**NHỮNG ĐIỂM CƠ BẢN CẦN THAM KHẢO** **TRƯỚC KHI ĐI VÀO CÔNG VIỆC PHÂN TÍCH KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TẠI DOANH NGHIỆP**

**Ths.Ngô Thị Kiều Trang**

**Mỗi doanh nghiệp muốn hoạt động hiệu quả thì cần phải biết cách phân tích hoạt động kinh doanh. Phân tích hoạt động kinh doanh không chỉ giúp nhà quản lý nhìn thấy rõ bức tranh phát triển của doanh nghiệp mà còn định hướng những bước tiến tiếp theo trong tương lai. Chính vì vậy trước khi chúng ta bắt tay vào phân tích chúng ta cần phần hiểu rõ bản chất của việc phân tích kết quả kinh doanh là gì**

**1.Khái niệm**

**Khái nhiệm về phân tích :**

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 và hiện tượng đó.

Trong tự nhiên, việc chia nhỏ các sự vật được tiến hành bằng công cụ, cụ thể như trong phân tích vi sinh nhà phân tích sử dụng kính hiểu vi, phân tích hóa học bằng các phản ứng hóa học...

Trái lại, trong các lĩnh vực khoa học-xã hội, việc chia nhỏ các hiện tượng kinh tế - xã hội không thể sử dụng các công cụ mà phải sử dụng các " khái niệm trừu tượng" để phân tích.

**Khái niệm về phân tích hoạt động kinh doanh :**

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

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

Hoạt động kinh doanh là một trong những hoạt động cơ bản của con người. Có rất nhiều nhân tố tác động đến hoạt động kinh doanh như: các nhân tố về điều kiện tự nhiên, các nhân tố khoa học kỹ thuật, các nhân tố về văn hóa, chính trị, xã hội...Con người phải thường xuyên điều tra, tính tóan, cân nhắc, soạn thảo và lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh tối ưu đồng thời cũng phải thường xuyên đánh giá kết quả công việc, tìm ra nguyên nhân của những thiếu sót ảnh hưởng đến kết quả SXKD và những tiềm năng chưa được sử dụng, đề ra các biện pháp khắc phục thiếu sót, khai tác các tiềm năng nhằm nâng cao hiệu quả SXKD. Đó chính là công việc của phân tích hoạt động kinh doanh.

Phân tích hoạt động kinh doanh mang nhiều tính chất khác nhau va phụ thuộc vào đối tượng cũng như các giải pháp quản lí mà ta áp dụng.

*Phân tích HĐKD 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 nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.*

Phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thường tiến hành qua các khâu cơ bản sau:

Thu thập thông tin

Xử lý thông tin

Kết luận và ra quyết định

Thông tin để cung cấp cho việc phân tích có thể thu thập trực tiếp bằng khảo sát thực tế hoặc từ các báo cáo định kì của các bộ phận trực tiếp sản xuất kinh doanh, của kế toán, của kiểm toán hoặc của các cơ quan quản lí hoặc dịch vụ thông tin. Khối lượng thông tin cần thu thập phụ thuộc vào mục tiêu phân tích. Độ chính xác và tính đầy đủ, toàn diện của thông tin thu thập được là những yếu tố quyết định đến kết quả phân tích. Các thông tin ban đầu thu thập được tự bản thân chúng không phản ánh được các nguyên nhân hình thành nên chúng, cho nên các nhà phân tích phải lí giải các thông tin đã có tức là phải xử lý thông tin để phục vụ cho quá trình phân tích. Trên cơ sở kết quả của phân tích, nhà quản lí sẽ rút ra các kết luận cần thiết và xây dựng các quyết định quản lý dựa những kết luận này.

**2. Ý nghĩa của phân tích hoạt động kinh doanh**

Trong điều kiện sản xuất và kinh doanh theo cơ chế thị trường, để tồn tại và phát triển đòi hỏi các doanh nghiệp kinh doanh phải có lãi. Để đạt được kết quả cao trong sản xuất và kinh doanh, các doanh nghiệp cần phải xác định phương hướng mục tiêu trong đầu tư, biện pháp sử dụng các điều kiện sẵn có về các nguồn nhân tài, vật lực. Muốn vậy, các doanh nghiệp cần nắm dược các nhân tố ảnh hưởng, mức độ và xu hướng tác động của từng nhân tố đến kết quả kinh doanh. Điều này chỉ thực hiện được trên cơ sở phân tích kinh doanh.

*- Phân tích HĐKD không những là công cụ để phát hiện những khả năng tiềm tằng trong HĐKD, mà còn là công cụ cải biến cơ chế quản lý trong kinh doanh.*

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

* Các doanh nghiệp luôn được phát triển về năng lực sản xuất như bổ sung MMTB, lao động, đổi mới trang thiết bị kĩ thuật.
* Trong từng thời kỳ nhất định có những mất cân đối xuất hiện trong công việc quản lí sản xuất kinh doanh làm giảm sút trình độ sử dụng năng lực sản xuất của doanh nghiệp đòi hỏi phải cân đối trở lại.
* Các khả năng tiềm tàng hết sức đa dạng và luôn thay đổi về mức độ bởi vì việc sử dụng một số khả năng tiềm tàng này sẽ làm xuất hiện nững điều kiện để tiếp tục khai thác chúng hầu như vô tận.
* *Phân tích HĐKD* *cho phép các nhà doanh nghiệp nhìn nhận đúng đắn về khả năng, sức mạnh cũng như những hạn chế trong doanh nghiệp của mình*. Chính trên cơ sỏ này các doanh nghiệp sẽ xác định đúng đắn mục tiêu cùng các chiến lược kinh doanh có hiệu quả.
* *Phân tích HĐKD là biện pháp quan trọng để phòng ngừa rủi ro.*

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

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

**3. Nhiệm vụ của phân tích hoạt động kinh doanh**

Để trở thành một công cụ quan trọng, tích cực và hiệu quả cho hoạt động quản lý, phân tích hoạt động kinh doanh có những nhiệm vụ sau:

***Một là:*** *Kiểm tra và đánh giá kết qủa hoạt động kinh doanh so với mục tiêu đã đặt ra .*

Nhiệm vụ trước tiên của phân tích là đánh giá khái quát về kiểm tra giữa kết quả đạt được so với mục tiêu đã đặt ra nhằm đánh giá tình hình thực hiện mục tiêu của doanh nghiệp.

Thông qua quá trình kiểm tra và đánh giá, nhà quản lý có những định hướng để ghiên cứu sâu hơn ở các bước sau, nhằm làm rõ các vấn đề mà doanh nghiệp quan tâm.

***Hai là:*** *Xác định các nhân tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh và nguyên nhân gây nên các mức độ ảnh hưởng, qua đó đề xuất các giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh.* Công việc này nhằm xác định trách nhiệm của các cá nhân, bộ phận trong đơn vị để nâng cao hiệu quả hoạt động của toàn doanh nghiệp. Nhiệm vụ này luôn gắn liền với phân cấp quản lý tại doanh nghiệp. Một khi việc phân cấp trách nhiệm càng cụ thể, càng rõ ràng thì nhất thiết phải sử dụng công cụ phân tích kinh doanh tại doanh nghiệp. Trong trường hợp các nhân tố ảnh hưởng nằm ngoài khả năng kiểm soát của doanh nghiệp thì việc phân tích sẽ trợ giúp nhà quản lý định hướng hoạt động của doanh nghiệp theo hướng có lợi nhuận, giảm thiểu rủi ro cho hoạt động doanh nghiệp. Đó còn là cơ sở để doanh nghiệp đề xuất với cơ quan quản lí có những thay đổi về chính sách kinh tế.

***Ba là:*** *Xây dựng phương án kinh doanh căn cứ vào mục tiêu đã định*

Quá trình kiểm tra và đánh gía kết quả hoạt động kinh doanh và để nhận biết tiến độ thực hiện và những nguyên nhân sai lệch xẩy ra, ngoài ra còn giúp cho doanh nghiệp phát hiện những thay đổi có thể xẩy ra tiếp theo. Kiểm tra và đánh giá dúng đắn sẽ giúp cho doanh nghiệp điều chỉnh kế hoạch và đề ra các giải pháp tiến hành trong tương lai.

Định kỳ, doanh nghiệp phải tiến hành kiểm tra và đánh giá trên mọi khía cạnh hoạt động. Đồng thời căn cứ vào các điều kiện tác động ở bên ngoài, như môi trường kinh doanh hiện tại và tương lai để xác định vị trí của doanh nghiệp, các phương án kinh doanh có còn thích hợp nữa hay không để có hướng điều chỉnh kịp thời.

Trên đây là những nội dung cơ bản mà bất cứ ai muốn tham gia tìm hiểu, muốn tìm thấy nguyên nhân cũng như hướng khắc phục hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.Hiểu rõ bản chất hiệu quả hoạt động là cốt lõi để giải quyết vấn đề

**Tài liệu tham khảo**

1. [**https://phantichtaichinh.com/doi-tuong-va-noi-dung-phan-tich-tai-chinh-doanh-nghiep/**](https://phantichtaichinh.com/doi-tuong-va-noi-dung-phan-tich-tai-chinh-doanh-nghiep/)
2. **https://www.measureevaluation.org/resources/publications/ms-07-20-vn/at\_download/document**