

UBND TỈNH LÂM ĐỒNG
TRƯỜNG CAO ĐẲNG NGHỀ ĐÀ LẠT

GIÁO TRÌNH

MÔN HỌC: PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
NGÀNH/NGHỀ: KẾ TOÁN DOANH NGHIỆP
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

*Ban hành kèm theo Quyết định số: /QĐ-... ngàytháng.... năm.....
của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Nghề Đà Lạt*

(LƯU HÀNH NỘI BỘ)

Đà Lạt, năm 2017

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

TaiLieu.vn

LỜI GIỚI THIỆU

Khi nền kinh tế phát triển, các mối quan hệ kinh tế phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh ngày càng đa dạng và phức tạp. Điều đó đòi hỏi việc thu thập và xử lý thông tin ngày càng nhiều cả về số lượng lẫn chất lượng. Với tư cách là một công cụ quản lý kinh tế, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp là yêu cầu quan trọng không thể thiếu được của các nhà quản trị doanh nghiệp. Thông qua phân tích, các nhà quản trị sẽ đánh giá đúng đắn kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, xác định được những nguyên nhân tác động đến quá trình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, từ đó đề ra biện pháp thích hợp nhằm khai thác khả năng tiềm tàng sẵn có của doanh nghiệp.

Thông qua quá trình giảng dạy và nghiên cứu khoa học, trên cơ sở kế thừa một số tài liệu tham khảo có liên quan, tác giả đã tiến hành biên soạn Giáo trình: **“Phân tích hoạt động kinh doanh”** với hy vọng giáo trình sẽ phục vụ một cách hữu ích đến đông đảo bạn đọc - sinh viên các chuyên ngành kế toán và kinh tế.

Mặc dù các tác giả hết sức cố gắng trong việc nghiên cứu tham khảo, tìm kiếm thông tin để biên soạn giáo trình này, nhưng chắc chắn không sao tránh khỏi những thiếu sót, các tác giả mong muốn nhận được nhiều ý kiến đóng góp chân thành của quý vị để kịp thời bổ sung và chỉnh lý cho giáo trình được hoàn thiện hơn.

Đà Lạt, ngày.....tháng.....năm.....

Chủ biên

Lê Thị Kim Phụng

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU

CHƯƠNG 1: KHÁI QUÁT CHUNG CỦA PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 1

1. Khái niệm và đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh	1
1.1. Khái niệm.....	1
1.2. Đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh.....	2
2. Các phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh.....	3
2.1. Phương pháp phân tích chi tiết (phương pháp phân chia kết quả kinh tế).....	3
2.2. Phương pháp so sánh	4
2.3. Phương pháp loại trừ (Phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh tế).....	5
2.3.1 Phương pháp thay thế liên hoàn.	5
2.3.2. Phương pháp số chênh lệch.....	8
Câu hỏi ôn tập	8

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH KẾT QUẢ SẢN XUẤT 9

1. Phân tích kết quả sản xuất về khối lượng - Phân tích quy mô kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.....	9
1.1 Chỉ tiêu phân tích.....	9
1.2 Phương pháp phân tích: Phương pháp so sánh.....	11
1.3 Phân tích kết quả sản xuất và sự thích ứng với thị trường	11
1.3.1. Chỉ tiêu phân tích	11
1.3.2. Phương pháp phân tích: Phương pháp so sánh	12
1.4. Phân tích chung kết quả sản xuất.....	12
1.4.1 Phân tích kết quả sản xuất từng loại sản phẩm	12
1.4.2 Phân tích kết quả sản xuất toàn bộ sản phẩm.....	13
1.4.3 Phân tích kết quả sản xuất theo mặt hàng (theo đơn đặt hàng).....	13
2. Phân tích kết quả sản xuất về chất lượng.....	16
2.1 Trường hợp sản phẩm có chia cấp chất lượng.....	16
2.1.1 Phương pháp tỷ trọng	16
2.1.2 Phương pháp đơn giá bình quân.....	17
2.2 Trường hợp sản phẩm không chia cấp chất lượng	19
2.2.1. Chỉ tiêu phân tích	19
Câu hỏi ôn tập	23

CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH GIÁ THÀNH SẢN PHẨM.....	24
1. Ý nghĩa nhiệm vụ phân tích	24
2. Phân tích chung tình hình thực hiện giá thành sản phẩm	24
3. Phân tích tình hình biến động giá thành đơn vị	25
4. Phân tích tình hình biến động tổng giá thành.....	26
5. Phân tích chi phí trên 1000đ giá trị sản lượng hàng hoá.....	31
Câu hỏi ôn tập	35
CHƯƠNG 4: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TIÊU THỤ VÀ LỢI NHUẬN	36
1. Phân tích tình hình tiêu thụ	36
1.1 Ý nghĩa.....	36
1.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến tiêu thụ	36
1.3 Phương pháp phân tích	37
1.3.1. Phân tích chung tình hình hoàn thành kế hoạch tiêu thụ	37
1.3.2. Phân tích tình hình hoàn thành kế hoạch tiêu thụ mặt hàng chủ yếu.....	37
2. Phân tích tình hình lợi nhuận	38
2.1 Ý nghĩa.....	38
2.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến lợi nhuận	39
2.3 Phân tích lợi nhuận tiêu thụ	39
2.3.1. Các trường hợp tính lợi nhuận	39
2.3.2. Phương pháp phân tích lợi nhuận.....	40
Câu hỏi ôn tập	44

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

Tên Môn học: Phân tích hoạt động kinh doanh

Mã Môn học: MH 25

Vị trí, tính chất, ý nghĩa và vai trò của Môn học:

- Vị trí: Môn học Phân tích hoạt động kinh doanh thuộc nhóm các môn tự chọn của nghề Kế toán doanh nghiệp, được bố trí giảng dạy sau khi đã học xong các môn chuyên môn của nghề. Sinh viên bắt buộc phải học sau Nguyên lý kế toán, Kế toán doanh nghiệp và Thống kê doanh nghiệp.

- Tính chất: Môn học Phân tích hoạt động kinh doanh là môn học chuyên môn bắt buộc có tính chất tổng hợp, vận dụng các công cụ phân tích kinh tế để phân tích và đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhằm cung cấp cho nhà quản lý các thông tin cần thiết trong việc ra các quyết định tổ chức và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Ý nghĩa và vai trò của Môn học: Với tư cách là một công cụ quản lý kinh tế, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp là yêu cầu quan trọng không thể thiếu được của các nhà quản trị doanh nghiệp.

Mục tiêu của Môn học:

- Về kiến thức:

+ Nhận biết được các đối tượng nghiên cứu của phân tích hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp.

+ Xác định được những nội dung cần phân tích, các phương pháp phân tích và tiến trình tổ chức phân tích.

+ Vận dụng được các kiến thức cơ sở và chuyên môn của kinh tế, kế toán, thống kê để phân tích mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng cần phân tích.

- Về kỹ năng:

+ Xây dựng được các phương trình kinh tế khoa học phù hợp với từng đối tượng cần phân tích.

+ Lựa chọn đúng các phương pháp để phân tích, đánh giá và xác định chính xác mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến đối tượng phân tích.

+ Tổ chức được việc phân tích tình hình kinh doanh của doanh nghiệp. Từ đó, tìm các nguyên nhân và đề xuất giải pháp phù hợp.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tự nghiên cứu, tự học, tham khảo tài liệu liên quan đến môn học để vận dụng vào hoạt động học tập.

+ Vận dụng được các kiến thức tự nghiên cứu, học tập và kiến thức, kỹ năng đã được học để hoàn thiện các kỹ năng liên quan đến môn học một cách khoa học, đúng quy định.

Tailieu.vn

CHƯƠNG 1: KHÁI QUÁT CHUNG CỦA PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Mã chương: 1

Giới thiệu:

Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh được các nhà quản lý bắt đầu chú ý từ thế kỷ XIX đến nay, phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh thực sự phát triển và được chú trọng hơn bao giờ hết bởi trong quá trình quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh, các nhà quản lý luôn phải đưa ra rất nhiều quyết định khác nhau như quyết định đầu tư, quyết định về mặt hàng, lựa chọn công nghệ máy móc thiết bị, cung ứng nguyên vật liệu, về chi phí, giá bán và về tổ chức huy động và sử dụng vốn v.v... Các quyết định của các nhà quản lý có ý nghĩa rất quan trọng, liên quan đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp do họ quản lý nói riêng, của toàn ngành và toàn bộ nền kinh tế nói chung. Nghiên cứu phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh là khâu quan trọng trong quản lý doanh nghiệp.

Vậy:

- Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh là gì?
- Chủ thể nào cần phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp?
- Đối tượng, nội dung của phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh?
- Phương pháp và tổ chức công tác phân tích như thế nào?

Đó là những nội dung cơ bản được đề cập trong chương này.

Mục tiêu:

- Trình bày được khái niệm, ý nghĩa của phân tích hoạt động kinh doanh trong hệ thống quản lý doanh nghiệp.
- Nhận biết được đối tượng nghiên cứu của phân tích hoạt động kinh doanh
- Vận dụng được 4 phương pháp phân tích chủ yếu nhất của phân tích hoạt động kinh doanh vào phân tích hoạt động kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp
- Trung thực, nhanh nhẹn nắm bắt hoạt động của doanh nghiệp

Nội dung chính:

1. Khái niệm và đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh

1.1. Khái niệm

Phân tích hoạt động kinh tế của doanh nghiệp là quá trình nghiên cứu, đánh giá toàn bộ quá trình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, trên cơ sở đó đề ra các giải pháp, phương hướng nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Hoạt động kinh tế của doanh nghiệp trong cơ chế thị trường luôn phải tuân theo những quy luật kinh tế khách quan như: quy luật cung- cầu, quy luật giá trị, quy luật cạnh tranh... Đồng thời, chịu ảnh hưởng bởi những nhân tố bên trong (nhân tố chủ quan) cũng như những nhân tố bên ngoài (nhân tố khách quan) doanh nghiệp.

Để chiến thắng trong cạnh tranh, để tồn tại và phát triển buộc lòng doanh nghiệp phải hoạt động đúng quy luật, phải quản lý tốt và phải đề ra được những phương án kinh doanh đúng đắn, sáng suốt. Cho nên, nhà quản lý cần phải thường xuyên nắm bắt đầy đủ thông tin làm cơ sở cho việc ra quyết định. Việc phân tích những hoạt động kinh tế sẽ cung cấp thông tin về tình hình, về hoạt động của doanh nghiệp một cách đầy đủ, trên nhiều khía cạnh, nhiều góc độ giúp tìm ra phương án kinh doanh tốt nhất, mang lại hiệu quả cao nhất.

1.2. Đối tượng của phân tích hoạt động kinh doanh

Xác định đúng đắn đối tượng phân tích là tiền đề để tổ chức thu thập thông dữ liệu hợp lý, đầy đủ, lựa chọn cách thức xử lý số liệu phù hợp để thực hiện phân tích được thuận lợi. Đối tượng chính của phân tích hoạt động kinh tế, bao gồm :

Kết quả của quá trình kinh doanh:

Kết quả của quá trình kinh doanh không chỉ là kết quả tài chính cuối cùng mà còn là kết quả thực hiện quá trình kinh doanh (giai đoạn cung ứng, giai đoạn sản xuất, giai đoạn lưu thông), kết quả hoạt động từng bộ phận của doanh nghiệp.

Kết quả của quá trình kinh doanh thể hiện qua các chỉ tiêu kinh tế cụ thể, bao gồm chỉ tiêu phản ánh số lượng như: doanh thu, vốn kinh doanh, giá trị sản xuất và chỉ tiêu phản ánh chất lượng như: năng suất lao động, giá thành, lợi nhuận...

Các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp:

Nhân tố ảnh hưởng là nhân tố có tác động đến độ lớn, tính chất, xu hướng và mức độ của chỉ tiêu phân tích. Nhân tố ảnh hưởng là nhân tố nằm bên trong sự vật, hiện tượng, chỉ tiêu nghiên cứu.

* Phân loại các nhân tố ảnh hưởng:

- Phân loại theo nội dung kinh tế:

+ Nhân tố thuộc điều kiện kinh doanh: tài sản, số lượng lao động, máy móc, vật tư...

+ Nhân tố thuộc kết quả sản xuất: khối lượng sản xuất, chất lượng sản xuất, doanh thu, lợi nhuận, giá thành, chi phí...

- Phân loại theo tính tất yếu của nhân tố:

+ Nhân tố chủ quan: là nhân tố phát sinh tùy thuộc vào sự nỗ lực của bản thân doanh nghiệp, đó thường là nhân tố bên trong.

+ Nhân tố khách quan là nhân tố phát sinh như một tất yếu trong quá trình kinh doanh, ngoài vòng kiểm soát của doanh nghiệp.

- Phân loại theo tính chất của nhân tố :

+ Nhân tố số lượng: là nhân tố phản ánh quy mô sản xuất và kết quả kinh doanh như: số lượng lao động, vật tư, số lượng sản phẩm sản xuất...

+ Nhân tố chất lượng: là nhân tố phản ánh hiệu suất kinh doanh như: giá thành, lợi nhuận.

- Phân loại theo xu hướng tác động:

+ Nhân tố tích cực: là nhân tố ảnh hưởng tốt đến chỉ tiêu phân tích.

+ Nhân tố tiêu cực: Là nhân tố tác động theo chiều hướng xấu đến chỉ tiêu phân tích.

Việc xác định các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích và định hướng chúng là công việc hết sức cần thiết và nếu chỉ dừng lại ở trị số của chỉ tiêu phân tích thì nhà quản lý sẽ không phát hiện ra các tiềm năng cũng như các tồn tại trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

2. Các phương pháp phân tích hoạt động kinh doanh

2.1. Phương pháp phân tích chi tiết (phương pháp phân chia kết quả kinh tế)

Phân chia kết quả kinh tế là việc phân loại kết quả kinh tế thành từng bộ phận theo một tiêu thức nào đó; việc phân chia kết quả kinh tế giúp ta nắm được một cách sâu sắc bản chất của sự vật, hiện tượng; nắm được mối quan hệ cấu thành, mối quan hệ nhân quả và quy luật phát triển của các sự vật, hiện tượng đó.

Ta có thể phân chia kết quả kinh tế theo những cách sau:

- *Phân chia theo cá bộ phận cấu thành*: cách phân chia này giúp đánh giá ảnh hưởng của từng bộ phận đến kết quả kinh tế. Chẳng hạn, chỉ tiêu giá thành đơn vị sản phẩm được chi tiết theo các khoản mục chi phí, chỉ tiêu doanh thu chi tiết theo mặt hàng hoặc chi tiết theo từng phương thức tiêu thụ ...

- *Phân chia theo thời gian*: Kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bao giờ cũng là kết quả của một quá trình. Việc phân chia theo thời gian để phân tích giúp việc đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh trong từng khoảng thời gian được chính xác, tìm ra được các giải pháp có hiệu quả cho từng quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Ngoài ra, nó còn giúp tìm ra phương án sử dụng thời gian lao động

một cách hiệu quả nhất. Chẳng hạn, phân chia kết quả theo từng quý, từng năm, từng tháng...

- *Phân chia theo không gian (địa điểm)*: Kết quả kinh doanh thường là đóng góp của nhiều bộ phận hoạt động trên những địa điểm khác nhau. Chi tiết theo địa điểm sẽ làm rõ hơn sự đóng góp của từng bộ phận đến kết quả chung của toàn doanh nghiệp. Chẳng hạn, Doanh thu của một doanh nghiệp thương mại có thể chi tiết theo từng cửa hàng, theo từng vùng.

2.2. Phương pháp so sánh

Đây là phương pháp sử dụng phổ biến trong phân tích, nhằm xác định kết quả kinh tế, kết quả thực hiện nhiệm vụ.... Vận dụng phương pháp này đòi hỏi người phân tích phải nắm các vấn đề sau:

❖ **Tiêu chuẩn so sánh**: Là chỉ tiêu gốc làm căn cứ để so sánh. Chỉ tiêu gốc bao gồm: số kế hoạch, định mức, dự toán kỳ trước.

+ Nếu số gốc là số kỳ trước: tiêu chuẩn so sánh này có tác dụng đánh giá mức biến động, khuynh hướng hoạt động của chỉ tiêu phân tích qua hai hay nhiều kỳ.

+ Nếu số gốc là số kế hoạch: Tiêu chuẩn so sánh này có tác dụng đánh giá tình hình thực hiện mục tiêu đặt ra.

+ Số gốc là số trung bình ngành: Tiêu chuẩn so sánh này thường sử dụng khi đánh giá kết quả của doanh nghiệp so với mức trung bình tiên tiến của các doanh nghiệp có cùng quy mô trong cùng ngành.

❖ **Điều kiện so sánh**: Các chỉ tiêu kinh tế phải đáp ứng các yêu cầu sau:

+ Phải phản ánh cùng một nội dung kinh tế.

+ Phải có cùng một phương pháp tính toán.

+ Phải có cùng một đơn vị tính.

❖ **Kỹ thuật so sánh**:

+ *So sánh bằng số tuyệt đối*: Là hiệu số giữa trị số kỳ phân tích và trị số kỳ gốc của chỉ tiêu kinh tế. Việc so sánh này cho thấy sự biến động về khối lượng, quy mô của chỉ tiêu phân tích.

+ *So sánh bằng số tương đối*: Là thương số giữa trị số kỳ phân tích và trị số kỳ gốc của chỉ tiêu kinh tế. Việc so sánh này biểu hiện kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển... của chỉ tiêu phân tích.

+ *So sánh bằng số bình quân*: Số bình quân có thể biểu thị dưới dạng số tuyệt đối (năng suất lao động bình quân, tiền lương bình quân....) hoặc dưới dạng số

tương đối(tỷ suất lợi nhuận bình quân, tỷ suất chi phí bình quân...). So sánh bằng số bình quân nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị, một bộ phận hay một tổng thể chung có cùng một tính chất.

Ví dụ: So sánh doanh thu năm nay so với năm trước. Doanh thu năm nay: 5.000.000.000 đồng. Doanh thu năm trước: 4.875.000.000 đồng.

Phân tích ví dụ:

- Tiêu chuẩn so sánh: Số kỳ gốc(số kỳ trước): 4.875.000.000 đồng.

- Điều kiện so sánh:

+ Cùng nội dung kinh tế : Doanh thu

+ Cùng phương pháp tính: Tính doanh thu theo phương pháp tính VAT trực tiếp(hoặc là khấu trừ).

+ Cùng đơn vị tính : đồng.

- Kỹ thuật so sánh:

+ So sánh bằng số tuyệt đối: $5.000.000.000 - 4.875.000.000 = 125.000.000 \text{ đ.}$

+ So sánh bằng số tương đối: $\frac{5.000.000.000}{4.875.000.000} * 100 \% = 102,564 \%$

2.3. Phương pháp loại trừ (Phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh tế)

2.3.1 Phương pháp thay thế liên hoàn.

Là phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích khi các chỉ tiêu này có quan hệ tích, thương, hoặc vừa tích vừa thương.

Nội dung và trình tự của phương pháp này:

Giả sử có một chỉ tiêu kinh tế được viết dưới dạng phương trình như sau :

$$A = a.b.c$$

A: Chỉ tiêu phân tích.

a, b, c : Các nhân tố ảnh hưởng

-Ta có chỉ tiêu phân tích kỳ:

$$\text{Kế hoạch: } A_k = a_k . b_k . c_k$$

$$\text{Thực tế: } A_1 = a_1 . b_1 . c_1$$

-So sánh để tính đối tượng phân tích:

$$\Delta A = A_1 - A_{kh} = a_1 b_1 c_1 - a_k b_k c_k$$

-Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích:

Thay thế nhân tố a để tính được mức độ ảnh hưởng của nhân tố a đến chỉ tiêu phân tích A ($\Delta_a A$) :

$$\Delta_a A = a_1.b_k.c_k - a_k.b_k.c_k$$

Thay thế nhân tố b để tính mức độ ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích:

$$\Delta_b A = a_1.b_1.c_k - a_1.b_k.c_k$$

Ảnh hưởng của nhân tố c đến chỉ tiêu phân tích:

$$\Delta_c A = a_1.b_1.c_1 - a_1.b_1.c_k$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta A = \Delta_a A + \Delta_b A + \Delta_c A = a_1.b_1.c_1 - a_k.b_k.c_k$$

Yêu cầu:

Phải xác định được số lượng nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích.

Sắp xếp các nhân tố theo thứ tự: nhân tố số lượng đến nhân tố chất lượng. Trường hợp chỉ tiêu có nhân tố kết cấu thì sắp thì sắp xếp nhân tố số lượng, kết cấu, rồi đến nhân tố chất lượng. Trường hợp có nhiều nhân tố số lượng, nhân tố chất lượng thì nhân tố chủ yếu xếp trước, nhân tố thứ yếu xếp sau. (Nhân tố chủ yếu là nhân tố ảnh hưởng mạnh đến chỉ tiêu phân tích. Để biết nhân tố thứ yếu hay nhân tố chủ yếu: cố định các nhân tố định mức, thay đổi đơn vị xem, nhân tố nào ảnh hưởng lớn đến đối tượng, nhân tố đó là nhân tố chủ yếu.)

Thay thế từng nhân tố một: khi thay thế một nhân tố thì cố định các nhân tố còn lại (nhân tố nào đã được thay thế thì cố định ở kỳ phân tích, nhân tố chưa được thay thế thì cố định ở kỳ gốc).

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng phải đúng bằng đối tượng phân tích.

Ví dụ: Có tài liệu sau đây về chi phí nguyên vật liệu X để sản xuất sản phẩm A.

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực tế
Khối lượng	1.000	1.000
Định mức tiêu hao (Kg/ sp)	10	9,5
Đơn giá mua vật liệu(1000 đ)	50	55

Yêu cầu: Phân tích tình hình thực hiện kế hoạch chi phí vật liệu trực tiếp của doanh nghiệp.

$$\text{Ta có : } \Sigma CPVLT = \Sigma KLSX * \Delta MTH * \Delta G$$

$$\text{Hay : } C = \Sigma Q * m * P$$

Tổng chi phí vật liệu trực tiếp kế hoạch (C_k):

$$C_k = Q_k * m_k * P_k = 1.000 * 10 * 50 = 500.000$$

Tổng chi phí vật liệu trực tiếp thực tế (C_1)

$$C_1 = Q_1 * m_1 * P_1 = 1.000 * 9,5 * 55 = 627.000$$

Đối tượng phân tích:

$$\Delta C = C_1 - C_k = 627.000 - 500.000 = 127.000$$

Tổng chi phí vật liệu trực tiếp thực tế tăng so với kế hoạch : 127.000 (1.000đ)

Là do ảnh hưởng của các nhân tố: Khối lượng sản xuất, Định mức tiêu hao và đơn giá mua vật liệu.

Xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố:

- Ảnh hưởng của nhân tố khối lượng sản phẩm sản xuất ($\Delta_Q C$):

$$\Delta_Q C = Q_1 m_k P_k - Q_k m_k P_k = 1.200 * 10 * 50 - 500.000 = 100.000$$

- Ảnh hưởng của nhân tố định mức tiêu hao ($\Delta_m C$):

$$\Delta_m C = Q_1 m_1 P_k - Q_1 m_k P_k = 1.200 * 9,5 * 50 - 1.200 * 10 * 50 = -30.000$$

- Ảnh hưởng của nhân tố đơn giá mua ($\Delta_P C$):

$$\Delta_P C = Q_1 m_1 P_1 - Q_1 m_1 P_k = 1.200 * 9,5 * 55 - 1.200 * 9,5 * 50 = 57.000$$

Tổng hợp các nhân tố ảnh hưởng:

$$\Delta C = \Delta_Q C + \Delta_m C + \Delta_P C = 100.000 - 30.000 + 57.000 = 127.000$$

Nhận xét: Tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp thực tế tăng so với kế hoạch là 127.000(1.000 đ) là do:

Khối lượng sản phẩm sản xuất tăng lên 200 sản phẩm làm cho tổng chi phí tăng lên 100.000(1.000 đ).

Định mức tiêu hao giảm 0,5 Kg/ sản phẩm làm cho tổng chi phí giảm 30.000 (1.000đ). Đó là nhờ bộ phận sản xuất cải thiện công tác sản xuất, tiết kiệm hao phí.

Do giá mua NVL tăng 5.000 đồng/ kg nên tổng chi phí nguyên vật liệu tăng thêm 57.000 (1.000đ) . Doanh nghiệp cần xác định rõ nguyên nhân làm cho giá mua tăng để có chính sách điều chỉnh phù hợp.

2.3.2. Phương pháp số chênh lệch

Phương pháp số chênh lệch là một trường hợp đặc biệt của phương pháp thay thế liên hoàn, dùng để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích khi các nhân tố có quan hệ tích số.

Nội dung và trình tự giống phương pháp thay thế liên hoàn chỉ khác là khi xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố nào đó chỉ cần tính chênh lệch giữa kỳ phân tích và kỳ gốc của nhân tố đó, cố định các nhân tố còn lại. Cụ thể:

Ảnh hưởng của nhân tố a đến chỉ tiêu A: $\Delta_a A = a_1 \cdot b_k \cdot c_k - a_k \cdot b_k \cdot c_k = (a_1 - a_k) b_k c_k$

Ảnh hưởng của nhân tố b đến chỉ tiêu A: $\Delta_b A = a_1 \cdot b_1 \cdot c_k - a_k \cdot b_k \cdot c_k = (b_1 - b_k) a_1 c_k$

Ảnh hưởng của nhân tố c đến chỉ tiêu A: $\Delta_c A = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 - a_k \cdot b_k \cdot c_k = (c_1 - c_k) a_1 b_1$

2.4. Phương pháp liên hệ cân đối

Là phương pháp dùng để xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố khi các nhân tố có quan hệ tổng số, hiệu số.

Khi xác định mức độ ảnh hưởng của một nhân tố nào đó chỉ cần tính phần chênh lệch của nhân tố đó mà không cần quan tâm đến nhân tố khác.

$$A = a + b - c$$

$$\Delta_a A = (a_1 - a_k)$$

$$\Delta_b A = (b_1 - b_k)$$

$$\Delta_c A = (c_1 - c_k)$$

$$\Delta A = \Delta_a A + \Delta_b A + \Delta_c A$$

Câu hỏi ôn tập

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

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực tế
Số lượng sản phẩm tiêu thụ (cái)	190	180
Giá bán đơn vị sản phẩm (đồng)	10.000	11.000

Yêu cầu

: Bằng phương pháp thay thế liên hoàn hoặc phương pháp số chênh lệch, hãy xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến doanh thu bán hàng.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH KẾT QUẢ SẢN XUẤT

Mã chương: 2

Giới thiệu:

Quá trình tái sản xuất xã hội bao gồm sản xuất, phân phối, lưu thông và tiêu dùng, trong đó sản xuất là cơ sở là tiền đề để thực hiện việc trao đổi và tiêu dùng (tiêu dùng cho cá nhân và cho sản xuất). Trong nền kinh tế thị trường, để trả lời câu hỏi: Sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai luôn luôn được quan tâm trước tiên. Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh trong doanh nghiệp được nhiều đối tượng quan tâm và chú ý, chính điều này giúp cho các doanh nghiệp luôn quan tâm đến kết quả sản xuất kinh doanh là mục tiêu của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh là lý do tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trên thương trường kinh doanh. Hoàn thành và hoàn thành vượt mức hay không hoàn thành kế hoạch đều phải xem xét đánh giá, phân tích nhằm tìm ra các nguyên nhân ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Một kế hoạch sản xuất cho dù hoàn chỉnh, logic và khoa học như thế nào vẫn chỉ là dự kiến ban đầu, phải thông qua thực tế kiểm nghiệm mới đánh giá chính xác và sẽ có nhiều điều cần bổ sung hoàn chỉnh cho phù hợp với tình hình và đặc điểm của từng doanh nghiệp.

Phân tích kết quả sản xuất giúp cho nhà quản trị doanh nghiệp có được những thông tin cần thiết để đề ra những quyết định điều chỉnh kịp thời nhằm đạt được mục tiêu mong muốn trong quá trình điều hành sản xuất kinh doanh.

Mục tiêu:

- Trình bày được các yếu tố sản xuất chủ yếu của doanh nghiệp.
- Vận dụng các phương pháp phân tích của phân tích hoạt động kinh doanh để đánh giá và xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến kết quả sản xuất về khối lượng và chất lượng sản phẩm của doanh nghiệp.
- Làm được thành thạo các bài tập ứng dụng

Nội dung chính:

1. Phân tích kết quả sản xuất về khối lượng - Phân tích quy mô kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

1.1 Chỉ tiêu phân tích

Để đánh giá quy mô kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, trong phân tích thường sử dụng chỉ tiêu giá trị sản xuất.

Giá trị sản xuất của doanh nghiệp là toàn bộ giá trị sản phẩm vật chất và dịch vụ do hoạt động sản xuất của doanh nghiệp tạo ra trong kỳ phân tích.

Bao gồm các yếu tố sau:

Yếu tố 1: Giá trị thành phẩm

Giá trị thành phẩm bao gồm giá trị thành phẩm sản xuất từ nguyên liệu của doanh nghiệp, nguyên liệu của khách hàng mang đến để gia công và giá trị bán thành phẩm đã bán cho bên ngoài hoặc các bộ phận không phải là bộ phận sản xuất công nghiệp của doanh nghiệp.

Yếu tố 2: Giá trị công việc có tính chất công nghiệp làm cho bên ngoài

Giá trị công việc có tính chất công nghiệp là một hình thái của sản phẩm công nghiệp, nhằm khôi phục hoặc làm tăng thêm giá trị sử dụng, không làm thay đổi giá trị ban đầu của sản phẩm.

Giá trị công việc có tính chất công nghiệp được tính vào giá trị sản xuất của doanh nghiệp phải là giá trị công việc có tính chất công nghiệp làm cho các đơn vị bên ngoài, hoặc các bộ phận khác không phải là hoạt động sản xuất công nghiệp trong doanh nghiệp.

- Yếu tố 3: Giá trị phụ phẩm, thứ phẩm, phế phẩm, phế liệu thu hồi trong quá trình sản xuất của doanh nghiệp

+ Phụ phẩm là sản phẩm được tạo ra cùng với sản phẩm chính trong quá trình sản xuất công nghiệp. Ví dụ như sản xuất đường thì sản phẩm chính là đường, phụ phẩm là rỉ đường (nước mật).

+ Thứ phẩm là những sản phẩm không đủ tiêu chuẩn chất lượng, không được nhập kho thành phẩm.

+ Phế phẩm là sản phẩm sản xuất ra hỏng hoàn toàn không thể sửa chữa được.

+ Phế liệu thu hồi trong quá trình sản xuất.

Các loại sản phẩm thuộc yếu tố 3 không phải là mục đích trực tiếp của sản xuất mà chỉ là sản phẩm thu hồi do quá trình sản xuất tạo ra. Bởi vậy, quy định chỉ được tính vào yếu tố 3 phần đã tiêu thụ và thu tiền.

Yếu tố 4: Giá trị hoạt động cho thuê máy móc, thiết bị sản xuất trong dây chuyền sản xuất của doanh nghiệp

Yếu tố này chỉ phát sinh khi máy móc thiết bị trong dây chuyền sản xuất của doanh nghiệp không sử dụng mà cho bên ngoài thuê, (không phân biệt có công nhân hay không có công nhân vận hành máy đi kèm). Yếu tố này thường không có

giá cố định, nên khi tính toán phải dựa vào doanh thu thực tế thu được của hoạt động này trong kỳ để tính vào yếu tố 4.

Yếu tố 5: Giá trị chênh lệch giữa số dư cuối kỳ và số dư đầu kỳ của bán thành phẩm, sản phẩm dở dang

Trong thực tế sản xuất, yếu tố 5 ở phần lớn các ngành công nghiệp, thường chiếm tỷ trọng không đáng kể, trong chỉ tiêu giá trị sản xuất. Trong khi việc tính toán yếu tố này tương đối phức tạp, bởi vậy theo qui định yếu tố 5 chỉ tính đối với ngành cơ khí, chế tạo máy có chu kỳ sản xuất dài.

1.2 Phương pháp phân tích: Phương pháp so sánh

So sánh giữa giá trị sản xuất thực tế với kế hoạch: Đánh giá chung về tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất.

So sánh từng yếu tố giữa thực tế và kế hoạch: Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch từng yếu tố.

So sánh giá trị sản xuất năm nay và năm trước: Đánh giá xu hướng biến động của kết quả sản xuất.

1.3 Phân tích kết quả sản xuất và sự thích ứng với thị trường

Thị trường là nơi người mua và người bán tiếp xúc trực tiếp hoặc gián tiếp với nhau để trao đổi hàng hoá và dịch vụ, nhằm thoả mãn nhu cầu của hai bên cung và cầu về một loại sản phẩm hàng hoá nhất định. Bởi vậy, thị trường là mệnh lệnh đối với những người sản xuất kinh doanh có vai trò tích cực trong việc điều tiết sản xuất, điều tiết huy động các tiềm năng. Bên cạnh những mặt mạnh thì thị trường cũng có những khuyết tật như tự phát, khủng hoảng, cạnh tranh và phá sản ...

Kết quả sản xuất kinh doanh chỉ mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp khi nó đã được thị trường chấp nhận, do đó phải dựa trên những hiểu biết sâu sắc về thị trường, về nhu cầu của người tiêu dùng. Mặt khác, trong điều kiện sản xuất và kinh doanh theo cơ chế thị trường, khách hàng là yếu tố đặc biệt quan trọng mà doanh nghiệp cần phải vận dụng Marketing hiện đại trong việc xây dựng các chiến lược sản phẩm, nhằm thu được lợi nhuận cao trong sản xuất kinh doanh và điều đó đã khẳng định rằng: chiến lược sản phẩm là một vũ khí sắc bén nhất trong cạnh tranh trên thị trường.

1.3.1. Chỉ tiêu phân tích

Để đánh giá kết quả sản xuất và sự thích ứng với thị trường phân tích thường sử dụng chỉ tiêu hệ số tiêu thụ sản phẩm sản xuất.

Công thức:

$$\text{Hệ số tiêu thụ} = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ sản phẩm}}{\text{Giá trị sản phẩm sản xuất}}$$

Chỉ tiêu hệ số tiêu thụ phản ánh sản phẩm sản xuất trong kỳ phân tích được tiêu thụ với tỷ lệ cao hay thấp.

1.3.2. Phương pháp phân tích: Phương pháp so sánh

+ Nếu hệ số tiêu thụ càng gần 1 với điều kiện giá trị sản xuất kỳ thực tế bằng hoặc lớn hơn kỳ kế hoạch. Điều này chứng tỏ sản phẩm sản xuất của doanh nghiệp thích ứng với thị trường có nghĩa là sản phẩm sản xuất phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng. Khẳng định chiến lược sản phẩm của doanh nghiệp tối ưu, kế hoạch sản xuất hợp lý và sản phẩm của doanh nghiệp đang ở pha tăng trưởng hay pha chín muồi.

+ Nếu hệ số tiêu thụ càng nhỏ hơn 1 thì chứng tỏ sản phẩm sản xuất chưa thích ứng với thị trường có nghĩa là sản phẩm sản xuất không phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng. Điều đó chứng tỏ chiến lược sản phẩm của doanh nghiệp chưa thích hợp, hoặc kế hoạch sản xuất chưa hợp lý, hoặc sản phẩm của doanh nghiệp đã chuyển sang pha suy thoái trong chu kỳ sống của sản phẩm ... cần tìm nguyên nhân để có biện pháp khắc phục trong kế hoạch kỳ sau.

1.4. Phân tích chung kết quả sản xuất

Phân tích chung kết quả sản xuất là xem xét, đánh giá tình hình sản xuất về mặt khối lượng của từng loại sản phẩm và của toàn bộ sản phẩm (toàn doanh nghiệp) nhằm đánh giá chung, đánh giá khái quát kết quả sản xuất về mặt khối lượng sản phẩm của doanh nghiệp.

1.4.1 Phân tích kết quả sản xuất từng loại sản phẩm

Để đánh giá tình hình hoàn thành kế hoạch sản xuất từng loại sản phẩm ta tính tỷ lệ hoàn thành kế hoạch sản xuất.

a. Chỉ tiêu phân tích

$$\text{Tỷ lệ hoàn thành KH SX} = \frac{\text{Số lượng sản phẩm sản xuất thực tế}}{\text{Số lượng sản phẩm sản xuất kế hoạch}} \times 100$$

b. Phương pháp phân tích: Phương pháp so sánh

So sánh số lượng sản phẩm sản xuất giữa kỳ thực tế với kỳ kế hoạch (gốc) ở cả hai chỉ tiêu: số tuyệt đối và tương đối. Qua kết quả so sánh nhận xét và đánh giá.

1.4.2 Phân tích kết quả sản xuất toàn bộ sản phẩm

a. Chỉ tiêu phân tích

Đối với toàn doanh nghiệp (toàn bộ sản phẩm) để đánh giá tình hình hoàn thành kế hoạch sản xuất về khối lượng sử dụng chỉ tiêu giá trị sản xuất.

Công thức:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^n QT_i P_i}{\sum_{i=1}^n QK_i P_i} \times 100$$

Chênh lệch tuyệt đối: $\sum_{i=1}^n QT_i P_i$, $\sum_{i=1}^n QK_i P_i$

Trong đó:

K: Tỷ lệ hoàn thành chỉ tiêu giá trị sản xuất;

QT_i : Số lượng sản phẩm sản xuất thực tế thứ i;

P_i : Đơn giá cố định của sản phẩm thứ i;

QK_i : Số lượng sản phẩm sản xuất kế hoạch thứ i.

b. Phương pháp phân tích: Phương pháp so sánh

So sánh giá trị sản xuất thực tế với kỳ kế hoạch (gốc) cả về số tuyệt đối và tương đối. Nhận xét và đánh giá, cụ thể như sau:

+ Nếu ΔGO và tỷ lệ (%) hoàn thành kế hoạch sản xuất thực tế $\geq$ kế hoạch: Tốt

+ Nếu ΔGO và tỷ lệ (%) hoàn thành kế hoạch sản xuất thực tế $<$ kế hoạch: Xấu (chưa tốt)

1.4.3 Phân tích kết quả sản xuất theo mặt hàng (theo đơn đặt hàng)

Ngày nay các doanh nghiệp sản xuất theo cơ chế thị trường chịu ảnh hưởng của các quy luật cung cầu, cạnh tranh, giá trị ... Do đó doanh nghiệp sản xuất những mặt hàng không ổn định, có thể linh hoạt thay đổi các loại sản phẩm cho phù hợp với thị trường và nhu cầu của xã hội. Tuy nhiên vẫn còn nhiều doanh nghiệp sản xuất sản phẩm (mặt hàng) ổn định, theo đơn đặt hàng dài hạn của khách hàng. Mặt khác trong kinh doanh hiện đại các doanh nghiệp rất cần và luôn mong muốn có được nhiều đơn đặt hàng, việc tìm kiếm được các đơn đặt hàng cũng thể hiện uy tín của doanh nghiệp trong kinh doanh và kinh doanh có hiệu quả.

Đơn đặt hàng là các hợp đồng kinh tế mà doanh nghiệp đã ký với doanh nghiệp khác, do đó sản xuất theo đơn đặt hàng đòi hỏi doanh nghiệp phải tuân thủ nghiêm ngặt về số lượng, chất lượng, chủng loại và thời gian sản xuất để đảm bảo thời gian giao nhận hàng. Tuy nhiên, mỗi mặt hàng có công dụng khác nhau lại được thể hiện cụ thể trong từng đơn đặt hàng của từng khách hàng riêng biệt nên