**ĐỐI TƯỢNG NGHIÊN CỨU TRONG PHÂN TÍCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**

Ngô Thị Kiều Trang

Trong mỗi một hoạt động của doanh nghiệp, để phân chia, tổng hợp và đánh giá các hiện tượng của hoạt động kinh doanh, đối tượng nghiên cứu của phân tích hoạt động kinh doanh là những kết quả của quá trình kinh doanh, được biểu hiện bằng các chỉ tiêu kinh tế và sự tác động của nhân tố đến kết quả kinh doanh.

**1. Kết quả của qúa trình kinh doanh**

Kết quả của quá trình kinh doanh theo nghĩa rộng không chỉ là kết quả tài chính cuối cùng của DN mà còn là kết quả thể hiện qua từng giai đoạn trong quá trnh kinh doanh của DN.

Tùy theo đặc điểm của từng loại hình doanh nghiệp mà kết quả quá trình kinh doanh có những đặc thù riêng. Chẳng hạn, trong các doanh nghiệp SX quá trình kinh doanh diễn ra qua các khâu cơ bản như cung ứng, sản xuất và tiêu thụ. Trong khâu cung ứng, kết quả thể hiện tính kịp thời và chất lượng vật tư cung cấp, giá cả của vệt tư...Trong khâu sản xuất, kết quả thể hiện tình hình sử dụng các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất, thể hiện qua các chỉ tiêu như: giá trị sản xuất, chi phí sản xuất, giá thành sản phẩm...Trong khâu tiêu thụ, kết quả thể hiện qua chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận đạt được...

Do hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có sự tham gia của nhiều bộ phận nên kết quả quá trình kinh doanh còn là kết quả đóng góp của các bộ phận đó. Vì vậy, xác định đối tượng phân tích không chỉ dừng lại ở kết quả từng khâu trong quá trinh kinh doanh , kết quả tài chính cuối cùng mà là kết quả của từng bộ phận của doanh nghiệp. Một khi hoạt động của DN được phân cấp quản lý sâu rộng, công tác hạch toán kinh tế nội bộ càng được chú trọng thì việc mở rộng phạm vi nghiên cứu toàn diện ở mọi khâu, mọi bộ phận trong hoạt động kinh doanh thì phân tích HĐKD trở thành công cụ quả lí có hiệu lực trong doanh nghiệp.

Kết quả của quá trình kinh doanh thể hiện qua các chỉ tiêu kinh tế cụ thể. Chỉ tiêu kinh tế gắn liện với trị số của chỉ tiêu.

Trị số của chỉ tiêu kinh tế có thể được đo lường bằng các thước đo khác nhau. Sử dụng thước đo nào là tùy thuộc vào nội dung kinh tế của chỉ tiêu và khả năng thu thập số liệu của hệ thống thông tin trong doanh nghiệp.

***Chú ý:*** *trong phân tích kinh doanh cần phân biệt chỉ tiêu với trị số của chỉ tiêu. Chỉ tiêu có nội dung kinh tế tương đối ổn định(doanh thu bán hàng, lợi nhuận kinh doanh...) còn trị số của chỉ tiêu luôn thay đổi theo thời gian và địa điểm cụ thể.*

**2. Các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh**

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

Nhân tố là yếu tố tác động đến chỉ tiêu phân tích của mỗi hiện tượng, mỗi quá trình kinh tế và mỗi sự biến động của nó tác động trực tiếp đến độ lớn tính chất, xu hướng và mức độ xác định của chỉ tiêu phân tích. *Chẳng hạn*, như:

* Chỉ tiêu doanh thu bán hàng, phụ thuộc vào các nhân tố:

. Lượng hàng bán ra.

. Kết cấu về khối lượng sản phẩm hàng hóa bá ra.

. Giá bán mỗi đơn vị sản phẩm hàng hóa.

* Chỉ tiêu giá thành đơn vị sản phẩm phụ thuộc vào các nhân tố:

. Tổng mức giá thành.

. Sản lượng sản phẩm sản xuất ra.

Bởi vậy, khi phân tích kết quả sản xuất kinh doanh cũng không dừng lại ở việc đánh giá qua các chỉ tiêu, mà còn đi sâu phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Trên cơ sở đó, tìm ra những biện pháp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong các doanh nghiệp.

**Phân loại nhân tố:**

Nhân tố tác động đến kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh có rất nhiều, tùy theo mục đích phân tích có thể phân loại theo nhiều tiêu thức khác nhau:

***Theo nội dung kinh tế của nhân tố, bao gồm 2 loại nhân tố:***

***- Nhân tố thuộc về điều kiện kinh doanh,* như:** số lượng lao động, số lượng vật tư, tiền vốn...

Những nhân tố này ảnh hưởng trực tiếp đến qui mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

* ***Những nhân tố thuộc về kết quả sản xuất kinh doanh:*** thường ảnh hưởng dây chuyền, từ khâu cung ứng đến sản xuất, đến tiêu thụ và từ đó ảnh hưởng đến tình hình tài chính của doanh nghiệp.

***Theo tính tất yếu bao gồm 2 loại:***

* ***Nhân tố chủ quan:*** là nhân tố phát sinh và tác động đến kết quả kinh doanh, là do sự chi phối của bản thân doanh nghiệp. Chẳng hạn, như giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm, tăng thời gian lao động, tiết kiệm hao phí nguyên vật liệu...là tùy thuộc vào sự nổ lực chủ quan của doanh nghiệp(nhân tố bên trong).
* ***Nhân tố khách quan:*** là nhân tố phát sinh và tác động đến kết quả kinh doanh như là một yêu cầu tất yếu, ngoài sự chi phối của bản thân DN. *Chẳng hạn*: thiên tai, các chính sách cơ cế của nhà nước...

Việc phân tích kết quả kinh doanh theo sự tác động của các nhân tố chủ quan và khách quan, giúp DN đánh giá đúng đắn những nổ lực của bản thân DN và tìm hướng tăng nhanh hiệu quả kinh doanh

***Theo tính chất của nhân tố, bao gồm 2 loại:***

* ***Nhân tố số lượng:*** là nhân tố phản ánh qui mô sản xuất và kết quả kinh doanh: số lượng lao động, số lượng vật tư, khối lượng sản phẩm hàng hóa sản xuất, doanh thu bán hàng, về vốn kinh doanh, về giá trị sản xuất...
* ***Nhân tố chất lượng:*** là nhân tố phản ánh hiệu quả kinh doanh, như: giá thành đơn vị sản phẩm, lãi suất, mức doanh lợi, hiệu quả sử dụng vốn...

Phân tích kết quả kinh doanh theo hướng tác động của các nhân tố số lượng và chất lượng vừa giúp ích cho việc đánh giá phương hướng kinh doanh, chất lượng kinh doanh, vừa tác dụng trong việc xác định trình tự sắp xếp và thay thế các nhân tố khi tính toán mức độ ảnh hưởng từng nhân tố đến kết quả kinh doanh.

***Theo xu hướng tác động của nhân tố, bao gồm hai loại nhân tố:***

* ***Nhân tố tích cực:*** là nhân tố có tác dụng xấu đến kết quả kinh doanh.
* ***Nhân tố tiêu cực:*** là nhân tố phát sinh và tác động xấu đến kết quả kinh doanh(làm giảm qui mô kết quả kinh doanh)

Phân tích kết quả kinh doanh theo hướng tác động của các nhân tố tích cực và tiêu cực giúp cho các nhà kinh doanh chủ động tìm mọi biện pháp để phát huy những nhân tố tích cực, tăng nhanh kết quả kinh doanh. Đồng thời cũng hạn chế đến mức tối đa những nhân tố tiêu cực, có tác động xấu đến kết quả của quá trình SXKD của DN.

Trong phân tích cần phải xác định xu hướng và sự bù trừ về độ lớn của các loại nhân tố ích cực và tiêu cực để xác định sự ảnh hưởng tổng hợp của tất cả các loại nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

***Chú ý:*** Việc phân loại nhân tố phải tùy thuộc vào mối quan hệ cụ thể của nhân tố với chỉ tiêu phân tích. Sự phân biệt giữa chúng chỉ có ý nghĩa tương đối và chúng có thể chuyển hóa cho nhau.

*Ví dụ:* Lượng hàng hóa tiêu thụ là chỉ tiêu phân tích khi đánh giá kết quả tiêu thụ, nhưng lại là nhân tố khi phân tích mức lợi nhuận về tiêu thụ sản phẩm hàng hóa...

Vậy, việc xác định các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích và định lượng chúng là công việc hết sức cần thiết vì nếu chỉ dừng lại trị số của chỉ tiêu phân tích thì nhà quản lý sẽ không thể phát hiện ra các tiềm năng cũng như các tồn tại trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nghiên cứu kĩ lưỡng các nhân tố ảnh hưởng sẽ hổ trợ khi kết luận các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Đối tượng nghiên cứu của phân tích kinh doanh là kết quả kinh doanh, biểu hiện bằng các chỉ tiêu kinh tế. Do vậy, để phân tích cần lượng hóa tất cả chỉ tiêu phân tích và những nhân tố ảnh hưởng ở những trị số xác định và mức độ biến động xác định. Như vậy, trong kỹ thuật phân tích(tính và phân tích các con số) thì trị số của chỉ tiêu hay trị số biế động của chỉ tiêu phân tích là đối tượng trực tiếp của việc phân chia và tổng hợp, làm cơ sở đánh giá chất lượng kinh doanh và xác định mức tiềm năng còn có thể khai thác trong từng mặt hoạt động của doanh nghiệp và xác định được tiềm năng còn có thể khai thác trong từng mặt hoạt động của doanh nghiệp. Để thực hiện được công việc đó, cần nghiên cứu khái quát các phương pháp phân tích chủ yếu thường dùng trong phân tích kinh doanh.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. <https://vietnambiz.vn/phan-tich-du-an-project-analysis-la-gi-muc-dich-20200324144125197.htm>
2. https://nhavietcons.vn/dau-tu-tai-chinh/