: Phân tích cơ cấu giá thành đơn vị sản phẩm bằng cách xem xét tỷ trọng của từng khoản mục giá thành chiếm trong giá thành đơn vị sản phẩm và xu hướng biến động của cơ cấu giá thành đơn vị. Qua đó, đánh giá mức độ hợp lý của các khoản mục tạo nên giá thành đơn vị sản phẩm.

- Bước 4: Trên cơ sở phân tích, chỉ rõ nguyên nhân làm tăng giá thành đơn vị từng loại sản phẩm. Từ đó, đề xuất biện pháp tiết kiệm chi phí hạ giá thành sản phẩm.

2.1.2. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch giá thành của toàn bộ sản phẩm hàng hóa

Giá thành toàn bộ sản phẩm hàng hóa bao gồm giá thành của sản phẩm có thể so sánh được và giá thành của sản phẩm không thể so sánh được.

Sản phẩm có thể so sánh được là những sản phẩm đã được sản xuất từ những năm trước, quy trình sản xuất tương đối ổn định, có đầy đủ các tài liệu về hạch toán giá thành và về mặt quản lý, doanh nghiệp đã tích lũy được những kinh nghiệm nhất định.

Sản phẩm không thể so sánh được là những sản phẩm mới được đưa vào sản xuất chính thức trong năm kế hoạch, quy trình sản xuất có thể còn chưa ổn định, chưa đầy đủ tài liệu hạch toán giá thành, kinh nghiệm trong quản lý của doanh nghiệp chưa nhiều.

Đánh giá chung tình hình thực hiện kế hoạch giá thành của toàn bộ sản phẩm hàng hóa sẽ góp phần bổ sung, làm rõ hơn tình hình quản lý chi phí kinh doanh và giá thành sản phẩm trên tổng thể. Qua đó, các nhà quản lý biết được những thông tin tổng quát về tình hình tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm của doanh nghiệp. Khi đánh giá chung tình hình thực hiện kế hoạch giá thành của toàn bộ sản phẩm hàng hóa, để loại trừ ảnh hưởng của quy mô sản xuất, cần cố định số lượng sản phẩm sản xuất ở kỳ thực tế rồi tính ra chỉ tiêu “Tỷ lệ % hoàn thành kế hoạch giá thành toàn bộ của sản phẩm hàng hóa”. Chỉ tiêu này được tính như sau:

$$\%HTKH(Z) = \frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{ik}} \times 100$$

$$\Delta Z = \sum_{i=1}^n q_{i1} z_{i1} - \sum_{i=1}^n q_{i1} z_{ik}$$

Trong đó: q_{i1} : Số lượng sản phẩm i sản xuất ở kỳ thực hiện.

z_{i1}, z_{ik} : Giá thành công xưởng đơn vị sản phẩm kỳ thực hiện và kế hoạch.

$\%HTKH(Z)$: % hoàn thành kế hoạch giá thành toàn bộ sản phẩm hàng hóa (tổng giá thành).

Trên cơ sở kết quả tính toán, có thể kết luận về tình hình thực hiện kế hoạch giá thành toàn bộ của sản phẩm hàng hóa như sau:

Nếu: - $\%HTKH(Z) > 100, \Delta Z > 0$: Phản ánh chi phí vượt chi tính trên lượng sản phẩm sản xuất thực tế.

- $\%HTKH(Z) = 100, \Delta Z = 0$: Hoàn thành kế hoạch tổng giá thành

- $\%HTKH(Z) < 100, \Delta Z < 0$: Tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm, ΔZ phản ánh chi phí tiết kiệm được do hạ giá thành tính trên lượng sản phẩm sản xuất thực tế.

2.2. Phân tích tình hình hạ thấp giá thành của những sản phẩm có thể so sánh được.

Sản phẩm có thể so sánh được là những sản phẩm mà doanh nghiệp đã sản xuất ở những kỳ trước, đã có tài liệu hạch toán giá thành. Trong các doanh nghiệp sản xuất, sản phẩm có thể so sánh được là những sản phẩm chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng sản phẩm sản xuất ra. Do đó, việc hạ giá thành của loại sản phẩm này có ý nghĩa quyết định đối với việc phấn đấu hạ giá thành của toàn bộ sản phẩm.

Với những sản phẩm này, doanh nghiệp thường lập kế hoạch hạ thấp giá thành nhằm xác định mục tiêu phấn đấu. Đồng thời, xác định rõ quy mô chi phí tiết kiệm để tăng lợi nhuận. Trong kế hoạch hạ thấp giá thành sản phẩm so sánh, thường đặt ra hai chỉ tiêu:

- Mức hạ giá thành (M): Phản ánh quy mô, chi phí tiết kiệm được

- Tỷ lệ hạ giá thành (T): Phản ánh tốc độ hạ giá thành.

Để biết được những nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành của sản phẩm so sánh, cần thiết phải tiến hành công tác phân tích. Nội dung và trình tự phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành của sản phẩm có thể so sánh được tiến hành như sau:

a. Đánh giá chung tình hình thực hiện kế hoạch giá thành

Để đánh giá chung, cần tính và so sánh giữa kết quả đạt được với nhiệm vụ kế hoạch đặt ra trên cả hai chỉ tiêu: mức hạ và tỷ lệ hạ. Nếu cả hai chỉ tiêu đều nhỏ hơn hoặc bằng không (0), chứng tỏ doanh nghiệp đã hoàn thành một cách toàn diện kế hoạch hạ thấp giá thành của sản phẩm so sánh được và ngược lại, nếu cả hai chỉ

tiêu đều lớn hơn không (0), chứng tỏ doanh nghiệp đã không hoàn thành kế hoạch hạ thấp giá thành của những sản phẩm có thể so sánh.

- Nhiệm vụ kế hoạch

+ Mức hạ giá thành kế hoạch (M_k)

$$M_k = \sum_{i=1}^n (z_{ik} - z_{i0}) q_{ik}$$

+ Tỷ lệ hạ giá thành kế hoạch (T_k)

$$T_k = \frac{M_k}{\sum_{i=1}^n z_{i0} q_{ik}} \times 100$$

- Kết quả thực hiện kế hoạch

+ Mức hạ giá thành thực tế (M_1)

$$M_1 = \sum_{i=1}^n (z_{i1} - z_{i0}) q_{i1}$$

+ Tỷ lệ hạ giá thành thực tế (T_1)

$$T_1 = \frac{M_1}{\sum_{i=1}^n z_{i0} q_{i1}} \times 100$$

Trong đó:

z_{i0}, z_{ik}, z_{i1} : Giá thành đơn vị công xưởng thực tế kỳ trước, kế hoạch kỳ này, thực tế kỳ này của sản phẩm i

q_{ik}, q_{i1} : Số lượng sản phẩm i sản xuất kế hoạch và thực tế kỳ này

- So sánh trên các chỉ tiêu:

$$\Delta M = M_1 - M_k$$

$$\Delta T = T_1 - T_k$$

Kết quả so sánh sẽ cho ta các kết luận như đã nêu trên. Bên cạnh đó, cần đi sâu so sánh mức hạ và tỷ lệ hạ trên từng loại sản phẩm để sơ bộ biết được nguyên nhân ảnh hưởng tới mức biến động chung.

b. Xác định nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình biến động của mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành

Căn cứ vào công thức tính mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành, ta thấy có 3 nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của chỉ tiêu mức hạ giá thành và tỷ lệ hạ giá thành. Đó là các nhân tố: số lượng sản phẩm sản xuất, cơ cấu sản phẩm sản xuất, giá thành công xưởng đơn vị của sản phẩm. Ảnh hưởng của những nhân tố này sẽ được xác định bằng phương pháp loại trừ.

- *Nhân tố số lượng sản phẩm sản xuất (Δq):* Trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, nhân tố sản lượng sản xuất có quan hệ tỷ lệ thuận với mức hạ. Ảnh hưởng của số lượng sản phẩm sản xuất được xác định trong điều kiện giả định sản lượng thực tế, cơ cấu sản lượng kế hoạch và giá thành đơn vị kế hoạch. Để có cơ cấu kế hoạch, sản lượng thực tế đòi hỏi các sản phẩm i đều phải được thực hiện theo cùng một tỷ lệ % hoàn thành kế hoạch sản xuất (R_p). R_p được xác định như sau:

$$R_p = \frac{\sum_{i=1}^n z_{i0} q_{i1}}{\sum_{i=1}^n z_{i0} q_{ik}} \times 100$$

+ Ảnh hưởng của sản lượng đến mức hạ giá thành ($\Delta M_{(q)}$)

$$\Delta M_{(q)} = (R_p - 1)M_k$$

+ Ảnh hưởng của sản lượng đến tỷ lệ hạ giá thành ($\Delta T_{(q)}$)

Đối với tỷ lệ hạ giá thành, do số lượng sản phẩm sản xuất phản ánh quy mô, trong khi tỷ lệ hạ giá thành phản ánh tốc độ hạ nên khi số lượng sản phẩm sản xuất thay đổi, tỷ lệ hạ giá thành vẫn giữ nguyên như kế hoạch. Nói cách khác, sự biến động của số lượng sản phẩm sản xuất không ảnh hưởng tới tỷ lệ hạ giá thành của sản phẩm có thể so sánh, do vậy:

$$\Delta T_{(q)} = 0$$

- *Nhân tố cơ cấu sản phẩm sản xuất* (ΔK): Do mỗi loại sản phẩm khác nhau thì có mức hạ giá thành và tốc độ hạ giá thành khác nhau nên khi thay đổi cơ cấu sản phẩm sản xuất, mức hạ giá thành và tỷ lệ hạ giá thành cũng sẽ thay đổi. Ảnh hưởng của cơ cấu sản phẩm sản xuất được xác định trong điều kiện giả định: số lượng sản phẩm sản xuất thực tế, cơ cấu sản phẩm sản xuất thực tế, giá thành đơn vị kế hoạch.

+ Ảnh hưởng của cơ cấu sản lượng đến mức hạ giá thành ($\Delta M_{(k)}$)

$$\Delta M_{(k)} = \sum_{i=1}^n (z_{ik} - z_{i0})(q_{i1} - q_{ik}) - \Delta M_{(q)}$$

+ Ảnh hưởng của cơ cấu sản lượng đến tỷ lệ hạ giá thành ($\Delta T_{(k)}$)

$$\Delta T_{(k)} = \frac{\Delta M_{(k)}}{\sum_{i=1}^n z_{i0} q_{i1}} \times 100$$

- *Nhân tố giá thành đơn vị công xưởng* (z): Đây là nhân tố có tính quyết định, phản ánh thành tích của doanh nghiệp trong việc tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm, tăng lợi nhuận. Ảnh hưởng của giá thành đơn vị công xưởng đến mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành được xác định như sau:

+ Ảnh hưởng của giá thành đơn vị công xưởng đến mức hạ giá thành ($\Delta M_{(z)}$)

$$\Delta M_{(z)} = \sum_{i=1}^n (z_{i1} - z_{ik}) q_{i1}$$

+ Ảnh hưởng của giá thành đơn vị công xưởng đến tỷ lệ hạ giá thành ($\Delta T_{(z)}$)

$$\Delta T_{(z)} = \frac{\Delta M_{(z)}}{\sum_{i=1}^n z_{i0} q_{i1}} \times 100$$

c. Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố, rút ra nhận xét và kết luận

Từ kết quả phân tích ảnh hưởng của các nhân tố, các nhà phân tích phải sắp xếp thành hai nhóm nhân tố: Nhóm nhân tố ảnh hưởng làm tăng mức hạ giá thành, tăng tỷ lệ hạ giá thành và nhóm nhân tố tác động làm giảm mức hạ giá thành, giảm tỷ lệ hạ giá thành. Trên cơ sở đó, kết hợp với tình hình thực tế tại doanh nghiệp, sẽ rút ra những nhận xét và kết luận phù hợp về tình hình tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm so sánh. Đồng thời, vạch rõ tiềm năng và giải pháp để góp phần tăng mức hạ và tỷ lệ hạ giá thành của sản phẩm có thể so sánh trong kỳ tới.

Ví dụ: Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành của những sản phẩm có thể so sánh tại một doanh nghiệp theo tài liệu sau:

Bảng 4.1. Tài liệu về sản lượng và giá thành đơn vị công xưởng

Sản phẩm	Số lượng sản phẩm sx (chiếc)		Giá thành đơn vị công xưởng (1000 đồng)		
	Kế hoạch	Thực hiện	Thực tế năm trước	Kế hoạch năm nay	Thực hiện năm nay
A	10.000	12.000	20	20	19,5
B	20.000	18.000	10	9,5	9
C	15.000	15.000	14	13,6	14

Căn cứ vào tài liệu, ta lập bảng tính toán sau:

Bảng 4.2. Tình hình thực hiện kế hoạch hạ thấp giá thành của những sản phẩm có thể so sánh được

Đơn vị tính: 1000 đồng

Sản phẩm	Tổng giá thành SP tính theo sản lượng KH		Nhiệm vụ hạ		Tổng giá thành SP tính theo sản lượng TH			Kết quả hạ	
	$q_{ik}z_{i1}$	$q_{ik}z_{ik}$	Mức hạ	Tỷ lệ hạ (%)	$q_{i1}z_{i0}$	$q_{i1}z_{ik}$	$q_{i1}z_{i1}$	Mức hạ	Tỷ lệ hạ (%)
A	200.000	200.000	0	0	240.000	240.000	234.000	-6000	-2,5
B	200.000	190.000	-10.000	-5	180.000	171.000	162.000	-18.000	-10
C	210.000	204.000	-6000	-2,86	210.000	204.000	210.000	0	0

Cộng	610.000	594.000	-16.000	-2,62	630.000	615.000	606.000	-24.000	-3,81
------	---------	---------	---------	-------	---------	---------	---------	---------	-------

Qua bảng trên ta thấy: Mức hạ giá thành kỳ thực hiện so với kế hoạch tăng $[(-24.000 - (-16.000))] = -8.000$ (ngàn đồng), tỷ lệ hạ giá thành tăng $[(-3,81 - (-2,62))] = -1,19$ (%). Điều đó chứng tỏ doanh nghiệp đã hoàn thành toàn diện kế hoạch hạ thấp giá thành sản phẩm so sánh. Tuy nhiên, đi sâu vào từng sản phẩm ta thấy sản phẩm C không hoàn thành kế hoạch đặt ra, sản phẩm A và B đều hoàn thành vượt mức kế hoạch. Nếu như sản phẩm C hoàn thành kế hoạch thì mức hạ còn tăng thêm 6.000 (ngàn đồng) và tỷ lệ hạ còn tăng thêm 0,95% nữa $(-6.000 \times 100 / 630.000)$.

Sự biến động của mức hạ giá thành và tỷ lệ hạ giá thành chịu tác động của các nhân tố và được phân tích như sau:

+ Nhân tố số lượng sản phẩm sản xuất (q):

- Ảnh hưởng đến mức hạ giá thành ($\Delta M_{(q)}$)

$$\Delta M_{(q)} = (R_p - 1)M_k = \left(\frac{630.000}{610.000} - 1\right)(-16.000) = -524,6 \text{ (1000 đồng)}$$

- Ảnh hưởng đến tỷ lệ hạ giá thành ($\Delta T_{(q)}$)

$$\Delta T_{(q)} = 0$$

+ Nhân tố cơ cấu sản lượng sản xuất (K)

- Ảnh hưởng đến mức hạ giá thành ($\Delta M_{(k)}$):

$$\Delta M_{(k)} = \sum_{i=1}^n (z_{ik} - z_{i0})(q_{i1} - q_{ik}) - \Delta M_{(q)} = +1.524,6 \text{ (1000 đồng)}$$

- Ảnh hưởng đến tỷ lệ hạ giá thành ($\Delta T_{(k)}$)

$$\Delta T_{(k)} = \frac{\Delta M_{(k)}}{\sum_{i=1}^n z_{i0} q_{i1}} \times 100 = \frac{1.524,6}{630.000} \times 100 = +0,24\%$$

+ Nhân tố giá thành đơn vị công xưởng (z)

- Ảnh hưởng đến mức hạ giá thành ($\Delta M_{(z)}$)

$$\Delta M_{(z)} = \sum_{i=1}^n (z_{ik} - z_{ik}) q_{i1} = 606.000 - 615.000 = -9.000 \text{ (1000 đồng)}$$

- Ảnh hưởng đến tỷ lệ hạ giá thành ($\Delta T_{(z)}$)

$$\Delta T_{(z)} = \frac{\Delta M_{(z)}}{\sum_{i=1}^n z_{i0} q_{i1}} \times 100 = \frac{-9.000}{630.000} \times 100 = -1,43\%$$

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố ta được bảng sau:

Bảng 4.3. Tổng hợp kết quả phân tích

Nhân tố	Mức hạ (1000 đồng)	Tỷ lệ hạ (%)
Số lượng sản phẩm	-524,6	0
Cơ cấu sản phẩm	+1.524,6	+0,24
Giá thành công xưởng	-9.000	-1,43
Tổng	-8000	-1,19

Tóm lại, nhờ tiết kiệm chi phí, tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm mà quy mô chi phí tiết kiệm được tăng thêm so với kế hoạch 9000 (1000 đồng) và tốc độ tăng thêm là 1,43%. Bên cạnh đó, việc tăng sản lượng sx cũng góp phần tăng mức hạ lên 524,6 (1000 đồng). Cơ cấu sản lượng thay đổi theo hướng tăng sản xuất những sản phẩm có mức hạ thấp, giảm sản xuất những sản phẩm có mức hạ cao đã làm cho mức hạ chung giảm đi 1.524,6 (1000 đồng).

2.3. Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa

a. Ý nghĩa của phân tích

Phân tích chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa sẽ cung cấp cho các nhà quản lý biết được mức chi phí sản xuất, bán hàng và quản lý mà doanh nghiệp phải bỏ ra tính trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa. Mức chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra tính trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa càng nhỏ, hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại.

Chỉ tiêu “chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa” được tính cho cả kỳ kế hoạch, kỳ thực hiện và được xác định theo công thức sau:

$$F = \frac{\sum_{i=1}^n q_i z_i}{\sum_{i=1}^n q_i p_i} \times 1000$$

Trong đó: q_i : Sản lượng sản phẩm hàng hóa loại i sản xuất hoặc tiêu thụ trong kỳ

z_i : Giá thành sản phẩm hàng hóa loại i sản xuất hoặc tiêu thụ trong kỳ

p_i : Giá bán sản phẩm hàng hóa loại i tiêu thụ trong kỳ

b. Nội dung, trình tự và phương pháp phân tích

- Bước 1: Đánh giá chung tình hình thực hiện kế hoạch:

Bằng việc đánh giá chung tình hình thực hiện kế hoạch chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa, các nhà quản lý sẽ biết được tình hình tiết kiệm hay lãng phí chi phí sản xuất, tiêu thụ và quản lý thực tế so với kế hoạch. Qua đó, sơ bộ đánh giá hiệu quả sử dụng vốn cũng như hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Khi đánh giá chung, ta sử dụng phương pháp so sánh để so sánh kết quả thực hiện với kế hoạch đề ra đối với chỉ tiêu “chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa”, tức là tính chỉ tiêu ΔF .

$$\Delta F = F_1 - F_k$$

$$\Delta F = \left(\frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{i1}} - \frac{\sum_{i=1}^n q_{ik} z_{ik}}{\sum_{i=1}^n q_{ik} p_{ik}} \right) \times 1000$$

Mức chênh lệch chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa kỳ thực hiện so với kế hoạch tính ra càng nhỏ hơn không (0), phản ánh lượng chi phí doanh nghiệp bỏ ra tính trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa càng giảm, lợi nhuận kinh doanh trong kỳ cao và ngược lại, Nếu mức chênh lệch chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa thực hiện so với kế hoạch tính ra càng lớn hơn không (0), lượng chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra tính trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa càng cao, lợi nhuận kinh doanh trong kỳ càng giảm.

Khi đánh giá chung, các nhà phân tích còn có thể kết hợp so sánh mức chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa của từng loại sản phẩm hàng hóa để biết được mức độ tiết kiệm chi phí theo từng loại.

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

Từ công thức tính chỉ tiêu “Chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa”, ta thấy có 3 nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến sự biến động của chỉ tiêu “Chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa” đó là: nhân tố cơ cấu sản phẩm sản xuất, giá thành đơn vị sản phẩm và giá bán đơn vị sản phẩm. Riêng nhân tố số lượng sản phẩm không ảnh hưởng vì số lượng sản phẩm là nhân tố phản ánh quy mô mà quy mô đã giới hạn ở phạm vi 1000 đồng giá trị sản phẩm, tức là quy mô không thay đổi.

Ta có thể sử dụng phương pháp loại trừ để phân tích ảnh hưởng của từng nhân tố như sau:

+ *Nhân tố cơ cấu sản phẩm:* Do các loại sản phẩm khác nhau thì có mức chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa khác nhau nên khi cơ cấu sản phẩm thay đổi, chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa sẽ thay đổi theo. Ảnh hưởng của nhân tố này được xác định trong điều kiện giả định: số lượng sản phẩm sản xuất thực tế, cơ cấu sản phẩm thực tế, giá thành đơn vị kế hoạch, giá bán đơn vị kế hoạch. Nếu gọi ảnh hưởng của cơ cấu sản phẩm đến chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa là $\Delta F_{(K)}$, ta có:

$$\Delta F_{(K)} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{ik}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{ik}} - \frac{\sum_{i=1}^n q_{ik} z_{ik}}{\sum_{i=1}^n q_{ik} p_{ik}} \right) \times 1000$$

Nếu những mặt hàng có mức chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa cao mà tăng lên so với kế hoạch trong khi những mặt hàng có mức chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa thấp giảm hoặc không tăng hay tăng chậm thì chỉ tiêu “chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa” sẽ tăng và ngược lại, nếu những mặt hàng có mức chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa thấp mà tăng lên so với kế hoạch trong khi những mặt hàng có mức chi phí trên 1000

đồng giá trị sản phẩm hàng hóa cao giảm hoặc không tăng hay tăng chậm thì chỉ tiêu “chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa” sẽ giảm.

+ *Nhân tố giá thành đơn vị sản phẩm*: Tùy theo mục đích phân tích, chỉ tiêu giá thành ở đây có thể là giá thành công xưởng (chỉ bao gồm những chi phí phát sinh liên quan đến việc sản xuất sản phẩm) hay giá thành tiêu thụ (bao gồm toàn bộ chi phí phát sinh liên quan đến sản xuất, quản lý và tiêu thụ sản phẩm). Đây là nhân tố phản ánh thành tích hay khuyết điểm của doanh nghiệp trong việc tiết kiệm chi phí sản xuất, chi phí quản lý và chi phí tiêu thụ. Ảnh hưởng của nhân tố này được xác định trong điều kiện giả định: số lượng sản phẩm thực tế, cơ cấu sản phẩm thực tế, giá bán đơn vị kế hoạch. Nếu gọi ảnh hưởng của giá thành đơn vị đến chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa là $\Delta F_{(z)}$, ta có:

$$\Delta F_{(z)} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{ik}} - \frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{ik}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{ik}} \right) \times 1000$$

Nếu giá thành đơn vị thực tế giảm so với kế hoạch, doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được chi phí, $\Delta F_{(z)}$ tính ra sẽ nhỏ hơn không (0), doanh nghiệp sẽ tăng được lợi nhuận, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nói riêng và hiệu quả kinh doanh nói chung. Ngược lại, nếu giá thành đơn vị thực tế tăng so với kế hoạch, doanh nghiệp sẽ lãng phí chi phí, $\Delta F_{(z)}$ tính ra sẽ lớn hơn không (0), khi đó lợi nhuận kinh doanh sẽ giảm, hiệu quả sử dụng vốn nói riêng và hiệu quả kinh doanh nói chung sẽ giảm so với kế hoạch.

+ *Nhân tố giá bán đơn vị sản phẩm*: Giá bán đơn vị sản phẩm nói đến ở đây là giá bán đơn vị sử dụng để xác định doanh thu (giá bán gồm cả thuế xuất khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt - nếu có và thuế giá trị gia tăng - nếu doanh nghiệp tính thuế theo phương pháp trực tiếp). Giá bán có thể được ghi nhận là nhân tố khách quan (nếu do Nhà nước thay đổi giá bán - trường hợp doanh nghiệp kinh doanh những mặt hàng do Nhà nước định giá hoặc giá bán thay đổi do quan hệ cung - cầu trên thị trường.v.v...) hoặc ghi nhận là nhân tố chủ quan (nếu giá bán thay đổi do chất lượng hàng hóa mà doanh nghiệp sản xuất thay đổi). Nếu gọi ảnh hưởng của giá bán đơn vị sản phẩm đến chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa là $\Delta F_{(p)}$, ta có:

$$\Delta F_{(p)} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{i1}} - \frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{ik}} \right) \times 1000$$

Nếu giá bán đơn vị thực tế tăng so với kế hoạch, doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được chi phí, $\Delta F_{(p)}$ tính được sẽ nhỏ hơn không (0), doanh nghiệp sẽ tăng lợi nhuận, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nói riêng và hiệu quả kinh doanh nói chung. Ngược lại, nếu giá bán đơn vị thực tế giảm so với kế hoạch, doanh nghiệp sẽ lãng phí chi phí, $\Delta F_{(p)}$ sẽ lớn hơn không (0), lợi nhuận kinh doanh sẽ giảm, hiệu quả sử dụng vốn nói riêng và hiệu quả kinh doanh nói chung sẽ giảm so với kế hoạch.

- *Bước 3: Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố, rút ra nhận xét và kiến nghị:*

Trên cơ sở kết quả tính toán, các nhà phân tích sẽ tiến hành tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa. Các nhân tố ảnh hưởng tăng, giảm chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa sẽ được tập hợp riêng, sau đó tổng hợp lại thành ảnh hưởng chung. Sau khi tổng hợp, các nhà phân tích sẽ căn cứ vào tình hình thực tế của doanh nghiệp và kết quả tính toán để rút ra những nhận xét, kết luận phù hợp, đồng thời đề xuất các giải pháp khai thác tiềm năng, tiết kiệm chi phí, tăng giá bán để giảm chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa trong kỳ tới.

Ví dụ: Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa theo tài liệu sau:

Bảng 4.4. Tài liệu về tình hình tiêu thụ tại 1 doanh nghiệp

Tên SP	Khối lượng sản phẩm tiêu thụ (sp)		Giá thành đơn vị sp (1000 đồng)		Giá bán đơn vị sp (1000 đồng)	
	KH	TH	KH	TH	KH	TH
A	200	210	20	19	50	55
B	800	900	9	9	30	35

Từ tài liệu đã cho, ta tiến hành phân tích theo trình tự sau:

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

$$\Delta F = \left(\frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{i1}} - \frac{\sum_{i=1}^n q_{ik} z_{ik}}{\sum_{i=1}^n q_{ik} p_{ik}} \right) \times 1000$$

$$\Delta F = \left(\frac{12.090}{43.050} - \frac{11.200}{34.000} \right) \times 1000 = -48,58 \text{ (đồng)}$$

+ *Bước 2: Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố:*

- Ảnh hưởng của nhân tố cơ cấu sản phẩm sản xuất:

$$\Delta F_{(K)} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{ik}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{ik}} - \frac{\sum_{i=1}^n q_{ik} z_{ik}}{\sum_{i=1}^n q_{ik} p_{ik}} \right) \times 1000$$

$$\Delta F_{(K)} = \left(\frac{12.300}{37.500} - \frac{11.200}{34.000} \right) \times 1000 = -1,41 \text{ (đồng)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố giá thành:

$$\Delta F_{(z)} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{ik}} - \frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{ik}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{ik}} \right) \times 1000$$

$$\Delta F_{(z)} = \left(\frac{12.090}{34.000} - \frac{12.300}{37.500} \right) \times 1000 = -5,6 \text{ (đồng)}$$

- Ảnh hưởng của nhân tố giá bán:

$$\Delta F_{(p)} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{i1}} - \frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{i1}}{\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{ik}} \right) \times 1000$$

$$\Delta F_{(p)} = \left(\frac{12.090}{43.050} - \frac{12.090}{34.000} \right) \times 1000 = -41,57 \text{ (đồng)}$$

+ *Bước 3: Tổng hợp ảnh hưởng và nhận xét:*

Qua kết quả tính toán ta thấy: Chi phí trên 1000 đồng doanh thu tiêu thụ của doanh nghiệp thực hiện so với kế hoạch giảm 48,58 (đồng) do ảnh hưởng của 3 nhân tố:

- Do kết cấu sản lượng thay đổi theo hướng tăng sản xuất và tiêu thụ những sản phẩm có chi phí trên 1000 đồng doanh thu thấp đã làm cho chi phí trên 1000 đồng doanh thu chung giảm 1,41 đồng.

- Do giá thành sản phẩm sản xuất giảm đã làm cho chi phí trên 1000 đồng doanh thu giảm 5,6 đồng.

- Do giá bán tăng đã làm cho chi phí trên 1000 đồng doanh thu giảm 41,57 đồng.

TÓM TẮT CHƯƠNG 4

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Phân tích chung giá thành sản phẩm
- Phân tích tình hình hạ thấp giá thành của những sản phẩm có thể so sánh được.
- Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa

CÂU HỎI TÌNH HUỐNG

Em hãy cho biết ý nghĩa và nội dung của phân tích giá thành sản phẩm

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1. Trình bày phương pháp Phân tích chung giá thành sản phẩm, cho ví dụ minh họa

Câu 2. Trình bày phương pháp phân tích tình hình hạ thấp giá thành của những sản phẩm có thể so sánh được, cho ví dụ minh họa

Câu 3: Trình bày phương pháp Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch chi phí trên 1000 đồng giá trị sản phẩm hàng hóa, cho ví dụ minh họa

CHƯƠNG 5

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ VÀ LỢI NHUẬN

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 5 là giới thiệu 1 số phương pháp phân tích tình hình tiêu thụ của doanh nghiệp giúp doanh nghiệp có thể đánh giá kết quả kinh doanh của mình 1 cách chính xác và là cơ sở để đưa ra các chiến lược kinh doanh tiếp theo

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Học sinh trình bày được ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích tình hình tiêu thụ
- Nội dung của phân tích tình hình tiêu thụ

- Phân tích tình hình lợi nhuận

- Phân tích tình hình lợi nhuận

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức đã học vào vào thực tế công việc;

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc phân tích hoạt động kinh doanh trong thực tiễn công việc.
- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 5

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (điển giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 3) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 3 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 5

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác

- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 5

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Trong quá trình học tập, người học cần:
- Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
- Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: Không có

+ Kiểm tra định kỳ lý thuyết: 1 điểm kiểm tra (hình thức: kiểm tra viết)

NỘI DUNG:

1. Phân tích tình hình tiêu thụ

1.1. Ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích tình hình tiêu thụ

Tiêu thụ sản phẩm là quá trình thực hiện giá trị và giá trị sử dụng của sản phẩm hàng hóa. Qua tiêu thụ, sản phẩm chuyển từ hình thái hiện vật sang hình thái tiền tệ và kết thúc một vòng luân chuyển vốn. Có tiêu thụ sản phẩm mới có vốn để tiến hành tái sản xuất mở rộng, tăng nhanh tốc độ luân chuyển vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

Qua tiêu thụ, tính hữu ích của sản phẩm mới được xác định một cách hoàn toàn. Có tiêu thụ được sản phẩm mới chứng tỏ năng lực kinh doanh của doanh nghiệp, thể hiện kết quả của công tác nghiên cứu thị trường v.v...

Sau quá trình tiêu thụ, doanh nghiệp không những thu hồi được tổng số chi phí có liên quan đến việc chế tạo và tiêu thụ sản phẩm mà còn thực hiện được giá trị lao động thặng dư, đây là nguồn quan trọng nhằm tích lũy vào ngân sách, các quỹ của doanh nghiệp nhằm mở rộng quy mô sản xuất và nâng cao đời sống cho người lao động.

Với ý nghĩa đó, nhiệm vụ của phân tích tình hình tiêu thụ bao gồm:

1. Đánh giá đúng tình hình tiêu thụ về mặt số lượng, chất lượng và mặt hàng, đánh giá tính kịp thời của tiêu thụ.
2. Tìm ra những nguyên nhân và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình tiêu thụ.
3. Đề ra các biện pháp nhằm đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm, tăng khối lượng sản phẩm tiêu thụ cả về mặt số lượng và chất lượng.

1.2. Nội dung của phân tích tình hình tiêu thụ

1.2.1. Phân tích độ co giãn cung cầu và tình hình tiêu thụ

a. Phân tích độ co giãn cung cầu và tình hình tiêu thụ

Đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ, tăng khối lượng hàng hóa tiêu thụ nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường là một chức năng cơ bản của các đơn vị sản xuất, kinh doanh. Để thực hiện điều này cần nghiên cứu biến động của cung và cầu trong mối quan hệ với giá cả, trên cơ sở đó, đề ra những quyết định hợp lý. Trong thực tế, có những doanh nghiệp có doanh thu thấp, sau khi quyết định giảm giá, doanh thu tăng lên và ngược lại, có những doanh nghiệp sau khi quyết định tăng giá thì doanh thu giảm đi v.v... Phân tích độ co giãn cung cầu sẽ giải thích cho chúng ta vấn đề đó.

**** Độ co giãn của cầu***

Độ co giãn cầu là khái niệm để đo số hàng hóa được yêu cầu biến động như thế nào khi giá cả thay đổi. Với khái niệm này, có thể phân biệt 3 trường hợp sau:

- Tỷ lệ % thay đổi mức giá dẫn đến tỷ lệ % thay đổi sản lượng hàng hóa được yêu cầu lớn hơn. Trường hợp này gọi là đường cầu co giãn.
- Tỷ lệ % thay đổi mức giá dẫn đến tỷ lệ % thay đổi sản lượng hàng hóa được yêu cầu nhỏ hơn. Trường hợp này gọi là đường cầu không co giãn.

- Tỷ lệ % thay đổi mức giá dẫn đến tỷ lệ % thay đổi sản lượng hàng hóa được yêu cầu bằng nhau. Trường hợp này gọi là đường cầu có độ co giãn bằng 1.
Ta có:

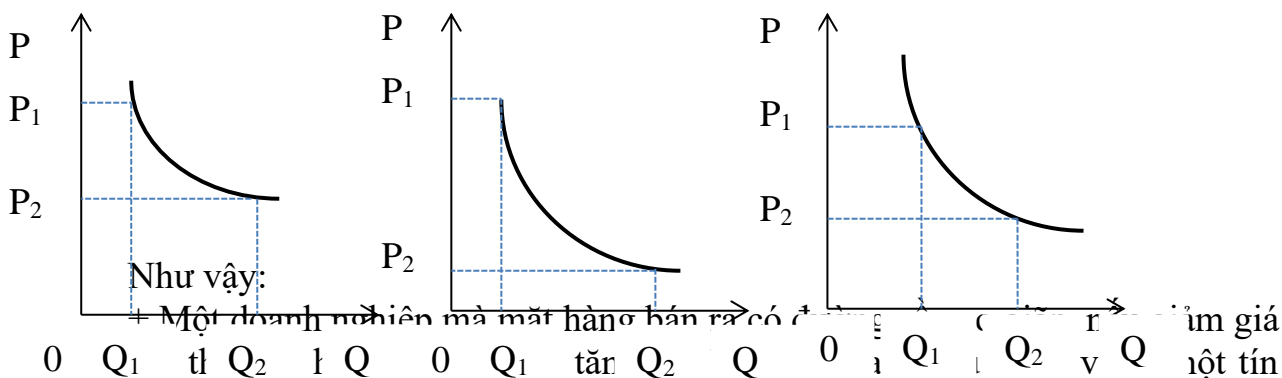
$$E_p \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

Trong đó: $\Delta Q = Q_2 - Q_1$ $\Delta P = P_2 - P_1$

$$\bar{Q} = \frac{Q_1 + Q_2}{2}; \quad \bar{P} = \frac{P_1 + P_2}{2}$$

Nếu $E_p > 1$ ta có đường cầu co giãn, $E_p < 1$ ta có đường cầu không co giãn, $E_p = 1$ đường cầu co giãn 1 đơn vị.

Đồ thị biểu diễn độ co giãn như sau:



Như vậy: Một doanh nghiệp mà mặt hàng bán ra có độ co giãn một đơn vị thì hàng vẫn bán được và doanh thu tăng lên, ngược lại nếu giảm giá, doanh thu sẽ giảm và là điều không tốt với doanh nghiệp đó.

+ Một doanh nghiệp mà mặt hàng bán ra có đường cầu co giãn một đơn vị, nếu tăng hoặc giảm giá, doanh thu vẫn không đổi.

* *Độ co giãn của cung*

- Độ co giãn cung là khái niệm để đo số lượng hàng hóa tiêu thụ biến động như thế nào khi mức giá thay đổi.

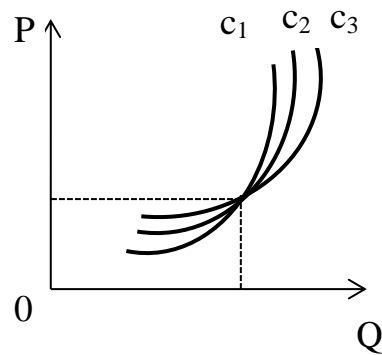
- Lý giải độ co giãn cung được thực hiện tương tự đối với độ co giãn của cầu.

- Độ co giãn cung là khái niệm quan trọng. Xét về mặt dài hạn thì sự thay đổi của cung là nguyên nhân chủ yếu trong sự thay đổi giá cả. Và độ co giãn cung lớn hơn xét về mặt dài hạn khi có những sự thay đổi giá cao hơn được thực hiện, so với thời kỳ ngắn hạn.

C₁: Đường cung co giãn.

C₂: Đường cung co giãn 1 đơn vị.

C₃: Đường cung không co giãn



1.2.2. Phân tích chung tình hình tiêu thụ

Phân tích chung tình hình tiêu thụ là xem xét, đánh giá sự biến động về khối lượng sản phẩm tiêu thụ xét ở toàn bộ doanh nghiệp và từng loại sản phẩm, đồng thời xem xét mối quan hệ cân đối giữa dự trữ, sản xuất và tiêu thụ để thấy khái quát tình hình tiêu thụ và những nguyên nhân ban đầu ảnh hưởng đến tình hình đó.

Chú ý rằng, sản phẩm của doanh nghiệp chỉ được xem là tiêu thụ khi doanh nghiệp xuất kho sản phẩm gửi tiêu thụ và thu được tiền hoặc được khách hàng chấp nhận thanh toán.

Phương pháp phân tích: Áp dụng phương pháp so sánh

- So sánh doanh thu thực tế tính theo giá bán kế hoạch (hoặc giá bán cố định) với doanh thu kế hoạch tính theo giá bán kế hoạch (hoặc giá bán cố định) cả về số tuyệt đối và số tương đối.

- So sánh khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế với kế hoạch và năm trước của từng loại sản phẩm, đồng thời so sánh tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ với tỷ lệ hoàn thành kế hoạch sản xuất sản phẩm hàng hóa và tỷ lệ hoàn thành kế hoạch dự trữ của từng loại sản phẩm.

Dựa vào công thức trên ta có thể chia ra một số trường hợp sau đây:

1. Nếu khối lượng sản phẩm tiêu thụ tăng, trong khi khối lượng sản phẩm dự trữ đầu kỳ tăng, khối lượng sản phẩm sản xuất giảm và khối lượng dự trữ cuối kỳ tăng. Trường hợp này, doanh nghiệp đã hoàn thành kế hoạch tiêu thụ, nguyên nhân dẫn đến tình hình này do mức dự trữ đầu kỳ tăng nếu không doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ. Mặt khác, mức dự trữ cuối kỳ cũng tăng lên, rõ ràng mức dự trữ đầu kỳ tăng lên với tốc độ lớn hơn. Điều này thể hiện sự không cân đối giữa sản xuất, dự trữ và tiêu thụ.

2. Nếu khối lượng sản phẩm tiêu thụ tăng, trong khi khối lượng sản phẩm sản xuất tăng, sản phẩm dự trữ đầu kỳ giảm. Trường hợp này xảy ra nếu:

+ Sản phẩm dự trữ cuối kỳ tăng nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu thụ cho kỳ sau thì đánh giá tích cực. Bởi vì, tuy tồn kho đầu kỳ giảm, nhưng do đẩy mạnh sản xuất, doanh nghiệp không những đáp ứng được nhu cầu tiêu thụ mà còn đủ sản phẩm để dự trữ nhằm đáp ứng tiêu thụ kỳ sau, thể hiện được tính cân đối giữa dự trữ, sản xuất và tiêu thụ.

+ Sản phẩm dự trữ cuối kỳ giảm, tình hình này sẽ ảnh hưởng đến mức tiêu thụ kỳ sau, không thực hiện được hợp đồng tiêu thụ đã ký kết. Tính cân đối giữa sản xuất, dự trữ và tiêu thụ không được thực hiện.

3. Nếu khối lượng sản phẩm tiêu thụ giảm, trong khi khối lượng sản phẩm sản xuất tăng, dự trữ đầu kỳ giảm và dự trữ cuối kỳ tăng. Tình hình này đánh giá không tốt, doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ, gây ứ đọng vốn trong khâu dự trữ, mất cân đối giữa sản xuất, dự trữ và tiêu thụ. Nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình này có thể do không tổ chức tốt công tác tiêu thụ, chất lượng sản phẩm không đảm bảo.v.v...

4. Nếu khối lượng sản phẩm tiêu thụ tăng, trong khi khối lượng sản phẩm sản xuất giảm, dự trữ đầu kỳ tăng, dự trữ cuối kỳ giảm với tốc độ lớn. Tình hình này, mặc dù doanh nghiệp đã hoàn thành kế hoạch tiêu thụ, nhưng đánh giá không

tốt vì sản xuất không đáp ứng nhu cầu tiêu thụ và dự trữ cuối kỳ thấp, ảnh hưởng đến tiêu thụ kỳ sau. Tính cân đối giữa sản xuất, dự trữ và tiêu thụ không được đảm bảo.

5. Dựa vào công thức trên, có thể có nhiều trường hợp khác xảy ra, để đánh giá chính xác cần chú ý đến đặc điểm của sản xuất từng loại doanh nghiệp, đặc điểm doanh nghiệp từng thời kỳ, tình hình thị trường, các chế độ chính sách của nhà nước...

Ví dụ: Căn cứ vào tài liệu sau phân tích chung tình hình thực hiện kế hoạch tiêu thụ:

Bảng 5.1. Tài liệu về tình hình tiêu thụ tại 1 doanh nghiệp

Sản phẩm	Tồn kho đầu kỳ (sp)		Sản xuất trong kỳ (sp)		Tồn kho cuối kỳ (sp)		Tiêu thụ trong kỳ (sp)		Giá bán kế hoạch (1000 đồng)
	KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH	
A	60	44	400	430	40	44	420	430	20
B	100	40	440	460	40	250	500	250	14
C	50	200	720	520	50	-	720	720	8
D	-	-	320	350	20	-	300	350	4

+ Ta có: Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ của doanh nghiệp là:

$$\frac{(430 \times 20) + (250 \times 14) + (720 \times 8) + (350 \times 4)}{(420 \times 20) + (500 \times 14) + (600 \times 8) + (300 \times 4)} = \frac{19.260}{21.400} = 90\%$$

Như vậy, doanh nghiệp không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ, cụ thể là doanh thu giảm 10% tương ứng giảm 2.140 nghìn đồng. Để thấy rõ nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình trên, ta phân tích từng loại sản phẩm.

- *Sản phẩm A:* Đã hoàn thành vượt mức kế hoạch tiêu thụ, cụ thể tăng 10 sản phẩm, tương ứng tăng 2,38%. Mặc dù, mức dự trữ đầu kỳ không đảm bảo (giảm 16 sản phẩm) nhưng do doanh nghiệp đẩy mạnh sản xuất trong kỳ (tăng 30 sản phẩm), nên đáp ứng đủ nhu cầu tiêu thụ trong kỳ và dự trữ cho tiêu thụ kỳ sau. Đây là biểu hiện tích cực, đảm bảo được tính cân đối giữa sản xuất, dự trữ và tiêu thụ.

- *Sản phẩm B:* Không hoàn thành kế hoạch tiêu thụ, cụ thể là giảm 50% so với kế hoạch tương ứng giảm 250 sản phẩm. Mặc dù doanh nghiệp đã thực hiện tốt kế hoạch sản xuất (tăng 20 sản phẩm) nhưng do tình hình tiêu thụ không thực hiện tốt nên số dự trữ cuối kỳ tăng 210 sản phẩm. Đây là biểu hiện không tốt, không đảm bảo được tính cân đối giữa sản xuất, dự trữ, tiêu thụ, gây tình trạng ứ đọng vốn trong khâu dự trữ.v.v... Nguyên nhân dẫn đến tình hình này là có thể do chất lượng sản phẩm xấu, không tổ chức tốt công tác tiêu thụ.v.v...

- *Sản phẩm C:* Đã hoàn thành vượt mức kế hoạch tiêu thụ, cụ thể tăng 20% so với kế hoạch tương ứng tăng 120 sản phẩm. Doanh nghiệp đã hoàn thành vượt mức kế hoạch tiêu thụ trong khi không hoàn thành kế hoạch sản xuất với tỷ lệ giảm

là 27,8%, giảm 200 sản phẩm. Nguyên nhân dẫn đến tình hình này là do mức dự trữ đầu kỳ quá cao, tăng 150 sản phẩm, vì thế doanh nghiệp không thực hiện được dự trữ cuối kỳ. Tình hình trên là biểu hiện không tốt, mất cân đối giữa sản xuất, dự trữ và tiêu thụ.

- *Sản phẩm D*: Đã hoàn thành vượt mức kế hoạch tiêu thụ, cụ thể tăng 16,7% tương ứng 50 sản phẩm, trong khi đó kế hoạch sản xuất cũng hoàn thành vượt mức 30 sản phẩm, nhưng lượng tồn kho cuối kỳ không có, điều này cho thấy sản xuất vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu tiêu thụ, tính cân đối giữa sản xuất, dự trữ, tiêu thụ không được thực hiện, đây là biểu hiện chưa tốt.

1.2.3. Phân tích những nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ

Tình hình tiêu thụ của doanh nghiệp chịu ảnh hưởng bởi nhiều nguyên nhân, có thể khái quát thành 2 loại nguyên nhân sau:

* *Nguyên nhân khách quan*

+ *Nguyên nhân thuộc về người mua:*

Những nguyên nhân thuộc về người mua ảnh hưởng không ít đến tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Người mua có thể tác động đến tình hình tiêu thụ trên các góc độ sau: nhu cầu tự nhiên, nhu cầu mong muốn, mức thu nhập, sở thích, thị hiếu, tập quán.v.v... Trong đó nguyên nhân về mức thu nhập có ảnh hưởng lớn đến nhu cầu, từ đó ảnh hưởng đến việc tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp. Nội dung phân tích những nguyên nhân thuộc về người mua là xem xét mối quan hệ giữa nhu cầu và thu nhập.

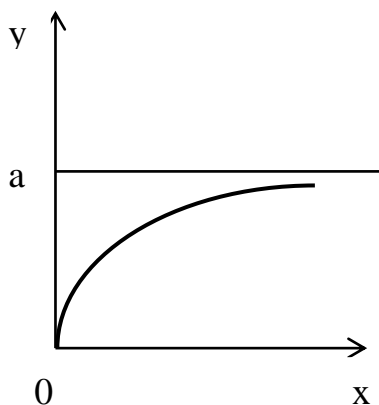
- Nếu gọi x là thu nhập, y là nhu cầu, giả định giá cả không đổi, ta có thể biểu diễn mối quan hệ giữa thu nhập và nhu cầu bằng hàm số:

$$y=f(x)$$

- Nói chung, nhu cầu tăng khi thu nhập tăng, tuy nhiên điều này còn tùy thuộc vào từng loại nhu cầu : Nhu cầu bức thiết, nhu cầu tương đối cần thiết hay nhu cầu hàng xa xỉ. Hàm $y=f(x)$ là hàm tăng, đồ thị của nó luôn có dạng đi lên.

Xét mối quan hệ với nhu cầu bức thiết:

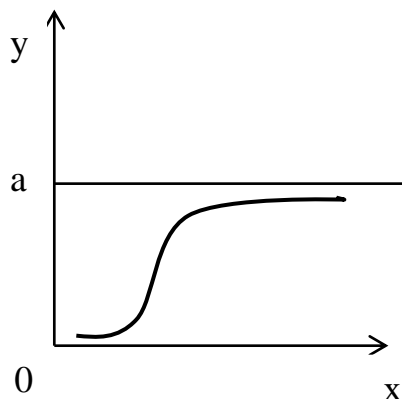
Nhu cầu bức thiết bao gồm các loại sản phẩm quan trọng và các sản phẩm thiết yếu khác như gạo, thực phẩm.v.v... Khi thu nhập tăng, đầu tiên nhu cầu này sẽ tăng lên, sau đó, tốc độ tăng giảm dần và đến mức bão hòa. Quan hệ này có thể biểu thị bằng đồ thị sau:



Hàm số mà đồ thị này biểu diễn có dạng là $Y = \frac{ax}{x+b}$. Đây là hàm nhất biến nhận đường thẳng $y = a$ làm tiệm cận ngang. Với a là nhu cầu ở điểm bão hòa.

Xét mối quan hệ giữa nhu cầu tương đối cần thiết với thu nhập:

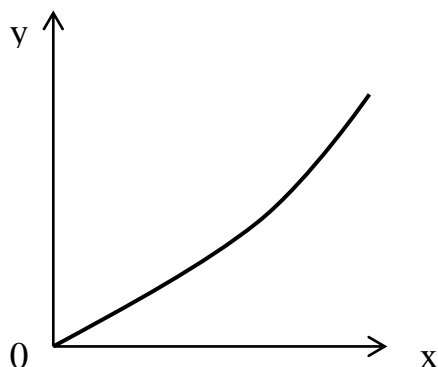
Nhu cầu tương đối cần thiết gồm một số mặt hàng sử dụng lâu dài như quần áo, nhà ở, giày dép.v.v... Khi tăng thu nhập thì những nhu cầu này tăng chậm, sau đó tăng nhanh rồi tốc độ tăng giảm dần và cuối cùng đạt ở mức độ bão hòa. Quan hệ này có thể biểu diễn bằng đồ thị sau:



Hàm số mà đồ thị này biểu diễn có thể là: $Y = a \cdot \frac{(x-c)}{(x+b)}$. Trong đó a là nhu cầu ở điểm bão hòa.

Xét mối quan hệ giữa nhu cầu hàng xa xỉ với thu nhập:

Đối với loại nhu cầu này khi thu nhập tăng lên, nhu cầu tăng chậm, nếu thu nhập càng tăng thì nhu cầu này càng tăng, trên thực tế nhu cầu này không có mức bão hòa. Quan hệ này có thể biểu diễn bằng đồ thị sau:



Hàm số mà đồ thị này biểu diễn có thể là: $Y = ax \frac{x-c}{x+b}$

+ Nguyên nhân thuộc về nhà nước:

Các nguyên nhân thuộc về Nhà nước có thể ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp đó là: các chính sách tiêu thụ, chính sách

thuế, luật pháp, hay tình hình kinh tế xã hội của đất nước, những ảnh hưởng từ kinh tế thế giới.v.v...

** Nguyên nhân chủ quan*

Các nguyên nhân chủ quan (các nguyên nhân thuộc về bản thân doanh nghiệp) ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ bao gồm: Loại sản phẩm mà doanh nghiệp cung cấp trên thị trường, tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất về số lượng và chất lượng sản phẩm, tình hình dự trữ, công tác tiếp cận thị trường, xác định giá bán hợp lý, uy tín doanh nghiệp.v.v... Những nguyên nhân về tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất, dự trữ đã phân tích ở trên, ở đây chỉ phân tích giá bán ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ.

Giá bán sản phẩm là một nhân tố ảnh hưởng đến khối lượng sản phẩm hàng hóa tiêu thụ (xét cả về mặt giá trị và hiện vật), ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Giá bán tăng lên làm doanh thu tăng lên trong điều kiện giả định khối lượng sản phẩm (hiện vật) bán ra không thay đổi. Tuy nhiên, cần chú ý rằng, khi giá bán tăng lên không những khối lượng sản phẩm bán ra sẽ giảm do nhu cầu giảm, một khi thu nhập của người tiêu dùng không tăng, mức độ tăng (giảm) của khối lượng sản phẩm tiêu thụ còn phụ thuộc vào mức đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của hàng hóa, giá trị sử dụng của hàng hóa. Những sản phẩm thiết yếu cho tiêu dùng như lương thực, thực phẩm, khối lượng sản phẩm tiêu thụ thay đổi ít phụ thuộc vào giá cả, ngược lại, những sản phẩm hàng hóa cao cấp, xa xỉ, khối lượng sản phẩm tiêu thụ sẽ giảm nếu giá cả tăng lên. Vì vậy, doanh nghiệp cần quyết định khối lượng sản phẩm tiêu thụ và giá cả như thế nào cho hợp lý nhằm mang lại hiệu quả kinh tế cao nhất.

Nếu giả định thu nhập của người tiêu dùng không thay đổi, ta có thể biểu diễn mối tương quan giữa giá bán và khối lượng sản phẩm tiêu thụ bằng hàm số:

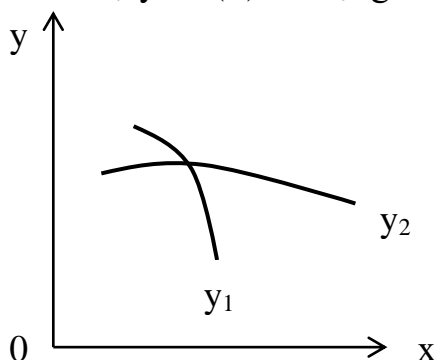
$$y = f(x)$$

Trong đó:

x: Giá bán

y: Khối lượng sản phẩm tiêu thụ

Với lý luận trên đồ thị $y = f(x)$ có dạng sau:



- y_1 : Biểu diễn cho những sản phẩm xa xỉ, cao cấp

- y_2 : Biểu diễn cho những sản phẩm phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng thiết yếu.

2. Phân tích tình hình lợi nhuận

2.1. Ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích tình hình lợi nhuận

Lợi nhuận của doanh nghiệp là biểu hiện bằng tiền của bộ phận sản phẩm thặng dư do kết quả lao động của người lao động mang lại.

Lợi nhuận là chỉ tiêu chất lượng tổng hợp biểu hiện kết quả của quá trình sản xuất, kinh doanh. Nó phản ánh đầy đủ các mặt số lượng, chất lượng hoạt động của doanh nghiệp, phản ánh kết quả sử dụng các yếu tố cơ bản của sản xuất như lao động, vật tư, tài sản cố định, v.v...

Lợi nhuận là nguồn vốn quan trọng để tái sản xuất mở rộng toàn bộ nền kinh tế quốc dân và doanh nghiệp. Bởi vì lợi nhuận là nguồn hình thành nên thu nhập của ngân sách nhà nước, thông qua việc thu thuế thu nhập doanh nghiệp, trên cơ sở đó, giúp cho nhà nước phát triển nền kinh tế - xã hội. Một bộ phận lợi nhuận khác, được để lại doanh nghiệp thành lập các quỹ, tạo điều kiện mở rộng quy mô sản xuất, nâng cao đời sống cán bộ công nhân viên.

Lợi nhuận là đòn bẩy kinh tế quan trọng có tác dụng khuyến khích người lao động và các đơn vị ra sức phát triển sản xuất, nâng cao hiệu quả sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp, trên cơ sở của chính sách phân phối đúng đắn.

Từ những nội dung trên, việc phân tích tình hình lợi nhuận có ý nghĩa rất quan trọng, chỉ có qua phân tích mới đề ra các biện pháp nhằm không ngừng nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp.

Với ý nghĩa đó, nhiệm vụ của phân tích tình hình lợi nhuận bao gồm:

- + Đánh giá tình hình lợi nhuận của từng bộ phận và toàn doanh nghiệp.
- + Phân tích những nguyên nhân, xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình biến động lợi nhuận.
- + Đề ra các biện pháp khai thác khả năng tiềm tàng của doanh nghiệp nhằm không ngừng nâng cao lợi nhuận.

2.2. Các bộ phận cấu thành lợi nhuận của doanh nghiệp

2.2.1. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh là lợi nhuận thu được do tiêu thụ sản phẩm lao vụ, dịch vụ của hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là bộ phận lợi nhuận chiếm tỷ trọng lớn trong toàn bộ lợi nhuận. Bộ phận lợi nhuận này được xác định bằng công thức sau:

$$LN = \sum_{i=1}^n q_i p_i - (q_i z_i + q_i c_i + q_i p_i t_i)$$

Hay
$$LN = \sum_{i=1}^n q_i (p_i - z_i - c_i - p_i t_i)$$

Trong đó:

- LN là lợi nhuận hoạt động kinh doanh
- q_i , p_i , z_i , c_i , t_i lần lượt là khối lượng sản phẩm tiêu thụ, giá bán đơn vị, giá thành hay giá vốn hàng bán, chi phí quản lý và bán hàng, thuế doanh thu của sản phẩm thứ i .

Dựa vào công thức tổng quát ta thấy lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh chịu ảnh hưởng của các nhân tố sau:

- + Khối lượng sản phẩm tiêu thụ
- + Giá bán sản phẩm
- + Giá thành sản xuất (hoặc giá vốn hàng bán)
- + Chi phí quản lý và chi phí bán hàng
- + Tỷ suất thuế

Ngoài 5 nhân tố được thể hiện rõ trên công thức, lợi nhuận còn chịu ảnh hưởng bởi kết cấu mặt hàng. Ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng đến lợi nhuận thông qua tỷ suất lợi nhuận của mỗi sản phẩm khác nhau, nếu trong quá trình tiêu thụ, tăng khối lượng sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận cao, giảm khối lượng sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận thấp thì lợi nhuận chung sẽ tăng lên.

2.2.2. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính

Đây là bộ phận lợi nhuận được xác định bằng chênh lệch giữa các khoản thu và chi về hoạt động tài chính, bao gồm:

- Lợi nhuận về hoạt động góp vốn liên doanh;
- Lợi nhuận về hoạt động đầu tư, mua, bán chứng khoán ngắn hạn, dài hạn;
- Lợi nhuận về cho thuê tài sản;
- Lợi nhuận về các hoạt động đầu tư khác;
- Lợi nhuận về chênh lệch lãi tiền gửi ngân hàng và lãi tiền vay ngân hàng;
- Lợi nhuận cho vay vốn;
- Lợi nhuận do bán ngoại tệ.v.v...

2.2.3. Lợi nhuận khác

Là những khoản lợi nhuận doanh nghiệp không dự tính trước hoặc có dự tính đến nhưng ít khả năng thực hiện, hoặc những khoản thu không mang tính chất thường xuyên. Những khoản lợi nhuận khác có thể do chủ quan đơn vị hay khách quan đưa tới.

Thu nhập khác của doanh nghiệp gồm:

- Thu về nhượng bán, thanh lý TSCĐ;
- Thu tiền phạt vi phạm hợp đồng;
- Thu các khoản nợ khó đòi đã xử lý, xóa sổ;
- Thu các khoản nợ không xác định được chủ;
- Các khoản thu nhập kinh doanh của những năm trước bị bỏ sót hay lãng quên ghi sổ kế toán, năm nay mới phát hiện ra.v.v...

Các khoản thu trên sau khi trừ đi các khoản tổn thất có liên quan sẽ là lợi nhuận khác.

2.3. Phân tích tình hình lợi nhuận

2.3.1. Phân tích chung tình hình lợi nhuận

Phân tích chung tình hình lợi nhuận là đánh giá sự biến động lợi nhuận của toàn doanh nghiệp, của từng bộ phận lợi nhuận giữa thực tế với kế hoạch, giữa kỳ này với kỳ trước nhằm thấy khái quát tình hình lợi nhuận và những nguyên nhân ban đầu ảnh hưởng tới tình hình trên.

Khi phân tích cần tính và so sánh mức và tỷ lệ biến động của kỳ phân tích với kỳ gốc của từng chỉ tiêu. Đồng thời, so sánh tình hình biến động của từng chỉ tiêu với tổng doanh thu thuần (lấy doanh thu thuần làm gốc).

Ví dụ: Có tài liệu về kết quả kinh doanh của doanh nghiệp X trong năm N như sau:

Bảng 5.3. Báo cáo kết quả kinh doanh tại 1 doanh nghiệp*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Mã số	Quý I	Quý II	Lũy kế từ đầu năm
-Tổng doanh thu	01	9.383	10.708,5	20.091,5
Trong đó: Doanh thu hàng XK	02	-	-	-
-Các khoản giảm trừ (04+05+06+07)	03	112,2	148,5	260,7
+ Chiết khấu	04	8,75	13,62	22,37
+ Giảm giá	05	14,2	21,35	35,55
+ Hàng bán bị trả lại	06	-	-	-
+ Thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế XK	07	89,25	113,53	202,78
1.Doanh thu thuần (01-03)	10	9.270,8	10.560	19.830,8
2. Giá vốn hàng bán	11	6.847,5	7.865	14.712,5
3.Lợi nhuận gộp (10-11)	20	2.423,3	2.695	5.118,3
4.Chi phí bán hàng	21	1.331	1.511,4	2.842,4
5.Chi phí quản lý	22	511,5	542,3	1.053,8
6.LN thuần từ HĐKD [20-(21+22)]	30	580,8	641,3	1.222,1
-Thu từ hoạt động tài chính	31	15,375	11,2	26,575
- Chi hoạt động tài chính	32	26,375	58,5	84,875
7.Lợi nhuận hoạt động tài chính (31-32)	40	11	47,3	58,3
-Thu hoạt động khác	41	95,2	104,3	199,5
-Chi hoạt động khác	42	100,7	126,3	226,3
8.Lợi nhuận hoạt động khác (41-42)	50	5,5	22	27
9.Tổng lợi nhuận trước thuế (30+40+50)	60	564,3	572	1.136,3
10.Thuế thu nhập doanh nghiệp	70	141,075	143	284,075
11.Lợi nhuận sau thuế (60-70)	80	423,225	429	852,225

Với tài liệu trên ta lập được bảng phân tích sau:

Bảng 5.4. Phân tích chung tình hình lợi nhuận*Đơn vị tính: 1.000.000 đồng*

Stt	Chỉ tiêu	Quý I	Quý II	Mức biến động quý II so với quý I		Tỷ lệ so với doanh thu thuần (%)	
				Số tiền	%	Quý I	Quý II
1	Tổng doanh thu	9.383	10.708,5	+1.325,5	114,1	101,2	101,41
2	Chiết khấu bán hàng	8,75	13,62	+4,87	155,7	0,09	0,13
3	Giảm giá hàng bán	14,2	21,35	+7,15	150,4	0,15	0,2
4	Thuế tiêu thụ	89,25	113,53	+24,28	127,2	0,96	1,08
5	Doanh thu thuần	9.270,8	10.560	+1.289,2	113,9	100	100
6	Giá vốn hàng bán	6.847,5	7.865	+1.017,5	114,9	73,86	74,48
7	Lợi nhuận gộp	2.423,3	2.695	+271,7	111,2	26,14	25,52
8	Chi phí bán hàng	1.331	1.511,4	+180,4	113,6	14,36	14,31
9	Chi phí quản lý	511,5	542,3	+30,8	106	5,52	5,14
10	LN thuần từ HĐKD	580,8	641,3	+60,5	110,4	6,26	6,07

Stt	Chỉ tiêu	Quý I	Quý II	Mức biến động quý II so với quý I		Tỷ lệ so với doanh thu thuần (%)	
				Số tiền	%	Quý I	Quý II
11	Thu HĐ tài chính	15,375	11,2	-4,175	72,9	0,17	0,11
12	Chi HĐ tài chính	26,375	58,5	+32,125	221,8	0,28	0,55
13	LN từ HĐ tài chính	11	47,3	-36,3	-	-	-
14	Thu hoạt động khác	95,2	104,3	+9,1	109,6	1,03	0,99
15	Chi hoạt động khác	100,7	126,3	+25,6	125,4	1,09	1,2
16	LN hoạt động khác	5,5	22	-16,5	-101,4	-	-
17	Tổng LN trước thuế	564,3	572	+7,7	101,4	6,09	5,42
18	Thuê TNDN	141,075	143	+1,925	101,4	1,52	1,35
19	Lợi nhuận sau thuế	423,225	429	+5,775	101,4	4,57	4,06

Bảng phân tích cho ta thấy tổng doanh thu quý II so với quý I tăng 1.325,5 triệu đồng (+14,1%), trong đó doanh thu thuần chỉ tăng 1.289,2 triệu (+13,9%). Điều này là do tăng các khoản chiết khấu bán hàng (+55,7%), tăng mức giảm giá, bớt giá, hồi khấu hao khách hàng (+50,4%). Do vậy, cần phải kiểm tra và xem xét lại lý do của việc giảm giá và chiết khấu. Mặt khác, tốc độ tăng của giá vốn hàng bán cao hơn tốc độ tăng của cả doanh thu thuần và tổng doanh thu cũng là một xu hướng không tốt, làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Vì thế, cần đi sâu xem xét nguyên nhân làm tăng giá vốn hàng bán để khắc phục (nếu có thể).

Cũng qua bảng phân tích trên, khi xem xét mức độ biến động của các chỉ tiêu so với doanh thu thuần (coi doanh thu thuần là gốc), người sử dụng sẽ biết được cứ trong 100 đồng (hay 1 đồng) doanh thu thuần có bao nhiêu đồng giá vốn, chi phí, lợi nhuận. Chẳng hạn, trong quý I, cứ 100 đồng doanh thu thuần thì giá vốn chiếm đến 73,6 đồng, lợi nhuận gộp 26,14 đồng, chi phí bán hàng 14,36 đồng, chi phí quản lý DN 5,52 đồng và lợi nhuận còn lại trước thuế là 6,26 đồng. Trong quý II, hiệu quả đạt thấp hơn, cụ thể cứ 100 đồng doanh thu thuần thì giá vốn chiếm đến 74,48 đồng, lợi nhuận gộp chỉ còn 25,52 đồng, chi phí bán hàng và chi phí quản lý DN có giảm nhưng lợi nhuận chỉ còn 6,07 đồng. Dù mức biến động này so trên 100 đồng doanh thu thì nhỏ nhưng so trên tổng số doanh thu thuần của đơn vị sẽ là con số đáng kể.

So với quý I, lợi nhuận quý II tăng lên 1 lượng là:

$$641.300 - 580.800 = +60.500 \text{ (1000 đồng)}$$

Hay đạt:

$$\frac{641.300}{580.000} \times 100 = 110,4\%$$

Điều đó là do ảnh hưởng của các nhân tố

+ Do tổng doanh thu bán hàng thay đổi trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, doanh thu có quan hệ cùng chiều với lợi nhuận: doanh thu tăng, lợi nhuận tăng và ngược lại.

Tổng doanh thu quý II so với quý I tăng lên:

$$10.708.500 - 9.383.000 = +1.325.500 \text{ ngàn đồng}$$

đã làm cho lợi nhuận bán hàng tăng 1.325.500 ngàn đồng.

+ Do chiết khấu bán hàng thay đổi. Chiết khấu hàng bán là một biện pháp kích thích người mua thanh toán nhanh tiền hàng. Tuy nhiên, nếu chiết khấu hàng bán nhiều sẽ làm giảm lợi nhuận. Bởi vậy, người quản lý phải biết sử dụng công cụ này sao cho vừa đảm bảo thu hồi nhanh tiền hàng, vừa bảo đảm có lãi.

Theo ví dụ, chiết khấu tăng đã làm giảm lợi nhuận một lượng là 4.870 ngàn đồng.

+ Do giảm giá hàng bán thay đổi. Giảm giá hàng bán có thể là biện pháp khuyến khích người mua (bớt giá, hồi khấu), cũng có thể là do yếu kém của doanh nghiệp (giảm giá thực sự). Tuy nhiên, do giảm giá hàng bán làm giảm lợi nhuận nên ngay cả khi bớt giá, hồi khấu cũng phải liên hệ với lợi nhuận, sao cho lợi nhuận tăng về tổng số.

Theo ví dụ, do giảm giá hàng bán tăng lên một lượng là:

$$21.350 - 14.200 = +7.150 \text{ ngàn đồng}$$

nên đã làm giảm lợi nhuận cùng một lượng tương ứng, cần xem xét giảm giá ở đây là bớt giá, hồi khấu hay buộc phải giảm giá.

+ Do doanh thu hàng bán bị trả lại thay đổi. Doanh thu hàng bán bị trả lại cũng là một phần nhân tố làm giảm lợi nhuận, phản ánh sự yếu kém của doanh nghiệp trong việc quản lý chất lượng, tổ chức công tác tiêu thụ.

+ Do thuế tiêu thụ thay đổi, thuế tiêu thụ gồm thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế giá trị gia tăng, thuế xuất khẩu là thuế gián thu đánh vào người tiêu dùng nhưng làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp. Đây là nhân tố khách quan, do nhà nước quy định tùy thuộc vào doanh thu tính thuế và thuế suất với từng mặt hàng.

Theo ví dụ trên, thuế tiêu thụ quý II tăng so với quý I làm lợi nhuận giảm 1 lượng tương ứng là:

$$-(113.530 - 89.250) = -24.280 \text{ ngàn đồng}$$

+ Do giá vốn hàng bán thay đổi. Giá vốn hàng bán là một trong những nhân tố quan trọng, chủ yếu ảnh hưởng đến lợi nhuận. Trong điều kiện các nhân tố khác không đổi, nếu doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí sản xuất, thu mua liên quan đến hàng tiêu thụ sẽ làm cho lợi nhuận bán hàng tăng lên và ngược lại.

Theo ví dụ, giá vốn hàng bán quý II so với quý I tăng đã làm lợi nhuận bán hàng giảm 1 lượng là:

$$-(7.865.000 - 6.847.500) = -1.017.500 \text{ ngàn đồng}$$

+ Do chi phí bán hàng thay đổi. Chi phí bán hàng là toàn bộ các khoản chi liên quan đến hoạt động tiêu thụ như tiền lương nhân viên bán hàng, chi vật liệu bao gói, chi dụng cụ bán hàng, chi quảng cáo, chi vận chuyển, bốc dỡ, hoa hồng.v.v... Những khoản chi phí này phát sinh sẽ làm giảm lợi nhuận. Bởi vậy, cần xem xét nội dung biến động (có điều chỉnh) để đánh giá tính hợp lý của từng khoản chi.

Theo ví dụ, do chi phí bán hàng quý II tăng lên so với quý I là:

$$1.511.500 - 1.331.000 = +180.400 \text{ ngàn đồng}$$

đã làm lợi nhuận giảm 180.400 ngàn đồng.

+ Do chi phí quản lý doanh nghiệp thay đổi. Chi phí quản lý doanh nghiệp thường là chi phí cố định, ít biến đổi theo quy mô kinh doanh. Đây là những chi

phí phát sinh làm giảm lợi nhuận doanh nghiệp. Theo ví dụ, chi phí quản lý doanh nghiệp quý II so với quý I tăng đã làm lợi nhuận giảm đi 1 lượng là 30.800 ngàn đồng.

Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố đến lợi nhuận:

- Các nhân tố làm tăng lợi nhuận (ngàn đồng)	
Tổng doanh thu:	+1.325.500
- Các nhân tố làm giảm lợi nhuận (ngàn đồng)	
+ Chiết khấu bán hàng:	-4.870
+ Giảm giá hàng bán:	-7.150
+ Thuế tiêu thụ:	-24.280
+ Giá vốn hàng bán:	-1.017.500
+ Chi phí bán hàng:	-180.400
+ Chi phí quản lý:	-30.800
Cộng:	-1.265.000

Tổng hợp nhân tố tăng và giảm lợi nhuận:

$$1.325.500 - 1.265.000 = +60.500 \text{ ngàn đồng}$$

2.3.2. Phân tích tình hình lợi nhuận về tiêu thụ sản phẩm từ hoạt động kinh doanh

Lợi nhuận từ tiêu thụ sản phẩm của hoạt động sản xuất, kinh doanh là bộ phận quan trọng nhất trong tổng lợi nhuận của doanh nghiệp.

Phân tích tình hình lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm là xem xét sự biến động của bộ phận lợi nhuận này, đồng thời xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động đó.

Nội dung phân tích bao gồm:

1. Đánh giá chung
2. Phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tình hình lợi nhuận

Phương pháp phân tích: Phương pháp thay thế liên hoàn hoặc phương pháp số chênh lệch.

Để vận dụng phương pháp này cần xác định các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận, nhân tố nào là nhân tố số lượng và nhân tố nào là nhân tố chất lượng để có trình tự thay thế hợp lý. Muốn vậy, cần nghiên cứu mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phân tích trong phương trình sau:

$$LN = \sum_{i=1}^n q_i p_i - (q_i z_i + q_i c_i + q_i p_i t_i)$$

Dựa vào phương trình trên, các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích vừa có mối quan hệ tổng, vừa có mối quan hệ tích, ta xét riêng từng nhóm nhân tố có mối quan hệ tích số:

- + Nhóm $q_i z_i$: Nhân tố q_i là nhân tố số lượng, nhân tố z_i là nhân tố chất lượng.
- + Nhóm $q_i c_i$: Nhân tố q_i là nhân tố số lượng, nhân tố c_i là nhân tố chất lượng.
- + Nhóm $q_i p_i t_i$: Nhân tố q_i là nhân tố số lượng, còn giữa nhân tố p_i và nhân tố t_i thì nhân tố t_i là nhân tố chất lượng hơn p_i . Bởi vì:

Nhân tố t_i thực chất - hiểu theo đúng nghĩa của nó là số tiền thuế phải nộp trên 100 đồng doanh thu.

Nhân tố t_i không thể dùng như một tham số để xác định doanh thu mà nó mang tính độc lập tương đối.

Như vậy, trong nhóm $q_i p_i t_i$ thì nhân tố q_i là nhân tố lượng và nhân tố t_i là nhân tố chất lượng hơn nhân tố p_i .

Xét mối quan hệ giữa các nhóm nhân tố $q_i z_i$, $q_i c_i$, $q_i p_i t_i$:

Một vấn đề đặt ra khi xem xét mối quan hệ giữa các nhóm $q_i z_i$, $q_i c_i$, $q_i p_i t_i$ là: giữa các nhân tố z_i , c_i , p_i nhân tố nào là nhân tố chất lượng và số lượng. Trong phạm vi nghiên cứu này, việc phân chia này không cần thiết bởi vì trong các nhân tố đó nhân tố nào thay thế trước hoặc sau thì kết quả mức độ ảnh hưởng đến lợi nhuận không thay đổi.

Với những lý luận trên, phương pháp phân tích trong trường hợp này có thể phát biểu như sau:

Lần lượt thay thế số kế hoạch bằng số thực tế của các nhân tố theo trình tự khối lượng sản phẩm tiêu thụ, kết cấu mặt hàng, giá thành công xưởng, chi phí trong quá trình tiêu thụ, giá bán và cuối cùng là tỷ suất thuế, mỗi lần thay thế tính lại lợi nhuận và so với lợi nhuận đã tính ở bước trước sẽ xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố vừa thay thế.

Trình tự phân tích được thực hiện như sau:

Bước 1: Xác định đối tượng phân tích:

$$\Delta LN = LN_1 - LN_0$$

Trong đó: LN_1 , LN_0 lần lượt là lợi nhuận kỳ thực tế và kế hoạch, và được xác định bằng công thức sau:

$$LN_1 = \sum_{i=1}^n q_{i1} (p_{i1} - z_{i1} - c_{i1} - p_{i1} t_{i1})$$

$$LN_0 = \sum_{i=1}^n q_{i0} (p_{i0} - z_{i0} - c_{i0} - p_{i0} t_{i0})$$

Bước 2: Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

- Ảnh hưởng của khối lượng sản phẩm tiêu thụ (q)

Thay khối lượng sản phẩm tiêu thụ kế hoạch bằng thực tế trong điều kiện giả định kết cấu mặt hàng không thay đổi và các nhân tố khác không đổi. Nghĩa là, thay khối lượng sản phẩm tiêu thụ kế hoạch bằng thực tế với giả định tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ từng loại sản phẩm đều bằng nhau và bằng tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ chung của sản xuất kinh doanh. Lúc đó, lợi nhuận trong trường hợp này tăng (giảm) theo tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ chung của sản xuất, kinh doanh và được xác định bằng công thức sau:

$$LN_{(q)} = LN_0 (K - 100)$$

Trong đó: K là tỷ lệ hoàn thành kế hoạch tiêu thụ chung và được xác định bằng công thức:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{i0}}{\sum_{i=1}^n q_{i0} p_{i0}} \times 100$$

- Ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng (K)

Thay kết cấu mặt hàng kế hoạch bằng thực tế trong điều kiện các nhân tố khác không đổi. Nghĩa là, thay khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế với kết cấu mặt hàng kế hoạch bằng khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế với kết cấu mặt hàng thực tế. Lúc đó, ảnh hưởng của nhân tố kết cấu mặt hàng đến lợi nhuận được xác định như sau:

$$\Delta LN_{(K)} = LN_{02} - LN_{01}$$

Trong đó: LN_{02} là lợi nhuận kế hoạch tính theo khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực tế, LN_{01} là lợi nhuận kế hoạch tính theo % hoàn thành kế hoạch tiêu thụ chung.

$$LN_{02} = \sum_{i=1}^n q_{i1} (p_{i0} - z_{i0} - c_{i0} - p_{i0} t_{i0})$$

$$LN_{01} = K.LN_0$$

- Ảnh hưởng của nhân tố giá thành công xưởng (z)

Thay giá thành công xưởng kế hoạch bằng thực tế, ảnh hưởng của giá thành công xưởng đến lợi nhuận được xác định bằng công thức:

$$\Delta LN_{(z)} = - \left[\sum_{i=1}^n q_{i1} z_{i1} - \sum_{i=1}^n q_{i1} z_{i0} \right]$$

- Ảnh hưởng của nhân tố chi phí trong quá trình tiêu thụ (c)

Thay chi phí trong quá trình tiêu thụ kế hoạch bằng thực tế, ảnh hưởng của chi phí trong quá trình tiêu thụ được xác định như sau:

$$\Delta LN_{(c)} = - \left[\sum_{i=1}^n q_{i1} c_{i1} - \sum_{i=1}^n q_{i1} c_{i0} \right]$$

- Ảnh hưởng của nhân tố giá bán (p)

Thay thế giá bán kế hoạch bằng thực tế để xác định ảnh hưởng của nhân tố giá bán đến lợi nhuận. Tuy nhiên, do sự thay đổi giá bán, doanh thu sẽ biến động. Từ đó, thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu sẽ biến đổi làm lợi nhuận sẽ tăng (giảm) theo. Lợi nhuận do ảnh hưởng của nhân tố giá bán sẽ được xác định như sau:

$$\Delta LN_{(p)} = \left[\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{i1} - \sum_{i=1}^n q_{i1} p_{i0} \right] - \left[\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{i1} - \sum_{i=1}^n q_{i1} p_{i0} \right] \times t_{i0}$$

- Ảnh hưởng của tỷ suất thuế (t)

Thay tỷ suất thuế kế hoạch bằng thực tế, mức độ ảnh hưởng của tỷ suất thuế đến lợi nhuận được xác định như sau:

$$\Delta LN_{(t)} = - \left[\sum_{i=1}^n q_{i1} p_{i1} (t_{i1} - t_{i0}) \right]$$

Chú ý rằng: Nhân tố tỷ suất thuế thay đổi phụ thuộc vào chính sách thuế ở từng thời kỳ của Nhà nước.

Ví dụ: Căn cứ vào tài liệu sau đây, phân tích tình hình thực hiện kế hoạch lợi nhuận về tiêu thụ sản phẩm từ hoạt động sản xuất kinh doanh.

Bảng 5.5. Tình hình sản xuất và tiêu thụ tại 1 doanh nghiệp

Sản phẩm	Khối lượng SP tiêu thụ (sản phẩm)	Giá thành công xưởng đơn vị SP	Chi phí tiêu thụ đơn vị SP (1000 đồng)	Giá bán đơn vị SP (1000 đồng)
----------	-----------------------------------	--------------------------------	--	-------------------------------

			(1000 đồng)					
	KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH
A	3000	3300	40	45	1,6	1,8	60	80
B	500	800	30	30	1,2	1,5	60	75
C	600	800	380	420	15,2	25	440	460

Biết rằng: thuế xuất khẩu kỳ kế hoạch là 4%, trong kỳ thực tế, Nhà nước thay đổi chính sách thuế, thuế xuất khẩu được tính là 2%.

Phân tích sự biến động lợi nhuận tiêu thụ sản phẩm hàng hóa do ảnh hưởng của các nhân tố ta thực hiện theo các bước sau:

+ Bước 1: Xác định đối tượng phân tích:

$$\Delta LN = LN_1 - LN_0$$

$$LN_1 = 3300(80 - 45 - 1,6) + 800(75 - 30 - 1,5 - 1,5)$$

$$+ 800(460 - 420 - 25 - 9,2) = 142.520$$

$$LN_0 = 3000(60 - 40 - 1,6 - 2,4) + 500(60 - 30 - 1,2 - 2,4)$$

$$+ 600(440 - 386 - 15,2 - 917,6) = 77.520$$

$$\Delta LN = 142.520 - 77.520 = +65.000 \text{ (1000 đồng)}$$

Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch lợi nhuận:

$$\frac{142.520}{77.520} \times 100 = 183,85\%$$

Như vậy, doanh nghiệp đã hoàn thành vượt mức kế hoạch lợi nhuận là 83,85%, tương ứng với số tuyệt đối tăng 65.000 (1000 đồng).

+ Bước 2: Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

- Ảnh hưởng của khối lượng sản phẩm tiêu thụ (q)

$$K = \frac{(3300 \times 60) + (800 \times 60) + (800 \times 440)}{(3000 \times 60) + (500 \times 60) + (600 \times 440)} \times 100 = 126,1\%$$

$$\Delta LN_{(q)} = 77.520 \times (126,1\% - 100\%) = 20.232,72 \text{ (1000 đồng)}$$

Như vậy, do khối lượng sản phẩm tiêu thụ tăng lên 26,1% nên lợi nhuận tăng 20.232,72 ngàn đồng.

- Ảnh hưởng của kết cấu mặt hàng (K)

$$LN_{02} = 3300(60 - 40 - 1,6 - 2,4) + 800(60 - 30 - 1,2 - 2,4)$$

$$+ 800(440 - 380 - 15,2 - 17,6) = 95.680$$

$$LN_{01} = K \times LN_0 = 126,1\% \times 77.520 = 97.752,72$$

$$\Delta LN_{(K)} = 95.680 - 97.752,72 = -2.072,72 \text{ (1000 đồng)}$$

Như vậy, do doanh nghiệp thay đổi kết cấu mặt hàng mà cụ thể là tăng tỷ trọng của sản phẩm C có tỷ suất lợi nhuận thấp 6,18% ($\frac{16}{60} \times 100\%$) vì thế, lợi

nhuận doanh nghiệp giảm 2.072,72 (ngàn đồng).

- Ảnh hưởng của nhân tố giá thành công xưởng (z)

$$\begin{aligned}\Delta LN_{(z)} &= -[(3300 \times 45) + (800 \times 30) + (800 \times 420)] \\ &\quad - [(3300 \times 40) + (800 \times 30) + (800 \times 380)] \\ &= -48.500 \text{ (1000 đồng)}\end{aligned}$$

Như vậy, do tổng giá thành tăng lên 48.500 ngàn đồng nên lợi nhuận giảm 48.500 ngàn đồng. Nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình này là do giá thành của sản phẩm C tăng 40 ngàn đồng, sản phẩm A tăng 5 ngàn đồng.

- Ảnh hưởng của nhân tố chi phí tiêu thụ (c)

$$\begin{aligned}\Delta LN_{(c)} &= -[(3300 \times 1,8) + (800 \times 1,5) + (800 \times 25)] \\ &\quad - [(3300 \times 1,6) + (800 \times 1,2) + (800 \times 15,2)] \\ &= -8.740 \text{ (1000 đồng)}\end{aligned}$$

Như vậy, do tổng chi phí trong quá trình tiêu thụ tăng lên 8.740 ngàn đồng nên lợi nhuận giảm 8.740 ngàn đồng. Nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình này do chi phí trong quá trình tiêu thụ từng loại sản phẩm đều tăng lên.

- Ảnh hưởng của nhân tố giá bán (p)

$$\begin{aligned}\Delta LN_{(p)} &= \{[(3300 \times 80) + (800 \times 75) + (800 \times 460)] \\ &\quad - [(3300 \times 60) + (800 \times 60) + (800 \times 440)]\} \\ &\quad - \{[(3300 \times 80) + (800 \times 75) + (800 \times 460)] \\ &\quad - [(3300 \times 60) + (800 \times 60) + (800 \times 440)]\} \times 4\% \\ &= 94.000 - 3.760 = 90.240 \text{ (1000 đồng)}\end{aligned}$$

Như vậy, do giá đơn vị từng loại sản phẩm thay đổi nên doanh thu tăng lên 94.000 ngàn đồng, lợi nhuận tăng 94.000 ngàn đồng. Mặt khác, do doanh thu tăng nên thuế tăng 3.760 ngàn đồng, từ đó lợi nhuận giảm 3.760 ngàn đồng. Vì thế, do ảnh hưởng của nhân tố giá bán, lợi nhuận tăng 90.240 ngàn đồng.

- Ảnh hưởng của tỷ suất thuế (t)

$$\begin{aligned}\Delta LN_{(t)} &= -[(3300 \times 80) + (800 \times 75) + (800 \times 460)] \times (2\% - 4\%) \\ &= -692.000 \times 2\% = +13.840 \text{ (1000 đồng)}\end{aligned}$$

Như vậy, do sự thay đổi tỷ suất thuế của Nhà nước nên lợi nhuận tăng lên là 13.840 ngàn đồng.

Tóm lại, lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng 65.000 ngàn đồng chủ yếu là do sự gia tăng của giá bán và sự thay đổi tỷ suất thuế của Nhà nước, còn các nhân tố khác đều ảnh hưởng không tốt đến lợi nhuận.

TÓM TẮT CHƯƠNG 5

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

1. Phân tích tình hình tiêu thụ

1.1. Ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích tình hình tiêu thụ

- Nội dung của phân tích tình hình tiêu thụ
- Phân tích những nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ
- Các bộ phận cấu thành lợi nhuận của doanh nghiệp
- Phân tích chung tình hình lợi nhuận
- Phân tích tình hình lợi nhuận về tiêu thụ sản phẩm từ hoạt động kinh doanh

CÂU HỎI TÌNH HUỐNG

Cho biết các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ của doanh nghiệp

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1. Trình bày nội dung của phân tích tình hình tiêu thụ

Câu 2. Trình bày nội dung Phân tích những nguyên nhân ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ, cho ví dụ minh họa

Câu 3. Trình bày Các bộ phận cấu thành lợi nhuận của doanh nghiệp

Câu 4. Trình bày nội dung Phân tích chung tình hình lợi nhuận, cho ví dụ minh họa

Câu 5. Trình bày nội dung Phân tích tình hình lợi nhuận về tiêu thụ sản phẩm từ hoạt động kinh doanh, cho ví dụ minh họa

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. Bộ Thương mại, *Quy chế siêu thị, trung tâm thương mại*, 2004.
- [2]. Tạ Thị Hồng Hạnh, *Hành vi khách hàng*, NXB Đại học Mở Tp Hồ Chí Minh, 2009.
- [3]. Thierry Lefeuvre, *Quản lý thương mại đại cương*, NXB Giáo dục Việt Nam, 2013.
- [4]. Lê Thị Hà Phương, *Luận văn: Khảo sát hành vi mua hàng của khách hàng tại 3 siêu thị: Hapro Mart, Big C, Co.op Mart và một số khuyến nghị cho các siêu thị bán lẻ tại Hà Nội*, 2011.