



SỞ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO HÀ NỘI

GIÁO TRÌNH

Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp thương mại - dịch vụ

DÙNG TRONG CÁC TRƯỜNG TRUNG HỌC CHUYÊN NGHIỆP HÀ NỘI



NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI

SỞ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO HÀ NỘI

NGUYỄN THỊ LỢI (*Chủ biên*)

NGUYỄN KIM THÚY

GIÁO TRÌNH
PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ
DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ
(Dùng trong các trường THCN)

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI - 2005

NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI
4 - TỐNG DUY TÂN, QUẬN HOÀN KIẾM, HÀ NỘI
ĐT: (04) 9252916, 8257063 - FAX (04) 8257063

GIÁO TRÌNH
PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ
DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ
NHÀ XUẤT BẢN HÀ NỘI

Chịu trách nhiệm xuất bản:

NGUYỄN KHẮC OÁNH

Biên tập:

PHẠM QUỐC TUẤN

Bìa:

VĂN SÁNG

Trình bày - Kỹ thuật vi tính:

THU HIỀN

Sửa bản in:

PHẠM QUỐC TUẤN

Mã số XB: $\frac{373 - 373.7}{\text{HN} - 04}$ 41/512/05

In 510 cuốn, khổ 17 x 24 cm, tại Công ty In Khoa học Kỹ thuật - Hà Nội.
Số in: 50. Giấy phép xuất bản số: 41KH/512/CXB cấp ngày 27/4/2004.
In xong và nộp lưu chiểu quý I năm 2005.

Lời giới thiệu

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

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

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

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

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

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

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

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

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

GIÁM ĐỐC SỞ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

Lời nói đầu

Để giúp cho học sinh học chuyên ngành Trung học Kế toán của Hà nội có tài liệu học tập môn học Phân tích hoạt động kinh tế Doanh nghiệp Thương mại dịch vụ, khoa Kế toán – Tài chính Trường THPT – DL Hà nội tiến hành biên soạn cuốn sách “ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ” .

Cuốn “PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ” bao gồm 6 chương giúp cho học sinh nghiên cứu chuyên sâu về các nội dung và phương pháp phân tích các nghiệp vụ kinh doanh tại các doanh nghiệp thương mại - dịch vụ (DNTM - DV) hiện nay. Đồng thời cuốn sách này cũng là tài liệu tham khảo cho các bạn đọc đang làm công tác kế toán tại các DNTM - DV để đánh giá được thực trạng kinh doanh của doanh nghiệp.

Cuốn sách này do nhóm giáo viên khoa Kế toán - Tài chính Trường THPT Thương mại Du lịch Hà nội biên soạn.

Tham gia biên soạn gồm có :

Giáo viên Nguyễn Thị Lợi - Biên soạn bài mở đầu chương 1,2,3.

Giáo viên Nguyễn Kim Thuý - Biên soạn chương 4, 5, 6.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn:

- PGS - Tiến sĩ Ngô Thế Chi: PGĐ Học Viện Tài chính

- Tiến sĩ Nguyễn Quang Hùng: Giảng viên Trường Đại học Thương mại.

- Tiến sĩ Nguyễn Viết Tiến : Giảng viên Trường Đại học Thương mại.

- Nhà giáo ưu tú - Cử nhân Chu Minh Hảo : Giảng viên Trường Cán bộ

Thanh tra nhà nước.

- Cử nhân Nguyễn Thị Bình - PGĐ - nguyên Kế toán trưởng Công ty Xăng dầu - Chất đốt Hà Nội.

- Hội đồng khoa học Trường THPT Thương mại và Du lịch Hà nội cùng các bạn đồng nghiệp đã giúp đỡ chúng tôi hoàn thành giáo trình này.

Do hạn chế về thời gian và kinh nghiệm, chắc chắn cuốn sách này không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Chúng tôi mong muốn nhận được ý kiến đóng góp của quý độc giả để lần sau xuất bản được tốt hơn.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn

Bài mở đầu

MÔN HỌC: PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ

I. MỤC ĐÍCH, YÊU CẦU MÔN HỌC

1. Mục đích môn học

- Thông qua việc giới thiệu phương pháp phân tích các hoạt động kinh tế của doanh nghiệp, môn học *Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp thương mại dịch vụ* giúp học sinh nắm được phương pháp đánh giá tình hình kinh doanh của doanh nghiệp, đề ra giải pháp nhằm khai thác mặt tích cực, khắc phục mặt tiêu cực nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

- Xây dựng ý thức học tập cho học sinh theo phương pháp biết suy luận biết kết hợp học có liên hệ với những môn học kinh tế khác có liên quan, từ đó có tinh thần học tập môn học *Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp* tốt hơn, đem lại kết quả học tập cao hơn.

- Rèn luyện kỹ năng tính toán các chỉ tiêu cần thiết phục vụ cho yêu cầu phân tích hoạt động kinh tế trong các doanh nghiệp thương mại dịch vụ.

- Rèn luyện cho học sinh có khả năng đưa ra được những nhận xét đánh giá về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp thông qua các chỉ tiêu, các số liệu đã được tính toán chỉ ra những điểm mạnh, điểm yếu cũng như các nguyên nhân tồn tại và từ đó đề xuất các biện pháp giúp cho doanh nghiệp kinh doanh tốt hơn.

2. Yêu cầu môn học

- Học sinh hiểu được những kiến thức cơ bản về phân tích hoạt động kinh tế và phân tích được một số nghiệp vụ kinh tế trong doanh nghiệp thương mại dịch vụ về: Mua, bán, chi phí, kết quả kinh doanh và tình hình tài chính.

- Học sinh nắm chắc được các phương pháp phân tích để từ đó phân tích được tình hình thực hiện các kế hoạch của doanh nghiệp thương mại dịch vụ.

- Có khả năng đưa ra được những nhận xét, đánh giá, giúp doanh nghiệp thương mại có phương hướng phân tích các nghiệp vụ kinh tế, đưa ra được

những biện pháp khắc phục để doanh nghiệp đạt được hiệu quả kinh tế tốt hơn trong kỳ tới.

II. VỊ TRÍ VÀ TÍNH CHẤT MÔN HỌC

1. Vị trí môn học

Môn học *Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp thương mại - dịch vụ* nằm trong nhóm kiến thức chuyên môn nghiệp vụ thuộc ngành kế toán - tài chính. Môn học *Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp thương mại dịch vụ* có sử dụng kiến thức của các môn học : Thống kê doanh nghiệp, Tài chính doanh nghiệp thương mại - dịch vụ, Kế toán doanh nghiệp thương mại - dịch vụ vì vậy cần phải được học sau các môn học nói trên.

2. Tính chất của môn học

Môn học *Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp thương mại - dịch vụ* là môn học mang tính lý thuyết và thực tiễn, vận dụng kiến thức của các môn học kinh tế khác có liên quan như: *Kinh tế thương mại, Thống kê, Tài chính doanh nghiệp thương mại, Kế toán thương mại - dịch vụ.*

Ví dụ như:

- Môn học *Tài chính doanh nghiệp thương mại*: Trang bị cho học sinh những kiến thức về các mối quan hệ tài chính, các kế hoạch tài chính được lập trong doanh nghiệp thương mại - dịch vụ, mối quan hệ giữa vốn và tình hình sử dụng vốn, huy động vốn...

- Môn học *Kế toán Doanh nghiệp thương mại - dịch vụ*: Trang bị cho những học sinh những kiến thức về hạch toán các nghiệp vụ kinh tế để phản ánh rõ diễn biến và kết quả kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại - dịch vụ.

Môn học *Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp thương mại - dịch vụ*: kết hợp với những lý thuyết của các môn học trên, giúp học sinh phân tích được tình hình kinh doanh của doanh nghiệp thương mại - dịch vụ tốt hay xấu, hoàn thành kế hoạch hay chưa hoàn thành kế hoạch, tìm ra những điểm mạnh, điểm yếu cũng như các nguyên nhân dẫn đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thương mại - dịch vụ như thế nào?

Môn học *Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp thương mại - dịch vụ* là một môn học khoa học kinh tế độc lập, do vậy kết quả môn học giúp học sinh trung học kế toán cuối khoá học đi thực tập tốt nghiệp hoàn thành được

“ Báo cáo thực tập tốt nghiệp” về chuyên đề kế toán, trong đó có một nội dung của chuyên đề *Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp thương mại - dịch vụ*.

3. Phương pháp học tập môn học

Những chú ý khi thực hiện chương trình

** Nội dung trọng tâm của môn học*

Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp thương mại là phân tích các nghiệp vụ kinh tế trong doanh nghiệp thương mại.

- + Phân tích tình hình doanh thu.
- + Phân tích tình hình mua hàng.
- + Phân tích tình hình chi phí.
- + Phân tích tình hình kết quả kinh doanh.
- + Phân tích tình hình tài chính.

** Phạm vi sử dụng của chương trình*

Dùng để giảng dạy cho đối tượng học sinh học trung học chuyên nghiệp chuyên ngành kế toán thương mại dịch vụ, là tài liệu tham khảo cho những cán bộ đang làm công tác kế toán, cán bộ lãnh đạo tại các doanh nghiệp thương mại, giúp cho họ biết được phương pháp phân tích các nghiệp vụ kinh tế tại doanh nghiệp thương mại dịch vụ, từ đó có những giải pháp kinh doanh nhằm đem lại hiệu quả kinh doanh tốt hơn trong kỳ tới.

** Phương pháp giảng dạy chính*

Phương pháp diễn giảng, quy nạp, phát vấn.

Hướng dẫn học sinh làm ví dụ tại lớp và bài tập về nhà.

Phân nhóm học tập tại lớp để từng nhóm có khả năng đưa ra được những đánh giá, nhận xét, kiến nghị về tình hình kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại - dịch vụ.

Khai thác tận dụng những kiến thức học sinh đã được học từ những môn học kinh tế khác.

Sử dụng nhiều phương pháp dạy học kết hợp theo từng chương, bài cụ thể để giúp học sinh chủ động xây dựng bài, tiếp thu kiến thức được tốt hơn, từ đó có hứng thú học tập tốt hơn.

Duy trì tốt kiểm tra thường xuyên và kiểm tra định kỳ theo đúng quy định của chương trình để đánh giá được chính xác kết quả học tập của từng học sinh.

** Tài liệu giảng dạy chính*

Giáo trình: *Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp thương mại - dịch vụ*
do giáo viên: Nguyễn Thị Lợi và Nguyễn Kim Thuý - Trường: Trung học
Thương mại và Du lịch biên soạn.

Chương 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ

I. KHÁI NIỆM, ĐỐI TƯỢNG VÀ NHIỆM VỤ CỦA PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ DOANH NGHIỆP

1. Khái niệm phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp

Phân tích hiểu theo nghĩa chung nhất là sự chia nhỏ sự vật, hiện tượng trong mối quan hệ hữu cơ giữa các bộ phận cấu thành của sự vật, hiện tượng đó. Trong lĩnh vực tự nhiên, việc chia nhỏ này được tiến hành với những vật thể bằng các phương tiện cụ thể. Phân tích các chất hoá học bằng những phản ứng hoá học, phân tích các loại vi sinh vật bằng kính hiển vi Trái lại trong lĩnh vực kinh tế xã hội, các hiện tượng cần phân tích chỉ tồn tại bằng những khái niệm trừu tượng. Phân tích kinh tế là việc phân chia các hiện tượng, các quá trình và các kết quả kinh doanh thành nhiều bộ phận cấu thành. Trên cơ sở đó, bằng các phương pháp liên hệ, so sánh, đối chiếu và tổng hợp lại nhằm rút ra tính quy luật và xu hướng phát triển của các hiện tượng nghiên cứu. Phân tích kinh tế gắn liền với mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của con người.

Phân tích kinh tế là một môn khoa học xã hội bao gồm một hệ thống kiến thức được sử dụng để nghiên cứu, nhận thức các hiện tượng hoặc quá trình kinh tế phát sinh trong quá trình tái sản xuất xã hội.

Phân tích kinh tế là một khái niệm chung. Tùy theo phạm vi của đối tượng nghiên cứu, người ta phân thành phân tích kinh tế vi mô và phân tích kinh tế vĩ mô.

Phân tích kinh tế vĩ mô có phạm vi nghiên cứu rộng trong nền kinh tế quốc dân hoặc theo vùng lãnh thổ. Nó bao gồm: phân tích kinh tế xã hội, phân tích

đường lối chính sách và phát triển chiến lược phát triển kinh tế của một nước hoặc một địa phương tỉnh hoặc thành phố...

Phân tích kinh tế vi mô hay còn gọi phân tích hoạt động kinh tế có phạm vi nghiên cứu là các hiện tượng và quá trình kinh tế phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp hay một tổ chức kinh tế cụ thể.

Mục đích của phân tích hoạt động kinh tế nhằm nhận thức đánh giá một cách đúng đắn khách quan tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh, thấy được những kết quả đã đạt được, tìm ra được những mặt yếu kém, những mâu thuẫn tồn tại, những nguyên nhân ảnh hưởng khách quan, chủ quan. Từ đó đề ra những chính sách, biện pháp cải tiến, hoàn thiện quá trình hoạt động kinh doanh và quản lý nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế.

Phân tích hoạt động kinh tế là một hoạt động tự giác, có ý thức của con người trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.

Người sản xuất hàng hoá với mục đích để trao đổi phải thường xuyên nghiên cứu, phân tích những sản phẩm mà họ làm ra, so sánh sản phẩm của họ với những sản phẩm khác, tính toán các yếu tố sản xuất và chi phí bỏ ra để mang lại hiệu quả kinh tế ngày càng cao. Đến khi sản phẩm làm ra không phù hợp với nhu cầu tiêu dùng, không trao đổi trên thị trường thì người sản xuất phải nghiên cứu phân tích những nguyên nhân để đề ra những biện pháp cải tiến hoàn thiện...

Khi mà nền sản xuất hàng hoá càng phát triển thì phân tích hoạt động kinh tế ngày càng được bổ sung, hoàn thiện về nội dung và phương pháp để trở thành môn khoa học độc lập trong các môn khoa học xã hội.

2. Đối tượng của phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp

Phân tích hoạt động kinh tế là môn khoa học kinh tế độc lập có đối tượng nghiên cứu riêng. Phân tích hoạt động kinh tế có đối tượng nghiên cứu là các hiện tượng, quá trình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp. Tuỳ theo loại hình doanh nghiệp mà đối tượng nghiên cứu của phân tích hoạt động kinh tế có những đặc điểm khác nhau :

Đối với doanh nghiệp thương mại thì đối tượng của phân tích là các hiện tượng kinh tế phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thương mại : Từ khâu mua, bảo quản dự trữ cho đến khâu bán ra.

Đối với doanh nghiệp sản xuất thì đối tượng của phân tích hoạt động kinh tế là toàn bộ các hiện tượng kinh tế phát sinh có liên quan đến quá trình sản xuất, bán ra những sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất.

Đối với doanh nghiệp dịch vụ thì đối tượng phân tích là quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh dịch vụ mà doanh nghiệp thực hiện như: Dịch vụ buồng, bàn ba, dịch vụ tham quan hướng dẫn du lịch, dịch vụ vui chơi giải trí...

Xét về mặt bản chất, các hiện tượng kinh tế phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là các mối quan hệ kinh tế :

Giữa doanh nghiệp với các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế khác.

Giữa doanh nghiệp với người tiêu dùng thông qua mối quan hệ mua - bán và trao đổi hàng hoá.

Giữa doanh nghiệp và các cơ quan tài chính về quan hệ kinh tế khác.

Giữa doanh nghiệp với ngân hàng trong quan hệ cấp phát vốn hoặc vay tín dụng.

Giữa doanh nghiệp với các cổ đông, với các bên liên doanh góp vốn.

Mối quan hệ kinh tế giữa doanh nghiệp với các cơ quan nhà nước, với các tổ chức và cá nhân người lao động. Các mối quan hệ kinh tế phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, một mặt nó chịu sự tác động của các quy luật kinh tế khách quan, nhưng mặt khác nó cũng chịu sự tác động của các nhân tố chủ quan, phụ thuộc vào trình độ và khả năng nhận thức của các nhà kinh doanh hoặc quản lý doanh nghiệp. Những mối quan hệ này diễn ra một cách thường xuyên, liên tục xen kẽ lẫn nhau và tác động lẫn nhau. Đó là những mối quan hệ kinh tế mang tính hiệu quả. Như vậy, thực chất đối tượng phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp là thông qua các hiện tượng kinh tế để phân tích các mối quan hệ kinh tế, thấy được sự liên hệ, tác động lẫn nhau, từ đó tìm ra và khai thác những mối quan hệ kinh tế có lợi cho doanh nghiệp, đồng thời có những biện pháp loại trừ những mối quan hệ kinh tế ảnh hưởng không tốt đến quá trình và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra, để nhận thức đầy đủ về nội dung, bản chất của các hiện tượng và quá trình kinh tế, việc phân tích các quá trình hoạt động kinh tế cần phải kết hợp nghiên cứu, phân tích về mặt công nghệ và kỹ thuật trong sản xuất kinh doanh có liên quan đến các hoạt động kinh tế. Ví dụ khi phân tích doanh thu

bán hàng trong doanh nghiệp thương mại, ta cần phải nghiên cứu các yếu tố về kỹ thuật và công nghệ có liên quan đến nghiệp vụ bán hàng như: các chính sách, biện pháp quảng cáo, tiếp thị, việc tổ chức mạng lưới bán hàng, địa điểm bán hàng, cách trình bày hàng hoá, phương thức bán hàng, ...

3. Nhiệm vụ của phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp

3.1. Kiểm tra đánh giá một cách chính xác, toàn diện và khách quan tình hình thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm cả các chỉ tiêu định mức kinh tế, kỹ thuật

Để thực hiện các nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đòi hỏi chủ doanh nghiệp và các nhà quản lý phải xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh cũng như các kế hoạch tài chính, kế hoạch lao động, tiền lương, ... Đó là những mục tiêu cần đạt được trong kỳ kế hoạch. Nhưng đồng thời nó cũng là cơ sở để chỉ đạo mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do vậy, để nhận thức và đánh giá tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ, đòi hỏi doanh nghiệp phải áp dụng phương pháp phân tích để thấy được mức độ hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch và số chênh lệch tăng giảm.

Để có thể cung cấp thông tin một cách đúng đắn tình hình thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch đòi hỏi công tác phân tích phải tính toán các chỉ tiêu một cách chính xác. Vì nếu tính toán không chính xác các chỉ tiêu phân tích thì việc nhận xét và đánh giá sẽ sai lệch. Để đảm bảo tính chính xác trong phân tích kinh tế các chỉ tiêu kế hoạch và thực hiện, phải phản ánh đúng nội dung kinh tế, thời điểm hoặc khoảng thời gian phát sinh và được theo dõi, ghi chép và tính toán theo cùng một phương pháp. Đồng thời phải phân tích chỉ tiêu hiện vật lẫn chỉ tiêu giá trị, phải tính toán bóc tách mức độ ảnh hưởng của các nhân tố khách quan.

Ví dụ: Khi phân tích doanh thu bán hàng hoá, thành phẩm, để thấy được chính xác mức độ hoàn thành, cần phải phân tích được mức độ hoàn thành về số lượng hàng bán, giá cả hàng hoá và mức độ ảnh hưởng của chúng đến chỉ tiêu doanh thu

Phân tích hoạt động kinh tế phải phân tích toàn diện. Vì nếu không phân tích toàn diện thì những nhận xét, kết luận từ phân tích sẽ không phản ánh thực chất của tình hình thực tế. Tính toàn diện trong phân tích thể hiện ở chỗ cần phân tích nhiều mặt.

Ví dụ: Phân tích các chỉ tiêu giá trị (tính bằng tiền) kết hợp với phân tích các chỉ tiêu hiện vật. Phân tích kinh tế theo các khoảng thời gian khác nhau (hiện tại, quá khứ, tương lai)...

Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp phải đảm bảo nguyên tắc trung thực, khách quan. Các chỉ tiêu tính toán phân tích, nhận xét, kết luận, phải phản ánh đúng thực tế, không bị chi phối bởi ý muốn chủ quan của một cá nhân hay một tập thể nào.

3.2. Phân tích hoạt động kinh tế phải góp phần vào việc thực hiện tốt các nguyên tắc của hạch toán kinh tế

Hạch toán kinh tế là một nguyên tắc, đồng thời cũng là một phương pháp kinh doanh nhằm mục đích thu lợi nhuận. Để thực hiện hạch toán kinh tế, doanh nghiệp đòi hỏi chủ doanh nghiệp và các nhà quản lý doanh nghiệp phải thường xuyên tiến hành phân tích hoạt động kinh tế vì phân tích hoạt động kinh tế sẽ cung cấp những thông tin một cách chính xác nhất về tình hình và kết quả kinh doanh, về các nhân tố ảnh hưởng và nguyên nhân ảnh hưởng đến chi phí và kết quả kinh doanh. Từ đó đề ra những chính sách, biện pháp thích hợp trong kinh doanh và quản lý.

3.3. Phân tích hoạt động kinh tế có nhiệm vụ phát hiện và khai thác những khả năng tiềm tàng nhằm thúc đẩy quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, mang lại hiệu quả kinh tế

Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp không chỉ dừng lại ở việc nhận thức và đánh giá đúng đắn tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh, thấy được những thành tích, kết quả đã đạt được, những mâu thuẫn tồn tại và những nguyên nhân ảnh hưởng mà phải đề xuất những phương hướng, biện pháp nhằm khai thác và sử dụng những khả năng tiềm tàng trong nội bộ doanh nghiệp và bên ngoài doanh nghiệp để cải tiến hoàn thiện quá trình hoạt động kinh doanh và quản lý kinh tế.

Để đạt được mục đích trên, sau một kì kinh doanh, các doanh nghiệp cần phải phân tích hoạt động kinh tế và đúc kết được những bài học kinh nghiệm, những sáng kiến cải tiến rút ra từ thực tiễn, kể cả những bài học kinh nghiệm thành công hoặc thất bại làm cơ sở cho việc đề ra những phương án, kế hoạch kinh doanh kỳ tới.

II. CÁC PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH VÀ TỔ CHỨC CÔNG TÁC PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ DOANH NGHIỆP

1. Các phương pháp phân tích

1.1. Phương pháp so sánh

Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp là làm cho các con số có “tâm hồn”, biết nói lên sự thật của các hiện tượng của quá trình kinh tế. Muốn vậy, phân tích hoạt động kinh tế phải có nhiều phương pháp nghiên cứu trong đó so sánh là một phương pháp quan trọng nhất.

So sánh là một phương pháp nghiên cứu để nhận thức được các sự vật, hiện tượng thông qua quan hệ đối chiếu tương hỗ giữa sự vật hiện tượng này với sự vật hiện tượng khác. Mục đích của so sánh: Thấy được sự giống nhau hoặc khác nhau giữa các sự vật hiện tượng. So sánh là phương pháp nghiên cứu được sử dụng rộng rãi trong nhiều lĩnh vực khoa học, trong đó có phân tích hoạt động kinh tế. Phương pháp so sánh được sử dụng trong phân tích hoạt động kinh tế bao gồm nhiều nội dung khác nhau:

So sánh giữa số thực hiện của kỳ báo cáo với số kế hoạch (hoặc định mức) để thấy được mức độ hoàn thành bằng tỉ lệ phần trăm hoặc số chênh lệch tăng giảm.

So sánh giữa số thực hiện kỳ báo cáo với số thực hiện kỳ trước, năm trước: Để thấy được sự biến động tăng giảm của các chỉ tiêu kinh tế qua các thời kỳ khác nhau và xu thế phát triển trong tương lai.

So sánh giữa số thực hiện của đơn vị này với một đơn vị khác: Để thấy được sự khác nhau về mức độ, khả năng phấn đấu của đơn vị. Thông thường người ta thường so sánh với những đơn vị bình quân tiên tiến trở lên.

Ngoài ra, trong phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp thường so sánh giữa doanh thu với chi phí để xác định kết quả kinh doanh, hoặc so sánh giữa chỉ tiêu cá biệt với chỉ tiêu chung để xác định tỉ trọng của nó trong chỉ tiêu chung...

Để áp dụng phương pháp so sánh, các chỉ tiêu đem so sánh phải đảm bảo tính thống nhất : Tức là phải phản ánh cùng một nội dung kinh tế, phản ánh cùng một thời điểm hoặc cùng một thời gian phát sinh và cùng một phương pháp tính toán như nhau.

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 số gốc 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 để 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 vòng 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 xí 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 thời gian, phân tích kinh doanh còn tiến hành so sánh kết quả kinh doanh giữa các đơn vị; so sánh mức độ 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.

1.2. Phương pháp thay thế liên hoàn

Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp luôn chịu sự tác động ảnh hưởng của các nhân tố, trong đó có những nhân tố mang tính chất khách quan và có những nhân tố mang tính chất chủ quan. Về mức độ ảnh hưởng có nhân tố ảnh hưởng tăng, nhưng có những nhân tố ảnh hưởng giảm kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Do vậy để phân tích các nhân tố ảnh hưởng, qua đó thấy được mức độ và tính chất ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng nghiên cứu, ta phải áp dụng những phương pháp tính toán khác nhau, trong đó phương pháp thay thế liên hoàn là phương pháp cơ bản.

Phương pháp này được sử dụng trong trường hợp giữa đối tượng phân tích với các nhân tố ảnh hưởng có mối liên hệ phụ thuộc chặt chẽ được thể hiện bằng những công thức toán học mang tính chất hàm số, trong đó có sự thay đổi của các nhân tố thì kéo theo sự biến đổi của các chỉ tiêu phân tích.

Ví dụ : Khi phân tích doanh thu bán hàng, ta thấy có hai nhân tố ảnh hưởng cơ bản là: Số lượng hàng bán và đơn giá bán. Hai nhân tố đó có liên hệ với doanh thu bằng công thức:

Doanh thu bán hàng = Số lượng hàng bán $\times$ Đơn giá bán

- Phương pháp thay thế liên hoàn cho phép thu nhận một dãy số những giá trị điều chỉnh bằng cách thay thế liên hoàn các giá trị ở kỳ gốc của các nhân tố bằng giá trị của các kỳ báo cáo. Số lượng nhân tố càng nhiều thì điều chỉnh càng nhiều. Mỗi lần thay thế là một lần tính toán riêng biệt.

Kết quả tính toán được khi thay thế trừ đi giá trị của kỳ gốc hoặc giá trị thay thế lần trước thể hiện mức độ ảnh hưởng nhân tố đó đến đối tượng phân tích. Nếu số chênh lệch mang dấu (+) thì ảnh hưởng tăng và ngược lại.

Khi thay thế một nhân tố phải giả định nhân tố khác không đổi. Các nhân tố thay đổi phải được sắp xếp trong công thức tính toán theo một trình tự hợp lí. Khi thay đổi trình tự thay thế có thể cho ta những kết quả khác nhau, nhưng tổng của chúng không đổi.

- Dạng tổng quát của phương pháp thay thế liên hoàn có thể được minh họa theo các bước sau:

Bước 1: Xác định đối tượng cần phân tích. Ví dụ: khi phân tích doanh thu bán hàng, chênh lệch giữa doanh thu bán hàng kỳ thực hiện với doanh thu bán hàng kỳ kế hoạch là đối tượng cần phân tích.

Bước 2: Lập công thức:

Giả sử $A = B \times C \times D$ (Trong đó A là chỉ tiêu tổng hợp cần phân tích)

Bước 3: Áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích: Lần lượt thay thế các chỉ tiêu trong công thức.

Giả sử một chỉ tiêu phân tích có 3 nhân tố ảnh hưởng được biểu hiện bằng biểu thức

$$B_0 \times C_0 \times D_0 = (1)$$

Thay B_0 bằng B_1

$$B_1 \times C_0 \times D_0 = (2)$$

Lấy kết quả (2) - (1) = (I) xác định ảnh hưởng của B

Thay C_0 bằng C_1

$$B_1 \times C_1 \times D_0 = (3)$$

Lấy kết quả (3) - (2) = (II) xác định ảnh hưởng của C

Thay D_0 bằng D_1

$$B_1 \times C_1 \times D_1 = (4)$$

Lấy kết quả (4) - (3) = (III) xác định ảnh hưởng của D

Bước 4: Tổng hợp kết quả

$\Delta A = (I) + (II) + (III) =$ Số chênh lệch giữa doanh thu kỳ thực hiện với doanh thu kỳ kế hoạch là đối tượng cần phân tích.

Bước 5: Nhận xét kết luận: ảnh hưởng của từng nhân tố thay thế tới kết quả cần phân tích.

Điều kiện áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn :

- Các nhân tố có quan hệ với chỉ tiêu phân tích dưới dạng tích số (hoặc thương số).

- Việc sắp xếp và xác định ảnh hưởng các nhân tố cần tuân theo quy luật “lượng biến dẫn đến chất biến”.

Ví dụ : Tại một doanh nghiệp thương mại có tình hình doanh thu bán hàng theo số liệu trong biểu 1.1 như sau:

Biểu 1.1

	Đơn vị	Kế hoạch (KH)	Thực hiện (TH)	Chênh lệch
Số lượng	Chiếc	50	60	+10
Đơn giá bán	1.000đ	2.000	2.100	+100
Doanh thu bán hàng	1.000đ	100.000	126.000	+26.000

Đối tượng phân tích: Chênh lệch giữa doanh thu bán hàng kỳ TH so với kỳ KH
 $126.000.000 - 100.000.000 = + 26.000.000$

Công thức:

$$\text{Doanh thu bán hàng} = \text{Số lượng hàng bán} \times \text{Đơn giá bán}$$

$$M = q \times p$$

Doanh thu bán hàng trong kỳ KH: $M_0 = q_0 \times p_0$
 $50 \times 2.000.000 = 100.000.000$

Thay số lượng bán ra kỳ TH: $M = q_1 \times p_0$
 $60 \times 2.000.000 = 120.000.000$

Do số lượng bán ra tăng làm cho doanh thu thay đổi
 $120.000.000 - 100.000.000 = + 20.000.000$

Thay giá bán kỳ thực hiện: $M_1 = q_1 \times p_1$
 $60 \times 2.100.000 = 126.000.000$

Do giá bán tăng làm cho doanh thu thay đổi
 $126.000.000 - 120.000.000 = + 6.000.000$

Tổng hợp : Số lượng bán ra tăng: Doanh thu tăng : + 20.000.000

Giá bán tăng: Doanh thu tăng : + 6.000.000
 $= 26.000.000$

1.3. Phương pháp số chênh lệch

Trong thực tế phân tích, phương pháp thay thế liên hoàn được thực hiện bằng phương pháp số chênh lệch. Phương pháp số chênh lệch sử dụng ngay số chênh lệch của các nhân tố ảnh hưởng để thay thế vào các biểu thức tính toán mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đó đến chỉ tiêu phân tích.

So với phương pháp thay thế liên hoàn, phương pháp này đơn giản hơn phương pháp thay thế liên hoàn trong cách tính toán, cho ngay kết quả cuối cùng. Nhưng phương pháp số chênh lệch chỉ được áp dụng trong trường hợp đối tượng phân tích liên hệ với các nhân tố ảnh hưởng bằng công thức tính đơn giản, chỉ có phép nhân không có phép chia.

Cũng theo ví dụ trên, phương pháp chênh lệch được minh họa tổng quát như sau:

Bước 1: Xác định đối tượng cần phân tích

Bước 2: Lập công thức

Giả sử một chỉ tiêu có 3 nhân tố ảnh hưởng thể hiện bằng biểu thức :

$$A = B \times C \times D$$

Bước 3: áp dụng phương pháp số chênh lệch để phân tích

$$(B_1 - B_0) \times C_0 \times D_0 = (I) \text{ Là ảnh hưởng của nhân tố B}$$

$$B_1 \times (C_1 - C_0) \times D_0 = (II) \text{ Là ảnh hưởng của nhân tố C}$$

$$B_1 \times C_1 \times (D_1 - D_0) = (III) \text{ Là ảnh hưởng của nhân tố D}$$

Bước 4: Tổng hợp kết quả

$$\Delta A = (I) + (II) + (III) = \text{Đối tượng cần phân tích}$$

Bước 5: Nhận xét kết luận: ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả cần phân tích.

Trong trường hợp phân tích doanh thu bán hàng, số lượng hàng bán ra là nhân tố số lượng, còn đơn giá bán ra là nhân tố chất lượng : có thể khái quát phương pháp xác định ảnh hưởng của các nhân tố số lượng và chất lượng như sau:

Ảnh hưởng của nhân tố số lượng	=	Chênh lệch của nhân tố số lượng	x	Trị số của nhân tố chất lượng ở kỳ gốc
--------------------------------	---	---------------------------------	---	--

$$I = (A_1 - A_0) \times B_0$$

Ảnh hưởng của nhân tố chất lượng	=	Chênh lệch của nhân tố chất lượng	x	Trị số của nhân tố số lượng kỳ phân tích
----------------------------------	---	-----------------------------------	---	--

$$II = (B_1 - B_0) \times A_1$$

Tổng hợp ảnh hưởng của hai nhân tố nhờ phép cộng đại số

$$= I + II + \dots$$

Ví dụ biểu 1.1

Doanh thu tăng do:

$$\text{Ảnh hưởng của nhân tố số lượng} = (60 - 50) \times 2.000.000 = + 20.000.000$$

Doanh thu tăng do:

$$\text{Ảnh hưởng của nhân tố chất lượng} = (2.100.000 - 2.000.000) \times 60 = + 6.000.000$$

$$\text{Tổng hợp doanh thu tăng: } 20.000.000 + 6.000.000 = 26.000.000$$

1.4. Phương pháp cân đối

Trong hệ thống các chỉ tiêu kinh tế - tài chính của doanh nghiệp, có nhiều chỉ tiêu có liên hệ với nhau bằng những mối liên hệ mang tính chất cân đối.

Ví dụ: Cân đối giữa tài sản và nguồn vốn kinh doanh liên hệ với nhau bằng công thức: $\Sigma \text{ Tài sản} = \Sigma \text{ Nguồn vốn}$

Hoặc giữa các chỉ tiêu của lưu chuyển hàng hoá có mối quan hệ cân đối được phản ánh qua công thức:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Hàng tồn} & & \text{Hàng nhập} & & \text{Hàng bán} & & \text{Hao} & & \text{Hàng tồn} \\ \text{đầu kỳ} & + & \text{trong kỳ} & = & \text{trong kỳ} & + & \text{hụt} & + & \text{cuối kỳ} \end{array}$$

Hoặc:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Trị giá vốn} & & \text{Trị giá hàng} & & \text{Trị giá} & & \text{Hao} & & \text{Trị giá} \\ \text{hàng xuất} & = & \text{tồn đầu kỳ} & + & \text{hàng mua} & - & \text{hụt} & - & \text{hàng tồn} \\ \text{bán} & & & & \text{trong kỳ} & & & & \text{cuối kỳ} \end{array}$$

Trong hệ thống các chỉ tiêu kinh tế - tài chính của doanh nghiệp, có nhiều chỉ tiêu có liên hệ với nhau bằng những mối liên hệ mang tính chất cân đối. Các quan hệ cân đối trong doanh nghiệp có hai loại: Cân đối tổng thể và cân đối cá biệt.

Cân đối tổng thể là mối quan hệ cân đối của các chỉ tiêu kinh tế tổng hợp. Ví dụ giữa tài sản và nguồn vốn kinh doanh liên hệ với nhau bằng công thức:

$$\Sigma \text{ Tài sản} = \Sigma \text{ Nguồn vốn}$$

Hoặc giữa các chỉ tiêu của lưu chuyển hàng hoá có mối quan hệ cân đối được phản ánh qua công thức :

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Hàng tồn} & & \text{Hàng nhập} & & \text{Hàng bán} & & \text{Hao} & & \text{Hàng tồn} \\ \text{đầu kỳ} & + & \text{trong kỳ} & = & \text{trong kỳ} & + & \text{hụt} & + & \text{cuối kỳ} \end{array}$$

Cân đối cá biệt là quan hệ cân đối giữa các chỉ tiêu kinh tế cá biệt. VD như:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Nợ phải thu} & & \text{Nợ phải thu} & & \text{Nợ phải thu} & & \text{Nợ phải thu} \\ \text{khách hàng} & + & \text{khách hàng} & = & \text{khách hàng đã} & + & \text{khách hàng} \\ \text{đầu kỳ} & & \text{trong kỳ} & & \text{thu trong kỳ} & & \text{cuối kỳ} \end{array}$$

Từ những mối liên hệ mang tính chất cân đối, nếu có sự thay đổi một chỉ tiêu sẽ dẫn đến sự thay đổi một chỉ tiêu khác.

Do vậy khi phân tích một chỉ tiêu kinh tế có liên hệ với các chỉ tiêu kinh tế khác bằng mối liên hệ cân đối, ta phải lập công thức cân đối, thu thập số liệu, áp dụng phương pháp tính số chênh lệch để xác định mức độ ảnh hưởng của các chỉ tiêu đến chỉ tiêu phân tích. Ví dụ khi tính toán, phân tích trị giá vốn hàng xuất bán trong kỳ, ta có công thức sau :

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Trị giá} & & \text{Trị giá} & & \text{Trị giá hàng} & & \text{Trị giá} \\ \text{vốn hàng} & = & \text{hàng tồn} & + & \text{mua vào} & - & \text{hàng tồn} \\ \text{xuất bán} & & \text{kho đầu kỳ} & & \text{trong kỳ} & & \text{cuối kỳ} \end{array}$$

Hoặc:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Nợ phải thu} & & \text{Nợ phải thu} & & \text{Nợ phải thu} & & \text{Nợ phải thu} \\ \text{khách hàng} & = & \text{khách hàng} & + & \text{khách hàng} & - & \text{khách hàng đã} \\ \text{cuối kỳ} & & \text{đầu kỳ} & & \text{trong kỳ} & & \text{thu trong kỳ} \end{array}$$

Ngoài những phương pháp phân tích trên, phân tích hoạt động kinh tế còn sử dụng các phương pháp: phương pháp tính chỉ số, tỉ lệ, tỉ suất, ...phương pháp dùng biểu, sơ đồ phân tích.

2. Tổ chức công tác phân tích hoạt động kinh tế của doanh nghiệp

2.1. Chuẩn bị phân tích

Căn cứ vào mục đích yêu cầu nội dung cần phân tích, người làm công tác phân tích cần phải thu thập và xử lí các số liệu thông tin.

Các số liệu dùng để phân tích cần phải kiểm tra lại để đảm bảo tính đúng đắn về mặt nội dung kinh tế thời điểm và địa điểm phát sinh, phương pháp ghi chép và tính toán để tránh những sai sót vì sự sai sót về số liệu dùng trong phân tích sẽ ảnh hưởng đến kết quả phân tích.

2.2. Bước phân tích và lập báo cáo phân tích

Tính toán các chỉ tiêu phân tích căn cứ vào yêu cầu nội dung đã đặt ra.

Lập biểu phân tích để điền các số liệu vào các dòng, các cột.

Nhận xét, đánh giá từ các chỉ tiêu.

Viết báo cáo phân tích các hoạt động kinh tế. Trong báo cáo phân tích hoạt động kinh tế phải thể hiện các nội dung cơ bản sau:

Tên của báo cáo phân tích hoạt động kinh tế.

Một vài nét đặc điểm tình hình có liên quan đến đối tượng phân tích.

Các số liệu, bảng, biểu phân tích.

Nhận xét, kết luận rút ra từ các số liệu phân tích.

Những phương hướng, biện pháp đề xuất nhằm cải tiến, hoàn thiện trong thời gian tới.

2.3. Công bố những số liệu và kết quả phân tích và tổ chức hội nghị phân tích

Sau khi lập báo cáo phân tích hoạt động kinh tế cần phải công bố cho các đối tượng có liên quan, có nhu cầu thông tin về phân tích.

Trong trường hợp cần thiết có thể tổ chức hội nghị phân tích để trình bày kết quả phân tích, thu thập trung cầu ý kiến, đóng góp của các cá nhân hoặc tập thể vào kết quả phân tích. Việc tổ chức hội nghị phân tích là thực hiện nguyên tắc dân chủ và kiểm tra kiểm soát trong kinh doanh và quản lí kinh tế.

Phần thực hành

Bài tập:

Áp dụng các phương pháp phân tích để tính toán các chỉ tiêu cần thiết phục vụ cho phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp:

- Phương pháp so sánh.
- Phương pháp thay thế liên hoàn.
- Phương pháp số chênh lệch
- Phương pháp cân đối.

Câu hỏi ôn tập

1/ Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp là gì? Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp có đối tượng và nhiệm vụ như thế nào?

2/ Hãy trình bày các phương pháp sử dụng trong phân tích :

Phương pháp so sánh.

Phương pháp thay thế liên hoàn.

Phương pháp chênh lệch.

3/ Hãy trình bày nội dung tổ chức công tác phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp?

Chương 2

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH DOANH THU BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ

I. MỤC ĐÍCH PHÂN TÍCH VÀ NGUỒN SỐ LIỆU PHÂN TÍCH

1. Mục đích phân tích

Doanh thu bán hàng là một chỉ tiêu kinh tế quan trọng phản ánh kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp. Do vậy, phân tích tình hình doanh thu bán hàng là một nội dung quan trọng trong phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp.

Phân tích doanh thu bán hàng nhằm mục đích:

Nhận thức và đánh giá một cách đúng đắn toàn diện và khách quan tình hình bán hàng của doanh nghiệp trong kỳ về số lượng kết cấu chủng loại và giá cả hàng bán, qua đó thấy được mức độ hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch doanh thu bán hàng của doanh nghiệp.

Qua phân tích thấy được những mâu thuẫn tồn tại và những nguyên nhân ảnh hưởng khách quan cũng như chủ quan trong khâu bán hàng để từ đó tìm ra được chính sách, biện pháp thích hợp nhằm đẩy mạnh bán hàng, tăng doanh thu.

Những số liệu, tài liệu phân tích doanh thu bán hàng là cơ sở căn cứ để phân tích các chỉ tiêu kinh tế khác như : phân tích tình hình mua hàng, phân tích tình hình chi phí hoặc kết quả kinh doanh.

2. Nguồn số liệu phân tích

Phân tích tình hình doanh thu bán hàng căn cứ vào những nguồn số liệu sau:

Các chỉ tiêu kế hoạch doanh thu bán hàng của doanh nghiệp trong kỳ. Các chỉ tiêu doanh thu bán hàng của doanh nghiệp được xây dựng tùy thuộc

vào chức năng, nhiệm vụ và đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như căn cứ vào yêu cầu quản lý của doanh nghiệp. Doanh thu bán hàng có thể được xây dựng theo các nghiệp vụ kinh doanh như: doanh thu bán hàng hoá (kinh doanh thương mại), doanh thu bán hàng thành phẩm (hoạt động sản xuất), doanh thu dịch vụ....Ngoài ra doanh thu bán hàng có thể được xây dựng kế hoạch theo ngành, nhóm hàng hoặc những mặt hàng chủ yếu theo các phương thức bán (bán buôn, bán lẻ...) theo từng địa điểm kinh doanh (theo cửa hàng, quầy hàng).

Các số liệu kế toán doanh thu bán hàng được sử dụng trong phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp gồm cả kế toán tổng hợp, kế toán chi tiết, các hợp đồng bán hàng, các đơn đặt hàng, các hoá đơn bán hàng, các chứng từ hoá đơn bán hàng...

Các số liệu thông tin kinh tế thị trường, giá cả của những mặt hàng mà doanh nghiệp sản xuất kinh doanh bao gồm cả thông tin trong nước và thông tin trên thị trường quốc tế và khu vực (đối với những doanh nghiệp kinh doanh quốc tế).

Các chế độ chính sách về thương mại, chính sách tài chính tín dụng có liên quan đến hoạt động doanh nghiệp do Nhà nước ban hành.

II. PHÂN TÍCH DOANH THU BÁN HÀNG THEO NGHIỆP VỤ KINH DOANH

1. Mục đích phân tích

- Phân tích doanh thu bán hàng theo nghiệp vụ kinh doanh nhằm nhận thức đánh giá chính xác các chỉ tiêu doanh thu bán hàng và qua đó xác định kết quả theo từng nghiệp vụ kinh doanh.

- Giúp cho các chủ doanh nghiệp có cơ sở, căn cứ để ra những chính sách, biện pháp đầu tư thích hợp trong việc lựa chọn các nghiệp vụ kinh doanh mang lại hiệu quả kinh tế cao.

2. Phương pháp phân tích

Chủ yếu là áp dụng phương pháp so sánh giữa số liệu thực hiện với kế hoạch hoặc kỳ này với kỳ trước trên cơ sở tính toán các chỉ tiêu tỉ lệ phần trăm, số chênh lệch và tỉ trọng doanh thu của từng nghiệp vụ kinh doanh và dùng biểu mẫu để phân tích.

3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào những số liệu tổng hợp về doanh thu bán hàng theo các nghiệp vụ kinh doanh của một doanh nghiệp thương mại trong biểu 2.1, ta có những nhận xét sau:

Biểu 2.1. Phân tích doanh thu bán hàng theo các nghiệp vụ kinh doanh

Đơn vị: triệu đồng

Các chỉ tiêu	Kế hoạch		Thực hiện		So sánh tăng giảm		
	Tiền	Tỷ trọng	Tiền	Tỷ trọng	Tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
1. DT bán hàng hoá	15.000	57,69	19.500	63,93	4.500	30,00	6,24
2. DT bán thành phẩm	9.000	34,62	8.000	26,23	-1.000	11,11	-8,39
3. DT dịch vụ	2.000	7,69	3.000	9,84	1.000	50,00	2,15
Cộng	26.000	100	30.500	100	4.500	17,30	0

Giải thích : Cột (2), (4) : Tính tỷ trọng

Cột (5) = Cột (3) - Cột (1)

$$\text{Cột (6)} = \frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

Cột (7) = cột (4) - cột (2)

Nhận xét:

- Tổng doanh thu bán hàng thực hiện so với kế hoạch tăng 17,30% ứng với doanh thu tăng 4.500 triệu đồng.

- Trong 3 loại nghiệp vụ kinh doanh mà doanh nghiệp thực hiện ta nhận thấy:

+ Nghiệp vụ kinh doanh thương mại có doanh thu bán hàng tăng 30% ứng với số tiền tăng 4.500 triệu đồng.

+ Doanh thu dịch vụ tăng 50% ứng với số tiền tăng 1.000 triệu đồng.

+ Doanh thu bán thành phẩm do doanh nghiệp sản xuất giảm 11,11% ứng với số tiền giảm 1.000 triệu đồng.

- Xét về tỉ trọng của các chỉ tiêu doanh thu thì:

+ Doanh thu bán hàng hoá chiếm tỉ trọng lớn nhất tăng 6,24% so với kế hoạch.

+ Doanh thu bán thành phẩm giảm 8,39%.

+ Doanh thu dịch vụ tuy có tỉ trọng thấp nhất nhưng tăng 2,15%.

Điều đó chứng tỏ doanh nghiệp đã thực hiện tốt chức năng kinh doanh thương mại và chức năng dịch vụ. Còn hoạt động sản xuất doanh thu giảm cả tỉ lệ cũng như tỉ trọng. Doanh nghiệp cần phải tìm ra nguyên nhân để có những biện pháp khắc phục.

III. PHÂN TÍCH DOANH THU THEO NHÓM HÀNG VÀ NHỮNG MẶT HÀNG CHỦ YẾU

1. Mục đích phân tích

Một doanh nghiệp thường sản xuất kinh doanh nhiều mặt hàng hoặc nhóm hàng, nhất là doanh nghiệp thương mại. Mỗi mặt hàng, nhóm hàng có những đặc điểm kinh tế kỹ thuật khác nhau trong sản xuất kinh doanh đáp ứng những nhu cầu tiêu dùng cũng như mức doanh thu đạt được cũng rất khác nhau. Mặt khác, trong những mặt hàng, nhóm hàng mà doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp cần nghiên cứu và tìm ra những mặt hàng chủ yếu. Đó là những mặt hàng, nhóm hàng mà doanh nghiệp có khả năng và lợi thế cạnh tranh trong sản xuất kinh doanh, mang lại hiệu quả kinh tế cao.

Do vậy, phân tích doanh thu bán hàng trong doanh nghiệp cần phải phân tích theo từng mặt hàng, nhóm hàng, trong đó có những mặt hàng chủ yếu để qua đó thấy được sự biến đổi tăng giảm và xu hướng phát triển của chúng làm cơ sở cho việc hoạch định chiến lược đầu tư trong những mặt hàng, nhóm hàng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

2. Phương pháp phân tích

Phân tích doanh thu bán hàng theo nhóm, mặt hàng và những mặt hàng chủ yếu căn cứ vào những số liệu kế hoạch và hạch toán chi tiết doanh thu bán hàng để so sánh giữa số thực hiện với số kế hoạch và số thực hiện kỳ trước.

3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào những số liệu tổng hợp về doanh thu bán hàng theo nhóm hàng và những mặt hàng chủ yếu của một doanh nghiệp thương mại trong biểu 2.2, ta có những nhận xét sau:

**Biểu 2.2. Phân tích doanh thu bán hàng theo nhóm hàng
và những mặt hàng chủ yếu**

Đơn vị tính: triệu đồng

Các chỉ tiêu	Kế hoạch		Thực hiện		So sánh tăng giảm		
	Tiền	Tỷ trọng (%)	Tiền	Tỷ trọng (%)	Tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng (%)
A	1	2	3	4	5	6	7
Hàng điện máy	15.000	57,69	18.000	59,02	3.000	20,00	1,33
Vải sợi may mặc	4.500	17,31	4.000	13,11	-500	11,11	-4,2
Dụng cụ gia đình	4.000	15,38	5.000	16,40	1.000	25,00	1,02
Văn hoá phẩm	2.500	9,62	3.500	11,48	1.000	40,00	1,86
Tổng doanh thu	26.000	100	30.500	100	4.500	17,31	0
<i>Trong đó</i>							
Mặt hàng chủ yếu	12.500	48,08	16.000	52,46	3.500	28,00	4,38

Giải thích : Cột (2), (4) : Tính tỷ trọng

Cột (5) = Cột (3) - Cột (1)

$$\text{Cột (6)} = \frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (7)} = \text{cột (4)} - \text{cột (2)}$$

Trong những nhóm hàng kinh doanh của doanh nghiệp có 3 nhóm hàng vượt mức doanh thu so với kế hoạch. Cụ thể là :

Nhóm hàng điện máy vượt 20% doanh thu tăng 3000 triệu đồng.

Nhóm hàng dụng cụ gia đình vượt 25% doanh thu tăng 1000 triệu đồng.

Nhóm hàng văn hoá phẩm vượt 40% doanh thu tăng 1000 triệu đồng.

Nhóm hàng vải sợi may mặc doanh thu đạt 88,89%, giảm 500 triệu đồng.

Trong tổng doanh thu bán hàng thì doanh thu những mặt hàng chủ yếu vượt 28%, tăng 3.500 triệu đồng. Xét về tỷ trọng của doanh thu bán hàng ta thấy: doanh thu bán hàng điện máy chiếm tỷ trọng lớn nhất, tăng 1,33%. Doanh thu có tỷ trọng nhỏ nhưng tăng nhanh là dụng cụ gia đình (tăng 1,02%) và văn hóa phẩm (tăng 1,86%). Tỷ trọng doanh thu hàng vải sợi may mặc giảm 4,2%. Tỷ trọng doanh thu những mặt hàng chủ yếu tăng 4,38%.

Từ những số liệu trên ta thấy :

Doanh nghiệp cần phải nghiên cứu phân tích những nguyên nhân dẫn đến doanh thu vài sợi may mặc giảm để có những biện pháp khắc phục trong kỳ kinh doanh tới.

Phân tích những nguyên nhân để có những biện pháp thúc đẩy phát triển doanh thu những mặt hàng chủ yếu.

IV. PHÂN TÍCH DOANH THU BÁN HÀNG THEO PHƯƠNG THỨC BÁN

1. Mục đích phân tích

Việc bán hàng trong doanh nghiệp thương mại dịch vụ được thực hiện bằng những phương thức khác nhau như: Bán buôn, bán lẻ, bán đại lí, bán trả góp... Mỗi phương thức bán có những đặc điểm kinh tế kỹ thuật và ưu nhược điểm khác nhau. Do vậy phân tích doanh thu bán hàng theo phương thức bán hàng nhằm mục đích:

Đánh giá tình hình và khả năng, đa dạng hoá các phương thức bán hàng thích hợp cho doanh nghiệp để đẩy mạnh bán hàng, tăng doanh thu.

2. Phương pháp phân tích

Chủ yếu là phương pháp so sánh, sử dụng những số liệu thực hiện và kỳ kế hoạch để tính toán và dùng biểu mẫu để phân tích.

3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào những số liệu tổng hợp về doanh thu bán hàng theo phương thức bán của một doanh nghiệp thương mại trong biểu 2.3 ta có những nhận xét sau:

Biểu 2.3. Phân tích doanh thu bán hàng theo phương thức bán

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch		Thực hiện		So sánh tăng giảm		
	Tiền	Tỷ trọng	Tiền	Tỷ trọng	Tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
1.DT bán buôn	17.000	65,38	20.000	65,47	3.000	17,65	0,19
2.DT bán lẻ	5.000	19,23	4.500	14,75	-500	10,00	-4,48
3.DT bán đại lí	2.500	9,62	3.500	11,48	1.000	40,00	1,86
4.DT bán trả góp	1.500	5,77	2.500	8,20	1.000	66,67	2,43
Cộng	26.000	100	30.500	100	4.500	17,3	0

Giải thích : Cột (2), (4): tính tỷ trọng
Cột (5) = cột (3) - cột (1)

$$\text{Cột (6)} = \frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (7)} = \text{cột (4)} - \text{cột (2)}$$

Nhận xét:

Trong các phương thức bán hàng mà doanh nghiệp áp dụng thì phương thức bán trả góp có tỉ lệ doanh thu tăng cao nhất: tăng 66,67 % so với năm kế hoạch, doanh thu tăng 1.000 triệu đồng.

Phương thức bán đại lí tăng 40%, doanh thu tăng 1.000 triệu đồng.

Phương thức bán buôn tăng 17,65%, doanh thu tăng 3.000 triệu đồng.

Phương thức bán lẻ giảm 10%, doanh thu giảm 500 triệu đồng.

Tỷ trọng giảm từ 19,23% xuống còn 14,75%.

Doanh nghiệp cần nghiên cứu phân tích những nguyên nhân dẫn đến phương thức bán lẻ giảm để có những biện pháp khắc phục trong kỳ tới.

V. PHÂN TÍCH DOANH THU BÁN HÀNG THEO PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

1. Mục đích phân tích

Việc thanh toán tiền hàng trong các doanh nghiệp có thể thực hiện bằng nhiều phương thức khác nhau: Thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt, tiền séc, tín phiếu, chuyển khoản qua ngân hàng. Thanh toán chậm: thanh toán sau một thời hạn theo thoả thuận. Phân tích doanh thu bán hàng theo phương thức thanh toán nhằm mục đích:

- Nghiên cứu xem xét tình hình biến động của các chỉ tiêu doanh thu gắn liền với việc thu tiền bán hàng. Vì mục đích quan trọng của doanh nghiệp là phải bán được nhiều hàng nhưng đồng thời phải thu hồi nhanh tiền bán hàng để tránh tình trạng ứ đọng vốn, bị chiếm dụng vốn.

- Thông qua việc phân tích tình hình doanh thu bán hàng, thu tiền bán hàng, doanh nghiệp tìm ra những biện pháp hữu hiệu để thu hồi tiền bán hàng nhanh chóng và có định hướng hợp lí trong việc lựa chọn phương thức thanh toán trong kỳ tới.

2. Phương pháp phân tích

- Nguồn số liệu: Căn cứ vào số liệu hạch toán tổng hợp và chi tiết các tài khoản 511, 131, 139, 111, 112.

- Phương pháp phân tích: So sánh giữa số thực hiện kỳ báo cáo với kỳ kế hoạch để thấy được sự biến động tăng giảm

3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào những số liệu tổng hợp về doanh thu bán hàng theo phương thức thanh toán của một doanh nghiệp thương mại trong biểu 2.4 ta có những nhận xét sau:

Biểu 2.4. Phân tích doanh thu bán hàng theo phương thức thanh toán

Đơn vị: Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Kế hoạch		Thực hiện		So sánh tăng giảm		
	Tiền	Tỷ trọng	Tiền	Tỷ trọng	Tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
Tổng doanh thu bán hàng	26.000	100	30.500	100	4.500	17,31	0
Trong đó:	18.500	71,15	20.000	65,57	1.500	8,11	-5,58
-Thu tiền ngay -	6.500	25,00	9.000	29,51	2.500	30,46	4,51
Bán chịu	1.000	3,85	1.500	4,92	500	50,00	1,07
- Nợ khó đòi	15,38		16,67			1,29	
Tỉ lệ nợ khó đòi trên DT bán chịu							

Giải thích : Cột (2), (4): tính tỷ trọng

Cột (5) = cột (3) - cột (1)

Cột (6) = $\frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$

Cột (7) = cột (4) - cột (2)

Nhận xét:

- Doanh thu bán hàng trong kỳ báo cáo so với năm trước tăng 17,31% với số tiền là 4.500 triệu đồng.

Trong đó: + Bán hàng thu tiền ngay tăng 8,11% với số tiền 1.500 triệu đồng.

+ Doanh thu bán chịu tăng 30,46% với số tiền 2.500 triệu đồng.

Như vậy phương thức bán chịu trong năm đã góp phần đẩy mạnh tiêu thụ tăng doanh thu.

- Nhưng trong doanh thu bán chịu nợ khó đòi tăng 50% với số tiền là 500 triệu đồng. Tỷ lệ nợ khó đòi trên doanh thu bán hàng cũng như trên doanh thu bán chịu đều tăng lên. Tỷ lệ nợ khó đòi trên doanh thu bán chịu tăng 1,29%.

Vậy trong kỳ kinh doanh tới doanh nghiệp cần nghiên cứu giảm tỷ lệ doanh thu bán hàng chịu, tăng cường những biện pháp thu hồi công nợ, giảm số tiền và tỷ lệ nợ khó đòi.

VI. PHÂN TÍCH DOANH THU BÁN HÀNG THEO ĐƠN VỊ TRỰC THUỘC

1. Mục đích phân tích

Trong các doanh nghiệp thương mại hiện nay, nhiều doanh nghiệp có mô hình kinh doanh tổng hợp theo quy mô lớn, có nhiều cửa hàng, quầy hàng trực thuộc đóng trên những địa bàn khác nhau. Các đơn vị trực thuộc có thể thực hiện những chức năng, nhiệm vụ hoặc kinh doanh những mặt hàng khác nhau. Về mô hình quản lý, thông thường các doanh nghiệp giao quyền tự chủ trong kinh doanh và tự chịu trách nhiệm hạch toán kinh tế (hạch toán độc hoặc phụ thuộc) trên cơ sở thực hiện các chỉ tiêu kinh tế chủ yếu doanh nghiệp giao.

Do vậy, phân tích doanh thu bán hàng theo các đơn vị trực thuộc nhằm mục đích nhận thức và đánh giá đúng đắn kết quả kinh doanh của từng đơn vị trực thuộc hạch toán kinh tế nội bộ, qua đó thấy được sự tác động ảnh hưởng đến thành tích, kết quả chung của doanh nghiệp. Đồng thời qua phân tích cũng thấy được những ưu, nhược điểm và những mặt tồn tại trong việc tổ chức và quản lý kinh doanh trong từng đơn vị trực thuộc để đề ra những chính sách, biện pháp quản lý thích hợp.

2. Phương pháp phân tích

Phương pháp phân tích là so sánh giữa số thực hiện với số kế hoạch doanh thu của từng đơn vị (do công ty giao cho đơn vị tự xây dựng) để thấy được mức độ hoàn thành, số chênh lệch tăng giảm. Đồng thời so sánh số chênh lệch tăng giảm của từng đơn vị trực thuộc với kế hoạch chung của công ty để thấy được mức độ tác động đến tỷ lệ tăng giảm chung của toàn doanh nghiệp.

3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào những số liệu tổng hợp về doanh thu bán hàng theo các đơn vị trực thuộc của một doanh nghiệp thương mại trong biểu 2.5 ta có những nhận xét sau:

Biểu 2.5. Phân tích doanh thu bán hàng theo các đơn vị trực thuộc

Đơn vị : triệu đồng

Các chỉ tiêu	Kế hoạch		Thực hiện		So sánh tăng giảm		
	Tiền	Tỷ trọng	Tiền	Tỷ trọng	Tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
Đơn vị A	10.500	40,38	14.500	47,54	4.000	38,10	7,16
Đơn vị B	8.500	32,69	8.000	26,23	-500	5,88	-6,46
Đơn vị C	7.000	26,93	8.000	26,23	1.000	14,29	-0,7
Tổng	26.000	100	30.500	100	4.500	17,31	

Giải thích : Cột (2), (4) : tính tỷ trọng

Cột (5) = cột (3) - cột (1)

Cột (6) = $\frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$

Cột (7) = cột (4) - cột (2)

Trong 3 đơn vị trực thuộc thì :

Đơn vị A vượt mức so với kế hoạch là 4000 triệu đồng, tỷ lệ 38,1% góp phần vượt mức kế hoạch chung của toàn doanh nghiệp là 7,16%.

Đơn vị C vượt mức so với kế hoạch là 1000 triệu đồng, tỷ lệ 14,29% góp phần vượt mức kế hoạch chung của toàn doanh nghiệp là 0,7%.

Đơn vị B không hoàn thành kế hoạch, giảm 500 triệu đồng đạt 94,12% làm giảm kế hoạch chung của toàn doanh nghiệp là 6,46%.

Xét về mặt tỷ trọng thì đơn vị A có doanh thu chiếm tỷ trọng lớn nhất, tăng từ 40,38% lên 47,54%. Đơn vị B có tỷ trọng giảm (26,23% - 32,69% = -6,46%). Đơn vị C có tỷ trọng giảm từ 26,93% xuống 26,23%.

Như vậy, doanh nghiệp hoàn thành vượt mức kế hoạch là do hai đơn vị đã vượt kế hoạch được giao. Doanh nghiệp cần nghiên cứu phân tích những nguyên nhân dẫn đến việc không đạt kế hoạch bán hàng của đơn vị B để có những biện pháp khắc phục trong kỳ tới.

VII. PHÂN TÍCH DOANH THU BÁN HÀNG THEO THÁNG QUÝ

1. Mục đích phân tích

Phân tích doanh thu bán hàng theo tháng, quý nhằm mục đích thấy được mức độ và tiến độ hoàn thành kế hoạch bán hàng. Đồng thời qua phân tích

cũng thấy được sự biến động của doanh thu bán hàng qua các thời điểm khác nhau và những nhân tố ảnh hưởng của chúng để có những chính sách và biện pháp thích hợp trong việc chỉ đạo kinh doanh.

2. Phương pháp phân tích

So sánh giữa số thực hiện với số kế hoạch hoặc số cùng kỳ năm trước để thấy được mức độ hoàn thành, tăng, giảm.

So sánh doanh thu thực hiện theo từng tháng, quý với kế hoạch năm (số lũy kế) để thấy được tiến độ thực hiện kế hoạch.

3. Ví dụ phân tích

Tại một doanh nghiệp thương mại có số liệu trong biểu 2.6 như sau:

Biểu 2.6. Phân tích doanh thu bán hàng theo tháng

Đơn vị tính : triệu đồng

Tháng	Kế hoạch	Thực hiện	% HT tháng	Số lũy kế TH	% HTKH chung
A	1	2	3	4	5
Tháng 1	1.500	1.450	96,67	1.450	5,58
Tháng 2	1.600	1.550	96,67	3.000	11,54
Tháng 3	1.600	1.500	96,88	4.500	17,31
Tháng 4	1.800	2.000	93,75	6.500	25,00
Tháng 5	1.700	1.900	111,11	8.400	32,30
Tháng 6	1.700	2.000	111,76	10.400	40,00
Tháng 7	2.000	2.400	120,00	12.800	49,23
Tháng 8	2.200	2.500	113,64	15.300	58,85
Tháng 9	2.500	3.000	120,00	18.300	70,38
Tháng 10	3.000	3.600	120,00	21.900	84,23
Tháng 11	3.000	3.900	130,00	25.800	99,23
Tháng 12	3.400	4.700	138,24	30.500	117,31

Giải thích biểu :

$$\text{Cột (3)} = \frac{\text{Cột (2)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (4)} = \text{Cột (3)} + \text{Số liệu cột (4)}$$

$$\text{Cột (3)} = \frac{\text{Cột (2)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

Nhận xét: Doanh thu bán hàng của các tháng 1, 2, 3 (cuối quý 1) không đạt kế hoạch. Các tháng 4 đến tháng 12 đều vượt so với kế hoạch, tỷ lệ vượt tăng dần trong năm. Tháng vượt cao nhất là tháng 12 vượt 38,24%, tháng 4 có tỷ lệ thấp nhất là 11,11.

Ví dụ : Tại một doanh nghiệp thương mại có số liệu trong biểu 2.7 như sau:

Biểu 2.7. Phân tích doanh thu bán hàng theo quý

Đơn vị : triệu đồng

Quý	Năm gốc		Kế hoạch		Thực hiện		So với năm gốc		So với KH	
	Tiền	TT	Tiền	TT	Tiền	TT	%HT	ST	%HT	ST
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I	4.500	17,50	4.700	18,08	4.500	14,75	100,00	-	95,74	- 200
II	5.000	19,46	5.200	20,00	5.900	19,35	118,00	900	113,46	700
III	7.000	27,24	6.700	25,77	7.900	25,90	112,86	900	117,91	1.200
IV	9.200	35,80	9.400	36,15	12.200	40,00	132,61	3.000	129,79	2.800
Cộng	25.700	100	26.000	100	30.500	100	118,68	4.800	117,31	4.500

Giải thích biểu :

Cột (2), (4), (6) : Tính tỷ trọng

$$\text{Cột (7)} = \frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (8)} = \text{Cột (5)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (9)} = \frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (3)}} \times 100$$

$$\text{Cột (10)} = \text{Cột (5)} - \text{Cột (3)}$$

Nhận xét : So với kế hoạch quý II vượt 13,46% với số tiền là 700 triệu đồng.

So với kế hoạch quý III vượt 17,91% với số tiền là 1.200 triệu đồng.

So với kế hoạch quý IV vượt 29,79% với số tiền là 2.800 triệu đồng.

Riêng quý I doanh thu bán hàng chỉ đạt 95,74% giảm 200 triệu đồng. Tỷ trọng doanh thu bán hàng các quý không đều nhau.

Nhìn chung quý IV có tỷ trọng doanh thu cao hơn cả, tiếp đến quý III, quý II, quý I có tỷ trọng doanh thu thấp nhất so với kế hoạch. So với số thực hiện năm trước thì doanh thu bán hàng các quý đều tăng lên. Quý IV tăng cao nhất, tiếp đó là quý III, quý II, quý I.

VIII. PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN DOANH THU BÁN HÀNG

1. Phân tích mức độ ảnh hưởng của số lượng hàng bán và đơn giá hàng bán

Doanh thu bán hàng có hai nhân tố ảnh hưởng trực tiếp. Đó là số lượng hàng bán và đơn giá bán của hàng hoá. Mối liên hệ của hai nhân tố đó với doanh thu được phản ánh qua công thức sau:

Doanh thu bán hàng = Số lượng hàng bán x Đơn giá bán

Từ công thức trên ta thấy nếu số lượng hàng bán và đơn giá bán tăng thì doanh thu tăng và ngược lại. Xét về tính chất thì số lượng hàng bán ra là nhân tố chủ quan, đơn giá bán phần nhiều mang tính chất khách quan, do sự điều tiết của quan hệ cung cầu. Phân tích ảnh hưởng của các nhân tố trên có thể chia ra thành hai trường hợp tùy thuộc vào những số liệu cho phép.

Trường hợp phân tích theo lô hàng thì căn cứ vào số liệu hạch toán chi tiết số lượng hàng bán tương ứng với đơn giá bán để tính toán trên cơ sở áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn hoặc phương pháp số chênh lệch.

Ví dụ phân tích: doanh nghiệp thương mại A bán 1 lô hàng với số liệu như sau:

Các chỉ tiêu	Kế hoạch		Thực hiện	
	Số lượng (c)	Đơn giá 1000đ	Số lượng (c)	Đơn giá 1000đ
Mặt hàng A	1.500	200	1.650	190
Mặt hàng B	1.750	150	1.600	160

Căn cứ vào các số liệu ở biểu trên ta tính toán phân tích chỉ tiêu doanh thu ở biểu 2.8 ta có những nhận xét sau:

Biểu 2.8. Phân tích mức độ ảnh hưởng của số lượng hàng bán và đơn giá hàng bán đến doanh thu bán hàng

Đơn vị : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	So sánh	
			% hoàn thành	Chênh lệch số tiền
A	1	2	3	4
Mặt hàng A	300.000	313.500	104,5	13.500
Mặt hàng B	262.500	256.000	97,53	- 6.500
Tổng cộng	562.500	569.500	106,02	7.000

Giải thích biểu :

$$\text{Cột (3)} = \frac{\text{Cột (2)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (4)} = \text{Cột (2)} - \text{Cột (1)}$$

Đi sâu phân tích các nhân tố ảnh hưởng bằng phương pháp thay thế liên hoàn, ta tính toán các số liệu như sau:

Bước 1: Đối tượng phân tích: Tổng doanh thu bán thực tế so với kế hoạch tăng:
 $569.500.000 - 562.500.000 = + 7.000.000$

Bước 2: Lập công thức:

Doanh thu bán hàng = Số lượng hàng bán $\times$ Đơn giá bán

$$M = q \times p$$

Bước 3: Doanh thu bán hàng kỳ kế hoạch :

$$M_0 = q_0 \times p_0$$

- Mặt hàng A $1.500 \times 200.000, = 300.000.000,$

- Mặt hàng B $1.750 \times 150.000, = \frac{262.500.000,}{562.500.000,}$

+) Thay thế lần 1 (nhân tố số lượng thay đổi, lấy số thực tế)

$$M = q_1 \times p_0$$

- Mặt hàng A $1.650 \times 200.000, = 330.000.000,$

- Mặt hàng B $1.600 \times 150.000, = \frac{240.000.000,}{570.000.000,}$

Do số lượng hàng bán ra mặt hàng A thay đổi, do đó doanh thu bán hàng thay đổi:

$$330.000.000 - 300.000.000 = 30.000.000$$

Do số lượng hàng bán ra mặt hàng B thay đổi, do đó doanh thu bán hàng thay đổi:

$$240.000.000 - 262.500.000 = -22.500.000$$

Do nhân tố số lượng thay đổi nên doanh thu bán hàng thay đổi

$$30.000.000 + (-22.500.000,) = + 7.500.000,$$

Vậy doanh thu tăng chủ yếu do doanh thu bán hàng mặt hàng A tăng (+).

Thay thế lần 2 (nhân tố giá bán thay đổi, lấy số thực tế).

$$M_1 = q_1 \times p_1$$

- Mặt hàng A $1.650 \times 190.000, = 313.500.000,$

- Mặt hàng B $1.600 \times 160.000, = \frac{256.000.000,}{569.500.000}$

Do giá bán của mặt hàng A thay đổi, do đó doanh thu bán hàng thay đổi:

$$313.500.000 - 330.000.000 = - 16.500.000,$$

Do giá bán của mặt hàng B thay đổi do đó doanh thu bán hàng thay đổi:

$$256.000.000 - 240.000.000 = +16.000.000$$

Vậy do nhân tố giá bán thay đổi nên doanh thu bán hàng thay đổi.

$$(-16.500.000,) + 16.000.000 = - 500.000,$$

Doanh thu bán hàng tăng chủ yếu do doanh thu bán hàng của mặt hàng B tăng

Bước 4: Tổng hợp

Phân tích mặt hàng A ta thấy:

- Do số lượng hàng bán ra thay đổi nên doanh thu bán hàng tăng + 30.000.000,

- Do giá bán thay đổi nên doanh thu bán hàng giảm -16.500.000,

Phân tích mặt hàng B ta thấy:

- Do số lượng hàng bán ra thay đổi nên doanh thu bán hàng giảm - 22.500.000,

- Do giá bán thay đổi nên doanh thu bán hàng tăng + 16.000.000, Tổng hợp lại (mặt hàng A và mặt hàng B)

- Do số lượng hàng bán ra thay đổi nên doanh thu bán hàng tăng + 7.500.000,

$$\text{Do giá bán thay đổi nên doanh thu bán hàng giảm} = \frac{500.000}{7.000.000}$$

Bước 5: Nhận xét kết luận

- Tổng doanh thu của lô hàng vượt 1,24% so với kế hoạch với số tiền tăng 7.000.000,

- Phân tích doanh thu bán hàng theo mặt hàng ta thấy :

+ Mặt hàng A so với kế hoạch vượt 4,5%, tăng doanh thu 13.500.000,

+ Mặt hàng B so với kế hoạch đạt 97,53%, giảm doanh thu 6.500.000,

Vậy doanh nghiệp cần có kế hoạch cho kỳ sau để đẩy mạnh bán ra mặt hàng B, tránh tình trạng tồn nhiều hàng, doanh thu giảm.

* Chú ý: Trường hợp doanh nghiệp kinh doanh nhiều mặt hàng, không thể phân tích các nhân tố ảnh hưởng theo số liệu và đơn giá bán của từng mặt hàng thì phải căn cứ vào chỉ số giá do thống kê theo dõi và cung cấp để tính toán phân tích.

Ví dụ: Doanh nghiệp thương mại X có chỉ tiêu tổng doanh thu kế hoạch 26.000 triệu đồng, doanh thu thực hiện 30.500 triệu đồng, chỉ số giá bình quân những mặt hàng kinh doanh của doanh nghiệp thực hiện là 1,1.

Ta tính toán, phân tích các nhân tố ảnh hưởng như sau:

Khi chưa loại trừ nhân tố giá cả thì doanh nghiệp thương mại X có mức độ hoàn thành kế hoạch là:

$$\frac{30.500}{26.000} \times 100 = 117,31\% \text{ vượt } 17,31\%$$

Doanh thu tăng : $30.500 - 26.000 = 4.500$ triệu đồng.

Loại trừ nhân tố giá cả doanh thu bán hàng thực hiện là:

$$\frac{30.500}{1,1} = 27.727 \text{ triệu đồng.}$$

Vậy doanh thu kỳ thực hiện so với doanh thu bán hàng sau khi loại trừ nhân tố giá cả tăng: $30.500 - 27.727 = + 2.773$ triệu đồng.

Doanh nghiệp có mức hoàn thành kế hoạch sau khi loại trừ nhân tố giá cả là:

$$\frac{27.727}{26.000} \times 100 = 106,64\% \text{ vượt } 6,64\%$$

Doanh thu tăng : $27.727 - 26.000 = +1.727$ triệu đồng.

Như vậy do sự biến động của giá cả hàng hoá bán ra đã ảnh hưởng tăng tỉ lệ hoàn thành kế hoạch là: $17,31\% - 6,64\% = +10,67\%$

và doanh thu kỳ kế hoạch tăng: $+ 1.727$ triệu đồng. Sau khi đã loại trừ nhân tố giá cả

doanh thu kỳ thực hiện tăng: $+ 2.773$ triệu đồng. Sau khi đã loại trừ nhân tố giá cả

$+ 4.500$ triệu đồng

2. Phân tích mức độ ảnh hưởng của số lượng lao động và năng suất lao động đến doanh thu bán hàng

Trong các doanh nghiệp nói chung cũng như trong doanh nghiệp thương mại nói riêng số lượng lao động, cơ cấu phân bổ lao động và năng suất lao động là những nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến sự tăng giảm doanh thu bán hàng. Mối liên hệ đó được phản ánh qua công thức sau:

$$\begin{array}{ccccc} \text{Doanh thu} & & \text{Tổng số} & & \text{Năng suất LĐ} \\ \text{bán hàng} & = & \text{lao động} & \times & \text{bình quân} \end{array}$$

Biến đổi công thức trên ta có công thức:

$$\text{Năng suất lao động bình quân} = \frac{\text{Doanh thu bán hàng}}{\text{Tổng số lao động}}$$

Ví dụ phân tích : Một doanh nghiệp thương mại có những số liệu trong biểu dưới đây:

Biểu 2.9. Phân tích ảnh hưởng của số lượng lao động và năng suất lao động đến doanh thu bán hàng

Các chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	So sánh	
			% hoàn thành	Chênh lệch
A	1	2	3	4
Doanh thu bán hàng (triệu đồng)	26.000	30.500	117,31	4.500
Tổng số lao động (người)	42	50	119,05	+ 2
Lao động trực tiếp (người)	32	35	109,38	+ 3
Trong đó: nhân viên bán hàng	22	25	113,64	+ 3
NSLĐ bình quân (người/năm)	619,05	610,00	98,53	- 9,05
NSLĐ nhân viên bán hàng (người/năm)	812,5	871,43	107,25	+ 58,93

Giải thích biểu :

$$\text{Cột (3)} = \frac{\text{Cột (2)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (4)} = \text{Cột (2)} - \text{Cột (1)}$$

Dùng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích :

Bước 1: Đối tượng phân tích

Tổng doanh thu bán hàng thực hiện so với kế hoạch tăng:

$$30.500 \text{ triệu đồng} - 26.000 \text{ triệu đồng} = + 4.500 \text{ triệu đồng}$$

Bước 2: Lập công thức:

Doanh thu bán hàng = Tổng số lao động $\times$ Năng suất lao động bình quân
 $M = T \times W$

Bước 3: - Doanh thu bán hàng kỳ kế hoạch: $M_0 = \overline{T}_0 \times \overline{W}_0$

$$42 \times 619,05 = 26.000 \text{ triệu đồng}$$

1. Thay thế lần 1: Nhân tố số người lao động thay đổi (Lấy số thực hiện)

$$M = T_1 \times \overline{W}_0$$

$$50 \times 619,05 = 30.952,5 \text{ triệu đồng}$$

Do nhân tố tổng số người lao động nên doanh thu bán hàng thay đổi:

$$30.952,5 - 26.000 = + 4.952,5 \text{ triệu đồng}$$

- Thay thế lần 2: Nhân tố năng suất lao động bình quân thay đổi (lấy số thực hiện):

$$M_1 = T_1 \times \overline{W_1}$$

$$50 \times 610 = 30.500 \text{ triệu đồng}$$

Do nhân tố năng suất lao động bình quân thay đổi nên doanh thu bán hàng thay đổi:

$$30.500 - 30.952,5 = - 452,5 \text{ triệu đồng}$$

Bước 4: Tổng hợp

- Do tổng số lao động thay đổi nên doanh thu bán hàng tăng (+) 4.952,5 triệu đồng.

- Do năng suất lao động bình quân thay đổi nên doanh thu bán hàng giảm (-) 452,5 triệu đồng

$$4952,5 \text{ triệu đồng} + (- 452,5 \text{ triệu đồng}) = 4.500 \text{ triệu đồng}$$

Bước 5: Nhận xét kết luận

- Doanh thu bán hàng tăng 4.500 triệu đồng, tỷ lệ tăng 17,31% chủ yếu là do tăng số lao động bình quân, doanh thu tăng 4.952,5 triệu đồng.

- Do năng suất bình quân giảm nên doanh thu giảm 452,5 triệu đồng. Do vậy doanh nghiệp muốn đẩy mạnh bán ra cần bố trí sắp xếp số lượng nhân viên hợp lý, chú ý đẩy mạnh chất lượng lao động, tăng năng suất lao động hơn nữa.

Phần thực hành

Bài tập:

- 1/ Phân tích doanh thu bán hàng theo nhóm hàng và những mặt hàng chủ yếu.
 - 2/ Phân tích doanh thu bán hàng theo phương thức bán.
 - 3/ Phân tích doanh thu bán hàng theo phương thức thanh toán
 - 4/ Phân tích doanh thu bán hàng theo đơn vị trực thuộc
 - 5/ Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu bán hàng.
- + Phân tích mức độ ảnh hưởng của số lượng hàng bán và đơn giá hàng bán

+ Phân tích mức độ ảnh hưởng của số lượng lao động và năng suất lao động đến doanh thu bán hàng.

6/ Phân tích doanh thu bán hàng theo thời gian.

Câu hỏi ôn tập

1/ Hãy trình bày mục đích phân tích, nguồn số liệu phân tích doanh thu bán hàng tại doanh nghiệp thương mại - dịch vụ?

2/ Phương pháp phân tích nào thường được áp dụng trong công tác phân tích doanh thu bán hàng tại doanh nghiệp thương mại - dịch vụ?

3/ Hãy trình bày mục đích phân tích, phương pháp phân tích doanh thu bán hàng theo nhóm và những mặt hàng chủ yếu?

4/ Hãy trình bày mục đích, phương pháp phân tích doanh thu bán hàng theo phương thức bán.

5/ Hãy trình bày mục đích, phương pháp phân tích doanh thu bán hàng theo phương thức thanh toán

6/ Hãy trình bày mục đích, phương pháp phân tích doanh thu bán hàng theo đơn vị trực thuộc.

7/ Các nhân tố nào ảnh hưởng đến doanh thu bán hàng? Hãy trình bày mức độ ảnh hưởng của những nhân tố đó đến doanh thu bán hàng.

Chương 3

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH MUA HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ

I. MỤC ĐÍCH PHÂN TÍCH VÀ NGUỒN SỐ LIỆU PHÂN TÍCH

1. Mục đích phân tích

Mua hàng là một khâu quan trọng trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đối với hoạt động kinh doanh thương mại, mua hàng nhằm mục đích cung ứng hàng hoá đảm bảo cho bán ra. Đối với doanh nghiệp sản xuất, mua nguyên liệu, vật liệu đảm bảo cho việc thực hiện kế hoạch sản xuất.

Việc thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch mua hàng trong doanh nghiệp thương mại có ảnh hưởng trực tiếp và quyết định đến việc thực hiện kế hoạch bán ra và hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp thực hiện tốt kế hoạch mua hàng, đảm bảo đủ về số lượng, kết cấu chủng loại, chất lượng và giá cả hàng mua cũng như thời điểm cung ứng sẽ góp phần vào việc thực hiện tốt kế hoạch sản xuất kinh doanh và hiệu quả kinh tế. Do vậy, phân tích tình hình mua hàng trong doanh nghiệp là nội dung quan trọng và cần thiết trong phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp. Mục đích phân tích tình hình mua hàng:

Nhận thức đánh giá đúng đắn, khách quan tình hình thực hiện kế hoạch mua hàng của doanh nghiệp, qua đó thấy được sự tác động, ảnh hưởng của nó đến quá trình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh và hiệu quả kinh tế.

Tìm ra những tồn tại bất hợp lý trong quá trình thực hiện kế hoạch mua hàng, từ đó đề ra được những chính sách biện pháp nhằm thực hiện tốt kế hoạch mua hàng.

2. Nguồn số liệu phân tích

Các chỉ tiêu kế hoạch mua hàng: Tổng trị giá mua, trị giá mua theo nhóm mặt hàng và những mặt hàng chủ yếu.

Các số liệu kế toán thống kê về hàng hoá, nguyên vật liệu bao gồm cả kế toán tổng hợp, kế toán chi tiết, các hợp đồng mua hàng, các chứng từ, hoá đơn phản ánh tình hình mua hàng.

Các số liệu thông tin kinh tế thị trường của những mặt hàng mua của doanh nghiệp.

II. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH MUA HÀNG THEO NHÓM, MẶT HÀNG VÀ NHỮNG MẶT HÀNG CHỦ YẾU

1. Mục đích phân tích

Nội dung phân tích tình hình mua hàng của doanh nghiệp thương mại gồm các chỉ tiêu sau:

- Tổng trị giá mua vào trong kỳ.
- Trị giá mua theo nhóm mặt hàng trong đó có những mặt hàng chủ yếu.

Phân tích tình hình mua hàng theo nhóm (mặt hàng) để thấy được mức độ hoàn thành bằng tỉ lệ %, số chênh lệch tăng giảm và tỉ trọng của từng nhóm, mặt hàng trên tổng trị giá hàng mua.

2. Phương pháp phân tích

Căn cứ vào các số liệu kế hoạch và thực hiện đã thu thập được việc phân tích thực hiện bằng phương pháp so sánh để thấy được mức độ hoàn thành bằng tỉ lệ % số chênh lệch tăng giảm và tỉ trọng của từng nhóm, mặt hàng trên tổng trị giá hàng mua.

3. Ví dụ phân tích

Tại doanh nghiệp thương mại X có tình hình mua hàng theo nhóm hàng theo số liệu trong biểu 3.1 ta có nhận xét sau:

Biểu 3.1. Phân tích tình hình mua hàng theo nhóm hàng (Giá mua)

Đơn vị: triệu đồng

Các chỉ tiêu	Kế hoạch		Thực hiện		So sánh tăng giảm		
	Tiền	Tỷ trọng	Tiền	Tỷ trọng	Tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
Hàng điện máy	12.000	58,53	14.000	59,57	2.000	16,67	1,04
Vải sợi may mặc	3.500	17,07	3.000	12,77	-500	14,29	-4,30
Dụng cụ gia đình	3.200	15,61	3.800	16,17	600	18,75	0,56
Văn hoá phẩm	1.800	8,79	2.700	11,49	900	50,00	2,70
Tổng cộng	20.500	100	23.500	100	3000	14,63	-

Giải thích biểu:

Cột 2, cột 4 : Tính tỷ trọng

Cột 5 = cột 3 - cột 1

Cột 6 = (cột 5 : cột 1) x 100

Cột 7 = cột 4 - cột 2

Nhận xét:

Tổng doanh số mua vào trong kỳ thực hiện so với kế hoạch tăng 3.000 triệu đồng, tỷ lệ tăng 14,63%.

Phân tích chi tiết từng nhóm hàng ta thấy:

+ Các mặt hàng điện máy : Doanh số mua thực hiện so với kế hoạch tăng 2.000 triệu đồng tỷ lệ tăng 16,67%, tỷ trọng tăng 1,04%.

+ Hàng vải sợi may mặc doanh số mua thực hiện so với kế hoạch giảm 500 triệu đồng, tỷ lệ giảm 14,29%, tỷ trọng giảm 4,30%.

+ Hàng dụng cụ gia đình mua vào tăng 600 triệu đồng, tỷ lệ tăng 18,75%, tỷ trọng tăng 0,56%.

+ Hàng văn hoá phẩm mua tăng so với kế hoạch 900 triệu đồng, tỷ lệ tăng 50%, tỷ trọng tăng 2,7%.

III. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH MUA HÀNG CÓ LIÊN HỆ ĐẾN TÌNH HÌNH BÁN RA

1. Mục đích phân tích

Đối với hoạt động kinh doanh thương mại, mua hàng là để bán ra nhằm thu lợi nhuận. Do vậy, để thấy được sự tác động ảnh hưởng đến việc bán hàng và hiệu quả kinh doanh, phải có sự so sánh tình hình thực hiện kế hoạch mua hàng với các chỉ tiêu doanh thu bán hàng và lợi nhuận thực hiện trong kỳ.

2. Phương pháp phân tích

Để có thể đánh giá rõ nét hơn tình hình mua hàng ảnh hưởng đến bán ra như thế nào, ta cần tính toán, phân tích các chỉ tiêu tỷ lệ phần trăm hoàn thành kế hoạch mua vào và số chênh lệch có điều chỉnh với tỷ lệ phần trăm hoàn thành kế hoạch bán ra. Công thức như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ lệ HTKH mua} \\ \text{hàng có điều} \\ \text{chỉnh theo bán} \end{array} = \frac{\text{Trị giá mua thực tế trong kỳ (giá mua)}}{\text{Trị giá mua KH x Tỷ lệ \% HTKH bán ra}} \times 100$$

$$\text{Số chênh lệch có điều chỉnh} = \text{Trị giá mua thực tế trong kỳ (giá mua)} - \left[\text{Trị giá mua kế hoạch} \times \frac{\text{Tỷ lệ \% HTK H bán ra}}{100} \right]$$

Nếu tính toán theo các công thức trên mà tỷ lệ % HTKH mua hàng (>) 100, và số chênh lệch lớn hơn 0 thì chứng tỏ việc mua vào trong kỳ nhiều hơn so với bán ra, hàng sẽ ứ đọng.

Trường hợp tỷ lệ % HTKH mua hàng < 100 và số chênh lệch âm (-) thì chứng tỏ việc mua vào chưa đáp ứng tốt cho nhu cầu bán ra.

Trong trường hợp tỷ lệ % bằng 0 và số chênh lệch bằng 0 thì mua vào phù hợp, cân đối với nhu cầu bán ra.

Ngoài ra người ta có thể dùng chỉ tiêu hệ số tiêu thụ hàng mua để phân tích mối quan hệ giữa mua vào với bán ra theo công thức:

$$\text{Hệ số tiêu thụ} = \frac{\text{Doanh số bán hàng trong kỳ (giá mua)}}{\text{Trị giá mua vào trong kỳ}}$$

- Chỉ tiêu này phải lớn hơn hoặc bằng (≥ 1) và tăng lên thì đánh giá việc mua hàng trong kỳ là tốt, vì tồn kho cuối kỳ giảm.

- Nếu nhỏ hơn (< 1) và giảm đi thì mua vào quá nhiều, bán ra chậm, hàng tồn kho cuối kỳ tăng là không tốt.

3. Ví dụ phân tích

Phản ánh tình hình tiêu thụ hàng hoá của doanh nghiệp thương mại X theo giá mua trong biểu 3.2

Biểu 3.2. Phân tích tình hình tiêu thụ hàng hoá theo Giá mua

Đơn vị: triệu đồng

Các chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	So sánh	
			Chênh lệch số tiền	% HTKH
A	1	2	3	4
Hàng điện máy	13.400	17.000	3.600	126,87
Vải sợi may mặc	4.595	5.096	501	110,90
Dụng cụ gia đình	3.700	4.200	500	113,51
Văn hoá phẩm	1.900	1.500	- 400	- 78,95
Tổng cộng	23.595	27.796	4.201	117,80

Giải thích biểu:

$$\text{Cột 3} = \text{cột 2} - \text{cột 1}$$

$$\text{Cột 4} = \frac{\text{cột 2}}{\text{cột 1}} \times 100$$

Căn cứ vào những số liệu ở 2 biểu mua vào (Biểu 3.1) bán ra (Biểu 3.2) ta có những nhận xét sau:

Nếu phân tích 2 chỉ tiêu tổng doanh số mua vào, bán ra ta có :

Mua vào trong kỳ tăng 3.000 triệu đồng tỷ lệ tăng 14,63%. Bán ra trong kỳ tăng 4.201 triệu đồng tỷ lệ tăng 17,80%. Như vậy tỷ lệ tăng mua vào nhỏ hơn tỷ lệ tăng bán ra (14,63 % < 17,80%). Trị giá hàng mua vào tăng nhỏ hơn trị giá hàng bán ra 1201 triệu đồng (3.000 - 4.201). Điều đó chứng tỏ hàng mua vào chưa đáp ứng tốt cho nhu cầu bán ra, thiếu 1201 triệu đồng. Đi sâu phân tích từng nhóm hàng ta thấy:

Nhóm hàng điện máy mua vào tăng 2.000 triệu đồng, tỷ lệ tăng 16,67%, bán ra tăng 3.600 triệu đồng, tỷ lệ tăng 26,87%. Như vậy mua vào tăng nhỏ hơn bán ra 1.600 triệu đồng làm cho hàng tồn kho cuối kỳ giảm.

Nhóm hàng vải sợi may mặc mua vào giảm 500 triệu đồng, bán ra tăng 501 triệu đồng. Như vậy hàng bán ra tăng chủ yếu từ hàng tồn kho đầu kỳ, doanh nghiệp cần đẩy mạnh mua hàng để đáp ứng cho nhu cầu bán ra trong kỳ tới.

Nhóm hàng dụng cụ gia đình bán ra tăng 500 triệu đồng, tỷ lệ tăng 13,51%, trong khi đó mua vào trong kỳ tăng 600 triệu đồng, tỷ lệ tăng 18,75%. Như vậy chứng tỏ hàng mua vào quá lớn so với bán ra.

Nhóm hàng văn phòng phẩm bán ra giảm 400 triệu đồng, tỷ lệ giảm 21,05% (đạt 78,95%), trong khi đó mua vào tăng 900 triệu đồng, tỷ lệ tăng 50%. Điều đó chứng tỏ hàng mua vào quá lớn so với bán ra, hàng mua không đảm bảo chất lượng để bán ra, hàng tồn đọng nhiều.

Từ những số liệu trên ta có những kiến nghị sau: Doanh nghiệp cần đẩy mạnh việc mua vào đối với những mặt hàng điện máy, vải sợi may mặc và hàng dụng cụ gia đình. Còn các mặt hàng văn phòng phẩm thì hạn chế mua vào và đẩy mạnh bán ra trong kỳ tới.

Để thấy rõ hơn mối liên hệ giữa mua vào và bán ra trong kỳ, ta lập biểu phân tích tình hình mua vào có điều chỉnh với tỉ lệ bán ra trong biểu 3.3.

Biểu 3.3. Phân tích tình hình mua vào có điều chỉnh với tỷ lệ bán ra

Đơn vị: triệu đồng

Các chỉ tiêu	Kế hoạch mua có điều chỉnh theo bán	Thực hiện kế hoạch mua	So sánh	
			Chênh lệch số tiền	% HTKH
A	1	2	3	4
Hàng điện máy	15.224	17.762	2.538	116,67
Vải sợi may mặc	3.881	3.327	-554	85,72
Dụng cụ gia đình	4.323	3.800	-523	87,90
Văn hoá phẩm	1.421	2.700	1.279	190,01
Tổng cộng	24.849	27.589	2.740	111,03

Giải thích biểu:

Cột 3 = cột 2 - cột 1

$$\text{Cột 4} = \frac{\text{Cột 2}}{\text{Cột 1}} \times 100$$

Từ những số liệu trong biểu ta có những nhận xét sau :

Tổng trị giá mua vào thực hiện so với kế hoạch có điều chỉnh giảm với tỷ lệ % HTKH, bán ra giảm 1.113 triệu đồng, tỷ lệ giảm 4,52%.

Đi sâu phân tích từng nhóm hàng ta thấy:

Nhóm hàng vải sợi may mặc thực hiện so với kế hoạch có điều chỉnh giảm 554 triệu đồng, tỷ lệ giảm 14,28%.

Nhóm hàng dụng cụ gia đình thực hiện so với kế hoạch có điều chỉnh giảm 523 triệu đồng, tỷ lệ giảm 12,1%.

Vậy 2 nhóm hàng trên kỳ kinh doanh tới kế hoạch mua vào cần phải xây dựng tăng lên để đáp ứng cho việc bán ra.

- Nhóm hàng điện máy thực hiện so với kế hoạch có điều chỉnh tăng 2.538 triệu đồng, tỷ lệ tăng 16,67%.

- Nhóm hàng văn phòng phẩm mua thực hiện so với kế hoạch có điều chỉnh tăng 1.279 triệu đồng, tỷ lệ tăng 90,01%.

Vậy 2 nhóm hàng này lượng hàng hoá tồn kho nhiều kỳ tới DN cần đẩy mạnh bán ra, giảm lượng hàng hoá mua vào.

VI. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH MUA HÀNG THEO NGUỒN HÀNG

1. Mục đích phân tích

Hàng hoá mua vào của doanh nghiệp thương mại được mua từ nhiều nguồn khác nhau. Hàng hoá mỗi nguồn có chất lượng và giá cả, chi phí mua khác nhau. Vậy phân tích tình hình mua hàng theo từng nguồn hàng mua để thấy được sự biến động tăng, giảm, từ đó tìm ra những ưu điểm, lợi thế, những tồn tại, vướng mắc trong những nguồn hàng mua, làm cơ sở, căn cứ cho việc lựa chọn những nguồn hàng có lợi, mang lại hiệu quả kinh doanh tốt hơn.

2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh các số liệu thực hiện với số liệu kế hoạch về tổng giá mua theo từng nguồn hàng.

3. Ví dụ phân tích

Tại một doanh nghiệp thương mại có số liệu trong biểu 3.4 như sau:

Biểu 3.4. Phân tích tình hình mua hàng theo nguồn hàng

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu Nguồn hàng	Năm trước		Năm nay		So sánh tăng, giảm		
	Tiền	TT(%)	Tiền	TT(%)	Tiền	Tỷ lệ%	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
Mua của công ty A	5.200	23,64	5.500	23,40	300	5,77	-0,24
Mua của công ty B	7.500	34,09	7.100	30,21	- 400	- 5,34	-3,88
Mua của công ty C	4.300	19,55	4.800	20,43	500	11,63	0,88
Mua của công ty D	5.000	22,72	6.100	25,96	1.100	22,00	3,24
Cộng	22.000	100	23.500	100	1.500	6,82	

Giải thích biểu :

Cột (2), (4) : Tính tỷ trọng

Cột (5) = Cột (3) - Cột (1)

Cột (6) = $\frac{\text{Cột (3)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$

Cột (7) = Cột (4) - Cột (2)

Nhận xét : Nguồn hàng mua tăng 1.500 triệu đồng, tỷ lệ tăng 6,82%

- Trong đó : - mua của công ty A tăng 300 triệu đồng tỷ lệ tăng 5,77%
 - mua của công ty B giảm 400 triệu đồng tỷ lệ giảm 5,34%
 - mua của công ty C tăng 500 triệu đồng tỷ lệ tăng 11,63%
 - mua của công ty D tăng 1.100 triệu đồng tỷ lệ tăng 22,00%

V. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH MUA HÀNG THEO NHU CẦU SỬ DỤNG

1. Mục đích phân tích

Trong doanh nghiệp thương mại hàng mua vào chủ yếu là để bán ra. Nhưng hàng bán ra đáp ứng những nhu cầu rất khác nhau. Kế hoạch mua hàng cũng được xây dựng căn cứ vào nhu cầu để đảm bảo hiệu quả kinh doanh, đảm bảo cân đối với nhu cầu, tránh tình trạng thừa thiếu.

2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh để tiến hành phân tích

3. Ví dụ phân tích

Tại một doanh nghiệp thương mại có số liệu trong biểu 3.5 như sau :

Biểu 3.5. Phân tích tình hình mua hàng theo nhu cầu sử dụng

Đơn vị : Triệu đồng

CÁC CHỈ TIÊU	Kế hoạch	Thực hiện	So sánh tăng, giảm	
			Tiền	Tỷ lệ%
A	1	2	3	4
Nhu cầu thường xuyên	10.000	12.500	2.500	25,00
Nhu cầu thời vụ	7.500	9.000	1.500	20,00
Nhu cầu sản xuất	3.000	2.000	-1.000	-33,34
Cộng	20.500	23.500	3.500	14,63

Giải thích biểu :

$$\text{Cột (3)} = \text{Cột (2)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (4)} = \frac{\text{Cột (2)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

Nhận xét: Tình hình mua hàng trong năm tăng 3.000 triệu đồng, nhưng cơ cấu mua hàng lại bất hợp lý, chưa tốt. Cụ thể : Mua vào để bán ra đáp ứng nhu cầu thường xuyên tăng 2.500 triệu đồng (vượt 25%). Mua nguyên vật liệu cho nhu cầu sản xuất không đảm bảo giảm 1.000 triệu đồng (giảm 33,34%). Mua để bán ra cho nhu cầu thời vụ lại tăng quá nhiều, tăng 1.500 triệu đồng (vượt 20%).

VI. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH MUA VÀO, BÁN RA TRONG MỐI QUAN HỆ VỚI XÁC ĐỊNH KẾT QUẢ

1. Mục đích phân tích

Để thực hiện hạch toán kinh tế doanh nghiệp, đối với những hợp đồng lớn đòi hỏi doanh nghiệp phải hạch toán, phân tích tình hình mua bán và xác định kết quả kinh doanh.

Số liệu để phân tích là số liệu hạch toán mua vào, bán ra và những chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để thực hiện từ khâu mua đến khi hàng đã bán xong.

Nội dung phân tích gồm 2 phần:

+ Phân tích tình hình mua hàng

+ Phân tích tình hình mua hàng và xác định kết quả.

2. Phương pháp phân tích

Phân tích tình hình bán ra được thực hiện trên cơ sở so sánh các số liệu, các điều khoản đã ký kết với các số liệu thực hiện về: Số lượng, kết cấu, chủng loại, chất lượng và giá cả hàng mua. Phân tích tình hình mua hàng dùng phương pháp so sánh các số liệu, các điều khoản đã ký về đơn giá, số lượng thay đổi, ảnh hưởng đến doanh số mua.

3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào các số liệu ký kết với thực hiện của một hợp đồng mua hàng trong kỳ của một doanh nghiệp thương mại theo số liệu trong biểu 3.6, ta có những nhận xét sau:

Biểu 3.6: Phân tích tình hình mua hàng

Đơn vị: Triệu đồng

Mặt hàng	Ký kết			Thực hiện			So sánh tăng giảm	
	Số lượng	Đơn giá 1000đ	Tiền	Số lượng	Đơn giá 1000đ	Tiền	Lượng	Tiền
Mặt hàng A	200	3.500	700.000	200	3.600	720.000	0	20.000
Mặt hàng B	250	3.000	750.000	210	3.000	630.000	- 40	-120.000
Tổng cộng	450		1.450.000	410		1.350.000	- 40	100.000

- Mặt hàng A: Giữa thực hiện và ký kết về giá cả có sự thay đổi tăng 100 nghìn đồng làm cho doanh số mua hàng tăng lên 20.000 nghìn đồng (200×100).

- Mặt hàng B: lượng hàng giảm 40 chiếc là do chất lượng không đảm bảo, doanh nghiệp trả lại làm cho doanh số mua giảm 120.000 nghìn đồng.

Sau khi phân tích số hàng mua vào đã bán hết, căn cứ vào những số liệu hạch toán chi tiết về bán hàng và chi phí thực hiện, cần phải phân tích kết quả kinh doanh của lô hàng trên cơ sở so sánh giữa doanh thu và chi phí.

Chi phí kinh doanh của lô hàng bao gồm những khoản chi phí trực tiếp từ khâu mua đến khi hàng đã bán hết và những khoản chi phí gián tiếp như chi phí giao dịch quản lí.

Ví dụ : Có số liệu hạch toán chi tiết bán hàng và chi phí của lô hàng như sau:

I Bán hàng

Đơn vị: 1000đ

Mặt hàng	Số lượng	Đơn giá	Tiền
A	180	4.000	720.000
	20	4.100	82.000
B	200	3.800	760.000
	10	3.850	38.500
Tổng	410		1.600.500

II Chi phí kinh doanh : Đơn vị: 1000đ

- Chi phí vận chuyển 5.120.
- Chi phí sửa chữa bảo hành 3.200.
- Chi phí giao dịch, quản lí 2.450.

Yêu cầu: Phân tích kết quả kinh doanh của lô hàng biết rằng: khi bán xong, giá mua của lô hàng mặt hàng A là 3.650 nghìn đồng, mặt hàng B là 3.020 nghìn đồng, thuế GTGT 10%, thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp 28%.

Căn cứ vào những số liệu trên ta có những số liệu phân tích như sau:
Đơn vị: 1000đ

1- Doanh thu bán hàng (không có thuế GTGT) 1.600.500

2- Chi phí gồm:

- Trị giá mua thực tế 1.350.000
- Chi phí vận chuyển bốc xếp 5.120
- Chi phí sửa chữa bảo hành 3.200
- Chi phí giao dịch quản lý 2.450

Cộng 1.360.770

3- Thu nhập trước thuế (1.600.500 - 1.360.770)	=	239.730
4- Thuế thu nhập doanh nghiệp (239.730 × 28%)	=	67.124,4
5- Thu nhập sau thuế thu nhập doanh nghiệp (239.730 - 67.124,4)	=	172.605,6
6- Tỷ lệ thu nhập sau thuế thu nhập doanh nghiệp (172.605,6 : 1.600.500) x 100	=	10,78%

7- Chi phí bảo toàn vốn

Mặt hàng A: 200 x 50	=	10.000
Mặt hàng B: 210 x 20	=	4.200
Cộng		14.200

8- Thực lãi (172.605,6 - 14.200)	=	158.405,6
9- Tỷ lệ thực lãi (158.405,6 : 1.600.500) x 100	=	9,9%

Kết luận: Như vậy hạch toán xác định kết quả kinh doanh cuối cùng của lô hàng lãi 158.405,6 nghìn đồng, tỷ lệ lãi 9,9% trên doanh thu.

Phần thực hành

Bài tập :

- 1/ Phân tích tình hình mua hàng theo nhóm hàng và những mặt hàng chủ yếu.
- 2/ Phân tích tình hình mua hàng có liên hệ đến tình hình bán ra.
- 3/ Phân tích tình hình mua vào bán ra trong mối quan hệ với xác định kết quả.
- 4/ Phân tích tình hình mua hàng theo nguồn hàng.
- 5/ Phân tích tình hình mua hàng theo nhu cầu sử dụng.

Câu hỏi ôn tập

- 1/ Hãy trình bày mục đích phân tích, nguồn số liệu phân tích tình hình mua hàng tại doanh nghiệp thương mại - dịch vụ?
 - 2/ Phương pháp phân tích nào thường được áp dụng trong công tác phân tích tình hình mua hàng tại doanh nghiệp thương mại - dịch vụ?
- Hãy trình bày mục đích phân tích, phương pháp phân tích tình hình mua vào, bán ra trong mối quan hệ với xác định kết quả?

Chương 4

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHI PHÍ TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ

I. KHÁI NIỆM, PHÂN LOẠI CHI PHÍ VÀ NGUỒN SỐ LIỆU PHÂN TÍCH

1. Khái niệm, phân loại và vai trò quản lý chi phí của doanh nghiệp thương mại

Chi phí kinh doanh là khoản chi phí phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh thông thường của DN. Đó là tổng giá trị các khoản làm giảm lợi ích kinh tế trong kỳ kế toán dưới hình thức các khoản tiền chi ra, các khoản khấu trừ tài sản hoặc phát sinh các khoản nợ dẫn đến làm giảm vốn chủ sở hữu.

** Phân loại chi phí và vai trò quản lý chi phí*

Chi phí kinh doanh bao gồm nhiều loại có vị trí và công dụng khác nhau. Cho nên để tiện cho việc quản lý, sử dụng và hạch toán cần phải tiến hành phân loại chi phí.

** Phân theo bản chất kinh tế :* gồm có:

+ Chi phí bổ sung: là những khoản chi phí nhằm tiếp tục và hoàn chỉnh quá trình sản xuất hàng hoá trong khâu lưu thông.

+ Chi phí thuần tuý: là những khoản chi phí nhằm mục đích chuyển hoá hình thái giá trị của hàng hoá.

Phân loại căn cứ vào mức độ tham gia các hoạt động kinh doanh bao gồm:

+ Chi phí trực tiếp : là các chi phí về mua bán hàng hoá như chi phí vận chuyển, bảo quản, chi phí giới thiệu quảng cáo hàng hoá...

+ Chi phí gián tiếp : là chi phí quản lý chung.

** Phân loại căn cứ vào vào tính chất biến đổi:* gồm có

+ Chi phí khả biến: là những chi phí biến đổi phụ thuộc vào khối lượng hàng hoá mua vào bán ra trong kỳ như chi phí vận chuyển, bốc dỡ hàng hoá...

+ Chi phí bất biến: là những chi phí tương đối ổn định không phụ thuộc vào khối lượng hàng hoá mua vào, bán ra như chi phí khấu hao tài sản cố định, chi phí nhân viên quản lý...

* *Phân loại căn cứ vào chức năng hoạt động*: gồm có:

- + Chi phí mua hàng.
- + Chi phí bán hàng.
- + Chi phí quản lý doanh nghiệp.

* *Phân loại căn cứ vào nội dung kinh tế*: gồm có:

- + Chi phí nhân viên.
- + Chi phí khấu hao tài sản cố định.
- + Chi phí nguyên vật liệu.
- + Chi phí công cụ đồ dùng.
- + Chi phí dịch vụ mua ngoài.
- + Chi phí bằng tiền khác.

Khi phân tích chi phí cần phải nắm vững từng cách phân loại chi phí vì mỗi cách phân loại có ý nghĩa riêng biệt và đáp ứng một yêu cầu quản lý nhất định.

Quản lý và sử dụng chi phí hợp lý có ý nghĩa quan trọng trong kinh doanh thương mại vì nó ảnh hưởng trực tiếp và quyết định đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Doanh nghiệp quản lý tốt chi phí, tiết kiệm được chi phí sẽ tăng doanh thu, hạ giá thành sản phẩm và có tác dụng thúc đẩy quá trình kinh doanh.

* *Mục đích phân tích chi phí kinh doanh*

Chi phí kinh doanh là chỉ tiêu chất lượng quan trọng trong doanh nghiệp thương mại. Do đó phân tích chi phí kinh doanh nhằm nhận thức và đánh giá chính xác, toàn diện và khách quan tình hình quản lý và sử dụng chi phí. Từ đó tìm ra những mặt tồn tại, bất hợp lý trong quản lý và sử dụng chi phí. Đề xuất những chính sách, biện pháp khắc phục nhằm quản lý và sử dụng chi phí kinh doanh tốt hơn.

2. Nguồn số liệu sử dụng trong phân tích chi phí kinh doanh thương mại

- Các chỉ tiêu kế hoạch và định mức chi phí kinh doanh thương mại.
- Căn cứ vào các số liệu kế toán chi phí bao gồm cả kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết.

- Căn cứ vào các chế độ chính sách và các tài liệu văn bản có liên quan đến tình hình chi phí như chế độ tiền lương, các quy định về giá cước vận chuyển, chính sách tín dụng...

II. PHÂN TÍCH CHUNG TÌNH HÌNH CHI PHÍ TRONG MỐI LIÊN HỆ VỚI DOANH THU

1. Mục đích phân tích

- Đánh giá tổng quát tình hình biến động của các chỉ tiêu chi phí giữa kì phân tích và kì gốc.

- Xác định mức tiết kiệm hay bội chi về chi phí.

2. Phương pháp phân tích

Trong các doanh nghiệp thương mại, để đánh giá tình hình quản lý và sử dụng chi phí kinh doanh có hợp hay không, ta phải xét sự biến động của chi phí kinh doanh trong mối liên hệ với doanh thu. Phân tích chung tình hình chi phí kinh doanh dùng phương pháp so sánh và sử dụng các chỉ tiêu sau:

* *Tổng mức chi phí* : Là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ các khoản chi phí mà doanh nghiệp đã bỏ ra để thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh. Nó bao gồm chi phí mua hàng, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp phân bổ cho hàng bán ra.

* *Tỷ suất chi phí*: Là chỉ tiêu tương đối phản ánh tỷ lệ % của chi phí trên doanh thu bán hàng. Nó nói lên trình độ tổ chức quản lý hoạt động kinh doanh, chất lượng quản lý và sử dụng chi phí của doanh nghiệp. Công thức tính :

$$F' = \frac{F}{M} \times 100$$

Trong đó :

- F : Tổng chi phí kinh doanh.

- M : Tổng doanh thu bán hàng.

- F' : Tỷ suất chi phí (%).

* *Mức độ tăng, giảm tỷ suất chi phí*: phản ánh sự thay đổi tuyệt đối về tỷ suất chi phí giữa hai kì.

Công thức tính : $\Delta F' = F'_1 - F'_0$

Trong đó :

- $\Delta F'$: Mức độ tăng, giảm tỷ suất chi phí.

- F'_1 : Tỷ suất chi phí ở kì phân tích.

- F'_0 : Tỷ suất chi phí ở kì gốc.

* Tốc độ tăng, giảm tỷ suất chi phí : Là chỉ tiêu phản ánh tỷ lệ % giữa mức độ tăng, giảm tỷ suất chi phí với tỷ suất chi phí kỳ gốc.

Công thức tính :

$$T_{F'} = \frac{\Delta F'}{F'_0} \times 100$$

Trong đó :

- $T_{F'}$: Tốc độ tăng, giảm tỷ suất chi phí.

- $\Delta F'$: Mức độ tăng, giảm tỷ suất chi phí.

- F'_0 : Tỷ suất chi phí ở kì gốc

* *Mức độ tiết kiệm hay lãng phí chi phí*: Chỉ tiêu này cho biết với mức doanh thu bán hàng trong kì và mức độ giảm (hoặc tăng) tỷ suất chi phí thì doanh nghiệp tiết kiệm được (hay lãng phí) chi phí là bao nhiêu.

Công thức tính : $U = \Delta F' \times M_1$

Trong đó :

- U : Mức tiết kiệm hay lãng phí chi phí.

- M_1 : Doanh thu bán hàng thực tế trong kì.

3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào tình hình chi phí kinh doanh tại một doanh nghiệp thương mại X theo số liệu trong biểu 4.1 ta có những nhận xét sau:

Biểu số 4.1. Phân tích chung tình hình chi phí kinh doanh trong mối liên hệ với doanh thu

Đơn vị tính : Triệu đồng.

Số TT	Các chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	So sánh tăng giảm	
				Số tiền	Tỷ lệ %
A	1	2	3z	4	5
1	Doanh thu bán hàng	26.000	30.500	4.500	17,31
2	Chi phí kinh doanh	1.300	1.430	130	10
3	Tỷ suất chi phí (%)	5,0	4,69	-	-
4	Mức độ tăng, giảm TSCF (%)			- 0,31	
5	Tốc độ tăng, giảm TSCF (%)				- 6,20
6	Mức tiết kiệm (hay lãng phí) CF			- 94,55	

Giải thích biểu:

$$\text{Cột (4)} = \text{Cột (3)} - \text{Cột (2)}$$

$$\text{Cột (5)} = \frac{\text{Cột (4)}}{\text{Cột (2)}} \times 100$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy chi phí kinh doanh của doanh nghiệp thực hiện so với kế hoạch tăng 197 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 11,59%, trong khi đó doanh thu tăng 3.560 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 11,87% lớn hơn tỷ lệ tăng của chi phí nên đã làm cho tỷ suất chi phí giảm - 0,35% nên đã tiết kiệm được là 6,71 triệu đồng. Như vậy nhìn chung tình hình quản lý và sử dụng chi phí của doanh nghiệp là tốt.

III. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHI PHÍ THEO CÁC CHỨC NĂNG HOẠT ĐỘNG

1. Phân tích tổng hợp chi phí theo các chức năng hoạt động

Hoạt động kinh doanh thương mại có ba chức năng cơ bản là chức năng mua hàng, bán hàng và quản lý, do đó chi phí cũng được phân tích theo ba chức năng hoạt động là chi phí mua hàng, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

1.1. Mục đích phân tích

Phân tích tổng hợp chi phí theo các chức năng hoạt động để nhận thức và đánh giá một cách chính xác tình hình quản lý và chất lượng của công tác quản lý chi phí mua hàng, bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp. Qua đó đánh giá cơ cấu phân bổ chi phí của doanh nghiệp thương mại.

1.2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh và sử dụng các chỉ tiêu sau:

Để phân tích chi phí theo các chức năng hoạt động ta cần tính tỷ trọng chi phí của từng chức năng trong tổng chi phí, tỷ suất chi phí của tổng chi phí nói chung cũng như tỷ suất chi phí của từng chức năng nói riêng. Sau đó so sánh sự tăng, giảm về số tiền, tỷ lệ và sự thay đổi về tỷ trọng và tỷ suất chi phí.

1.3. Ví dụ phân tích.

Căn cứ vào tình hình chi phí kinh doanh tại một doanh nghiệp thương mại X theo số liệu trong biểu 4.2 ta có những nhận xét sau:

Biểu 4.2. Phân tích tổng hợp tình hình chi phí theo các chức năng hoạt động

Đơn vị tính : triệu đồng

Các chỉ tiêu	Kế hoạch			Thực hiện			So sánh tăng, giảm			
	Số tiền	Tỷ trọng	Tỷ suất	Số tiền	Tỷ trọng	Tỷ suất	Số tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng	Tỷ suất
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
CF mua hàng	350	26,92	1,35	420	29,37	1,38	70	20	2,45	0,03
CF bán hàng	620	47,69	2,38	610	42,66	2,00	- 10	- 1,61	- 0,53	- 0,38
CF quản lý	330	25,39	1,27	400	27,97	1,31	70	21,21	2,58	0,04
Tổng chi phí	1.300	100	5,00	1.430	100	4,69	130	10	0	- 0,31
Doanh thu	26.000			30.500			4.500	17,31		

Giải thích biểu :

$$\text{Tỷ trọng} = \frac{\text{Từng khoản mục phí}}{\text{Tổng chi phí}} \times 100$$

$$\text{Tỷ suất} = \frac{\text{Từng khoản mục phí}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

$$\text{Cột (7)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (8)} = \frac{\text{Cột (7)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (9)} = \text{Cột (5)} - \text{Cột (2)}$$

$$\text{Cột (10)} = \text{Cột (6)} - \text{Cột (3)}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy:

Nhìn chung tỷ lệ tăng của tổng chi phí thấp hơn tỷ lệ tăng của doanh thu, cho nên tỷ suất chi phí TH so với KH giảm 0,31 %. Để đạt được điều này là do chi phí bán hàng giảm về tổng mức, tỷ trọng và tỷ suất phí. Tuy nhiên, chi phí mua hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng lên với tỷ lệ cao hơn mức tăng của doanh thu như vậy là bất hợp lý. Nếu doanh nghiệp giảm được tỷ trọng và tỷ suất chi phí mua hàng và quản lý thì hiệu quả sử dụng và quản lý chi phí sẽ tốt hơn.

2. Phân tích chi phí mua hàng

2.1. Mục đích phân tích

Chi phí mua hàng bao gồm những khoản mục sau :

- + Chi phí giao dịch, ký kết hợp đồng.
- + Chi phí vận chuyển bốc dỡ hàng hoá.
- + Chi phí thuê kho, thuê bãi trong quá trình mua hàng.

Phân tích chi phí mua hàng nhằm đánh giá sự biến động tăng giảm của từng khoản mục chi phí.

- Qua phân tích làm rõ nguyên nhân tăng, giảm các khoản chi phí để đề ra những biện pháp khắc phục.

2.2. Phương pháp phân tích

Để phân tích chi phí mua hàng ta cần tính tỷ trọng chi phí của từng chỉ tiêu trong tổng chi phí, tỷ suất chi phí của tổng chi phí nói chung cũng như tỷ suất chi phí của từng chỉ tiêu nói riêng. Sau đó so sánh sự tăng giảm về số tiền tỷ lệ và sự thay đổi về tỷ trọng và tỷ suất chi phí

2.3. Ví dụ phân tích

Phân tích mua hàng của doanh nghiệp thương mại X theo số liệu trong biểu 4.3 ta có những nhận xét sau:

Biểu 4.3. Phân tích chi phí mua hàng

Đơn vị tính: triệu đồng

Các chỉ tiêu	Kế hoạch			Thực hiện			So sánh tăng, giảm			
	Số tiền	Tỷ trọng	Tỷ Suất	Số tiền	Tỷ trọng	Tỷ suất	Số Tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng	Tỷ suất
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
- Cuộc phí v/c bốc xếp hàng hoá	210	60,00	0,81	244	58,10	0,80	34	16,19	- 1,90	- 0,01
Trong đó:										
Thuê ngoài	45	12,86	0,17	69	16,43	23	24	53,33	3,57	0,06
-CF thuê kho, bãi	105	30,00	0,40	120	28,57	0,39	15	14,29	- 1,43	- 0,01
-CF bằng tiền khác	35	10,00	0,13	56	13,33	0,18	21	60,00	3,33	0,05
Tổng chi phí	350	100	1,35	420	100	1,38	70	20,00	0	0,03
Doanh thu	26.000			30.500			4.500	17,31		

Giải thích biểu :

$$\text{Tỷ suất} = \frac{\text{Từng khoảng mục phí}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

$$\text{Cột (7)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (1)}$$

Cột (9) = Cột (5) - Cột (2)

Cột (10) = Cột (6) - Cột (3)

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy:

Tổng chi phí mua hàng TH so với KH tăng 70 triệu đồng, với tỷ lệ tăng là 20%, cũng như từng khoản mục chi phí cũng tăng với tỷ lệ cao hơn tỷ lệ tăng của doanh thu (17,31%) như vậy là không hợp lý. Đặc biệt chi phí thuê ngoài và chi phí bằng tiền khác tăng lên với tỷ lệ rất cao so với doanh thu. Điều này đã làm cho tỷ suất chi phí mua hàng nói chung và của từng chỉ tiêu chi phí nói riêng đều tăng lên. Như vậy có thể đánh giá tình hình quản lý và sử dụng chi phí mua hàng của doanh nghiệp là chưa tốt.

3. Phân tích cước phí vận chuyển của doanh nghiệp thương mại

3.1. Mục đích phân tích

Nhằm đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch chi phí và xác định các nhân tố ảnh hưởng đến cước phí vận chuyển.

3.2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích và sử dụng các chỉ tiêu sau:

Khối lượng hàng hoá vận chuyển (tấn).

Quãng đường vận chuyển bình quân (km).

Giá cước vận chuyển bình quân (đồng/tấn.km).

3.3. Ví dụ phân tích

Tại một doanh nghiệp thương mại có số liệu trong biểu 4.4 như sau:

Biểu 4.4. Phân tích cước phí vận chuyển của doanh nghiệp thương mại

Các chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	So sánh tăng, giảm
A	1	2	3
1. Cước phí vận chuyển (đồng)	210.000.000	244.000.000	+ 34.000.000
2. Khối lượng hàng hoá vận chuyển (tấn)	21	25	+ 4
3. Quãng đường vận chuyển bình quân (km)	200	160	- 40
4. Giá cước vận chuyển bình quân (đồng/tấn.km)	50.000	61.000	+ 11.000

Giải thích biểu: cột 3 = Cột 2 - Cột 1

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Cước phí vận chuyển} & = & \text{Khối lượng hàng hóa vận chuyển} & \times & \text{Quãng đường vận chuyển bình quân} & \times & \text{Giá cước vận chuyển bình quân} \\ - \text{Cước phí vận chuyển tăng, giảm} & = & 244.000.000 & - & 210.000.000 & = & 34.000.000đ \end{array}$$

- Khối lượng hàng hóa vận chuyển tăng, giảm = 25 - 21 = 4 tấn

- Quãng đường vận chuyển bình quân tăng, giảm = 160 - 200 = - 40 km

- Giá cước vận chuyển bình quân tăng, giảm = 61.000 - 50.000 = 11.000đ/tấn km

Phân tích:

Bước 1: Đối tượng phân tích

$$244.000.000 - 210.000.000 = 34.000.000$$

Bước 2: Công thức

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Cước phí vận chuyển} & = & \text{Khối lượng hàng hóa vận chuyển} & \times & \text{Quãng đường vận chuyển bình quân} & \times & \text{Giá cước vận chuyển bình quân} \end{array}$$

$$CF = Kh \times \bar{S} \times \bar{Gc}$$

Bước 3: Phân tích

$$\text{Cước phí vận chuyển kế hoạch} = 21 \times 200 \times 50.000 = 210.000.000đ$$

+ Thay thế lần 1.

$$CF = 25 \times 200 \times 50.000 = 250.000.000đ$$

Do khối lượng hàng hóa vận chuyển thay đổi nên cước phí vận chuyển tăng:

$$250.000.000 - 210.000.000 = 40.000.000đ$$

+ Thay thế lần 2:

$$CF = 25 \times 160 \times 50.000 = 200.000.000đ$$

Do quãng đường vận chuyển bình quân thay đổi nên chi phí giảm

$$200.000.000 - 250.000.000 = - 50.000.000đ$$

+ Thay thế lần 3: Cước phí vận chuyển kỳ thực hiện

$$CF = 25 \times 160 \times 61.000 = 244.000.000đ$$

Do giá cước vận chuyển bình quân thay đổi nên cước phí vận chuyển tăng:

$$244.000.000 - 200.000.000 = 44.000.000đ$$

Tổng hợp lại:

+ Do khối lượng hàng hóa vận chuyển thay đổi nên CF tăng 40.000.000đ

- + Do quãng đường vận chuyển bình quân thay đổi nên CF giảm - 50.000.000đ
- + Do giá cước vận chuyển bình quân thay đổi nên CF tăng 44.000.000đ

Bước 5: Nhận xét:

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy:

Cước phí vận chuyển thực hiện so với kế hoạch tăng 34.000.000đ là do:

+ Khối lượng hàng hóa vận chuyển tăng từ 21 tấn lên 25 tấn (tăng 4 tấn) nên làm cước phí vận chuyển tăng. Vì khối lượng hàng hóa vận chuyển tăng nên cước phí vận chuyển tăng là tất yếu khách quan.

+ Do quãng đường vận chuyển bình quân giảm từ 200km xuống 160 km (giảm 40km) nên làm cước phí giảm. Đây là thành tích của doanh nghiệp trong việc tìm ra được quãng đường vận chuyển ngắn nhất để vận chuyển hàng hóa nhanh nhất và giảm được cước phí vận chuyển.

+ Do giá cước vận chuyển bình quân tăng từ 50.000 lên 61.000(tăng 11.000) nên làm cước phí tăng cao. Do đó doanh nghiệp cần phải chú ý đến việc thuê phương tiện vận chuyển với giá cả hợp lý nhất để làm giảm cước phí vận chuyển.

4. Phân tích chi phí bán hàng

4.1. Mục đích phân tích

Chi phí bán hàng là các khoản chi phí phát sinh trong quá trình tiêu thụ hàng hoá nó bao gồm những khoản mục sau :

Chi phí nhân viên bán hàng.

Chi phí vật liệu bao bì.

Chi phí dụng cụ đồ dùng.

Chi phí bảo hành.

Chi phí dịch vụ mua ngoài.

Chi phí bằng tiền khác.

Phân tích chi phí bán hàng nhằm đánh giá sự biến động tăng, giảm của từng khoản mục chi phí. Qua phân tích làm rõ nguyên nhân tăng, giảm để đề ra những biện pháp khắc phục.

4.2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh để phân tích. Trong phân tích chi phí bán hàng ta cần tính tỷ trọng chi phí của từng chỉ tiêu trong tổng chi phí. Tỷ suất chi phí của tổng chi phí nói chung cũng như tỷ suất chi phí của từng chỉ tiêu nói riêng.

Sau đó so sánh sự tăng giảm về số tiền, tỷ lệ và sự thay đổi về tỷ trọng và tỷ suất chi phí.

4.3. Ví dụ phân tích: Phân tích các chi phí bán hàng của doanh nghiệp thương mại X theo số liệu trong biểu 4.5 ta có những nhận xét :

Biểu 4.5. Phân tích tình hình chi phí bán hàng

Đơn vị tính : triệu đồng

Các chỉ tiêu	Kế hoạch			Thực hiện			So sánh tăng, giảm			
	Số tiền	Tỷ trọng	Tỷ suất	Số tiền	Tỷ trọng	Tỷ suất	Số tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng	Tỷ suất
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	(11)
-CF nhân viên bán hàng	105	16,94	0,40	124	20,33	0,41	19	18,10	3,39	0,01
-CF vật liệu bao bì	55	8,87	0,21	60	9,84	0,20	5	9,09	0,97	-0,01
-CF dụng cụ, đồ dùng	94	15,16	0,36	47	7,70	0,15	- 47	- 50,00	- 7,46	- 0,21
-CF khấu hao TSCĐ	86	13,87	0,33	89	14,59	0,29	3	3,49	0,72	- 0,04
-CF dịch vụ	210	33,87	0,81	216	35,41	0,71	6	2,86	1,54	- 0,10
-CF bằng tiền khác	70	11,29	0,27	74	12,13	0,24	4	5,71	0,84	- 0,03
Tổng CF bán hàng	620	100	2,38	610	100	2,00	- 10	1,61	0	- 0,38
Doanh thu	26.000			30.500			4.500	17,31		

Giải thích biểu :

$$\text{Tỷ suất} = \frac{\text{Tổng khoảng mục phí}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

$$\text{Cột (7)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (8)} = \frac{\text{Cột (7)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (9)} = \text{Cột (5)} - \text{Cột (2)}$$

$$\text{Cột (10)} = \text{Cột (6)} - \text{Cột (3)}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

Tổng chi phí bán hàng giảm 10 triệu đồng ứng với tỷ lệ giảm là 1,61 %, trong khi đó doanh thu tăng 4.500 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng 17,31 % cho nên tỷ suất chi phí bán hàng giảm là 0,38 %. Các khoản chi phí nói chung đều tăng nhưng mức tăng không đáng kể, chỉ có tiền lương của nhân viên bán hàng là tăng cao,

trong khi đó chi phí dụng cụ đồ dùng lại giảm mạnh với tỷ lệ giảm là 50%. Điều này đánh giá chung là tình hình quản lý và sử dụng chi phí bán hàng của doanh nghiệp là tốt.

5. Phân tích chi phí dịch vụ mua ngoài của doanh nghiệp thương mại

5.1. Mục đích phân tích

Nhằm đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch chi phí dịch vụ trong quá trình bán hàng của doanh nghiệp. Qua đó tìm ra nguyên nhân làm tăng, giảm chi phí.

5.2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh để phân tích số liệu thực hiện so với số liệu kế hoạch.

5.3. Ví dụ phân tích: Tại một doanh nghiệp thương mại có số liệu trong biểu 4.6 như sau:

Biểu 4.6. Phân tích chi phí dịch vụ mua ngoài của doanh nghiệp thương mại

Các chỉ tiêu	KH	TH	So sánh tăng giảm
A	1	2	3
Chi phí dịch vụ mua ngoài	210.000.000	216.000.000	+ 6.000.000
Trong đó:			
- Chi phí điện nước	36.000.000	37.000.000	+1.000.000
- Chi phí thuê sửa chữa TSCĐ	25.000.000	31.500.000	+6.500.000
- Chi phí vận chuyển bốc dỡ hàng đi bán	45.000.000	41.200.000	-3.800.000
- Chi phí thuê kho, thuê bãi để hàng	60.000.000	57.800.000	-2.200.000
- Chi phí hoa hồng	44.000.000	48.500.000	+4.500.000

Giải thích biểu : Cột 3 = cột 2 - cột 1

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy:

Chi phí dịch vụ mua ngoài thực hiện so với kế hoạch tăng là:

$$216.000.000 - 210.000.000 = + 6.000.000 \text{ đ}$$

Đó là do:

Chi phí điện nước tăng 1.000.000đ, dẫn đến chi phí dịch vụ tăng 1.000.000đ

Chi phí thuê sửa chữa tài sản cố định tăng 6.500.000 đ dẫn đến chi phí dịch vụ tăng 6.500.000đ

Chi phí vận chuyển bốc dỡ hàng đi bán giảm 3.800.000 đ dẫn đến chi phí dịch vụ giảm -3.800.000đ.

Chi phí thuê kho, thuê bãi để hàng giảm 2.200.000 đ dẫn đến chi phí dịch vụ giảm -2.200.000đ.

Chi phí hoa hồng tăng 4.500.000 đ dẫn đến chi phí dịch vụ tăng 4.500.000đ.

Nhìn chung chi phí dịch vụ tăng 6.000.000 đ chủ yếu là do chi phí thuê sửa chữa TSCĐ tăng cao 6.500.000đ. Do đó doanh nghiệp cần phải xem xét lại TSCĐ của doanh nghiệp mình, nếu TSCĐ nào hư hỏng nặng phải tiến hành thanh lý và đồng thời đầu tư mua sắm TSCĐ mới để phục vụ kinh doanh.

Còn chi phí vận chuyển bốc dỡ và chi phí thuê kho, thuê bãi để hàng đều giảm, đây là thành tích của doanh nghiệp trong việc phấn đấu hạ thấp chi phí, doanh nghiệp cần phát huy cho kỳ kinh doanh sau.

* Trang 78 : Bổ sung và sửa khái niệm

Bổ sung thêm : Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ là toàn bộ số tiền thu được hoặc sẽ thu được từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm cả các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có)

Sửa khái niệm : Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ mà DN thực hiện được trong kỳ kế toán có thể thấp hơn doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ghi nhận ban đầu do các nguyên nhân : Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng đã bán cho khách hàng hoặc hàng đã bán bị trả lại và nộp thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp được tính trên doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế thực hiện trong một kỳ kế toán.

Sửa khái niệm : Giá vốn hàng bán

Để xác định được kết quả tiêu thụ hàng hoá trong kỳ, bên cạnh các yếu tố như doanh thu thuần, chi phí kinh doanh, ta phải xác định được trị giá vốn của hàng hoá tiêu thụ trong kỳ. Trị giá vốn của hàng hoá tiêu thụ trong kỳ bao gồm

+ Trị giá mua của hàng hoá tiêu thụ

+ Chi phí mua hàng phân bổ cho hàng tiêu thụ

Sửa khái niệm : Chi phí bán hàng là những khoản chi phí phát sinh trong quá trình lưu thông tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá dịch vụ. Đó là những khoản chi phí như : chi phí bao gói sản phẩm, hàng hoá, chi phí bảo quản hàng hoá, chi phí vận chuyển, tiếp thị quảng cáo hàng hoá ...

Sửa khái niệm: Chi phí quản lý doanh nghiệp là những khoản chi phí gián tiếp có liên quan đến toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó bao gồm chi phí quản lý kinh doanh, chi phí quản lý hành chính và các chi phí chung khác.

6. Phân tích chi phí quản lý doanh nghiệp

6.1. Mục đích phân tích

Chi phí quản lý doanh nghiệp là những khoản chi phí phát sinh liên quan đến quản lý chung của doanh nghiệp, bao gồm chi phí quản lý kinh doanh và chi phí quản lý hành chính. Chi phí quản lý doanh nghiệp bao gồm những khoản mục sau :

Chi phí nhân viên quản lý.

Chi phí vật liệu quản lý.

Chi phí đồ dùng văn phòng.

Chi phí khấu hao tài sản cố định.

Các khoản thuế phí và lệ phí.

Chi phí dự phòng.

Chi phí dịch vụ mua ngoài.

Chi phí bằng tiền khác.

Phân tích chi phí quản lý doanh nghiệp nhằm đánh giá sự biến động tăng, giảm của từng khoản mục chi phí. Qua phân tích làm rõ nguyên nhân tăng, giảm để đề ra những biện pháp khắc phục.

6.2. Phương pháp phân tích chi phí quản lý chung của doanh nghiệp thương mại

Dùng phương pháp so sánh để phân tích. Trong phân tích chi phí quản lý doanh nghiệp ta cần tính tỷ trọng chi phí của từng chỉ tiêu trong tổng chi phí. Tỷ suất chi phí của tổng chi phí nói chung cũng như tỷ suất chi phí của từng chỉ tiêu nói riêng. Sau đó so sánh sự tăng giảm về số tiền, tỷ lệ và sự thay đổi về tỷ trọng và tỷ suất chi phí.

6.3. Ví dụ phân tích: Căn cứ vào tình hình chi phí quản lý tại 1 doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 4.7 ta có nhận xét sau:

Biểu 4.7. Phân tích tình hình chi phí quản lý chung.

Đơn vị tính: triệu đồng

Các chỉ tiêu	Kế hoạch			Thực hiện			So sánh tăng, giảm			
	Số tiền	Tỷ trọng	Tỷ suất	Số tiền	Tỷ trọng	Tỷ suất	Số tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng	Tỷ suất
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. CF nhân viên quản lý	130	39,39	0,50	136	34,00	0,44	6	4,62	- 5,39	- 0,06
2. CF vật liệu quản lý	26	7,58	0,10	30	7,50	0,10	5	20,00	- 0,08	0
3. CF đồ dùng văn phòng	17	5,15	0,07	20	5,00	0,07	3	17,65	- 0,15	0
4. CF khấu hao TSCĐ	60	18,18	0,23	65	16,25	0,21	5	8,33	- 1,93	- 0,02
5. Thuế, phí và lệ phí	52	15,76	0,20	58	14,50	0,19	6	11,54	- 1,26	- 0,01
6. CF dự phòng	14	4,24	0,05	30	7,50	0,10	16	114,29	3,26	0,05
7. CF dịch vụ mua ngoài	12	3,64	0,04	25	6,25	0,08	13	108,33	2,61	0,04
8. CF bằng tiền khác	20	6,06	0,08	36	9,00	0,12	16	80,00	2,94	0,04
Tổng CF quản lý	330	100	1,27	400	100	1,31	70	21,21	0	0,04
Doanh thu	26.000			33.560			4.500	17,31		

Giải thích biểu:

$$\text{Tỷ suất} = \frac{\text{Từng khoản mục phí}}{\text{Doanh thu}} \times 100$$

$$\text{Cột (7)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (8)} = \frac{\text{Cột (7)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (9)} = \text{Cột (5)} - \text{Cột (2)}$$

$$\text{Cột (10)} = \text{Cột (6)} - \text{Cột (3)}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

Tổng chi phí quản lý doanh nghiệp tăng 70 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 28%, lớn hơn tỷ lệ tăng của doanh thu (21,21%), cho nên tỷ suất chi phí quản lý chung tăng là 0,04 %. Nguyên nhân là do các khoản mục chi phí như chi phí

dự phòng, chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí bằng tiền khác tăng lên với tỷ lệ tăng cao hơn tỷ lệ tăng của doanh thu. Cho nên nói chung tình hình quản lý và sử dụng chi phí quản lý của doanh nghiệp là chưa tốt.

Để có thể tiết kiệm và giảm chi phí quản lý, đòi hỏi doanh nghiệp cần phải xây dựng các định mức chi phí và quản lý theo định mức của các khoản mục chi phí.

IV. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SỬ DỤNG CHI PHÍ TIỀN LƯƠNG

1. Mục đích phân tích

Chi phí tiền lương là những khoản chi phí bằng tiền mà doanh nghiệp trả công cho người lao động căn cứ vào khối lượng, tính chất và hiệu quả công việc mà người lao động đảm nhận. Chi phí tiền lương bao gồm : lương chính, các khoản phụ cấp theo lương và các khoản bảo hiểm của cán bộ công nhân viên trong doanh nghiệp. Do đó việc quản lý và sử dụng chi phí tiền lương có ý nghĩa rất quan trọng, nó ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích tình hình sử dụng chi phí tiền lương nhằm nhận thức và đánh giá một cách đúng đắn, toàn diện tình hình sử dụng quỹ lương của doanh nghiệp. Qua phân tích thấy được sự ảnh hưởng của chi phí tiền lương đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Qua phân tích tìm ra những điểm tồn tại bất hợp lý trong việc quản lý và sử dụng quỹ lương, để ra những chính sách, biện pháp quản lý thích hợp.

2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh giữa số liệu thực tế với số kế hoạch hoặc số thực hiện kỳ trước và khi phân tích sử dụng các chỉ tiêu sau :

- Tổng quỹ lương: là chỉ tiêu phản ánh toàn bộ chi phí tiền lương của doanh nghiệp gồm cả lương cho lao động trực tiếp và lao động gián tiếp.

- Tỷ suất tiền lương : Là chỉ tiêu phản ánh mối quan hệ so sánh giữa tổng quỹ tiền lương với tổng doanh thu bán hàng.

Công thức tính :

$$\text{Tỷ suất Tiền lương(\%)} = \frac{\text{Tổng quỹ tiền lương}}{\text{Tổng doanh thu bán hàng}} \times 100$$

- Mức lương bình quân : là chỉ tiêu phản ánh mức lương bình quân mà người lao động nhận được trên một đơn vị thời gian (tháng, năm).

Công thức tính :

$$\text{Mức thu bình quân (tháng)} = \frac{\text{Tổng quỹ tiền lương (năm)}}{\text{Tổng số lao động x 12 tháng}}$$

Ngoài các chỉ tiêu trên, còn sử dụng chỉ tiêu năng suất lao động bình quân.

3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào tình hình sử dụng chi phí tiền lương tại một doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 4.8 ta có nhận xét sau:

Biểu 4.8. Phân tích tình hình sử dụng tổng hợp chi phí tiền lương

Các chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	So sánh tăng, giảm	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ %
1. Tổng doanh thu bán hàng (triệu đồng)	26.000	30.500	4.500	17,31
2. Tổng lao động (người)	42	50	8	19,05
3. Tổng quỹ lương (ztriệu đồng)	380,52	463,50	82,98	21,81
4. NSLĐ bình quân người / tháng (1000đ)	51.587,30	50.833,33	- 753,97	- 1,46
5. Tiền lương bình quân người / tháng (1000đ)	755	772,5	17,50	2,32
6. Tỷ suất chi phí tiền lương (%)	1,46	1,58		
7. Mức độ tăng, giảm tỷ suất CFTL			+ 0,06	
8. Tốc độ tăng, giảm tỷ suất CFTL				+ 4,11
9. Mức tiết kiệm hay vượt chi CFTL (1000đ)			+18,30	

$$\text{Năng suất LĐ bình quân người/ tháng} = \frac{\text{Doanh thu bán hàng}}{\text{Tổng số lao động}} : 12 \text{ tháng}$$

Giải thích biểu :

$$\text{Tiền lương bình quân người / tháng} = \frac{\text{Tổng quỹ tiền lương}}{\text{Tổng số lao động}} : 12 \text{ tháng}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

Tổng quỹ lương của doanh nghiệp thực hiện so với kế hoạch tăng 82,98 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 21,81%, lớn hơn tỷ lệ tăng của doanh thu bán hàng (17,31%) nên đã dẫn đến tỷ suất tiền lương tăng 0,06%, điều này cho ta thấy việc sử dụng quỹ lương của doanh nghiệp chưa hợp lý.

Mặt khác ta thấy mức lương bình quân cho một người tăng 17,5 nghìn đồng một tháng với tỷ lệ tăng là 2,32 %, trong khi đó năng suất lao động bình quân một người một tháng lại giảm là 753,97 nghìn đồng .

Điều này cho thấy việc sử dụng quỹ lương của doanh nghiệp là chưa hợp lý.

4. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quỹ lương thời gian

Dùng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích và công thức như sau:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Tổng} & & \text{Số lao động} & & \text{Thời gian lao} & & \text{Mức lương} \\ \text{quỹ lương} & = & \text{trong doanh} & \times & \text{động trong năm} & \times & \text{bình quân} \\ \text{trong năm} & & \text{nghiệp} & & \text{(tháng)} & & \text{1 tháng} \end{array}$$

Căn cứ vào các nhân tố ảnh hưởng đến quỹ tiền lương thời gian tại doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 4.9 ta có nhận xét sau:

Biểu 4.9. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quỹ lương thời gian

Các chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	So sánh tăng, giảm	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ %
A	1	2	3	4
1. Tổng quỹ tiền lương (triệu đồng)	380,52	463,50	82,98	21,81
2. Tổng số lao động (người)	42	50	8	19,05
3. Mức lương bình quân/ tháng (1000đ)	775,50	772,50	17,50	2,32

Giải thích biểu :

$$\text{Cột (3)} = \text{Cột (2)} - \text{cột (1)}$$

$$\text{Cột (4)} = \frac{\text{Cột (3)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

* Dùng phương pháp thay thế liên hoàn để phân tích :

- Tổng quỹ lương KH = 42 x 12 x 755,00 = 380,52 triệu đồng.

- Tổng quỹ lương TH = $50 \times 12 \times 772,50 = 463,50$ triệu đồng.

- Tổng quỹ lương TH so với KH tăng:

$$463,50 - 380,52 = 82,98 \text{ triệu đồng.}$$

*Phân tích các nhân tố ảnh hưởng:

- Do số lượng lao động thay đổi

$$50 \times 12 \times 755,00 = 453,00 \text{ triệu đồng.}$$

Nên tổng quỹ tiền lương tăng:

$$453,00 - 380,52 = 72,48 \text{ triệu đồng.}$$

- Do mức lương bình quân tháng thay đổi:

$$50 \times 12 \times 772,50 = 463,50 \text{ triệu đồng.}$$

Nên tổng quỹ lương tăng:

$$463,50 - 453,00 = 10,50 \text{ triệu đồng}$$

* Tổng hợp lại:

- Do số lượng lao động thay đổi nên tổng quỹ lương tăng 72,48 triệu đồng

- Do mức lương bình quân thay đổi nên tổng quỹ lương tăng 10,50 triệu đồng

Tổng cộng: 82,98 triệu đồng

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy:

Tổng quỹ tiền lương của doanh nghiệp TH so với KH tăng 82,98 triệu đồng đó là do tổng số lao động của doanh nghiệp TH so với KH tăng 8 người và mức lương bình quân người/tháng cũng tăng là 17.500 đồng nên đã dẫn đến tổng quỹ tiền lương tăng

Phần thực hành

Bài tập

- 1/ Phân tích chung tình hình thực hiện chi phí kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.
- 2/ Phân tích tổng hợp chi phí theo chức năng hoạt động.
- 3/ Phân tích chi phí mua hàng, bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp.
- 4/ Phân tích tổng hợp chi phí tiền lương của doanh nghiệp thương mại.
- 5/ Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quỹ lương thời gian của doanh nghiệp thương mại.
- 6/ Phân tích cước phí vận chuyển và dịch vụ mua ngoài.

Câu hỏi ôn tập

- 1/ Mục đích và phương pháp phân tích tình hình chi phí trong mối liên hệ với doanh thu.
- 2/ Trình bày phương pháp phân tích tình hình chi phí theo các chức năng hoạt động.
- 3/ Trình bày phương pháp phân tích tình hình thực hiện kế hoạch, chi phí mua hàng, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp của doanh nghiệp thương mại.
- 4/ Trình bày phương pháp phân tích tình hình hình sử dụng chi phí tiền lương của doanh nghiệp thương mại.

Chương 5

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH KẾT QUẢ KINH DOANH VÀ PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ

I. MỤC ĐÍCH PHÂN TÍCH VÀ NGUỒN SỐ LIỆU PHÂN TÍCH

1. Mục đích phân tích

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được xác định trên cơ sở tổng hợp tất cả kết quả của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp. Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được đánh giá thông qua chỉ tiêu lợi nhuận.

Lợi nhuận là phần chênh lệch giữa doanh thu với các khoản chi phí trong kỳ hoạt động kinh doanh.

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp được hình thành từ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và hoạt động khác.

Phân tích tình kết quả kinh doanh và phân phối kết quả kinh doanh nhằm nhận thức đánh giá đúng đắn, toàn diện và khách quan tình hình thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận. Qua đó thấy được những thành tích đã đạt được và những mâu thuẫn tồn tại trong việc thực hiện kế hoạch lợi nhuận của doanh nghiệp thương mại để từ đó đề ra những chính sách, biện pháp quản lý thích hợp nhằm không ngừng nâng cao lợi nhuận của doanh nghiệp.

2. Nguồn số liệu phân tích

- Các chỉ tiêu kế hoạch về lợi nhuận và phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp thương mại.

- Các số liệu hạch toán kế toán phản ánh kết quả và phân phối kết quả của doanh nghiệp.

- Các chế độ chính sách về quản lý kinh tế tài chính sách của nhà nước, của ngành.
- Các hợp đồng liên doanh, liên kết.

II. PHÂN TÍCH TỔNG HỢP TÌNH HÌNH KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1. Mục đích phân tích

Nhận thức và đánh giá khái quát tình hình thực hiện kế hoạch lợi nhuận và kết quả kinh doanh theo từng nguồn hình thành.

2. Phương pháp phân tích

Sử dụng phương pháp so sánh số thực tế với số kế hoạch hoặc số thực hiện kì trước để thấy được mức độ hoàn thành, tình hình tăng, giảm lợi nhuận. Khi phân tích sử dụng các chỉ tiêu sau :

- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh : được xác định bằng lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ cộng (+) doanh thu hoạt động tài chính trừ (-) chi phí tài chính trừ (-) chi phí bán hàng trừ (-) chi phí quản lý doanh nghiệp.

- Lợi nhuận từ hoạt động khác : Là khoản chênh lệch giữa thu nhập khác trừ (-) chi phí khác.

$$\begin{array}{ccccc} \text{Tổng} & & & & \\ \text{lợi nhuận} & = & \text{Lợi nhuận thuần từ hoạt} & + & \text{Lợi nhuận} \\ & & \text{động kinh doanh} & & \text{khác} \end{array}$$

3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào tình hình tổng hợp kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 5.1, ta có nhận xét sau:

Biểu 5.1. Phân tích tổng hợp tình hình kết quả kinh doanh

Đơn vị tính : triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		So sánh		
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
1. Lợi nhuận thuần từ HĐKD	1.290	99,15	1.405	98,95	115	8,91	- 0,20
2. Lợi nhuận khác	11	0,85	15	1,05	4	36,36	0,20
Tổng cộng	1.301	100	1.420	100	119	9,14	0

Giải thích biểu :

$$\text{Cột (5)} = \text{Cột (3)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (6)} = \frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (7)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (2)}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

Kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thực hiện so với kế hoạch tăng 119 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 9,14%. Kết quả tăng này là do :

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh là nguồn chủ yếu tăng 115 triệu đồng với tỷ lệ tăng 8,91 % .

- Lợi nhuận khác chiếm tỷ trọng nhỏ cũng tăng 4 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 36,36 %.

Do đó nhìn chung tình hình thực hiện kế hoạch lợi nhuận của doanh nghiệp là tương đối tốt.

III. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ CỦA HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1. Phân tích chung kết quả của hoạt động kinh doanh

1.1. Mục đích phân tích

Phân tích chung kết quả bán hàng nhằm nhận thức và đánh giá khái quát tình hình kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2. Phương pháp phân tích

Sử dụng phương pháp so sánh giữa năm báo cáo so với năm trước và dùng các chỉ tiêu sau :

- *Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ*: là toàn bộ số tiền thu được hoặc sẽ thu được từ các giao dịch và nghiệp vụ phát sinh doanh thu như bán sản phẩm, hàng hoá, cung cấp dịch vụ cho khách hàng bao gồm cả các khoản phụ thu và phí thu thêm ngoài giá bán (nếu có).

- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ mà doanh nghiệp thực hiện được trong kỳ kế toán có thể thấp hơn doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ ghi nhận ban đầu do các nguyên nhân : Chiết khấu thương mại, giảm giá hàng đã bán cho khách hàng hoặc hàng đã bán bị trả lại và nộp thuế tiêu thụ đặc biệt hoặc thuế xuất khẩu, thuế GTGT theo phương pháp trực tiếp được tính trên doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ thực tế thực hiện trong một kỳ kế toán.

- *Giá vốn hàng bán.*

Để xác định được kết quả tiêu thụ hàng hoá trong kỳ, bên cạnh các yếu tố như doanh thu thuần, chi phí kinh doanh, ta phải xác định được trị giá vốn của hàng hoá tiêu thụ trong kỳ. Trị giá vốn của hàng hoá tiêu thụ trong kỳ bao gồm:

+ Trị giá mua của hàng hoá tiêu thụ

+ Chi phí mua hàng phân bổ cho hàng tiêu thụ

- *Chi phí bán hàng:* là những khoản chi phí phát sinh trong quá trình lưu thông tiêu thụ sản phẩm, hàng hoá dịch vụ. Đó là những khoản chi phí như : chi phí bao gói sản phẩm, hàng hoá, chi phí bảo quản hàng hoá, chi phí vận chuyển, tiếp thị quảng cáo hàng hoá...

- *Chi phí quản lý doanh nghiệp:* là những khoản chi phí gián tiếp có liên quan đến toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Nó bao gồm chi phí quản lý kinh doanh, chi phí quản lý hành chính và các chi phí chung khác.

* Công thức tính lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ} = \text{Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Trị giá vốn hàng bán ra} \\ \text{Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh} = \text{Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ} + \text{Doanh thu hoạt động tài chính} - \text{Chi phí tài chính} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí QLDN} \end{array}$$

1.3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào tình hình phân tích kết quả của hoạt động kinh doanh tại doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 5.2, ta có nhận xét sau:

Biểu 5.2. Phân tích tình hình lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính : Triệu đồng.

Các chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	So sánh tăng, giảm	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ %
A	1	2	3	4
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	26.000	30.500	4.500	17,31
2. Các khoản giảm trừ	355	444	89	25,07
+ Giảm giá hàng bán	125	150	25	20,00
+ Hàng bán bị trả lại	230	294	64	27,83
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (DTT)	25.645	30.056	4.411	17,20
4. Trị giá vốn hàng bán ra	23.595	27.796	4.201	17,80
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.050	2.260	210	10,24
6. Tỷ suất lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ / DTT (%)	7,99	7,52	- 0,47	
7. Doanh thu hoạt động tài chính (DTTC)	245	185	- 60	-24,49
8. Chi phí tài chính	55	30	-25	- 45,45
9. Tỷ suất chi phí tài chính/DTTC(%)	22,45	16,22	- 6,23	
10. Lợi nhuận gộp hoạt động tài chính	190	155	- 35	- 18,42
11. Chi phí bán hàng	620	610	- 10	-1,61
12. Tỷ suất CF bán hàng và cung cấp dịch vụ/ DTT (%)	2,42	2,03	- 0,39	
13. Chi phí quản lý doanh nghiệp	330	400	70	21,21
14. Tỷ suất CF quản lý doanh nghiệp / DTT + DTTC (%)	1,27	1,32	0,05	
15. Lợi nhuận thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.100	1.250	150	13,64
16. Tỷ suất lợi nhuận thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ / DTT (%)	4,29	4,16	- 0,13	
17. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.290	1.405	115	8,91
18. Tỷ suất lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh/DTT + DTTC (%)	4,98	4,65	- 0,33	

Giải thích biểu :

$$\text{Cột (4)} = \frac{\text{Cột (3)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ} = \text{Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Trị giá vốn hàng bán ra}$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ/ DTT (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ}}{\text{Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ}} \times 100$$

$$\text{Tỷ suất chi phí tài chính / DTTC (\%)} = \frac{\text{Chi phí tài chính}}{\text{Doanh thu hoạt động tài chính (DTTC)}} \times 100$$

$$\text{Tỷ suất chi phí bán hàng và cung cấp dịch vụ / DTT (\%)} = \frac{\text{Tổng chi phí bán hàng}}{\text{Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ}} \times 100$$

$$\text{Tỷ suất chi phí quản lý doanh nghiệp/ DTT + DTTC (\%)} = \frac{\text{Tổng chi phí quản lý doanh nghiệp}}{\text{Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ} + \text{Doanh thu hoạt động tài chính}} \times 100$$

$$\text{Lợi nhuận thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ} = \text{Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí QLDN}$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ/DTT (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ}}{\text{Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ}} \times 100$$

$$\text{Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh} = \text{Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ} + \text{Doanh thu hoạt động tài chính} - \text{Chi phí tài chính} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí QLDN}$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh / DTT + DTTC (\%)} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ} + \text{Doanh thu hoạt động tài chính}} \times 100$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy:

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh năm nay so với năm trước tăng 115 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 8,91% đó là do :

Lợi nhuận thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 150 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 13,64%, trong đó lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ tăng 210 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 10,24 % và chi phí bán hàng giảm được 10 triệu đồng. Tuy nhiên chi phí quản lý doanh nghiệp tăng mạnh 70 triệu đồng cũng có ảnh hưởng đến lợi nhuận. Vì vậy doanh nghiệp phải đề ra biện pháp quản lý chi phí chung cho tốt hơn.

Lợi nhuận gộp về hoạt động tài chính giảm 35 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 18,42% trong đó cả doanh thu hoạt động tài chính và chi phí tài chính đều giảm, nhưng mức giảm của chi phí tài chính lớn hơn nhiều so với doanh thu. Do đó đã làm cho tỷ suất lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh/DTT + DTTC năm nay so với năm trước giảm 0,33 %. Điều này chứng tỏ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là chưa tốt.

2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh

2.1. Mục đích phân tích

Nhận thức và đánh giá khái quát mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến lợi nhuận của doanh nghiệp.

2.2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh và phương pháp cân đối để phân tích và sử dụng các công thức sau:

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Lợi nhuận} & & & & & & \\ \text{bán hàng} & & \text{Doanh} & & \text{Vốn} & \text{giá} & \\ \text{trước thuế} & = & \text{thu} & - & \text{vốn} & \text{hàng} & - \\ \text{thu nhập DN} & & \text{thuần} & & \text{bán ra} & & \\ & & & & & \text{Chi phí} & \text{Chi phí} \\ & & & & & \text{bán} & \text{quản lý DN} \\ & & & & & \text{hàng} & \text{phân bổ} \end{array}$$

Dựa vào số liệu ở biểu kết quả bán hàng và cung cấp dịch vụ trên, phân tích tình hình lợi nhuận bán hàng của doanh nghiệp X ta thấy:

* Lợi nhuận thuần trước thuế năm nay so với năm trước tăng là:

$$1.250 - 1.100 = 150 \text{ triệu đồng}$$

là do ảnh hưởng của các nhân tố:

- Doanh thu thuần tăng 4.411 triệu đồng dẫn đến lợi nhuận tăng 4.411 triệu đồng.

- Trị giá vốn hàng bán tăng 4.201 triệu đồng dẫn đến lợi nhuận giảm 4.201 triệu đồng.

- Chi phí bán hàng tăng 10 triệu đồng dẫn đến lợi nhuận giảm 10 triệu đồng.

- Chi phí quản lý tăng 70 triệu đồng dẫn đến lợi nhuận giảm 70 triệu đồng.

Tổng hợp lại các nhân tố ta có:

$$4.411 - 4.201 - 10 - 70 = 150 \text{ triệu đồng.}$$

3. Phân tích kết quả hoạt động đầu tư tài chính

3.1. Phân tích chung hoạt động đầu tư tài chính

Mục đích phân tích:

Nhận thức và đánh giá khái quát tình hình thực hiện kế hoạch đầu tư tài chính của doanh nghiệp và kết quả của hoạt động đầu tư tài chính.

Phương pháp phân tích:

Dùng phương pháp so sánh giữa số liệu của năm báo cáo với số liệu của năm trước để xác định các chỉ tiêu và sử dụng các công thức sau:

$$\text{Lợi nhuận gộp hoạt động tài chính} = \text{Doanh thu hoạt động tài chính} - \text{Chi phí tài chính}$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận gộp hoạt động tài chính trên vốn đầu tư tài chính} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp hoạt động tài chính}}{\text{Vốn đầu tư tài chính}} \times 100$$

Ví dụ phân tích: Căn cứ vào tình hình lợi nhuận gộp hoạt động đầu tư tài chính tại doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 5.3, ta có nhận xét sau:

Biểu 5.3. Phân tích tình hình lợi nhuận gộp đầu tư tài chính

Đơn vị tính : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	So sánh ±	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ %
A	1	2	3	4
1. Vốn đầu tư tài chính (triệu đồng)	8.200	8.550	350	4,27
- Vốn góp liên doanh	6.400	6.900	500	7,81
- Vốn đầu tư chứng khoán	1.800	1.650	- 150	- 8,33
2. Tổng doanh thu hoạt động tài chính	2.45	1.85	- 60	- 24,49
- Doanh thu từ chia liên doanh	1.66	1.38	- 28	- 16,87
- Doanh thu từ bán chứng khoán	79	47	- 32	- 40,51
3. Tổng chi phí cho các hoạt động tài chính	55	30	- 25	- 45,45
- Chi phí tham gia liên doanh	26	18	- 8	- 30,77
- Chi phí đầu tư chứng khoán	29	12	- 17	- 58,62
4. Lợi nhuận gộp hoạt động tài chính	190	155	- 35	- 18,42
- Lợi nhuận gộp hoạt động liên doanh	140	120	- 20	- 14,29
- Lợi nhuận gộp hoạt động đầu tư chứng khoán	50	35	- 15	- 30,00
5. Tỷ suất lợi nhuận gộp hoạt động đầu tư tài chính so với vốn đầu tư	2,32 %	1,81 %	- 0,51%	- 21,98%
- Tỷ suất lợi nhuận gộp đầu tư liên doanh so với vốn đầu tư liên doanh	2,19 %	1,74 %	- 0,45%	- 20,55%
- Tỷ suất lợi nhuận gộp đầu tư chứng khoán so với vốn đầu tư chứng khoán	2,78 %	2,12 %	- 0,66%	- 23,74%

Giải thích biểu:

$$\text{Cột (3)} = \text{Cột (2)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (4)} = \frac{\text{Cột (3)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy:

Tổng số vốn đầu tư tài chính thực hiện so với kế hoạch tăng 350 triệu đồng với tỷ lệ tăng 4,27%. Trong đó vốn góp tham gia liên doanh tăng mạnh 500 triệu đồng và vốn đầu tư chứng khoán giảm 150 triệu đồng.

Nhìn chung vốn đầu tư tài chính tăng nhưng doanh thu hoạt động đầu tư tài chính giảm và mức giảm của doanh thu hoạt động tài chính lớn hơn nhiều so với mức giảm của chi phí tài chính nên đã dẫn đến lợi nhuận hoạt động tài chính giảm, điều này cho ta thấy hoạt động đầu tư tài chính chưa tốt.

3.2. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả hoạt động đầu tư tài chính

Để xác định các nhân tố ảnh hưởng đến sự tăng giảm lợi nhuận hoạt động tài chính, ta áp dụng phương pháp cân đối để xác định các nhân tố ảnh hưởng và sử dụng công thức sau:

$$\text{Lợi nhuận gộp hoạt động tài chính} = \text{Doanh thu hoạt động tài chính} - \text{Chi phí tài chính}$$

* Qua số liệu ở biểu trên ta thấy:

Lợi nhuận hoạt động tài chính thực hiện so với kế hoạch giảm:

$$155 - 190 = - 35 \text{ triệu đồng.}$$

- Do thu nhập hoạt động tài chính giảm 60 triệu đồng dẫn đến lợi nhuận giảm 60 triệu đồng.

- Do chi phí hoạt động tài chính giảm 25 triệu đồng dẫn đến lợi nhuận tăng 25 triệu đồng.

Tổng hợp lại ta có : $- 60 + 25 = - 35$ triệu đồng.

IV. PHÂN TÍCH KẾT QUẢ CỦA HOẠT ĐỘNG KHÁC

1. Mục đích phân tích

Lợi nhuận khác là lợi nhuận được hình thành từ những nguồn bất thường khác ngoài các hoạt động sản xuất kinh doanh và hoạt động đầu tư tài chính. Phân tích kết quả hoạt động khác nhằm nhận thức và đánh giá khái quát tình hình tăng giảm thu nhập khác và chi phí khác của doanh nghiệp.

2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh để phân tích.

Lợi nhuận khác là lợi nhuận được hình thành từ các nguồn bất thường khác ngoài hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư tài chính.

$$\text{Lợi nhuận khác} = \text{Thu nhập khác} - \text{Chi phí khác}$$

- Thu nhập khác là khoản thu từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ, thu do được giảm, miễn thuế...

- Chi phí khác là khoản chi nộp phạt do vi phạm hợp đồng kinh tế, chi về thanh lý, nhượng bán TSCĐ...

3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào tình hình kết quả hoạt động khác của doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 5.4, ta có nhận xét sau:

Biểu 5.4. Phân tích tình hình lợi nhuận khác

Đơn vị tính : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	So sánh chênh lệch
A	1	2	3
1. Thu nhập khác	55	75	20
- Thu tiền phạt hợp đồng	21	29	8
- Thu tiền nhượng bán TSCĐ	14	21	7
- Thu khác	20	25	5
2. Chi phí khác	44	60	16
- Chi nộp phạt hợp đồng	15	26	11
- Chi thanh lý nhượng bán TSCĐ	12	15	3
- Chi phí khác	17	19	2
3. Lợi nhuận khác (1 - 2)	11	15	4

Giải thích biểu: Cột (3) = Cột (2) - Cột (1)

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy:

Lợi nhuận năm nay so với năm trước tăng 4 triệu đồng:

- Do thu nhập khác tăng 20 triệu đồng dẫn đến lợi nhuận tăng 20 triệu đồng.

- Do chi phí khác tăng 16 triệu đồng dẫn đến lợi nhuận giảm 16 triệu đồng.

Tổng hợp lại ta có : 20 triệu đồng - 16 triệu đồng = 4 triệu đồng

Qua phân tích ở trên ta thấy tình hình lợi nhuận khác của doanh nghiệp tăng 4 triệu đồng đó là do cả thu nhập khác và chi phí khác đều tăng. Trong thu nhập khác có thu tiền phạt hợp đồng tăng nhiều nhất là 8 triệu đồng và thu khác 5 triệu đồng. Trong chi phí khác có chi nộp phạt hợp đồng tăng 11 triệu đồng và chi phí khác tăng 2 triệu đồng. Điều này chứng tỏ doanh nghiệp chưa thực hiện tốt tình hình lợi nhuận khác, đó là do doanh nghiệp chưa thực hiện tốt hợp đồng kinh tế nên khoản chi nộp phạt theo hợp đồng tăng cao.

V. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1. Mục đích phân tích

Phân phối kết quả kinh doanh của doanh nghiệp là việc phân chia lợi nhuận của doanh nghiệp căn cứ vào các chế độ, chính sách tài chính của Nhà nước và kế hoạch phân phối của doanh nghiệp. Nội dung phân phối bao gồm :

- Nộp thuế thu nhập doanh nghiệp theo luật quy định của nhà nước.
- Nộp thu trên vốn (nếu là doanh nghiệp nhà nước).
- Chia cho các bên tham gia liên doanh hoặc chia cổ tức (nếu là công ty cổ phần).
- Phân phối cho cán bộ công nhân viên (nếu doanh nghiệp áp dụng trả lương khoán thu nhập).
- Trích lập các quỹ doanh nghiệp (quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính, quỹ khen thưởng).

Phân tích tình hình phân phối kết quả kinh doanh của doanh nghiệp nhằm nhận thức và đánh giá tình hình phân chia kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có đúng chế độ, chính sách tài chính của nhà nước?

2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh giữa số thực hiện với số kế hoạch, năm nay với năm trước.

3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào tình hình phân phối kết quả kinh doanh của DNTM X có số liệu trong biểu 5.5, ta có nhận xét sau

Biểu 5.5. Phân tích tình hình phân phối kết quả kinh doanh

Đơn vị tính : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		So sánh		
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
1. Tổng số lợi nhuận	1.301	100	1.420	100	119	9,15	0
2. Lợi nhuận phân phối	1.301	100	1.250	88,03	- 51	- 3,92	- 11,97
- Nộp thuế thu nhập	550	42,28	580	40,85	30	5,45	1,43
- Chia liên doanh	211	16,22	150	10,56	- 61	- 28,91	- 5,66
- Trích lập các quỹ.	540	41,50	520	36,62	- 20	- 3,70	- 4,88
Trong đó:							
+ Quỹ đầu tư phát triển	350	26,90	350	24,65	0	0	- 2,25
+ Quỹ dự phòng tài chính	50	3,84	50	3,52	0	0	- 0,32
+ Quỹ khen thưởng	140	10,76	120	8,45	- 20	- 14,29	- 2,31
3. Lợi nhuận chưa phân phối	0	0	170	11,97	170	-	11,97
- Năm trước		0	-	0	0	-	-
- Năm nay		0	170	11,97	170	-	11,97

Giải thích biểu:

$$\text{Cột (5)} = \text{Cột (3)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (6)} = \frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (7)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (2)}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

* Số lợi nhuận phân phối năm nay so với năm trước giảm là :

$$1.250 - 1.301 = - 51 \text{ triệu đồng.}$$

Nguyên nhân là do :

- Nộp thuế thu nhập doanh nghiệp tăng (+) 30 triệu đồng.

- Chia liên doanh giảm (-) 61 triệu đồng.

- Trích lập các quỹ xí nghiệp giảm (-) 20 triệu đồng.

Tổng cộng (-) 51 triệu đồng

Việc trích lập các quỹ xí nghiệp giảm 20 triệu đồng trong đó quỹ đầu tư phát triển chiếm tỷ trọng lớn thì lại không tăng, đồng thời quỹ khen thưởng của doanh nghiệp năm nay so với năm trước giảm 20 triệu đồng, việc này đã không khuyến khích được người lao động hăng hái làm việc, tăng năng suất lao động, chưa mở rộng sản xuất kinh doanh, cải tiến kỹ thuật. Do đó tình hình phân phối lợi nhuận của doanh nghiệp là chưa tốt, lợi nhuận chưa phân phối vẫn còn tồn 170 triệu đồng chưa sử dụng đến. Chính vì vậy doanh nghiệp cần có hướng sử dụng các quỹ xí nghiệp cho hợp lý để mang lại hiệu quả kinh tế cao.

VI. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SỬ DỤNG CÁC QUỸ XÍ NGHIỆP

1. Mục đích phân tích

Các quỹ xí nghiệp là các quỹ của doanh nghiệp được trích lập theo quy định và được sử dụng vào những mục đích chuyên dùng khác nhau.

Khi phân tích sử dụng các chỉ tiêu sau :

Quỹ đầu tư phát triển: Được trích từ lợi nhuận để lại doanh nghiệp theo tỷ lệ phù hợp với chế độ quản lý tài chính hiện hành. Quỹ này được sử dụng để đầu tư mở rộng hoặc phát triển sản xuất kinh doanh như nghiên cứu đổi mới dây truyền công nghệ, áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, trợ giúp thêm cho đào tạo tay nghề...

Quỹ dự phòng tài chính: Được hình thành do trích từ lợi nhuận để lại doanh nghiệp và một số nguồn khác. Quỹ này được dùng để bù đắp các thiệt hại về tài

sản của doanh nghiệp do các nguyên nhân bất khả kháng như thiên tai, hoả hoạn, ảnh hưởng của các biến động kinh tế, tài chính trong và ngoài nước.

Quỹ khen thưởng phúc lợi: Được hình thành do trích từ lợi nhuận để lại doanh nghiệp sau khi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp hoặc thu từ các đơn vị thành viên. Quỹ khen thưởng dùng để thưởng cho công nhân viên trong doanh nghiệp khi họ có thành tích, sáng kiến cải tiến kỹ thuật mang lại hiệu quả trong sản xuất kinh doanh. Quỹ phúc lợi dùng cho mục đích đầu tư, sửa chữa, xây dựng các công trình phúc lợi phục vụ đời sống vật chất, tinh thần và chi cho các hoạt động phúc lợi của công nhân viên trong doanh nghiệp.

Phân tích tình hình sử dụng các quỹ xí nghiệp nhằm nhận thức và đánh giá tình hình sử dụng các quỹ xí nghiệp có đúng mục đích, đúng chế độ quy định?

2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh để phân tích giữa số được trích lập theo quy định với số thực tế đã sử dụng.

3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào tình hình sử dụng các quỹ xí nghiệp tại doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 5.6, ta có nhận xét sau:

Biểu 5.6. Phân tích tình hình sử dụng các quỹ xí nghiệp

Đơn vị tính : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Số đã trích	Số đã sử dụng	So sánh số đã trích với số đã sử dụng
A	1	2	3
1. Quỹ đầu tư phát triển	350	300	50
2. Quỹ dự phòng tài chính	50	-	50
3. Quỹ khen thưởng phúc lợi	120	100	20
Tổng cộng	520	400	120

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

Tổng số quỹ xí nghiệp đã được trích theo quy định là 520 triệu đồng, số quỹ thực tế đã sử dụng là 400 triệu đồng và số còn lại chưa sử dụng là 120 triệu đồng. Như vậy tình hình sử dụng các quỹ của xí nghiệp chưa được tốt lắm. Vì:

- Quỹ đầu tư phát triển để mở rộng kinh doanh, đổi mới công nghệ... còn tồn là 50 triệu đồng chưa được sử dụng.

- Quỹ khen thưởng phúc lợi để chi dùng cho phúc lợi công cộng, để khuyến khích người lao động hăng hái làm việc, tăng năng suất lao động thì còn tồn 20 triệu đồng chưa được dùng đến.

- Quỹ dự phòng tài chính còn lại 50 triệu đồng chưa sử dụng đến.

Do vậy doanh nghiệp cần có hướng sử dụng các quỹ xí nghiệp cho hợp lý để mang lại hiệu quả kinh tế cao.

Phần thực hành

Bài tập :

- 1/ Phân tích tổng hợp tình hình kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.
- 2/ Phân tích chung lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.
- 3/ Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.
- 4/ Phân tích kết quả hoạt động tài chính của doanh nghiệp thương mại.
- 5/ Phân tích kết quả hoạt động khác của doanh nghiệp thương mại
- 6/ Phân tích tình hình sử dụng các quỹ xí nghiệp.

Câu hỏi ôn tập

- 1/ Trình bày mục đích và nguồn số liệu để phân tích kết quả kinh doanh và phân phối kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.
- 2/ Nêu phương pháp phân tích tổng hợp tình hình kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.
- 3/ Nêu phương pháp phân tích kết quả bán hàng và cung cấp dịch vụ của doanh nghiệp thương mại.
- 4/ Nêu phương pháp phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả bán hàng của doanh nghiệp thương mại.
- 5/ Nêu phương pháp phân tích kết quả hoạt động đầu tư tài chính và kết quả khác của doanh nghiệp thương mại.
- 6/ Nêu phương pháp phân tích tình hình phân phối kết quả kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.

Chương 6

PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ

I. NHIỆM VỤ PHÂN TÍCH VÀ NGUỒN SỐ LIỆU PHÂN TÍCH

1. Nhiệm vụ phân tích

** Khái niệm tài chính doanh nghiệp*

Tài chính doanh nghiệp là các mối quan hệ tiền tệ gắn liền với việc hình thành vốn, phân phối sử dụng và quản lý vốn trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.

Các mối quan hệ tài chính phát sinh trong doanh nghiệp thương mại bao gồm :

+ Quan hệ giữa doanh nghiệp với ngân sách nhà nước thông qua việc cấp vốn, nộp các khoản thuế.

+ Quan hệ giữa doanh nghiệp với ngân hàng thông qua việc vay vốn, trả nợ vốn vay và thanh toán qua ngân hàng.

+ Quan hệ giữa doanh nghiệp với cơ quan chủ quản thông qua việc phân phối vốn và điều hoà vốn.

+ Quan hệ giữa doanh nghiệp với khách hàng thông qua việc mua bán hàng hoá, cung cấp dịch vụ và thanh toán.

+ Quan hệ trong nội bộ doanh nghiệp.

** Nhiệm vụ phân tích tình hình tài chính*

Đánh giá chính xác, toàn diện và khách quan tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Đánh giá tình hình công nợ phải thu, phải trả và khả năng thanh toán các khoản nợ, tình hình bảo toàn và tăng trưởng vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

Đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh nói chung và hiệu quả sử dụng từng bộ phận vốn nói riêng.

2. Nguồn số liệu phân tích

- Các chỉ tiêu kế hoạch tài chính do doanh nghiệp xây dựng như kế hoạch huy động các nguồn vốn, kế hoạch phân phối, sử dụng vốn và các chỉ tiêu tài chính khác.

- Bảng cân đối kế toán (B 01 - DN).
- Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh (B 02 - DN).
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- Báo cáo chi tiết về tình hình tăng, giảm tài sản, nguồn vốn, công nợ phải thu, phải trả.
- Báo cáo về tình hình tài sản thừa, thiếu chờ xử lý.
- Các chế độ chính sách quản lý kinh tế tài chính của nhà nước, của ngành và của doanh nghiệp.

II. PHÂN TÍCH TỔNG HỢP TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ

1. Phân tích sự biến động và cơ cấu của vốn trong mối liên hệ với doanh thu và kết quả kinh doanh

1.1. Mục đích phân tích

Vốn là biểu hiện bằng tiền của tài sản. Tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp luôn bằng tổng nguồn vốn. Phân tích sự biến động cơ cấu vốn trong mối liên hệ với doanh thu và kết quả kinh doanh nhằm nhận thức và đánh giá khái quát tình hình huy động các nguồn vốn, tình hình phân phối, sử dụng các nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp thương mại. Qua phân tích thấy được khả năng đáp ứng nhu cầu về vốn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thương mại, đánh giá hiệu quả sử dụng vốn.

1.2. Phương pháp phân tích

Sử dụng phương pháp so sánh để tính các chỉ tiêu, tỷ trọng vốn của doanh nghiệp thương mại, tỷ lệ tăng giảm vốn của doanh nghiệp thương mại... để phản ánh tổng quát tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Khi phân tích cần căn cứ vào các số liệu tổng hợp về vốn và nguồn vốn và các chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh như doanh thu bán hàng, kết quả bán hàng.

1.3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào tình hình vốn của doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 6.1, ta có nhận xét sau:

Biểu 6.1. Phân tích tổng hợp tình hình vốn*Đơn vị tính : Triệu đồng*

Số TT	Các chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		So sánh tăng, giảm		
		Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7	8
1	TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	785,75	35,78	850,70	34,74	64,95	8,34	- 1,04
2	TSCĐ và đầu tư dài hạn	1.410,05	64,22	1.598,30	65,26	188,25	13,35	1,04
3	Tổng số vốn kinh doanh	2.195,80	100	2.449,00	100	253,20	11,53	0
4	Doanh thu bán hàng (giá vốn)	7.950,00	0	10.250,00	0	2.300,00	28,93	0
5	Lợi nhuận kinh doanh	737,20	0	827,50	0	9 90,30	12,25	0

Giải thích biểu :

$$\text{Cột (6)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (2)}$$

$$\text{Cột (7)} = \frac{\text{Cột (6)}}{\text{Cột (2)}} \times 100$$

$$\text{Cột (8)} = \text{Cột (5)} - \text{Cột (3)}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

- Tổng số vốn kinh doanh của doanh nghiệp năm nay so với năm trước tăng 253,20 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 11,53%. Trong tổng số vốn này ta thấy TSCĐ và ĐTDH chiếm tỷ trọng lớn cũng tăng 188,25 triệu đồng lớn hơn mức tăng của TSLĐ và ĐTNH 64,95 triệu đồng.

- Trong khi đó doanh thu bán hàng năm nay so với năm trước tăng 2.300 triệu đồng với tỷ lệ tăng 28,93%.

- Mặt khác lợi nhuận kinh doanh năm nay so với năm trước tăng 90,30 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 12,25 %.

Do đó đánh giá chung việc quản lý và sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp là tốt vì mức tăng của doanh thu và lợi nhuận đều lớn hơn mức tăng của tổng số vốn kinh doanh.

2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp

2.1. Mục đích phân tích

Phân tích tổng hợp tình hình tài chính của doanh nghiệp cần xem xét đánh giá tình hình huy động các nguồn vốn để thấy được doanh nghiệp có huy động tốt các nguồn vốn không? Do đó phân tích cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp thương mại nhằm nhận thức và đánh giá khái quát tình hình huy động các

nguồn vốn của doanh nghiệp. Qua phân tích thấy được khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp.

2.2. Phương pháp phân tích

Sử dụng phương pháp so sánh để phân tích các chỉ tiêu, các tỷ lệ tăng giảm của năm báo cáo so với năm trước. Khi phân tích cần căn cứ vào số liệu tổng hợp của các chỉ tiêu nợ phải trả, nguồn vốn chủ sở hữu

2.3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào tình hình cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 6.2, ta có nhận xét sau:

Biểu 6.2. Phân tích cơ cấu nguồn vốn.

Đơn vị tính : Triệu đồng

Số TT	Các chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		So sánh tăng, giảm báo cáo với năm trước		
		Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Nợ phải trả	1.441,80	65,66	1.664,00	67,95	222,20	15,41	2,29
2	Nguồn vốn chủ sở hữu	754,00	34,34	785,00	32,05	31,00	4,11	- 2,29
3	Tổng nguồn vốn kinh doanh	2.195,80	100	2.449,00	100	253,20	11,53	0

Giải thích biểu:

$$\text{Cột (6)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (2)}$$

$$\text{Cột (7)} = \frac{\text{Cột (6)}}{\text{Cột (2)}} \times 100$$

$$\text{Cột (8)} = \text{Cột (5)} - \text{Cột (3)}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

- Tổng nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp năm nay so với năm trước tăng là : $2.449 - 2.195,8 = 253,2$ triệu đồng với tỷ lệ tăng là 11,53 % đó là do :
- Nguồn vốn nợ phải trả tăng 222,2 triệu đồng.
- Nguồn vốn chủ sở hữu tăng 31,00 triệu đồng.

Với số liệu trên ta thấy tình hình huy động các nguồn vốn của doanh nghiệp chưa tốt. Nguồn vốn nợ phải trả lại chiếm tỷ trọng lớn và tăng cao, trong khi đó nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp lại chiếm tỷ trọng nhỏ và tuy năm nay so với năm trước có tăng nhưng mức độ tăng chậm hơn nhiều so với công nợ phải trả, điều này sẽ ảnh hưởng không tốt đến khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp và ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh.

III. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH QUẢN LÝ VÀ SỬ DỤNG TÀI SẢN CỦA DOANH NGHIỆP

1. Phân tích tình hình tài sản lưu động

Tài sản lưu động là những tài sản có giá trị thấp (dưới 5.000.000đ), có thời gian sử dụng và thu hồi vốn nhanh (trong vòng 1 năm), tham gia trực tiếp vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh và có thể chuyển đổi nhanh thành tiền. TSLĐ của doanh nghiệp thương mại bao gồm: tài sản bằng tiền, các khoản đầu tư ngắn hạn, vật tư hàng hoá, công nợ phải thu.

Phân tích tình hình TSLĐ nhằm nhận thức và đánh giá khái quát tình hình biến động tăng, giảm tài sản và cơ cấu phân bố của từng loại tài sản sau một kỳ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Dùng phương pháp so sánh để phân tích.

$$\begin{array}{l} \text{Giá trị thực của TSLĐ} \\ \text{(Giá trị thuần)} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Tổng giá trị} \\ \text{TSLĐ} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Tổng chi phí dự phòng} \\ \text{giảm giá TSLĐ và đầu tư} \\ \text{ngắn hạn} \end{array}$$

$$\begin{array}{l} \text{Tổng chi phí dự} \\ \text{phòng giảm giá} \\ \text{TSLĐ và đầu tư} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Chi phí dự} \\ \text{phòng giảm giá} \\ \text{đầu tư ngắn} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí dự} \\ \text{phòng phải} \\ \text{thu khó đòi} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Chi phí dự} \\ \text{phòng giảm} \\ \text{giá hàng tồn} \end{array}$$

Căn cứ vào tình hình sử dụng tài sản lưu động tại doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 6.3, ta có nhận xét sau:

Biểu 6.3 Phân tích tổng hợp tình hình sử dụng tài sản lưu động

Đơn vị tính : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		So sánh tăng, giảm		
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
1. Vốn bằng tiền	100,65	12,81	62,87	7,39	- 37,78	- 37,54	- 5,42
2. Các khoản đầu tư ngắn hạn	142,30	18,11	164,50	19,34	22,20	15,60	1,23
3. Các khoản phải thu	159,70	20,32	175,20	20,59	15,50	9,71	0,27
4. Hàng tồn kho	363,10	46,21	419,98	49,37	56,88	15,67	3,16
5. Tài sản lưu động khác	20,00	2,55	28,15	3,31	8,15	40,75	0,76
I. Tổng giá trị TSLĐ	785,75	100	850,70	100	64,95	8,34	0
II. Dự phòng giảm giá TSLĐ	21,80	2,77	29,50	3,47	7,70	35,32	0,70
III. Giá trị thực của TSLĐ	763,95	97,23	821,20	96,53	57,25	7,49	-0,70

Giải thích biểu:

$$\text{Cột (6)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (2)}$$

$$\text{Cột (7)} = \frac{\text{Cột (6)}}{\text{Cột (2)}} \times 100$$

$$\text{Cột (8)} = \text{Cột (5)} - \text{Cột (3)}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

- Tổng giá trị TSLĐ của doanh nghiệp năm nay so với năm trước tăng :
 $850,70 - 785,75 = 64,95$ triệu đồng với tỷ lệ tăng là 8,34 %.

Tuy nhiên giá trị thực của TSLĐ chỉ tăng 57,250 triệu đồng. Trong TSLĐ các khoản phải thu tăng 15,50 triệu đồng, hàng tồn kho chiếm tỷ trọng lớn tăng 56,88 triệu đồng, vốn bằng tiền giảm 37,78 triệu đồng như vậy ta có thể đánh giá việc quản lý, phân bổ và sử dụng TSLĐ của doanh nghiệp là chưa tốt.

** Phân tích tình hình tài sản bằng tiền:*

Tài sản bằng tiền của doanh nghiệp là loại tài sản có tính chất lưu động nhất. Nó có thể được sử dụng để mua hàng hoá, nguyên vật liệu, thanh toán các khoản công nợ, hoặc trang trải các khoản chi phí trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Tài sản bằng tiền chiếm một phần quan trọng trong tổng số vốn lưu động của doanh nghiệp. Nó bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển. Chính vì vậy tiền của doanh nghiệp cần phải được quản lý chặt chẽ, sử dụng phải theo đúng kế hoạch và đúng mục đích phục vụ cho các nhu cầu sản xuất kinh doanh. Phân tích tình hình tài sản bằng tiền nhằm đánh giá tình hình sử dụng và sự biến động tăng, giảm tài sản bằng tiền của doanh nghiệp.

Dùng phương pháp so sánh để phân tích. Tài sản bằng tiền của doanh nghiệp gồm tiền mặt, tiền gửi ngân hàng và tiền đang chuyển. Trong các khoản tiền này có tiền Việt Nam và ngoại tệ.

Căn cứ vào tình hình tài sản bằng tiền của doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 6.4, ta có nhận xét sau:

Biểu 6.4. Phân tích tình hình tài sản bằng tiền

Đơn vị tính : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		So sánh tăng giảm		
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
1. Tiền mặt tồn quỹ (VND)	28,14	27,96	20,40	32,45	- 7,74	- 27,51	4,49
- Ngoại tệ (USD)	12,63		15,16		2,53	20,03	
2. Tiền gửi ngân hàng (VND)	58,51	58,13	25,75	40,96	- 32,76	-55,99	-17,17
- Ngoại tệ (USD)	19,20		22,52		3,32	17,29	
3. Tiền đang chuyển (VND)	14,00	13,91	16,72	26,59	2,72	19,43	-12,68
* Tổng cộng (VND)	100,65	100	62,87	100	- 37,78	-37,54	0
* Ngoại tệ (USD)	32,83		37,68		5,85	18,38	

Giải thích biểu:

$$\text{Cột (5)} = \text{Cột (3)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (6)} = \frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (7)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (2)}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy:

Tổng số tiền mặt Việt Nam năm nay so với năm trước giảm là :

$$62,87 - 100,65 = - 37,78 \text{ triệu đồng}$$

Nguyên nhân giảm:

- Do tiền mặt tồn quỹ (VND) giảm (-) 7,74 triệu đồng.
- Do tiền gửi ngân hàng (VND) giảm (-) 32,76 triệu đồng.
- Do tiền đang chuyển (VND) tăng (+) 2,72 triệu đồng.

Tổng hợp lại : (-) 37,78 triệu đồng.

Tổng số ngoại tệ năm nay so với năm trước tăng là :

$$37,68 - 31,83 = (+) 5,85 \text{ triệu đồng}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

Tình hình quản lý và sử dụng tài sản bằng tiền của doanh nghiệp là chưa tốt, các khoản tiền Việt Nam đều giảm, nhất là tiền gửi ngân hàng Việt Nam giảm mạnh dẫn đến việc lưu thông tiền tệ bị hạn chế.

*** Phân tích tình hình nợ phải thu**

Nợ phải thu là khoản tiền hoặc tài sản của doanh nghiệp hiện bị các doanh nghiệp khác hoặc các cá nhân chiếm dụng mà doanh nghiệp có trách nhiệm

phải thu hồi. Phân tích tình hình nợ phải thu nhằm đánh giá khái quát tình hình quản lý và thu hồi công nợ của doanh nghiệp. Nợ phải thu gồm :

- Phải thu của khách hàng.
- Trả trước cho người bán.
- Phải thu nội bộ.
- Phải thu khác.
- Các khoản phải thu khó đòi.

Căn cứ vào tình hình nợ phải thu của doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 6.5, ta có nhận xét sau:

Biểu 6.5. Phân tích tình hình nợ phải thu

Đơn vị tính : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		So sánh tăng giảm		
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
1. Phải thu của khách hàng	110,20	69,00	124,40	71,00	14,20	12,89	- 2,00
Trong đó: Nợ phải thu	11,30	7,08	15,35	8,76	4,05	35,84	1,68
2. Ứng trước cho người bán	22,00	13,78	13,74	7,84	- 8,26	- 37,55	- 5,94
3. Phải thu nội bộ	8,35	5,23	11,26	6,43	2,91	34,85	1,20
4. Phải thu khác	19,15	11,19	25,80	14,73	6,50	34,73	2,74
Tổng cộng	159,70	100	175,20	100	15,50	9,71	0

Giải thích biểu:

$$\text{Cột (6)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (2)}$$

$$\text{Cột (7)} = \frac{\text{Cột (6)}}{\text{Cột (2)}} \times 100$$

$$\text{Cột (8)} = \text{Cột (5)} - \text{Cột (3)}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

Nợ phải thu năm nay so với năm trước tăng là : $175,20 - 159,70 = 15,50$ triệu đồng, với tỷ lệ tăng 9,71 %. Nguyên nhân tăng :

- | | |
|--------------------------------------|------------------------------|
| - Do nợ phải thu của khách hàng tăng | (+) 14,20 triệu đồng. |
| - Do ứng trước cho người bán giảm | (-) 8,26 triệu đồng. |
| - Do phải thu nội bộ tăng | (+) 2,91 triệu đồng. |
| - Do phải thu khác tăng | (+) 6,65 triệu đồng. |
| Tổng hợp lại : | (+) 15,50 triệu đồng. |

Với số liệu trên ta thấy trong các khoản nợ phải thu có khoản phải thu của khách hàng chiếm tỷ trọng lớn nhất, năm nay so với năm trước tăng 14,20 triệu đồng với tỷ lệ tăng 12,89 %. Mặt khác tất cả các khoản phải thu nội bộ và phải thu khác đều tăng cao, chỉ có khoản tiền ứng trước cho người bán giảm tình hình quản lý công nợ phải thu của doanh nghiệp là chưa tốt, doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn nhiều.

** Phân tích tình hình hàng tồn kho.*

Hàng tồn kho của doanh nghiệp thương mại là toàn bộ trị giá của hàng hoá, thành phẩm hoặc bán thành phẩm mà doanh nghiệp hiện có ở cuối kỳ để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích tình hình hàng tồn kho nhằm nhận thức và đánh giá tình hình biến động cơ cấu và thực trạng của hàng tồn kho, khả năng đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Phân tích hàng tồn kho dùng phương pháp so sánh để phân tích.

Căn cứ vào tình hình hàng tồn kho của doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 6.6, ta có nhận xét sau:

Biểu 6.6. Phân tích tình hình hàng tồn kho

Đơn vị tính :Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		So sánh tăng giảm		
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
1. Hàng hóa. Trong đó:	317,45	87,43	310,50	73,93	- 6,95	- 2,19	- 13,50
- Hàng mua đang đi đường	-	-	-	-	-	-	-
- Hàng tồn kho	43,65	12,02	40,31	9,60	- 3,34	- 7,65	- 2,42
- Hàng gửi đi bán	273,80	75,71	270,19	64,33	- 3,61	- 1,32	-11,08
2. Nguyên vật liệu	35,40	9,75	99,88	23,78	64,48	182,15	14,03
3. Công cụ dụng cụ	-	-	-	-	-	-	-
4. Thành phẩm, bán thành phẩm	10,25	2,82	9,60	2,29	- 0,65	- 6,34	- 0,53
* Tổng cộng hàng tồn kho	363,10	100	419,98	100	56,88	15,67	0
* Chi phí dự phòng giảm giá hàng tồn kho	11,65	3,21	69,98	16,66	58,33	500,69	13,45
* Giá trị thực của hàng tồn kho	351,45	96,79	350,00	83,34	- 1,45	- 0,41	- 13,45

Giải thích biểu:

$$\text{Cột (5)} = \text{Cột (3)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (6)} = \frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (7)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (2)}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy:

Tổng trị giá hàng tồn kho năm nay so với năm trước tăng là :

419,98 - 363,1 = 56,88 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 15,67 %. Nguyên nhân tăng:

- Hàng hoá giảm (-) 6,95 triệu đồng.
- Nguyên vật liệu tăng (+) 64.48 triệu đồng.
- Thành phẩm, bán thành phẩm giảm (-) 0,65 triệu đồng.

Tổng hợp lại : 56,88 triệu đồng.

Với số liệu trên ta thấy tổng trị giá hàng tồn kho tăng nhưng giá trị thực của hàng tồn kho giảm 1,45 triệu đồng với tỷ lệ giảm 0,41 %, Trong khi đó chi phí dự phòng giảm giá hàng tồn kho lại tăng 58,33 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 50,63 % nguyên nhân chi phí dự phòng tăng là do giá thị trường của một số mặt hàng giảm đi so với giá vốn, cần phải lập dự phòng kết chuyển vào chi phí kinh doanh. Mặt khác trong hàng tồn kho có hàng hóa là chủ yếu nhưng lại giảm đi 6,95 triệu đồng với tỷ lệ giảm là 2,19 %, hàng gửi đi bán cũng giảm 3,61 triệu đồng với tỷ lệ giảm 1,32 %.

IV. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI SẢN CỐ ĐỊNH

* *Phân tích tình hình tăng, giảm cơ cấu TSCĐ*

TSCĐ là những tư liệu lao động chủ yếu có giá trị lớn và có thời gian sử dụng dài trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. TSCĐ bao gồm : TSCĐ hữu hình, TSCĐ đi thuê tài chính, TSCĐ vô hình.

Phân tích tình hình tăng và giảm cơ cấu TSCĐ, qua phân tích thấy được cơ cấu phân bổ TSCĐ của doanh nghiệp có hợp lý không? Đánh giá khái quát tình hình tăng, giảm của TSCĐ.

2. *Phương pháp phân tích*

Dùng phương pháp so sánh để phân tích và dựa vào công thức sau :

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Nguyên giá} & & \text{Nguyên giá} & & \text{Nguyên giá} & & \text{Nguyên giá} \\ \text{TSCĐ cuối kỳ} & = & \text{TSCĐ đầu kỳ} & + & \text{TSCĐ trong} & - & \text{TSCĐ giảm} \\ & & & & \text{kỳ} & & \text{trong kỳ} \end{array}$$

- TSCĐ tăng trong kì gồm: TSCĐ mua sắm, do xây dựng cơ bản bàn giao đưa vào sử dụng, do nhận vốn góp liên doanh...

- TSCĐ giảm trong kì gồm: TSCĐ nhượng bán, thanh lý, điều chuyển đi nơi khác, do góp vốn liên doanh...

*** Ví dụ phân tích**

Căn cứ vào tình hình tài sản cố định của doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 6.7, ta có nhận xét sau:

Biểu 6.7. Phân tích tình hình tài sản cố định

Đơn vị tính : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		So sánh tăng giảm	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ
A	1	2	3	4	5	6
1. TSCĐ hữu hình						
Nhà cửa vật kiến trúc	851,30	63,06	891,60	58,65	40,30	4,73
2. TSCĐ đi thuê						
- Máy móc thiết bị	-	-	-	-	-	-
- Phương tiện vận tải	149,10	11,04	279,00	18,35	129,90	87,12
3. TSCĐ vô hình						
- Chi phí nghiên cứu phát triển	349,60	25,90	349,60	23,00	0	0
Tổng cộng	1.350,00	100	1.520,20	100	170,20	12,61

Giải thích biểu:

$$\text{Cột (5)} = \text{Cột (3)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (6)} = \frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

Tổng nguyên giá TSCĐ năm nay so với năm trước tăng là 1.520,20 - 1.350,00 = 170,20 triệu đồng với tỷ lệ tăng 12,61 %. Nguyên nhân tăng :

- Do TSCĐ hữu hình tăng : 40,30 triệu đồng.

- Do TSCĐ đi thuê tăng : 129,90 triệu đồng.

Tổng hợp lại : 170,20 triệu đồng.

Với số liệu trên ta thấy tổng TSCĐ của doanh nghiệp năm nay so với năm trước tăng là do chủ yếu TSCĐ đi thuê tăng nhiều, trong khi đó TSCĐ hữu hình của doanh nghiệp chỉ tăng có ít. Như vậy tình hình tăng, giảm cơ cấu TSCĐ của doanh nghiệp là chưa tốt.

*** Phân tích tình hình hao mòn TSCĐ**

TSCĐ trong quá trình sử dụng dần dần bị giảm bớt giá trị và bị hao mòn. Việc xác định giá trị hao mòn đó gọi là khấu hao TSCĐ.

*** Mục đích phân tích**

Phân tích tình hình hao mòn TSCĐ nhằm đánh giá khái quát thực trạng giá trị và giá trị sử dụng của TSCĐ trong doanh nghiệp.

Qua phân tích có những chính sách đầu tư bổ sung hoặc đổi mới TSCĐ của doanh nghiệp.

*** Phương pháp phân tích**

Dùng phương pháp so sánh để phân tích. So sánh giữa tổng nguyên giá TSCĐ với giá trị hao mòn của TSCĐ để xác định giá trị thực tế còn lại và để tính hệ số hao mòn của TSCĐ.

Công thức tính hệ số hao mòn TSCĐ:

$$H_{TSCĐ} = \frac{\sum KH}{\sum NGTSCĐ}$$

Trong đó :

- $H_{TSCĐ}$: là hệ số hao mòn TSCĐ.
- $\sum KH$: là tổng khấu hao lũy kế.
- $\sum NGTSCĐ$: là tổng nguyên giá TSC.

* Ví dụ phân tích: Căn cứ vào tình hình hao mòn tài sản cố định của DNTM X có số liệu trong biểu 6.8, ta có nhận xét sau:

Biểu 6.8. Phân tích tình hình hao mòn TSCĐ

Đơn vị tính : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	So sánh tăng giảm	
			Số tiền	Tỷ lệ %
A	1	2	3	4
Tài sản cố định hữu hình	1.000,40	1.170,60	170,20	17,01
Hao mòn lũy kế	310,10	400,00	89,90	28,99
Giá trị hao mòn	690,30	770,60	80,30	11,63
Hệ số hao mòn	0,31	0,34	0,03	-
Tài sản cố định vô hình	349,60	349,60	0	0
Hao mòn lũy kế	126,70	185,70	59,00	46,57
Giá trị còn lại	222,90	163,90	- 59,00	- 26,47
Hệ số hao mòn	0,36	0,53	0,17	-
Tổng nguyên giá tài sản cố định	1.350,00	1.520,20	170,20	12,61
Tổng hao mòn lũy kế	436,80	585,70	148,90	34,09
Tổng giá trị còn lại	913,20	934,50	21,30	2,33
Hệ số hao mòn	0,32	0,39	0,07	-

Giải thích biểu :

$$\text{Cột (3)} = \text{Cột (2)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (4)} = \frac{\text{Cột (3)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy:

Tổng hao mòn lũy kế năm nay so với năm trước tăng là :

$585,70 - 436,80 = 148,90$ triệu đồng với tỷ lệ tăng là 34,09 %. Nguyên nhân tăng

- Do hao mòn lũy kế của TSCĐ hữu hình tăng (+) 89,90 triệu đồng.

- Do hao mòn lũy kế của TSCĐ vô hình tăng (+) 59,00 triệu đồng.

Tổng hợp lại : 148,90 triệu đồng.

Như vậy, việc tăng 148,90 triệu đồng cho ta thấy mức độ hao mòn của TSCĐ ở doanh nghiệp là lớn với tỷ lệ tăng là 34,09% hơn nhiều so với mức tăng của tổng nguyên giá TSCĐ 12,61%. Do đó doanh nghiệp cần có kế hoạch đầu tư bổ sung và tu bổ TSCĐ để khôi phục và tăng giá trị sử dụng của TSCĐ

V. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG CÁC NGUỒN VỐN KINH DOANH

1. Phân tích tình hình công nợ phải trả

1.1. Mục đích phân tích

- Công nợ phải trả là nguồn vốn kinh doanh được tài trợ từ bên ngoài doanh nghiệp mà doanh nghiệp có trách nhiệm phải trả. Phân tích tình hình công nợ phải trả nhằm nhận thức và đánh giá tình hình biến động tăng, giảm các khoản nợ phải trả. Qua phân tích thấy được tình hình trả nợ và khả năng trả nợ của các doanh nghiệp khác trong tương lai. Từ đó đề xuất những biện pháp và có kế hoạch trả nợ.

1.2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh để phân tích : so sánh số cuối kì với số đầu kì.

1.3. Ví dụ phân tích

Căn cứ vào tình hình công nợ phải trả tại doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 6.9, ta có nhận xét sau:

Biểu 6.9. Phân tích tình hình nợ phải trả

Đơn vị tính: Triệu đồng.

Các chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		So sánh tăng giảm		
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
I. Nợ ngắn hạn	1.114,75	77,32	1.385,56	83,27	270,81	24,29	5,95
1. Vay ngắn hạn	202,30	14,03	300,00	16,03	97,70	48,29	4,00
2. Nợ dài hạn đến hạn trả	108,60	7,53	163,16	4,81	54,56	50,24	2,28
3. Phải trả cho người bán	384,10	26,64	428,70	25,76	44,60	11,61	- 0,88
4. Người mua trả tiền trước	198,25	13,75	231,50	13,91	33,25	16,77	0,16
5. Thuế & các khoản phải nộp NN	108,80	7,55	91,30	5,49	- 17,50	- 16,08	- 2,66
6. Phải trả công nhân viên	23,50	1,63	20,70	1,24	- 2,80	- 11,91	- 0,39
7. Phải trả nội bộ	89,20	6,19	150,20	9,03	61,00	68,39	2,84
8. Phải trả, phải nộp khác	-	-	-	-	-	-	-
II. Nợ dài hạn	325,40	22,57	276,30	16,60	- 49,15	- 15,09	- 5,97
1. Vay ngắn hạn	325,40	22,57	276,30	16,60	- 49,15	- 15,09	- 5,97
2. Nợ dài hạn	-	-	-	-	-	-	-
III. Nợ khác	1,65	0,11	2,14	0,13	0,49	29,70	0,02
1. Chi phí phải trả	1,65	0,11	2,14	0,13	0,49	29,70	0,02
2. Tài sản thừa chờ xử lý	-	-	-	-	-	-	-
3. Ký quỹ, ký cược dài hạn	-	-	-	-	-	-	-
Tổng nợ phải trả	1.441,80	100	1.664,00	100	222,20	15,41	0

Giải thích biểu:

$$\text{Cột (5)} = \text{Cột (3)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (6)} = \frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (7)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (2)}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

Tổng số nợ phải trả năm nay so với năm trước tăng là :

1.164,00- 1.441,80 = 222,20 triệu đồng. Với tỷ lệ tăng là : 15,41%

Nguyên nhân tăng :

- Do nợ ngắn hạn tăng (+) 270,81 triệu đồng.
- Do nợ dài hạn giảm (-) 49,10 triệu đồng.

- Do nợ khác tăng

(+) 0,49 triệu đồng.

Tổng hợp lại :

222,20 triệu đồng.

Với số liệu ở trên ta thấy nợ ngắn hạn năm nay so với năm trước tăng 270,81 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 24,29 %. Mà trong nợ ngắn hạn thì vay ngắn hạn tăng 97,70 triệu đồng với tỷ lệ tăng là 48,29 %, nợ phải trả cho người bán tăng 44,60 triệu đồng với tỷ lệ tăng 11,61% nhưng tỷ trọng lại giảm 0,88%. Khoản nợ dài hạn đến hạn trả tăng 54,56 triệu đồng với tỷ lệ tăng 50,24%. Phải trả nội bộ tăng 61 triệu đồng với tỷ lệ tăng 68,39%. Do đó doanh nghiệp cần phải có biện pháp và kế hoạch trả nợ kì tới tốt hơn.

2. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp

Trong quá trình kinh doanh, tài sản dự trữ của doanh nghiệp bị thiếu hoặc thừa nguồn bù đắp thì có thể dẫn đến hiện tượng đi chiếm dụng vốn hoặc bị chiếm dụng vốn. Nếu phần vốn đi chiếm dụng nhiều hơn phần vốn bị chiếm dụng thì doanh nghiệp có thêm nguồn vốn để đưa vào sản xuất kinh doanh; làm tăng thêm nguồn dự trữ và ngược lại.

Việc đi chiếm dụng vốn và bị chiếm dụng vốn xảy ra với 3 đối tượng chủ yếu là ngân sách nhà nước, khách hàng và CBCNV trong doanh nghiệp. Như vậy sẽ phát sinh quan hệ thanh toán giữa doanh nghiệp với ngân sách nhà nước, giữa doanh nghiệp với khách hàng, giữa doanh nghiệp với CBCNV. Doanh nghiệp phải chủ động giải quyết các mối quan hệ này và phải tôn trọng kỷ luật tài chính, kỷ luật thanh toán.

Để biết được tình hình tài chính của doanh nghiệp, từ đó dự đoán khả năng tồn tại, phát triển của doanh nghiệp cần phải xem xét khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Khả năng thanh toán là khả năng chi trả các khoản nợ bằng tiền vốn của doanh nghiệp. Để đánh giá khả năng thanh toán ta có thể sử dụng hệ số thanh toán, nó phản ánh mối tương quan giữa tổng số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán với tổng số tiền và tài sản mà doanh nghiệp có. Hệ số thanh toán được xác định theo công thức sau:

$$\text{Ht} = \frac{\text{Tổng số tiền có thể dùng để thanh toán}}{\text{Tổng số các khoản nợ phải thanh toán}}$$

Hệ số thanh toán có thể nhỏ hơn 1 hoặc lớn hơn 1

- Nếu hệ số thanh toán nhỏ hơn 1 và tiến dần đến 0 có nghĩa là doanh nghiệp không có khả năng thanh toán, nếu để kéo dài doanh nghiệp sẽ bị giải thể.

- Nếu hệ số thanh toán lớn hơn hoặc bằng 1 có nghĩa là doanh nghiệp đảm bảo và thừa khả năng thanh toán.

2.1 Mục đích phân tích

Nhằm thấy được khả năng thanh toán của doanh nghiệp và qua đó thấy được 1 phần tình hình tài chính của doanh nghiệp.

2.3. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh để phân tích.

3.3. Ví dụ phân tích: Tại một doanh nghiệp thương mại có số liệu trong biểu 6.10, như sau:

Biểu 6.10. Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán của doanh nghiệp thương mại

Đơn vị : 1000 đ

Các khoản tiền dùng để thanh toán	Đầu năm	Cuối kỳ	So sánh tăng giảm	Các khoản nợ phải thanh toán	Đầu năm	Cuối kỳ	So sánh tăng giảm
A	1	2	3	B	4	5	6
1. Vốn bằng tiền	100.650	62.870	-37.780	1. lương và các khoản phải trả cho CNV	25.500	20.700	-4.800
- Tiền mặt	28.140	20.400	-7.740	2. Các khoản phải nộp ngân sách nhà nước	108.800	91.300	-17.500
- Tiền gửi ngân hàng	58.510	25.750	-32.760	3. Các khoản nợ phải trả	85.200	110.500	+25.300
- Tiền đang chuyển	14.000	16.720	+2.720				
2. Các khoản nợ phải thu	159.000	175.200	+16.200				
Cộng	259.650	238.070	-21.580	Cộng	219.500	222.500	+3.000

Giải thích biểu: Cột 3= cột 2 - cột 1

Cột 6 = cột 5 - cột 4

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

Các khoản tiền dùng để thanh toán cuối kỳ so với đầu năm giảm 21.580.000 đ, trong khi đó các khoản nợ phải thanh toán cuối kỳ so với đầu năm tăng 3.000.000 đ. Do đó đã dẫn đến khả năng thanh toán của doanh nghiệp bị giảm.

- Hệ số thanh toán đầu năm 259.650

$$Ht = \frac{259.650}{219.500} = 1,18$$

- Hệ số thanh toán cuối kỳ:

$$Ht = \frac{238.070}{222.500} = 1,07$$

Mặc dù hệ số thanh toán đầu năm và cuối kỳ của doanh nghiệp đều >1, doanh nghiệp vẫn có thể đảm bảo được việc thanh toán nhưng hệ số thanh toán đầu năm so với cuối kỳ giảm 0,11 nên đã dẫn đến khả năng thanh toán bị giảm. Nguyên nhân là do:

- Vốn bằng tiền của doanh nghiệp cả tiền mặt lẫn tiền gửi ngân hàng đều giảm, nhất là tiền gửi ngân hàng giảm mạnh 32.760.000 đ. Điều này chứng tỏ tình hình tài chính của doanh nghiệp yếu.

- Các khoản nợ phải thu cuối kỳ so với đầu năm tăng 16.200.000 đ -> doanh nghiệp đã bị chiếm dụng vốn và doanh nghiệp cần phải có biện pháp để thu hồi vốn nhanh nhất.

- Tiền lương và các khoản phải thanh toán cho CBCNV cuối kỳ so với đầu năm giảm 4.800.000 đ. Doanh nghiệp cần phải xem xét lại tình hình tài chính của mình để cải thiện và nâng cao đời sống của CBCNV.

- Các khoản phải nộp ngân sách nhà nước giảm 17.500.000đ. Đây là thành tích của doanh nghiệp trong việc thực hiện nghĩa vụ với ngân sách nhà nước, cần phát huy.

- Các khoản nợ phải trả tăng cao 25.300.000đ → doanh nghiệp chiếm dụng vốn.

Qua phân tích trên ta thấy tình hình tài chính của doanh nghiệp là chưa tốt nên đã làm cho khả năng thanh toán của doanh nghiệp bị giảm. Các khoản tiền mặt, tiền gửi ngân hàng của doanh nghiệp giảm mạnh mà các khoản nợ phải trả tăng cao, do đó doanh nghiệp cần phải có biện pháp để giải quyết nhanh chóng các tồn đọng nói trên.

3. Phân tích tình hình nguồn vốn chủ sở hữu

3.1. Mục đích phân tích

Nguồn vốn chủ sở hữu là nguồn vốn do chủ sở hữu đầu tư doanh nghiệp được toàn quyền sử dụng mà không phải cam kết thanh toán. Tùy theo từng loại hình doanh nghiệp mà nguồn vốn chủ sở hữu được hình thành từ các nguồn sau.

- + Đối với doanh nghiệp nhà nước : Do ngân sách nhà nước đầu tư.

- + Đối với công ty cổ phần do các cổ đông đóng góp dưới hình thức mua cổ phiếu.

+ Đối với doanh nghiệp liên doanh liên kết : Do các bên tham gia liên doanh góp vốn.

Phân tích tình hình nguồn vốn chủ sở hữu nhằm nhận thức, đánh giá tình hình biến động tăng, giảm và nguyên nhân tăng, giảm nguồn vốn chủ sở hữu.

Qua phân tích thấy được khả năng đáp ứng cho nhu cầu sản xuất kinh doanh để có kế hoạch huy động tốt các nguồn vốn.

3.2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh để phân tích so sánh năm báo cáo so với năm trước.

3.3. Ví dụ phân tích: Căn cứ vào tình hình nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 6.10, ta có nhận xét sau :

Biểu 6.11. Phân tích tình hình nguồn vốn chủ sở hữu.

Đơn vị tính : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm trước		Năm nay		So sánh tăng, giảm		
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ	Tỷ trọng
A	1	2	3	4	5	6	7
- Nguồn vốn kinh doanh	608,88	80,75	623,85	79,47	14,97	2,46	- 1,28
- Nguồn vốn xây dựng cơ bản	69,72	9,25	54,15	6,90	- 15,57	- 22,33	- 2,35
- Các quỹ xí nghiệp	71,5	9,48	102,7	13,08	31,2	43,64	3,60
- Nguồn vốn khác	3,9	0,52	4,3	0,55	0,4	10,26	0,03
Tổng cộng	754	100	785	100	31	4,11	0

Giải thích biểu :

$$\text{Cột (5)} = \text{Cột (3)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (6)} = \frac{\text{Cột (5)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

$$\text{Cột (7)} = \text{Cột (4)} - \text{Cột (2)}$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

Nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp năm nay so với năm trước tăng là:

$$785 - 754 = 31 \text{ triệu đồng với tỷ lệ tăng là } 4,11 \%. \text{ Nguyên nhân tăng:}$$

- Do nguồn vốn kinh doanh tăng (+) 14,97 triệu đồng.

- Do nguồn vốn xây dựng cơ bản giảm (-) 15,57 triệu đồng.

- Do các quỹ xí nghiệp tăng (+) 31,2 triệu đồng.

- Do nguồn vốn khác tăng (+) 0,4 triệu đồng.

Tổng hợp lại: 31 triệu đồng.

Với số liệu trên nguồn vốn chủ sở hữu tăng 31 triệu đồng trong đó nguồn vốn kinh doanh chiếm tỷ trọng lớn và là nguồn chủ yếu đã tăng là 31,2 triệu đồng; nguồn vốn xây dựng cơ bản giảm chứng tỏ các công trình xây dựng cơ bản của doanh nghiệp đã hoàn thành bàn giao và đưa vào sử dụng. Nguồn vốn các quỹ xí nghiệp cũng tăng mạnh 31,2 triệu đồng, điều này chứng tỏ doanh nghiệp kinh doanh có lãi nên các quỹ xí nghiệp mới được bổ sung thêm. Do đó tình hình huy động các nguồn vốn của doanh nghiệp là tốt.

VI. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH

1. Khái niệm hiệu quả kinh doanh và ý nghĩa nâng cao hiệu quả kinh doanh

1.1. Khái niệm

Hiệu quả theo ý nghĩa chung nhất được hiểu là các lợi ích kinh tế, xã hội đạt được từ quá trình hoạt động kinh doanh mang lại. Hiệu quả kinh doanh bao gồm hai mặt là hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội, trong đó hiệu quả kinh tế có ý nghĩa quyết định.

- Hiệu quả kinh tế: Là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân tài, vật lực của doanh nghiệp hoặc xã hội để đạt được kết quả cao nhất với chi phí thấp nhất.

- Hiệu quả xã hội: phản ánh những lợi ích về mặt xã hội đạt được từ quá trình hoạt động kinh doanh.

Vậy: Hiệu quả kinh doanh là một số tương đối phản ánh kết quả đạt được với chi phí bỏ ra và sự so sánh giữa kết quả đầu ra với yếu tố đầu vào.

1.2. Ý nghĩa nâng cao hiệu quả kinh doanh

- Là điều kiện cơ bản để doanh nghiệp có thể mở rộng quy mô.
- Là điều kiện cơ bản để đầu tư cải tiến công nghệ và kỹ thuật trong kinh doanh và quản lý kinh tế.
- Nâng cao đời sống vật chất, tinh thần của người lao động.
- Nâng cao vị trí xã hội và uy tín của doanh nghiệp trên thị trường.

2. Các chỉ tiêu phân tích tổng hợp hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

2.1. Mục đích phân tích

Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh nhằm nhận thức và đánh giá tình hình biến động tăng, giảm của các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.

2.2. Phương pháp phân tích

Sử dụng các chỉ tiêu sau.

Công thức tính:

$$\text{Hệ số doanh thu trên vốn kinh doanh} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng vốn kinh doanh bình quân}}$$

$$\text{Hệ số lợi nhuận trên vốn kinh doanh} = \frac{\text{Lợi nhuận hoạt động kinh doanh}}{\text{Tổng vốn kinh doanh bình quân}}$$

* Tổng vốn kinh doanh bình quân được tính theo 2 phương pháp.

- Phương pháp giản đơn :

$$\text{Vốn kinh doanh bình quân} = \frac{\text{Vốn KD đầu kỳ} + \text{Vốn KD cuối kỳ}}{2}$$

- Phương pháp bình quân gia quyền :

$$\text{Vốn kinh doanh bình quân} = \frac{1/2 V_1 + V_2 + \dots + V_{n-1} + 1/2 V_n}{n-1}$$

Trong đó :

+ Từ V_1 đến V_n : là số vốn kinh doanh tại các thời điểm được xác định trong kì phân tích.

+ n : là số thời điểm trong kì phân tích

2.3. Ví dụ phân tích: Căn cứ vào tình hình tổng hợp hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh tại doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 6.11, ta có nhận xét sau:

Biểu 6.12. Phân tích tổng hợp hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Đơn vị tính : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	So sánh tăng giảm	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ %
A	1	2	3	4
1. Doanh thu bán hàng	26.000	30.500	4.500	17,31
2. Tổng vốn kinh doanh bình quân	324,50	312,00	- 12,50	- 3,85
3. Lợi nhuận	737,20	827,50	90,30	12,25
4. Hệ số doanh thu trên vốn	80,12	97,76	17,64	22,02
5. Hệ số lợi nhuận trên vốn	2,27	2,65	0,38	16,74

Giải thích biểu :

$$\text{Cột (3)} = \text{Cột (2)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (4)} = \frac{\text{Cột (3)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy:

Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp là tốt vì doanh thu bán hàng và lợi nhuận của doanh nghiệp năm nay so với năm trước đều tăng trong khi đó vốn kinh doanh bình quân của doanh nghiệp lại giảm đi (-) 12,50 triệu đồng, điều này dẫn đến hệ số doanh thu trên vốn năm nay so với năm trước tăng là 17,64 lần và hệ số lợi nhuận trên vốn năm nay so với năm trước cũng tăng 0,38 lần.

3. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động

3.1. Mục đích phân tích

Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động nhằm nhận thức và đánh giá tình hình biến động tăng, giảm vốn lưu động của doanh nghiệp.

3.2. Phương pháp phân tích

Dùng phương pháp so sánh để phân tích và sử dụng các chỉ tiêu sau.

Công thức tính :

$$\text{Hệ số doanh thu trên vốn lưu động} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

$$\text{Hệ số lợi nhuận trên vốn lưu động} = \frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

* Trong đó:

+ Tổng doanh thu bao gồm doanh thu bán hàng hoá, sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp thương mại.

+ Lợi nhuận kinh doanh : gồm có lợi nhuận bán hàng hoá, sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp thương mại.

- Tốc độ chu chuyển vốn lưu động chung.

$$\frac{\text{Hệ số vòng quay}}{\text{Vốn lưu động}} = \frac{\text{Tổng doanh thu (giá vốn)}}{\text{Tổng vốn lưu thông bình quân}}$$

$$\frac{\text{Số ngày chu chuyển}}{\text{vốn lưu động}} = \frac{\text{Tổng vốn lưu động bình quân}}{\text{Mức doanh thu bình quân 1 ngày (Giá vốn)}}$$

Trong đó:

$$\frac{\text{Mức doanh thu bình quân 1 ngày}}{\text{Số ngày trong kỳ phân tích}} = \frac{\text{Tổng doanh thu (giá vốn)}}{\text{Số ngày trong kỳ phân tích}}$$

Hoặc

$$\frac{\text{Số ngày chu chuyển vốn lưu động}}{\text{Hệ số vòng quay vốn lưu động}} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ phân tích}}{\text{Số ngày trong kỳ phân tích}}$$

* Chú ý : Số ngày trong kì phân tích nếu là quý thì 90 ngày, nếu là năm thì 360 ngày.

3.3. Ví dụ phân tích: Căn cứ vào tình hình hiệu quả sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 6.13, ta có nhận xét sau:

Biểu 6.13. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn lưu động.

Đơn vị tính : triệu đồng.

Các chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	So sánh tăng giảm	
			Số tuyệt đối	Tỷ lệ %
A	1	2	3	4
1. Doanh thu bán hàng	26.000	30.500	4.500	17,31
2. Lợi nhuận kinh doanh	737,20	827,50	90,30	12,25
3. Tổng giá vốn hàng bán ra	23.595	27.796	4.201	17,80
4. Vốn lưu động bình quân	1.360,50	1.284,70	- 75,80	- 5,57
5. Hệ số doanh thu / vốn lưu động	19,11	23,74	4,63	24,23
6. Hệ số lợi nhuận / vốn lưu động	0,54	0,64	0,10	18,52
7. Hệ số vòng quay vốn lưu động	17,34	21,64	4,3	24,80
8. Số ngày chu chuyển vốn lưu động	20,76	16,64	- 4,12	- 19,85

Giải thích biểu :

$$\text{Cột (3)} = \text{Cột (2)} - \text{Cột (1)}$$

$$\text{Cột (4)} = \frac{\text{Cột (3)}}{\text{Cột (1)}} \times 100$$

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

Tình hình sử dụng vốn lưu động của doanh nghiệp X năm nay so với năm trước có hiệu quả hơn vì với số vốn lưu động giảm đi, nhưng doanh thu bán hàng và lợi nhuận kinh doanh đều tăng, đó là do doanh nghiệp đã đẩy mạnh bán ra như hệ số vòng quay vốn lưu động tăng 4,3 lần, nhưng số ngày chu chuyển vốn lưu động lại giảm 4,12 ngày.

4. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng vốn cố định và vốn đầu tư XDCB

4.1. Phân tích hiệu quả vốn cố định

Vốn cố định là vốn thuộc TSCĐ và đầu tư dài hạn.

- TSCĐ là những tài sản có giá trị bằng tiền từ 5.000.000đ và thời gian sử dụng từ một năm trở lên.

- Đầu tư dài hạn là những khoản đầu tư bằng tiền hoặc tài sản vào các hoạt động đầu tư tài chính dài hạn, đầu tư XDCB...

Hiệu quả sử dụng vốn cố định được xác định bằng các chỉ tiêu sau.

$$\text{Hệ số lợi nhuận trên vốn cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận bán hàng}}{\text{Vốn cố định bình quân}}$$

Trong đó vốn cố định bình quân có thể tính theo nguyên giá hoặc giá trị hiện còn của TSCĐ.

4.2. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng vốn đầu tư XDCB

Ngoài các chỉ tiêu hiệu quả vốn cố định, doanh nghiệp cũng cần phải tính toán phân tích hiệu quả sử dụng vốn đầu tư XDCB.

Vốn đầu tư XDCB là số vốn ứng trước của doanh nghiệp nhằm xây dựng các công trình như nhà cửa, kho tàng, mua sắm máy móc thiết bị hoặc sửa chữa lớn TSCĐ...

Hiệu quả sử dụng vốn đầu tư XDCB bao gồm cả đầu tư mới và đầu tư bổ sung. Nó được xác định bằng công thức sau:

$$\text{Hệ số doanh thu trên vốn} = \frac{\text{Doanh thu bán hàng (năm)}}{\text{Tổng vốn đầu tư}}$$

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cố định mới đầu tư} = \frac{\text{Lợi nhuận (năm)}}{\text{Tổng vốn đầu tư}} \times 100$$

$$\text{Thời gian hoàn trả vốn cố định mới đầu tư} = \frac{\text{Tổng vốn đầu tư}}{\text{Lợi nhuận (năm) + Vốn khấu hao bq (năm)}}$$

Trong đó:

+ Doanh thu bán hàng là doanh thu bán hàng thực hiện của công trình đầu tư đưa vào sử dụng.

+ Lợi nhuận kinh doanh là hệ số lợi nhuận đạt được từ vốn đầu tư khi đưa vào sử dụng.

* Dùng phương pháp so sánh để phân tích, nếu hệ số doanh thu và hệ số lợi nhuận thực tế so với dự đoán tăng lên và thời gian hoàn trả vốn giảm đi thì hiệu quả sử dụng vốn đầu tư là tốt.

4.3. Ví dụ phân tích: Căn cứ vào tình hình hiệu quả sử dụng vốn đầu tư xây dựng cơ bản tại doanh nghiệp thương mại X có số liệu trong biểu 6.14, ta có nhận xét sau:

Biểu 6.14. Hiệu quả sử dụng vốn đầu tư XD CB

Đơn vị tính : Triệu đồng

Các chỉ tiêu	Năm trước	Năm nay	So sánh tăng, giảm
A	1	2	3
1. Tổng trị giá vốn đầu tư XD CB	11.150	11.780	630
2. Doanh thu bán hàng (bq năm)	24.362	25.945	1.583
3. Lợi nhuận bình quân năm	343,50	516	172,50
4. Mức khấu hao bình quân năm	1.115	1.178	63
5. Hệ số doanh thu trên vốn đầu tư	2,18	2,20	0,02
6. Hệ số lợi nhuận trên vốn đầu tư	0,03	0,04	0,01
7. Thời gian hoàn vốn (năm)	7,64	6,95	- 0,69

Giải thích biểu : Cột (3) = Cột (2) – Cột (1)

Qua số liệu ở biểu trên ta thấy :

Doanh nghiệp thực hiện dự án đầu tư XD CB trên là hợp lý vì các chỉ tiêu hệ số doanh thu và lợi nhuận trên vốn đầu tư đều tăng lên, trong khi đó thời gian hoàn vốn lại giảm đi 0,69 lần so với dự đoán như vậy là tốt.

Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng vốn đầu tư tài chính.

Đầu tư tài chính là hình thức đầu tư vốn ra bên ngoài nhằm mục đích thu lợi nhuận. Hiệu quả sử dụng vốn đầu tư tài chính được xác định bằng các chỉ tiêu sau:

$$\text{Hệ số thu nhập trên vốn đầu tư tài chính} = \frac{\text{Tổng thu nhập đầu tư tài chính}}{\text{Tổng vốn đầu tư tài chính}}$$

$$\text{Hệ số lợi nhuận của vốn đầu tư tài chính} = \frac{\text{Tổng lợi nhuận đầu tư tài chính}}{\text{Tổng vốn đầu tư tài chính}}$$

Trong đó

$$\text{Tổng lợi nhuận đầu tư tài chính} = \text{Tổng thu nhập đầu tư tài chính} - \text{Chi phí đầu tư tài chính}$$

Tuy nhiên vốn đầu tư vào hoạt động tài chính bao gồm nhiều lĩnh vực hoạt động. Mỗi lĩnh vực hoạt động lại có những đặc điểm riêng trong việc tính toán hiệu quả đầu tư.

Phần thực hành

Bài tập :

- 1/ Phân tích tổng hợp tình hình tài chính của doanh nghiệp thương mại.
- 2/ Phân tích tổng hợp tình hình quản lý và sử dụng vốn của doanh nghiệp thương mại.
- 3/ Phân tích tình hình TSCĐ của doanh nghiệp thương mại.
- 4/ Phân tích nguồn vốn công nợ phải trả, nguồn vốn chủ sở hữu.
- 5/ Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.
- 6/ Phân tích tình hình công nợ và khả năng thanh toán trong doanh nghiệp thương mại.

Câu hỏi ôn tập

- 1/ Trình bày khái niệm tài chính doanh nghiệp, nhiệm vụ phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp thương mại và các mối quan hệ tài chính phát sinh trong doanh nghiệp.
- 2/ Nguồn số liệu để phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp thương mại.
- 3/ Mục đích và phương pháp phân tích cơ cấu của vốn trong mối liên hệ với doanh thu và kết quả bán hàng, cung cấp dịch vụ.
- 4/ Mục đích và phương pháp phân tích cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp thương mại.
- 5/ Trình bày phương pháp phân tích tình hình tài sản lưu động của doanh nghiệp thương mại.
- 6/ Trình bày phương pháp phân tích tình hình tăng, giảm cơ cấu tài sản cố định và tình hình hao mòn tài sản cố định của doanh nghiệp thương mại.
- 7/ Trình bày phương pháp phân tích tình hình huy động các nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp thương mại.
- 8/ Phân tích tình hình nguồn vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp thương mại.
- 9/ Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh trong doanh nghiệp thương mại.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình: *Phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp thương mại dịch vụ* Trường Đại học Thương mại Nhà xuất bản: Đại học quốc gia Hà Nội. Năm xuất bản: 2002.
2. Giáo trình: *Phân tích hoạt động kinh doanh* - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân. Nhà xuất bản: Thống kê. Năm xuất bản: 2001.
3. *Chế độ kế toán mới*: NXB: Bộ Tài chính. Năm 2000.
4. *Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam*: do Bộ tài chính ban hành. Năm 2003.
5. Giáo trình: *Phân tích hoạt động kinh tế trong kinh doanh xuất nhập khẩu* - Trường Đại học Ngoại thương - NXB Giáo dục.
6. *Giáo trình môn học: Kinh tế Thương mại*: Trường Trung học Thương mại và Du Lịch Hà Nội.
7. *Giáo trình môn học: Thống kê*: Trường Trung học Thương mại và Du lịch Hà Nội.
8. *Giáo trình môn học: Tài chính doanh nghiệp Thương mại*: Trường Trung học Thương mại và Du lịch Hà Nội.
9. *Giáo trình môn học: Kế toán Thương mại Dịch vụ*: Trường Trung học Thương mại và Du lịch Hà Nội.

MỤC LỤC

Lời giới thiệu.....	3
Lời nói đầu.....	5
Bài mở đầu.....	7
Chương 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ...	11
I. Khái niệm, đối tượng và nhiệm vụ của phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp.....	11
II. Các phương pháp phân tích và tổ chức công tác phân tích hoạt động kinh tế doanh nghiệp.....	16
Chương 2: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH DOANH THU BÁN HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI - DU LỊCH.....	24
I. Mục đích phân tích và nguồn số liệu phân tích.....	24
II. Phân tích doanh thu bán hàng theo nghiệp vụ kinh doanh.....	25
III. Phân tích doanh thu theo nhóm hàng và những mặt hàng chủ yếu.....	27
IV. Phân tích doanh thu bán hàng theo phương thức bán.....	29
V. Phân tích doanh thu bán hàng theo phương thức thanh toán.....	30
VI. Phân tích doanh thu bán hàng theo đơn vị trực thuộc.....	32
VII. Phân tích doanh thu bán hàng theo tháng quý.....	33
VIII. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến doanh thu bán hàng.....	36
Chương 3. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH MUA HÀNG TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ.....	43
I. Mục đích phân tích và nguồn số liệu phân tích.....	43
II. Phân tích tình hình mua hàng theo nhóm, mặt hàng và những mặt hàng chủ yếu.....	44
III. Phân tích tình hình mua hàng có liên hệ đến tình hình bán ra.....	45
IV. Phân tích tình hình mua hàng theo nguồn hàng.....	49
V. Phân tích tình hình mua hàng theo nhu cầu sử dụng.....	50
VI. Phân tích tình hình mua vào, bán ra trong mối liên hệ với xác định kết quả.....	51

<i>Chương 4. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH CHI PHÍ TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ</i>	54
I. Khái niệm, phân loại chi phí và nguồn số liệu phân tích.....	54
II. Phân tích chung tình hình chi phí trong mối liên hệ với doanh thu.....	56
III. Phân tích tình hình chi phí theo các chức năng hoạt động.....	58
IV. Phân tích tình hình sử dụng chi phí tiền lương.....	69
 <i>Chương 5. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH KẾT QUẢ KINH DOANH VÀ PHÂN PHỐI KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ</i>	74
I. Mục đích phân tích và nguồn số liệu phân tích.....	74
II. Phân tích tổng hợp tình hình kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	75
III. Phân tích kết quả của hoạt động kinh doanh.....	76
IV. Phân tích kết quả của hoạt động khác.....	83
V. Phân tích tình hình phân phối kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.....	84
VI. Phân tích tình hình sử dụng các quỹ xí nghiệp.....	86
 <i>Chương 6. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH TRONG DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ</i>	89
I. Nhiệm vụ phân tích và nguồn số liệu phân tích.....	89
II. Phân tích tổng hợp tình hình tài chính doanh nghiệp thương mại dịch vụ.....	90
III. Phân tích tình hình quản lý và sử dụng tài sản của doanh nghiệp.....	93
IV. Phân tích tình hình tài sản cố định.....	98
V. Phân tích tình hình huy động các nguồn vốn kinh doanh.....	101
VI. Phân tích hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh.....	107
<i>Tài liệu tham khảo</i>	114

BỘ GIÁO TRÌNH XUẤT BẢN NĂM 2005
KHỐI TRƯỜNG TRUNG HỌC THƯƠNG MẠI - DU LỊCH

1. LÝ THUYẾT THỐNG KÊ
2. TÂM LÝ HỌC KINH DOANH DU LỊCH - KHÁCH SẠN
3. KINH TẾ VI MÔ
4. KINH TẾ DU LỊCH KHÁCH SẠN
5. TÂM LÝ HỌC KINH DOANH THƯƠNG MẠI
6. NGHIỆP VỤ KINH DOANH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ
7. TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI
8. KINH TẾ DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI
9. NGHIỆP VỤ PHỤC VỤ BUỒNG
10. PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH TẾ DOANH NGHIỆP
11. KHOA HỌC HÀNG HÓA
12. THỐNG KÊ DU LỊCH
13. LÝ THUYẾT TIỀN TỆ TÍN DỤNG
14. LÝ THUYẾT TÀI CHÍNH
15. THƯƠNG PHẨM HÀNG THỰC PHẨM
16. KỸ THUẬT NGHIỆP VỤ NGOẠI THƯƠNG
17. TỔNG QUAN DU LỊCH
18. TIẾNG ANH CHUYÊN NGÀNH NGHIỆP VỤ LỄ TÂN
19. TIẾNG ANH CHUYÊN NGÀNH PHỤC VỤ KHÁCH SẠN
20. TIẾNG ANH CHUYÊN NGÀNH KỸ THUẬT CHẾ BIẾN
21. LÝ THUYẾT NGHIỆP VỤ LỄ TÂN

gt phân tích hoạt động kt



1 005042 001274

15.000 VND

15.000 đ/C hn.p

Giá: 15.000đ