

14 Chỉ Số KPI Cho Phòng Tài Chính – Kế Toán

1. KPI về quản lý nguồn vốn

1.1 Vòng quay tổng tài sản

Chỉ số này đo lường khả năng doanh nghiệp tạo ra doanh thu từ việc đầu tư vào tổng tài sản. Chỉ số này bằng 3 có nghĩa là: với mỗi đô la được đầu tư vào trong tổng tài sản, thì công ty sẽ tạo ra được 3 đô la doanh thu. Các doanh nghiệp trong ngành thâm dụng vốn thường có chỉ số vòng quay tổng tài sản thấp hơn so với các doanh nghiệp khác.

$$\text{Vòng quay tổng tài sản} = \text{doanh thu thuần} / \text{tổng tài sản trung bình}$$

1.2 Vòng quay tài sản cố định

Cũng tương tự như chỉ số vòng quay tổng tài sản chỉ khác nhau và với chỉ số này thì chỉ tính cho tài sản cố định

$$\text{Vòng quay tài sản cố định} = \text{doanh thu thuần} / \text{tài sản cố định trung bình}$$

1.3 Vòng quay vốn cổ phần

Chỉ số này đo lường khả năng doanh nghiệp tạo ra doanh thu từ việc đầu tư vào tổng vốn cổ phần (bao gồm cổ phần thường và cổ phần ưu đãi). Tỷ số này bằng 3 có nghĩa là với mỗi đô la đầu tư vào vốn cổ phần, công ty sẽ tạo ra 3 đô la doanh thu.

$$\text{Vòng quay vốn cổ phần} = \text{doanh thu thuần} / \text{tổng vốn cổ phần trung bình}$$

2. KPI về lợi nhuận

2.1 Chỉ số lợi nhuận hoạt động

Lợi nhuận hoạt động được cấu thành bởi lợi nhuận hoạt động và lợi nhuận đầu tư

$$\text{Lợi nhuận bán hàng} = \text{Doanh thu} - \text{Giá vốn hàng bán}$$

$$\text{Lợi nhuận thuần} = \text{Lợi nhuận gộp} - \text{Chi phí bán hàng} - \text{Chi phí quản lý} - \text{Chi phí khác}$$

2.2 Biên lợi nhuận thuần

Chỉ số này cho biết mức lợi nhuận tăng thêm trên mỗi đơn vị hàng hoá được bán ra hoặc dịch vụ được cung cấp. Do đó nó thể hiện mức độ hiệu quả của hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp.

$$\text{Biên lợi nhuận thuần} = \text{lợi nhuận ròng} / \text{doanh thu thuần}$$

Trong đó: lợi nhuận ròng = doanh thu thuần - giá vốn hàng bán

2.3 Biên lợi nhuận hoạt động

$$\text{Biên lợi nhuận hoạt động} = \text{thu nhập hoạt động} / \text{doanh thu thuần}$$

Trong đó: thu nhập hoạt động = thu nhập trước thuế và lãi vay từ hoạt động kinh doanh bán hàng và cung cấp dịch vụ.

2.4 Tỷ suất sinh lợi trên tài sản (Return On Assets - ROA)

ROA là chỉ số tính toán xem một đồng vốn bỏ ra thu được bao nhiêu lợi nhuận.

$$ROA = \text{thu nhập trước thuế và lãi vay} / \text{tổng tài sản trung bình}$$

Trong đó: tổng tài sản trung bình = (tổng tài sản trong báo cáo năm trước + tổng tài sản hiện hành) / 2

Khi sử dụng ROA để so sánh các công ty, tốt hơn hết là nên so sánh ROA của mỗi công ty qua các năm và so giữa các công ty tương đồng nhau.

2.5 Tỷ suất sinh lợi trên tổng vốn cổ phần (ROE)

Đo lường khả năng sinh lợi đối với cổ phần nói chung, bao gồm cả cổ phần ưu đãi.

$$ROE = \text{Thu nhập ròng} / \text{tổng vốn cổ phần bình quân}$$

Trong đó: vốn cổ phần bình quân = (tổng vốn cổ phần năm trước + tổng vốn cổ phần hiện tại) / 2

2.6 Tỷ suất sinh lợi trên tổng vốn (ROTC)

Tổng vốn được định nghĩa là tổng nợ phải trả và vốn cổ phần cổ đông. Chi phí lãi vay được định nghĩa là tổng chi phí lãi vay phải trả trừ đi tất cả thu nhập lãi vay (nếu có). Chỉ số này đo lường tổng khả năng sinh lợi trong hoạt động của doanh nghiệp từ tất cả các nguồn tài trợ

$$ROTC = (\text{thu nhập ròng} + \text{chi phí lãi vay}) / \text{tổng vốn trung bình}$$

3. KPI về đầu tư

3.1 Hệ số giá trên thu nhập một CP: P/E

P/E là hệ số dùng đánh giá đo lường mối liên hệ giữa thu nhập hiện tại và giá mỗi CP, hay cho biết nhà đầu tư sẵn sàng trả giá cho mỗi CP cao hơn mức thu nhập hiện tại bao nhiêu lần.

Theo quan điểm "bảo thủ", P/E dưới 10 thì nên mua. Nếu đang nắm giữ CP có mức P/E từ 10 - 12 lần thì không nên bán và có thể mua tiếp. P/E 12 - 18 có thể mua được khi thị trường đang trong giai đoạn ổn định theo hướng tốt. P/E từ 18 trở lên xem xét bán CP. Tuy nhiên, với NHÀ ĐẦU TƯ theo trường phái "tăng trưởng", P/E có thể được chấp nhận cao hơn nếu tốc độ tăng lợi nhuận (E) cao.

3.2 Hệ số giá trên giá trị sổ sách một CP: P/B

Tài sản của công ty trừ đi các khoản nợ và các khoản phải trả khác. Có ý nghĩa liên qua đến độ an toàn của khoản đầu tư dài hạn, P/B còn cho biết nhà đầu tư sẵn sàng trả giá cho một CP cao hơn gấp bao nhiêu lần giá trị sổ sách. Hệ số này càng cao thì rủi ro càng lớn.

Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp chỉ P/B không mấy ý nghĩa đối với những công ty trong lĩnh vực dịch vụ, công nghệ nghiên cứu,... lĩnh vực chứa đựng nhiều yếu tố vô hình, vì giá trị sổ sách không phản ánh được các yếu tố như phát minh sáng chế, sáng tạo của nhân viên, thương hiệu,... P/B thật sự có ý nghĩa trong lĩnh vực tài chính, sản xuất, xây dựng... Với thị trường đang phát triển, P/B được cho là hợp lý chỉ vào khoảng 2-3 lần, thị trường phát triển nóng không nên đầu tư khi P/B quá 5 lần.

3.3 Hệ số giá trên doanh thu: P/SR

Hệ số giá trên doanh thu của mỗi CP cho biết nhà đầu tư trả giá cao hơn gấp bao nhiêu lần doanh thu của một CP. Hệ số này đánh giá trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của công ty, nhược điểm của chỉ số này là chưa tính đến yếu tố chi phí trong kỳ vì doanh thu lớn không đồng nghĩa với lợi nhuận cao.

3.4 Hệ số giá trên dòng tiền: P/Cash

P/Cash là chỉ số giá trên dòng tiền rồi (số tiền còn lại của công ty sau khi thanh toán hết các khoản chi phí). Một số quan điểm khi phân tích đánh giá CP một công ty không chú trọng đến lợi nhuận ở thời hiện tại mà tập trung vào dòng tiền rồi của công ty đó.

Nếu P/Cash thấp có nghĩa hoạt động kinh doanh của công ty phát hành đang trong trạng thái lành mạnh và còn nhiều tiền để trả lợi tức cổ phần hoặc mua CP. Điều này có nghĩa thu nhập của cổ đông sẽ tăng. Chỉ số P/Cash thấp có thể do công ty dự trữ tiền nhiều nhằm mục đích mở rộng phát triển kinh doanh trong tương lai. Quan điểm bảo thủ cho rằng khi P/Cash thấp thì nên đầu tư.

3.5 Hệ số tăng trưởng PE/G

Chỉ số đầu tư tăng trưởng này dùng để đánh giá giá trị tiềm năng của một CP, cho thấy kỳ vọng của nhà đầu tư đã được tính trong CP như thế nào.

PE/G cần được đánh giá trong tương quan ngành và toàn bộ nền kinh tế. Nếu hệ số PE/G thấp hơn 1 có thể công ty đang bị đánh giá thấp, PE/G bằng 1 chứng tỏ giá trị của công ty được phản ánh đầy đủ vào giá trị CP. PE/G lớn hơn 1 thì CP đang bị đánh giá cao.

3.6 Hệ số sinh lời của tài sản ROA

Đây là một chỉ số thể hiện tương quan giữa mức sinh lợi của một công ty so với tài sản của nó.

$$ROA = \text{thu nhập ròng/tổng tài sản}$$

Tỉ suất này rất quan trọng khi phân tích lựa chọn CP. Khi đánh giá ROA cần phải so sánh với các công ty trong cùng ngành.

Chỉ tiêu này là thước đo cho biết tài sản của công ty được sử dụng như thế nào, đồng thời còn cho biết việc thực hiện chức năng của ban quản lý trong việc sử dụng tài sản để tạo ra thu nhập. Nếu chỉ tiêu này nhỏ cho thấy DN sử dụng vốn không hiệu quả.

3.7 Hệ số sinh lời trên vốn chủ sở hữu ROE

$$ROE = \text{Lợi nhuận ròng} / \text{Vốn cổ phần}$$

Tỉ số này đánh giá mức sinh lời vốn chủ của DN, chỉ tiêu này càng cao thì vốn cổ đông của công ty càng được sử dụng hiệu quả và ngược lại.

Lưu ý khi đánh giá chỉ tiêu này, vốn chủ sở hữu càng lớn thì chỉ tiêu này càng thấp và nên so sánh công ty tương đương về vốn. Mức đầu tư hợp lý đối với DN sản xuất chỉ tiêu này phải đạt từ 20% trở lên, lĩnh vực tài chính từ 15% trở lên.

4. KPI về thanh toán

4.1 Chỉ số thanh toán hiện hành

Đây là chỉ số đo lường khả năng doanh nghiệp đáp ứng các nghĩa vụ tài chính ngắn hạn của doanh nghiệp.

$$\text{Công thức tính chỉ số thanh toán hiện hành} = \text{tài sản lưu động} / \text{nợ ngắn hạn}$$

Chỉ số này càng thấp ám chỉ doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn đối với việc thực hiện các nghĩa vụ của mình nhưng một chỉ số thanh toán hiện hành quá cao cũng không luôn là dấu hiệu tốt, bởi vì nó cho thấy tài sản của doanh nghiệp bị cột chặt vào “ tài sản lưu động” quá nhiều và như vậy thì hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp là không cao.

Nói chung thì chỉ số này ở mức 2-3 được xem là tốt.

4.2 Chỉ số thanh toán nhanh

Chỉ số thanh toán nhanh là chỉ số đo lường mức thanh khoản cao hơn.

$$\text{Công thức tính chỉ số thanh toán nhanh} = (\text{tiền mặt} + \text{chứng khoán} + \text{các khoản phải thu}) / \text{nợ ngắn hạn}$$

Lưu ý là hàng tồn kho và các tài sản ngắn hạn khác được bỏ ra vì khi cần tiền để trả nợ, tính thanh khoản của chúng rất thấp. Chứng khoán phải là loại chứng khoán dễ quy đổi thành tiền.

4.3 Chỉ số tiền mặt

Chỉ số tiền mặt là chỉ số đo lường mức thanh toán cao nhất của doanh nghiệp.

$$\text{Công thức tính chỉ số thanh toán nhanh} = (\text{tiền mặt} + \text{chứng khoán}) / \text{nợ ngắn hạn}$$

Lưu ý là chỉ số này không bao gồm các khoản phải thu như trong chỉ số thanh toán nhanh.

4.4 Chỉ số vòng quay các khoản phải thu

Vòng quay các khoản phải thu = doanh số thuần hàng năm/các khoản phải thu trung bình

Các khoản phải thu trung bình = các khoản phải thu còn lại trong báo cáo của năm trước và các khoản phải thu năm nay/2

Chỉ số vòng quay càng cao sẽ cho thấy doanh nghiệp được khách hàng trả nợ càng nhanh. Nhưng nếu so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành mà chỉ số này vẫn quá cao thì có thể doanh nghiệp sẽ có thể bị mất khách hàng vì các khách hàng sẽ chuyển sang tiêu thụ sản phẩm của các đối thủ cạnh tranh cung cấp thời gian tín dụng dài hơn.

4.5 Chỉ số số ngày bình quân vòng quay khoản phải thu

Số ngày trung bình = 365/vòng quay các khoản phải thu

Chỉ số này cho biết số ngày trung bình mà doanh nghiệp thu được tiền của khách hàng

4.6 Chỉ số vòng quay hàng tồn kho

Vòng quay hàng tồn kho = giá vốn hàng bán/hàng tồn kho trung bình

Trong đó: hàng tồn kho trung bình = (hàng tồn kho trong báo cáo năm trước + hàng tồn kho năm nay)/2

Chỉ số vòng quay hàng tồn kho càng cao càng cho thấy doanh nghiệp bán hàng nhanh và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều trong doanh nghiệp.

Tuy nhiên chỉ số này quá cao cũng không tốt vì như thế có nghĩa là lượng hàng dự trữ trong kho không nhiều, nếu nhu cầu thị trường tăng đột ngột thì rất khả năng doanh nghiệp bị mất khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành thị phần.

4.7 Chỉ số số ngày bình quân vòng quay hàng tồn kho

Số ngày bình quân vòng quay hàng tồn kho = 365/vòng quay hàng tồn kho

4.8 Chỉ số vòng quay các khoản phải trả

Chỉ số này cho biết doanh nghiệp đã sử dụng chính sách tín dụng của nhà cung cấp như thế nào. Chỉ số vòng quay các khoản phải trả quá thấp có thể ảnh hưởng không tốt đến xếp hạng tín dụng của doanh nghiệp.

Vòng quay các khoản phải trả = doanh số mua hàng thường niên/phải trả bình quân

Trong đó:

- Doanh số mua hàng thường niên = (giá vốn hàng bán+hàng tồn kho cuối kỳ) - hàng tồn kho đầu kỳ
- Phải trả bình quân = (phải trả trong báo cáo năm trước + phải trả năm nay)/2

4.9 Chỉ số số ngày bình quân vòng quay các khoản phải trả

Số ngày bình quân vòng quay các khoản phải trả = 365/vòng quay các khoản phải trả

5. KPI về khoản phải thu (Accounts receivable KPIs)

Chức năng tài khoản phải thu quản lý các khoản thanh toán đến và do đó là huyết mạch của doanh nghiệp.

Đối với nhân viên liên quan đến các khoản phải thu, KPI chính phải là ngày giảm nợ. Điều này có nghĩa là giảm số ngày khách hàng phải trả, điều này góp phần tạo ra dòng tiền lành mạnh. Dự báo dòng tiền hiệu quả phụ thuộc vào việc có một dự đoán chính xác về việc mất bao lâu để mang tiền vào doanh nghiệp.

KPI cũng có thể dựa trên các trường hợp khác liên quan đến tài khoản của khách hàng, chẳng hạn như số lỗi xảy ra trên hóa đơn được tạo ra, số tài khoản có bảo đảm cá nhân và chi phí thu nợ phát sinh. Chất lượng liên lạc với khách hàng thậm chí có thể là nền tảng của KPI, vì điều này ảnh hưởng đến chất lượng mối quan hệ của khách hàng và cách thanh toán được thực hiện nhanh chóng.

6. KPI về khoản phải trả (Accounts payable KPIs)

Cũng như nhận thanh toán, một bộ phận kế toán phải thanh toán hiệu quả cho các nhà cung cấp để hoạt động kinh doanh có thể hoạt động trơn tru mà không bị gián đoạn.

Tương tự như các khoản phải thu, KPI quan trọng nhất đối với nhân viên chịu trách nhiệm về các tài khoản phải trả là thời gian xử lý thanh toán.

Các KPI khác có thể liên quan đến chất lượng của quy trình, chẳng hạn như giảm giá thanh toán nhận được thông qua thanh toán kịp thời, thời gian giải quyết các vấn đề phát sinh và duy trì mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp.

7. KPI biên chế (Payroll KPIs)

Để giữ cho mọi thứ hoạt động như đồng hồ, một doanh nghiệp không chỉ phải trả tiền cho các nhà cung cấp, mà cả nhân viên của mình.

Cũng như các lĩnh vực kế toán khác, chức năng này có thể được đo lường về việc liệu các khoản thanh toán có được thực hiện chính xác và theo ngày đã thỏa thuận hay không. Nhân viên biên chế cần đảm bảo rằng chi tiết ngân hàng của nhân viên và mức lương là chính xác và cập nhật mọi lúc.

8. KPI kế toán thanh toán

Biểu đánh giá kết quả công việc cá nhân										
Kỳ:		Vị trí: Kế toán thanh toán					Bộ phận: Phòng TCKT			
Họ tên:										
A.	Kết quả kỳ vọng (mục tiêu cá nhân) <i>Gắn liền với KPI bộ phận</i>	Mục tiêu trong kỳ					Tầm quan trọng	Kết quả thực hiện	Tỷ lệ thực hiện	Kết quả thực hiện tổng hợp
		Tháng	Năm	ĐVT						
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	10 = 9 / 4	11 = 10 x 3
1	Xây dựng chuẩn năng lực của phòng			5	cấp		10%	3.0	6.0%	
2	Hoàn thành các báo cáo tài chính, Chính xác và đúng hạn (98%)			98	%		30%	98.0	30.0%	
3	Chỉ tiêu dòng tiền thu - chi		99.0		%		5%	97.0	4.9%	
Kết quả kỳ vọng (mục tiêu cá nhân)		60%					45.0%		40.9%	24.5%
B	Các công việc thường xuyên theo MTCV & tinh thần thái độ	Tần suất đánh giá					Tầm quan trọng	Điểm đánh giá (trên 5)	Tỷ lệ thực hiện	Kết quả thực hiện tổng hợp
		Ngày	Tuần	Tháng	Quý	Năm				
1	Cập nhập số liệu trên hệ thống ERP kịp thời, chính xác			•			40%	5	40.0%	
2	Hạch toán kế toán, Kiểm soát tuân thủ kế toán thanh toán, quy định về thuế			•			40%	4	32.0%	
3	Tinh thần chia sẻ công việc, sẵn sàng hỗ trợ đồng nghiệp			•			20%	1	4.0%	
Các công việc thường xuyên theo MTCV		30%					100%		76.0%	22.8%
C	Các dự án và công việc đột xuất	Tần suất đánh giá					Tầm quan trọng	Điểm đánh giá (trên 5)	Tỷ lệ thực hiện	Kết quả thực hiện tổng hợp
		Ngày	Tuần	Tháng	Quý	Năm				
1	Mức độ hoàn thành các nhiệm vụ đột xuất khác do Trưởng phòng giao				•		100%	2.0	40.0%	
Các dự án và công việc đột xuất		10%					100%		40%	4.0%
Tổng điểm đánh giá thực hiện công việc										51.3%

9. KPI kế toán vật tư

Biểu đánh giá kết quả công việc cá nhân										
Kỳ:										
Họ tên:										
Vị trí: Kế toán vật tư										
Bộ phận: Phòng TCKT										
A.	Kết quả kỳ vọng (mục tiêu cá nhân) <i>Gắn liền với KPI bộ phận</i>	Mục tiêu trong kỳ					Tầm quan trọng	Kết quả thực hiện	Tỷ lệ thực hiện	Kết quả thực hiện tổng hợp
		Tháng	Năm	ĐVT						
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	10 = 9 / 4	11 = 10 x 3
1	Giảm chi phí tồn kho			5	cấp		10%	3.0	6.0%	
2	Giảm chi phí mua hàng			98	%		20%	98.0	20.0%	
3	Xây dựng chuẩn năng lực của phòng		99.0		%		20%	97.0	19.6%	
4	Hoàn thành các báo cáo, Chính xác và đúng hạn (98%)		98.0		%		50%	98.0	50.0%	
Kết quả kỳ vọng (mục tiêu cá nhân)		60%					100.0%		45.6%	27.4%
B.	Các công việc thường xuyên theo MTCV & tinh thần thái độ	Tần suất đánh giá					Tầm quan trọng	Điểm đánh giá (trên 5)	Tỷ lệ thực hiện	Kết quả thực hiện tổng hợp
		Ngày	Tuần	Tháng	Quý	Năm				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	10 = 9 / 4	11 = 10 x 3
1	Cập nhập số liệu trên hệ thống ERP kịp thời, chính xác			•			30%	5	30.0%	
2	Quản lý vật tư hàng hóa tại kho			•			40%	4	32.0%	
3	Tinh thần chia sẻ công việc, sẵn sàng hỗ trợ đồng nghiệp			•			20%	1	4.0%	
4	Thời gian tham gia các khóa đào tạo					•	10%	4	8.0%	
Các công việc thường xuyên theo MTCV		30%					100%		66.0%	19.8%
C.	Các dự án và công việc đột xuất	Tần suất đánh giá					Tầm quan trọng	Điểm đánh giá (trên 5)	Tỷ lệ thực hiện	Kết quả thực hiện tổng hợp
		Ngày	Tuần	Tháng	Quý	Năm				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	10 = 9 / 4	11 = 10 x 3
1	Mức độ hoàn thành các nhiệm vụ đột xuất khác do Trưởng phòng giao				•		100%	2.0	40.0%	
		10%					100%		40%	4.0%
Tổng điểm đánh giá thực hiện công việc										51.2%

10. KPI kế toán giá thành

Biểu đánh giá kết quả công việc cá nhân										
Kỳ:		Vị trí: Kế toán giá thành					Bộ phận: Phòng TCKT			
Họ tên:										
A.	Kết quả kỳ vọng (mục tiêu cá nhân) <i>Gắn liền với KPI bộ phận</i>	Mục tiêu trong kỳ					Tầm quan trọng	Kết quả thực hiện	Tỷ lệ thực hiện	Kết quả thực hiện tổng hợp
		Tháng	Năm	ĐVT						
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	10 = 9 / 4	11 = 10 x 3
1	Xây dựng chuẩn năng lực của phòng			5	cấp		30%	3.0	18.0%	
2	Hoàn thành các báo cáo, Chính xác và đúng hạn (98%)		98.0		%		70%	98.0	70.0%	
Kết quả kỳ vọng (mục tiêu cá nhân)		60%					100.0%		88.0%	52.8%
B.	Các công việc thường xuyên theo MTCV & tinh thần thái độ	Tần suất đánh giá					Tầm quan trọng	Điểm đánh giá (trên 5)	Tỷ lệ thực hiện	Kết quả thực hiện tổng hợp
		Ngày	Tuần	Tháng	Quý	Năm				
1	Cập nhập số liệu trên hệ thống ERP kịp thời, chính xác			•			20%	5	20.0%	
2	Hạch toán kế toán, Kiểm soát tuân thủ kế toán giá thành			•			20%	4	16.0%	
3	Tổng hợp và kiểm soát chi phí sản xuất			•			30%	5	30.0%	
4	Tinh thần chia sẻ công việc, sẵn sàng hỗ trợ đồng nghiệp			•			20%	1	4.0%	
5	Thời gian tham gia các khóa đào tạo					•	10%	4	8.0%	
Các công việc thường xuyên theo MTCV		30%					100%		78.0%	23.4%
C.	Các dự án và công việc đột xuất	Tần suất đánh giá					Tầm quan trọng	Điểm đánh giá (trên 5)	Tỷ lệ thực hiện	Kết quả thực hiện tổng hợp
		Ngày	Tuần	Tháng	Quý	Năm				
1	Mức độ hoàn thành các nhiệm vụ đột xuất khác do Trưởng phòng giao				•		100%	2.0	40.0%	
		10%					100%		40%	4.0%
Tổng điểm đánh giá thực hiện công việc										80.2%

11. KPI kế toán tổng hợp

Biểu đánh giá kết quả công việc cá nhân										
Kỳ:										
Họ tên:										
Vị trí: Kế toán tổng hợp										
Bộ phận: Phòng TCKT										
A.	Kết quả kỳ vọng (mục tiêu cá nhân) <i>Gắn liền với KPI bộ phận</i>	Mục tiêu trong kỳ					Tầm quan trọng	Kết quả thực hiện	Tỷ lệ thực hiện	Kết quả thực hiện tổng hợp
		Tháng	Năm	ĐVT						
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	10 = 9 / 4	11 = 10 x 3
1	Nâng cao năng lực quản lý của phòng			5	cấp		20%	3.0	12.0%	
2	Xây dựng chuẩn năng lực của phòng			5	cấp		20%	3.0	12.0%	
3	Hoàn thành các báo cáo tài chính, Chính xác và đúng hạn (98%)			5	cấp		50%	3.0	30.0%	
4	Phân tích các chỉ số tài chính		98.0		%		5%	98.0	5.0%	
5	Tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu		98.0				5%	98.0	5.0%	
Kết quả kỳ vọng (mục tiêu cá nhân)		60%					100.0%		64.0%	38.4%
B.	Các công việc thường xuyên theo MTCV & tinh thần thái độ	Tần suất đánh giá					Tầm quan trọng	Điểm đánh giá (trên 5)	Tỷ lệ thực hiện	Kết quả thực hiện tổng hợp
		Ngày	Tuần	Tháng	Quý	Năm				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	10 = 9 / 4	11 = 10 x 3
1	Cập nhập số liệu trên hệ thống ERP kịp thời, chính xác			•			5%	5	5.0%	
2	Kiểm soát tuân thủ chuẩn mực kế toán, Báo cáo thuế			•			20%	4	16.0%	
3	Quản lý công nợ			•			15%	5	15.0%	
4	Quản lý TSCĐ (hữu hình và vô hình - thương hiệu, phần mềm, quy trình công nghệ,...)			•			10%	5	10.0%	
5	Quản lý công cụ dụng cụ, thiết bị văn phòng			•			10%	5	10.0%	
6	Các báo cáo thống kê, báo cáo quản trị theo yêu cầu kinh doanh			•			10%	5	10.0%	
7	Tinh thần chia sẻ công việc, sẵn sàng hỗ trợ đồng nghiệp			•			20%	1	4.0%	
8	Thời gian tham gia các khóa đào tạo					•	10%	4	8.0%	
Các công việc thường xuyên theo MTCV		30%					100%		78.0%	23.4%
C.	Các dự án và công việc đột xuất	Tần suất đánh giá					Tầm quan trọng	Điểm đánh giá (trên 5)	Tỷ lệ thực hiện	Kết quả thực hiện tổng hợp
		Ngày	Tuần	Tháng	Quý	Năm				
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	10 = 9 / 4	11 = 10 x 3
1	Mức độ hoàn thành các nhiệm vụ đột xuất khác do Trưởng phòng giao				•		100%	2.0	40.0%	
		10%					100%		40%	4.0%
Tổng điểm đánh giá thực hiện công việc										65.8%

12. KPI bộ phận kế toán

Mục tiêu của bộ phận	Chỉ tiêu cụ thể	Tần suất theo dõi	Ghi chú	Biện pháp
Tăng doanh thu hàng tồn kho	Giá trị tồn kho bình quân trên doanh thu/tháng	Năm		Giám sát, kiểm soát việc mua hàng theo tiến độ bán hàng
Giảm chi phí mua hàng	Tỷ lệ chi phí mua hàng thực tế so với định mức/mục tiêu	Tháng		Kiểm soát giá mua hàng của nhiều NCC
Nâng cao năng lực quản lý của phòng	Tỷ lệ vị trí cán bộ quản lý đạt chuẩn tăng thêm	Năm		Tham gia những lớp đào tạo chuyên môn chuyên sâu về quản lý TC-KT
	Tỷ lệ nhân sự kế thừa đạt chuẩn/ tổng số vị trí quản lý	Quý		Đưa đi Đào tạo, hướng dẫn nhân sự kế thừa
Xây dựng chuẩn năng lực của phòng	100% các vị trí có chuẩn năng lực đúng thời hạn	Năm		Huấn luyện định kỳ về chuyên môn nghiệp vụ
Mục tiêu đào tạo nhân sự	Số ngày đào tạo nhân sự	Năm		Mở các khóa đào tạo về chuyên môn cho nhân viên

13. KPI Trưởng phòng kế toán

Chức danh: Kế toán trưởng - Trưởng phòng			
TT	Chỉ số đánh giá	Chu kỳ đánh giá	Chi tiết chỉ số đánh giá
I. Chỉ số chuyên môn			
1	Tỷ lệ báo cáo tài chính, báo cáo thuế đúng hạn, chính xác?	Quý	Lỗi chậm thời hạn = lỗi không chính xác (phải sửa đổi lại) = 1 lỗi
2	Tỷ lệ báo cáo quản trị tài chính nội bộ nộp đúng hạn?	Quý	Lỗi chậm thời hạn = lỗi không chính xác (phải sửa đổi lại) = 1 lỗi
3	Tỷ lệ kế hoạch tài chính đúng hạn (bao gồm lập mới và điều chỉnh)?	Quý	Lỗi chậm thời hạn = lỗi không chính xác (phải sửa đổi lại) = 1 lỗi
4	Tỷ lệ hoàn thành kiểm kê nguồn vốn, tài sản cố định theo kế hoạch đề ra?	Quý	Lỗi chậm thời hạn trong 30 ngày = 1 lỗi; lỗi chậm thời hạn > 30 ngày = 2 lỗi
5	Tỷ lệ hài lòng của khách hàng nội bộ về dịch vụ của bộ phận?	Quý	Căn cứ vào kết quả đánh giá chéo giữa các bộ phận
6	Tỷ lệ công việc phát sinh được hoàn thành/tổng phát sinh được giao trong kỳ?	Tháng	Cách tính = tổng phát sinh hoàn thành/tổng phát sinh được giao *100%
II. Chỉ số quản lý đơn vị (áp dụng chung theo tiêu chí đánh giá cán bộ quản lý cấp trung, cấp cơ sở)			
III. Chỉ số ý thức kỷ luật cá nhân (áp dụng theo tiêu chí chung)			
IV. Chỉ số phát triển cá nhân (áp dụng theo tiêu chí chung)			

14. KPI Giám đốc tài chính

KPI ĐÁNH GIÁ CÔNG VIỆC GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH KẾ TOÁN			
		Chức danh:	GIÁM ĐỐC TÀI CHÍNH KẾ TOÁN
		Đơn vị:	PHÒNG TÀI CHÍNH KẾ TOÁN
Mục tiêu cụ thể	Biện pháp/ Chương trình	Kết quả mong đợi	Hành động cụ thể
Giảm chi phí tồn kho	Kiểm soát giá trị tồn kho và kế hoạch mua hàng hàng tháng, quý	Giá trị tồn kho bình quân dưới 60 tỷ VND	Giám sát : - Doanh thu bán hàng theo Kế hoạch. - Mua hàng thực tế theo kế hoạch
Giảm chi phí mua hàng	Kiểm soát giá mua hàng của nhiều NCC	Giảm hơn so với giá mua hiện tại còn 95%	Yêu cầu PMH chọn lựa thêm nhiều NCC và đàm phán giá mua và phương thức thanh toán chậm hơn. So sánh giá VT, HH trên kho internet, tham khảo NCC ngẫu nhiên
Nâng cao năng lực quản lý của phòng	Tham gia các khóa huấn luyện để bổ sung các kỹ năng mềm quản lý còn hạn chế	Trở thành nhà quản lý hiệu quả	Tham gia khóa kỹ năng thuyết trình, Kỹ năng quản lý hiệu quả, kỹ năng thuyết phục nhân viên, Kỹ năng sắp xếp công việc
Xây dựng chuẩn năng lực của phòng	Xây dựng các chuẩn năng lực của từng vị trí công việc	Đạt chuẩn 100% nhân sự	Đưa ra những tiêu chuẩn về năng lực cho từng vị trí, huấn luyện thêm cho nhân viên chưa đạt chuẩn
Hoàn thành các báo cáo tài chính, Chính xác và đúng hạn (98%)			
Kế hoạch thu - chi (dòng tiền)			
Độ chính xác trong dự báo ngân sách	Xây dựng kế hoạch ngân sách thật cụ thể và chi tiết	Đạt 90% so với kế hoạch dự báo	- Đưa ra chi tiết các khoản mục chi phí. - Thống kê lịch sử các chi phí phát sinh qua những năm qua. - Dự đoán dựa theo doanh thu kế hoạch năm 2012
Mục tiêu đào tạo nhân sự	Chuẩn bị các khóa đào tạo, nội bộ và bên ngoài	100% nhân sự được đào tạo về chuyên môn	- Đào tạo về nghiệp vụ kế toán. - Đào tạo kỹ năng sử dụng máy tính văn phòng. - Đào tạo kỹ năng làm việc hiệu quả/.
Hạch định chiến lược về tài chính, cân đối dòng tiền	Tim kiếm thêm các nguồn tài trợ vốn để chủ động cân đối dòng tiền hàng tháng	Đáp ứng 100% yêu cầu vốn phục vụ cho hoạt động SXKD	- Quan hệ ngân hàng tốt. - Các quỹ đầu tư
Tinh thần chia sẻ công việc, sẵn sàng hỗ trợ đồng nghiệp			
Xây dựng các quy định liên quan các phòng ban	Rà soát những phân hệ quản lý TS, chi phí còn hạn chế chưa kiểm soát được	quản lý được toàn bộ TS, hàng hóa của Công ty	- Đưa ra các quy định về quản lý TS, CCDC - Đưa ra các quy định về quản lý VT, HH - các quy định quản lý tiền, thu tiền