

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
— ❖ —

ĐỖ HUYỀN TRANG

**HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH
TRONG CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU
KHU VỰC NAM TRUNG BỘ**

CHUYÊN NGÀNH: KẾ TOÁN, KIỂM TOÁN VÀ PHÂN TÍCH
MÃ SỐ: 62.34.30.01

LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH DOANH VÀ QUẢN LÝ

Người hướng dẫn khoa học: 1. PGS.TS. PHẠM THỊ BÍCH CHI
2. PGS.TS. NGUYỄN THỊ LỜI

HÀ NỘI, NĂM 2012

LỜI CAM ĐOAN

Nghiên cứu sinh cam đoan rằng, trong luận án này:

- Các số liệu, thông tin được trích dẫn theo đúng quy định.
- Các dữ liệu khảo sát và kết quả nêu trong luận án là trung thực, có nguồn gốc rõ ràng và chưa từng được ai công bố trong bất cứ một công trình khoa học nào.
- Lập luận, phân tích, đánh giá, kiến nghị được đưa ra dựa trên quan điểm cá nhân của tác giả luận án, không có sự sao chép của bất kỳ tài liệu nào đã được công bố.

Nghiên cứu sinh cam đoan đây là công trình nghiên cứu độc lập và hoàn toàn chịu trách nhiệm về những nhận xét đã đưa ra trong luận án.

Tác giả luận án

Đỗ Huyền Trang

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành luận án này, nghiên cứu sinh đã nhận được sự quan tâm, giúp đỡ, tạo điều kiện và đóng góp ý kiến của nhiều tập thể và cá nhân.

Lời cảm ơn chân thành nhất xin được dành cho gia đình, người thân vì đã tạo điều kiện về thời gian, vật chất và tinh thần để nghiên cứu sinh hoàn thành nghiên cứu.

Nghiên cứu sinh xin tỏ lòng biết ơn sâu sắc đến tập thể giáo viên hướng dẫn PGS.TS Phạm Thị Bích Chi và PGS.TS Nguyễn Thị Lòì vì đã dành thời gian hướng dẫn, góp ý, ủng hộ và động viên giúp nghiên cứu sinh hoàn thành luận án.

Nghiên cứu sinh chân thành biết ơn sự quan tâm, giúp đỡ của quý thầy cô giáo Viện sau đại học, khoa Kế toán Trường Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội, Khoa Kinh tế & Kế toán Trường Đại học Quy Nhơn, Ban lãnh đạo Công ty Cổ phần công nghệ gỗ Đại Thành, Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất, Công ty cổ phần Gia Đại Toàn, Xi nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn.

Xin chân thành cảm ơn những góp ý và sự giúp đỡ của quý thầy cô giáo, bạn bè, đồng nghiệp với nghiên cứu sinh trong quá trình thực hiện luận án.

Một lần nữa xin bày tỏ lời cảm ơn sâu sắc vì tất cả những giúp đỡ này đã cổ vũ và giúp nghiên cứu sinh nâng cao nhận thức và làm sáng tỏ thêm cả lý luận và thực tiễn về lĩnh vực nghiên cứu của luận án.

Luận án này là kết quả nghiên cứu công phu, sự làm việc khoa học và nghiêm túc của bản thân, nhưng do khả năng và trình độ còn hạn chế nên không thể tránh khỏi những khiếm khuyết nhất định. Nghiên cứu sinh mong muốn tiếp tục nhận được những góp ý từ phía quý thầy cô giáo và những ai quan tâm đến đề tài nghiên cứu của luận án.

Kính

Tác giả

Đỗ Huyền Trang

MỤC LỤC

	Trang
LỜI CAM ĐOAN.....	i
LỜI CẢM ƠN.....	ii
MỤC LỤC.....	iii
DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT.....	vi
DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU.....	vii
PHẦN MỞ ĐẦU	1
<i>Chương 1: LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT.....</i>	<i>14</i>
1.1. Hiệu quả và hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp.....	14
<i>1.1.1. Khái niệm, bản chất hiệu quả và hiệu quả kinh doanh.....</i>	<i>14</i>
<i>1.1.2. Tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh.....</i>	<i>30</i>
<i>1.1.3. Hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh.....</i>	<i>33</i>
1.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp	40
<i>1.2.1. Ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích hiệu quả kinh doanh.....</i>	<i>40</i>
<i>1.2.2. Tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh.....</i>	<i>43</i>
<i>1.2.3. Phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh.....</i>	<i>46</i>
<i>1.2.4. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh.....</i>	<i>60</i>
1.3. Đặc điểm phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu	61
<i>1.3.1. Đặc điểm ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh... </i>	<i>61</i>
<i>1.3.2. Hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu.....</i>	<i>64</i>
<i>1.3.3. Đặc điểm hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh ngành chế biến gỗ xuất khẩu.....</i>	<i>67</i>
1.4. Kinh nghiệm phân tích hiệu quả kinh doanh ở một số nước trên thế giới và bài học rút ra cho Việt Nam	72
<i>1.4.1. Kinh nghiệm phân tích hiệu quả kinh doanh ở một số nước trên thế giới.....</i>	<i>72</i>

<i>1.4.2. Bài học rút ra đối với hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh tại Việt Nam.....</i>	77
Chương 2: THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU KHU VỰC NAM TRUNG BỘ	79
2.1. Tổng quan về các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ	79
2.1.1. <i>Quá trình hình thành và phát triển.....</i>	79
2.1.2. <i>Đặc điểm hoạt động kinh doanh.....</i>	84
2.1.3. <i>Đặc điểm thị trường xuất khẩu.....</i>	86
2.1.4. <i>Vai trò của ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của khu vực Nam Trung bộ.....</i>	87
2.2. Thực tế hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ	89
2.2.1. <i>Khái quát thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ.....</i>	89
2.2.2. <i>Thực trạng tổ chức phân tích.....</i>	93
2.2.3. <i>Thực trạng phương pháp phân tích.....</i>	95
2.2.4. <i>Thực trạng nguồn thông tin phục vụ phân tích.....</i>	96
2.2.5. <i>Thực trạng nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích.....</i>	97
2.3. Đánh giá thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ	120
2.3.1. <i>Về tổ chức phân tích.....</i>	120
2.3.2. <i>Về phương pháp phân tích.....</i>	122
2.3.3. <i>Về nguồn thông tin phục vụ cho phân tích.....</i>	123
2.3.4. <i>Về nội dung phân tích.....</i>	125
2.3.5. <i>Về hệ thống chỉ tiêu phân tích.....</i>	127
Chương 3: QUAN ĐIỂM VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU KHU VỰC NAM TRUNG BỘ	131
3.1. Định hướng phát triển và quan điểm xây dựng giải pháp hoàn	

thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ	131
3.1.1. Định hướng phát triển ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ giai đoạn 2011 – 2015, định hướng đến năm 2020....	131
3.1.2. Quan điểm xây dựng giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ.....	135
3.2. Hệ thống giải pháp cơ bản nhằm hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ.....	140
3.2.1. Hoàn thiện tổ chức phân tích.....	140
3.2.2. Hoàn thiện phương pháp phân tích.....	155
3.2.3. Hoàn thiện nguồn thông tin phục vụ cho phân tích.....	169
3.2.4. Hoàn thiện nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích.....	171
3.3. Một số giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ	186
3.3.1. Đẩy mạnh hoạt động đầu tư trồng rừng nguyên liệu.....	186
3.3.2. Tăng cường đầu tư và đẩy mạnh sản xuất mặt hàng nội thất...	188
3.3.3. Khai thác, sử dụng nguyên liệu gắn liền với việc bảo vệ môi trường.....	192
3.3.4. Đầu tư phát triển nguồn nhân lực.....	193
3.4. Điều kiện thực hiện các giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ	195
3.4.1. Về phía Nhà nước, ngành, Hiệp hội và các địa phương.....	195
3.4.2. Về phía các doanh nghiệp.....	198
KẾT LUẬN	202
THỐNG KÊ CÔNG TRÌNH KHOA HỌC.....	205
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	206
PHỤ LỤC	215

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Chữ viết đầy đủ tiếng Việt	Chữ viết đầy đủ tiếng Anh
bq	Bình quân	
COC	Chứng chỉ hệ thống chuỗi hành trình sản phẩm	Chain of Custody
CP	Chi phí	
CSH	Chủ sở hữu	
FSC	Chứng chỉ phát triển rừng bền vững	The Forest Stewardship Council
GTCL	Giá trị còn lại	
GTSX	Giá trị sản xuất	
HTK	Hàng tồn kho	
KPT	Khoản phải thu	
KPTr	Khoản phải trả	
NVL	Nguyên vật liệu	
TSCĐ	Tài sản cố định	
TSNH	Tài sản ngắn hạn	

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG BIỂU

	Trang
1. <u>Danh mục bảng biểu:</u>	
<i>Bảng 1.1:</i> Hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh áp dụng cho các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu	68
<i>Bảng 1.2:</i> Mẫu báo cáo giá trị gia tăng của doanh nghiệp sản xuất	72
<i>Bảng 1.3:</i> Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh ngành may mặc Singapore	73
<i>Bảng 1.4:</i> Các kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào liên quan đến lao động	75
<i>Bảng 1.5:</i> Các kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào liên quan đến vốn	76
<i>Bảng 1.6:</i> Các kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào liên quan đến nguyên vật liệu	76
<i>Bảng 2.1:</i> Cơ cấu và chất lượng lao động ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ	81
<i>Bảng 2.2:</i> Một số kết quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ xuất khẩu tại Bình Định	83
<i>Bảng 2.3:</i> Thống kê các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh được sử dụng tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ	97
<i>Bảng 2.4:</i> Bảng phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành	100
<i>Bảng 2.5:</i> Bảng phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất	102
<i>Bảng 2.6:</i> Bảng phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần Gia Đại Toàn	103

<i>Bảng 2.7:</i> Bảng phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp chế biến Lâm sản An Nhơn	105
<i>Bảng 2.8:</i> Bảng phân tích tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành	107
<i>Bảng 2.9:</i> Bảng phân tích tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất	109
<i>Bảng 2.10:</i> Bảng phân tích tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần Gia Đại Toàn	111
<i>Bảng 2.11:</i> Bảng phân tích tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào của Xí nghiệp chế biến Lâm sản An Nhơn	113
<i>Bảng 2.12:</i> Bảng phân tích sức sinh lời của các yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành	115
<i>Bảng 2.13:</i> Bảng phân tích sức sinh lời của các yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất	116
<i>Bảng 2.14:</i> Bảng phân tích sức sinh lời của các yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần Gia Đại Toàn	117
<i>Bảng 2.15:</i> Bảng phân tích sức sinh lời của các yếu tố đầu vào của Xí nghiệp chế biến Lâm sản An Nhơn	118
<i>Bảng 3.1:</i> Phân loại chi phí của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất năm 2010 theo cách ứng xử.....	147
<i>Bảng 3.2:</i> Số liệu chi phí hỗn hợp các loại của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất trong năm 2010	148
<i>Bảng 3.3:</i> Bảng chia tách chi phí hỗn hợp các loại của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất tại điểm cực đại và cực tiểu	150
<i>Bảng 3.4:</i> Phân loại chi phí hỗn hợp của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất năm 2010 thành biến phí và định phí.....	151
<i>Bảng 3.5:</i> Báo cáo kết quả kinh doanh theo số dư đảm phí của Công	

ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất năm 2010.....	152
<i>Bảng 3.6:</i> Báo cáo bộ phận chi tiết của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất năm 2010.....	153
<i>Bảng 3.7:</i> Bảng tính lại chỉ tiêu Số vòng quay tài sản ngắn hạn của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành	158
<i>Bảng 3.8:</i> Bảng tính lại các chỉ tiêu trong phương trình Dupont của ROA tại Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành	161
<i>Bảng 3.9:</i> Bảng tính lại các chỉ tiêu trong phương trình Dupont của ROE tại Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành	164
<i>Bảng 3.10:</i> Bảng thống kê tổng chi phí hoạt động và sản lượng sản xuất – tiêu thụ tại Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành	167
<i>Bảng 3.11:</i> Các chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí, yếu tố đầu vào áp dụng cho các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ	172
<i>Bảng 3.12:</i> Bảng phân tích hiệu suất sử dụng các yếu tố đầu vào tại Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất.....	175
<i>Bảng 3.13:</i> Bảng phân tích hiệu suất sử dụng chi phí tại Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất.....	176
<i>Bảng 3.14:</i> Bảng phân tích tốc độ luân chuyển chi phí và các yếu tố đầu vào tại Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất.....	180
<i>Bảng 3.15:</i> Bảng phân tích sức sinh lời của chi phí và các yếu tố đầu vào tại Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất.....	183
2. <u>Danh mục sơ đồ:</u>	
<i>Sơ đồ 1.1:</i> Hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp ở Singapore	74
<i>Sơ đồ 3.1:</i> Quy trình tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ	141

PHẦN MỞ ĐẦU

1. GIỚI THIỆU NGHIÊN CỨU VÀ MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU

Trong những năm qua, ngành chế biến gỗ xuất khẩu của nước ta không ngừng phát triển và đã vươn lên vị trí thứ 5 trong các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam, chỉ sau dầu thô, dệt may, giày dép và thủy sản. Trong vòng 10 năm, giá trị xuất khẩu của ngành này tăng hơn 10 lần, từ 219 triệu USD năm 2000 lên đến 3,43 tỷ USD trong năm 2010 [56]. Tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm của ngành đạt trên 30%. Ngành chế biến gỗ xuất khẩu đặc biệt phát triển tại các khu vực Nam bộ, Nam Trung bộ và Tây Nguyên.

Quá trình hội nhập và hợp tác kinh tế quốc tế mà rõ nét nhất là việc Việt Nam gia nhập WTO đã mở ra rất nhiều cơ hội phát triển cho ngành chế biến gỗ xuất khẩu của cả nước, nhưng đồng thời cũng mang đến nhiều khó khăn, thử thách. Do vậy, để đạt được kết quả như mong đợi, các doanh nghiệp cần có những chiến lược, sách lược đúng đắn và hợp lí nhằm tăng cường hiệu quả kinh doanh, nâng cao tính cạnh tranh của doanh nghiệp. Có thể nói, hiệu quả kinh doanh vừa là mục tiêu, động lực phấn đấu, vừa là điều kiện sống còn quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế. Doanh nghiệp không thể đứng vững hay tồn tại trong cạnh tranh nếu sản xuất kinh doanh kém hiệu quả.

Là một trung tâm sản xuất gỗ phát triển mạnh, khu vực Nam Trung bộ có khá nhiều điều kiện thuận lợi như có các cảng biển lớn, có hệ thống giao thông đi qua gồm quốc lộ 1A, quốc lộ 19, đường sắt Bắc – Nam; là cửa ngõ ra biển Đông của các tỉnh Tây Nguyên và một số quốc gia Đông Nam Á như Lào, Campuchia, Thái Lan, tạo điều kiện thuận lợi cho ngành chế biến gỗ xuất khẩu phát triển. Cho đến nay đã có 221 cơ sở chế biến gỗ với kim ngạch

xuất khẩu 154,2 triệu USD (năm 2008), trong đó có khoảng 80% cơ sở chế biến đồ gỗ xuất khẩu [7].

Kết quả đạt được thời gian qua của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ khá ấn tượng; tuy nhiên, trong bối cảnh chung, cũng như các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khác của Việt Nam, quá trình hội nhập WTO mang đến không ít khó khăn, thách thức cho ngành chế biến gỗ xuất khẩu của khu vực này. Có thể kể đến các thách thức như năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp còn yếu do hiểu biết về hội nhập chưa thật sâu sắc, sử dụng nguồn nhân lực chưa thoả đáng nên làm giảm khá nhiều hiệu quả kinh doanh, nguồn nguyên liệu cung ứng còn hạn chế đã ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng và hiệu quả...

Chính vì vậy, để có thể đạt được hiệu quả kinh doanh tốt, đạt được những mục tiêu của doanh nghiệp, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cần đánh giá được hiệu quả kinh doanh thời gian qua của mình, tìm hiểu các nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh để có những giải pháp hợp lí trong tương lai thông qua hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh hàng năm.

Hiện nay, đã có rất nhiều doanh nghiệp trong ngành này sử dụng một số chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh nhằm đánh giá thực trạng, dự báo tương lai và đưa ra các quyết sách phù hợp. Tuy nhiên, việc phân tích hiệu quả kinh doanh mới chỉ tập trung thực hiện ở những doanh nghiệp đã cổ phần hóa như Công ty cổ phần công nghệ gỗ Đại Thành, Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất, Công ty cổ phần Gia Đại Toàn, Công ty Pisico, Công ty gỗ Ánh Việt... Đồng thời hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh vẫn còn khá sơ sài, hầu hết tập trung vào các chỉ tiêu kết quả và còn một số chỉ tiêu không phù hợp với quy mô, loại hình của doanh nghiệp. Mặt khác, các phương pháp phân tích được sử dụng mới chỉ dừng lại ở việc so sánh sự biến động của

chỉ tiêu giữa các kỳ. Thêm vào đó, công tác phân tích hiệu quả kinh doanh chưa được tổ chức độc lập và chưa thực sự được chú trọng, hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh không diễn ra đều đặn. Như vậy, vấn đề đặt ra đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ không chỉ dừng lại ở việc nắm vững các kiến thức về hiệu quả kinh doanh, mà còn phải tổ chức hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh gắn liền với việc xây dựng cho doanh nghiệp mình một hệ thống chỉ tiêu và phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh phù hợp với đặc điểm ngành, quy mô, loại hình doanh nghiệp.

Chính vì vậy, xuất phát từ các nghiên cứu sâu sắc ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, tác giả đã mạnh dạn chọn đề tài ***“Hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ”*** cho luận án của mình nhằm thiết kế quy trình phân tích, phương pháp phân tích và một hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh cho các doanh nghiệp trong ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực này.

Với mục tiêu trên, luận án bao gồm các nội dung sau:

- Hệ thống hoá các lý luận cơ bản về hiệu quả, hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp sản xuất.

- Khái quát thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ.

- Từ thực tiễn, luận án sẽ kết quả hoá những điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, đồng thời chỉ rõ tác động của việc vận dụng phân tích hiệu quả kinh doanh trong công tác dự báo và ra quyết định kinh doanh hợp lý của các doanh nghiệp này.

- Qua thực trạng của ngành và các phân tích của tác giả, luận án sẽ đề xuất quy trình phân tích, phương pháp phân tích và hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh phù hợp với các doanh nghiệp trong ngành, nhằm nâng

cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ trong thời gian tới.

2. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Đối tượng nghiên cứu của luận án được xác định là hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp sản xuất nói chung và các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu nói riêng, đồng thời cụ thể hóa qua hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ.

Phạm vi nghiên cứu của luận án được giới hạn ở việc nghiên cứu lý luận về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh, nghiên cứu thực trạng và đề xuất các giải pháp hoàn thiện hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ giai đoạn 2008 - 2010.

3. TỔNG QUAN NGHIÊN CỨU

Tuỳ theo phương pháp tiếp cận, các nhà khoa học đã trình bày những quan điểm khác nhau khi đánh giá hiệu quả kinh doanh. Các quan điểm này đã được nghiên cứu và trình bày trong khá nhiều đề tài nghiên cứu khoa học, luận văn thạc sĩ, cũng như luận án tiến sĩ dưới các góc độ khác nhau.

Trong thời kỳ bao cấp kinh tế của Nhà nước cũng đã có khá nhiều các nghiên cứu trong nước liên quan đến hiệu quả kinh doanh. Tiêu biểu có thể kể đến các nghiên cứu từ những năm 80 của thế kỷ XX của tác giả Ngô Đình Giao, nhóm tác giả Nguyễn Sĩ Thịnh, Lê Sĩ Thiệp, Nguyễn Kế Tuấn, tác giả Trương Đình Hẹ. Trong cuốn “Những vấn đề cơ bản về hiệu quả kinh tế trong xí nghiệp công nghiệp” xuất bản năm 1984 của tác giả Ngô Đình Giao đã đề cập khá chi tiết về hiệu quả kinh tế và hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh tế trong các xí nghiệp công nghiệp xã hội chủ nghĩa. Ông đã đưa ra các đánh giá, bình luận về hiệu quả kinh tế dưới chế độ xã hội chủ nghĩa, tuy

nhiên do được nghiên cứu trong cơ chế kinh tế bao cấp, kế hoạch hóa tập trung nên tiêu chuẩn hiệu quả ông đưa ra chính là việc hoàn thành các kế hoạch sản xuất kinh doanh mà Nhà nước giao cho xí nghiệp [38]. Tương tự như vậy, nhóm tác giả Nguyễn Sĩ Thịnh, Lê Sĩ Thiệp, Nguyễn Kế Tuấn trong cuốn “Hiệu quả kinh tế trong xí nghiệp công nghiệp” xuất bản năm 1985 cũng đưa ra các luận điểm về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh trong các xí nghiệp sản xuất công nghiệp trong điều kiện kế hoạch hóa của Nhà nước [83]. Cả hai nghiên cứu của các tác giả này đều chỉ áp dụng được trong thời kỳ bao cấp, kế hoạch hóa tập trung, các tác giả chỉ quan tâm đến hoàn thành kế hoạch – đó là hiệu quả, do đó vấn đề lợi nhuận và giá trị kinh tế gia tăng không hề được đề cập đến.

Có thể thấy rằng, các nghiên cứu về hiệu quả kinh doanh trong thời kỳ bao cấp không còn đầy đủ ý nghĩa thực tiễn trong cơ chế thị trường hiện nay khi mà lợi nhuận và giá trị kinh tế gia tăng là vấn đề sống còn đối với doanh nghiệp. Chính vì vậy, các nghiên cứu mới về hiệu quả kinh doanh trong cơ chế thị trường đã được nhiều nhà nghiên cứu thực hiện. luận án đã tổng kết được ba hướng nghiên cứu chính của các nhà khoa học như sau:

Hướng thứ nhất, phân tích hiệu quả kinh doanh được xem là một nội dung quan trọng của phân tích tài chính doanh nghiệp. Hướng nghiên cứu này được thể hiện khá nhiều trong các tài liệu chuyên khảo, luận án tiến sĩ về phân tích tài chính doanh nghiệp và phân tích hoạt động kinh doanh.

Về tài liệu chuyên khảo, có thể kể đến cuốn “*Phân tích hoạt động doanh nghiệp*” (năm 2004) của tác giả Nguyễn Tấn Bình [4], hay “*Chuyên khảo về báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra, phân tích báo cáo tài chính*” (năm 2005) của GS.TS Nguyễn Văn Công [16], trong các tài liệu này nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh được đưa vào như một nội dung quan trọng và được trình bày khá cụ thể. Một số tài liệu của các tác giả nước ngoài cũng

dành phần lớn nội dung đề cập đến phân tích hiệu quả kinh doanh như Josette Peyrard với “*Phân tích tài chính doanh nghiệp*” (năm 2005) [60].

Bên cạnh các tài liệu chuyên khảo, khá nhiều luận án tiến sĩ cũng đã nghiên cứu về hiệu quả kinh doanh dưới các góc độ khác nhau. Chẳng hạn, trong luận án của mình, PGS.TS Nguyễn Trọng Cơ đã dành một phần để trình bày các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh trong các công ty cổ phần phi tài chính (“*Hoàn thiện chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp cổ phần phi tài chính*” – năm 1999) [19]; năm 2000 trong luận án “*Vận dụng phương pháp phân tích hệ thống và mô hình hoá trong phân tích hoạt động kinh tế*”, tác giả Phạm Đình Phùng đã đề cập đến phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh qua mô hình toán [65]; đến năm 2002, PGS.TS Nguyễn Ngọc Quang cũng đã xây dựng nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh trong bộ chỉ tiêu phân tích tài chính của doanh nghiệp xây dựng tại đề tài Luận án tiến sĩ “*Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong các doanh nghiệp xây dựng của Việt Nam*” [67].

Mặc dù đã có khá nhiều nghiên cứu nhưng tất cả các nghiên cứu này chỉ mới đề cập đến phân tích hiệu quả kinh doanh như một phần nhỏ của phân tích tài chính doanh nghiệp với các chỉ tiêu có thể áp dụng chung cho tất cả các doanh nghiệp mà chưa đi sâu nghiên cứu cho từng ngành cụ thể.

Hướng thứ hai, nghiên cứu hiệu quả kinh doanh dưới dạng nhà nghiên cứu tiến hành phân tích, đánh giá một phần hay toàn bộ hiệu quả kinh doanh của một ngành, một loại hình doanh nghiệp cụ thể - đây là hướng nghiên cứu được rất nhiều nhà khoa học chọn lựa khi thực hiện luận án tiến sĩ.

Thứ nhất, đối với nhóm luận án mà tác giả đã tiến hành phân tích, đánh giá một phần hiệu quả kinh doanh, có thể kể đến luận án của tác giả Trương Đình Hẹ năm 1988 với đề tài “*Xác định hiệu quả lao động trong xí nghiệp thương nghiệp*” [43] hay tác giả Nguyễn Thị Minh Tâm với đề tài “*Phân tích*

hiệu quả sử dụng vốn trong ngành công nghiệp dệt Việt Nam” (năm 1999) [80], các đề tài này chỉ nghiên cứu hiệu quả sử dụng lao động, hiệu quả sử dụng vốn – một phần của hiệu quả kinh doanh.

Thứ hai, đối với nhóm luận án mà tác giả đã tiến hành phân tích toàn bộ nội dung hiệu quả kinh doanh, có thể kể đến một số luận án như: *“Đánh giá hiệu quả kinh tế xí nghiệp thương nghiệp và một số biện pháp nâng cao hiệu quả”* (năm 1991) của tác giả Phùng Thị Thanh Thủy [88]; tác giả Phạm Thị Thu Phương với đề tài *“Những giải pháp chiến lược nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh ngành may mặc Việt Nam”* (năm 1999) [66].

Với hướng nghiên cứu này, các tác giả đã vận dụng hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh chung trong quá trình phân tích với mục đích đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh chứ chưa quan tâm nhiều đến việc tìm ra quy trình, chỉ tiêu cũng như phương pháp phân tích phù hợp với từng ngành cụ thể.

Hướng thứ ba, nghiên cứu hiệu quả kinh doanh dưới góc độ xây dựng hệ thống chỉ tiêu cũng như quy trình và phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh cho một ngành cụ thể. Hướng nghiên cứu này tuy chưa được nhiều tác giả chọn lựa như hai hướng nghiên cứu trước nhưng cũng đã có khá nhiều công trình và được nghiên cứu chủ yếu trong các luận án tiến sĩ. Từ năm 1988, PGS.TS Phạm Thị Gái đã nghiên cứu hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh và ứng dụng vào phân tích ở các doanh nghiệp khai thác (lấy ví dụ trong công nghiệp than) trong đề tài luận án *“Hiệu quả kinh tế và phân tích hiệu quả kinh tế trong công nghiệp khai thác”* [36]; tác giả Huỳnh Đức Lộng cũng đã xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp Nhà nước trong đề tài *“Hoàn thiện chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp Nhà nước”* (năm 1999) [54]; và gần đây nhất là đề tài *“Phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai*

thác khoáng sản Việt Nam” (năm 2008) của tác giả Nguyễn Thị Mai Hương đã xây dựng quy trình, nội dung, chỉ tiêu và phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác sa khoáng Titan dựa trên các nghiên cứu thực tiễn tại doanh nghiệp [50].

Hướng nghiên cứu này cho thấy các tác giả đã tập trung nghiên cứu hoàn chỉnh về hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp thuộc một lĩnh vực cụ thể trên tất cả các mặt tổ chức phân tích, phương pháp phân tích, nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích để từ đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện hoạt động này.

Như vậy, có thể thấy mặc dù đã có khá nhiều nghiên cứu về hiệu quả kinh doanh nhưng các đề tài đều phổ biến ở góc độ nghiên cứu hiệu quả kinh doanh cho các ngành dựa trên hệ thống chỉ tiêu phân tích chung mà chưa có hệ thống chỉ tiêu phân tích cho từng ngành cụ thể. Tuy nhiên, cũng có một số đề tài đã xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích cho một ngành cụ thể. Mặc dù vậy, cho đến nay ở Việt Nam chưa có công trình nghiên cứu nào nghiên cứu về hiệu quả kinh doanh cũng như xây dựng quy trình, phương pháp và hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh riêng cho ngành chế biến gỗ xuất khẩu của Việt Nam nói chung và ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ nói riêng.

Xuất phát từ những nghiên cứu về phân tích hiệu quả kinh doanh, cũng như từ định hướng của tập thể giáo viên hướng dẫn, tác giả đã thực hiện luận án tiến sĩ của mình với đề tài ***“Hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ”***.

Như vậy, để các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ có thể vận dụng tốt các kiến thức về hiệu quả và phân tích hiệu quả kinh doanh nhằm đạt được kết quả tốt nhất, cần có những nghiên cứu sâu sắc về vấn đề hiệu quả kinh doanh cũng như xây dựng quy trình, phương pháp và

hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh phù hợp với lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, còn cần giúp cho các nhà quản lý doanh nghiệp nhận ra rằng: quản lý doanh nghiệp tốt không thể thiếu sự hỗ trợ của hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh, để hoạt động này trở thành một hoạt động thường xuyên, liên tục .

Tác giả đã lựa chọn đề tài cho luận án này là nhằm mục đích như vậy.

4. CÂU HỎI NGHIÊN CỨU

Các câu hỏi nghiên cứu cần đề cập trong luận án có nội dung như sau:

1. Lý luận về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp sản xuất nói chung và doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu nói riêng cần được hiểu như thế nào?

2. Thực trạng hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ hiện nay như thế nào?

3. Những điểm cần hoàn thiện trong hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ (về tổ chức phân tích, nguồn thông tin phục vụ phân tích, phương pháp phân tích, nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích) là gì?

5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Với mục tiêu nghiên cứu đã đề ra, dựa trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng của chủ nghĩa Mác – Lênin, tác giả luận án xác định phương pháp nghiên cứu được sử dụng sẽ là phương pháp nghiên cứu định tính, cụ thể:

**** Về nguồn thu thập thông tin***

Để đánh giá thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, nguồn cung cấp thông tin chủ yếu là từ các doanh nghiệp, bao gồm hệ thống sổ sách, báo cáo kế toán, báo cáo phân tích hiệu quả kinh doanh, ý kiến của các nhà quản lý, nhân viên của doanh nghiệp... (thông tin sơ cấp) và các thông tin được cung cấp bởi các

tổ chức cung cấp thông tin chuyên nghiệp (thông tin thứ cấp) như: Thư viện quốc gia Việt Nam, cơ quan quản lý Nhà nước (Bộ Tài chính, Bộ Công nghiệp, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, Sở Công thương các địa phương...), các hiệp hội (Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam, Hiệp hội gỗ và lâm sản Bình Định...)

*** Về cách thức thu thập thông tin**

Tác giả luận án tiến hành thu thập thông tin bằng 2 cách: phỏng vấn sâu cán bộ quản lý, nhân viên phân tích kinh doanh của doanh nghiệp và nghiên cứu tại bàn.

- *Đối với thông tin thứ cấp:* tác giả luận án sử dụng cách thức nghiên cứu tại bàn. Các thông tin nghiên cứu sẽ được tác giả kế thừa và phát triển để xây dựng hệ thống lý luận cơ bản của đề tài luận án.

- *Đối với thông tin sơ cấp:* cách thức thu thập thông tin được sử dụng bao gồm nghiên cứu tại bàn và phỏng vấn sâu, các bước tiến hành cụ thể như sau:

- + Bước 1: Chọn các doanh nghiệp thu thập thông tin tại bàn:

Trong ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, luận án lựa chọn nghiên cứu nhóm các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ nội, ngoại thất xuất khẩu. Sở dĩ luận án lựa chọn như vậy là vì nhóm các doanh nghiệp này chiếm đa số trong các doanh nghiệp chế biến gỗ ở Việt Nam nói chung và khu vực Nam Trung bộ nói riêng (ngoài các doanh nghiệp chế biến gỗ nội, ngoại thất xuất khẩu thì các doanh nghiệp còn lại là các doanh nghiệp chế tác đồ gỗ mỹ nghệ và sản xuất sản phẩm mộc tiêu thụ nội địa).

Số liệu minh họa thực tế sử dụng trong luận án được lấy ở 4 doanh nghiệp chế biến đồ gỗ nội, ngoại thất xuất khẩu tại ba địa phương có phát triển ngành này trong khu vực, bao gồm: Công ty Cổ phần công nghệ gỗ Đại Thành (tại tỉnh Bình Định), Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn (tại tỉnh Bình Định), Công ty cổ phần Gia Đại Toàn (tại tỉnh Quảng Nam), Công ty cổ phần gỗ xuất

khẩu Tân Thành Dung Quất (tại tỉnh Quảng Ngãi). Đây là các doanh nghiệp có hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh diễn ra khá đầy đủ và thường xuyên. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp được lựa chọn là các doanh nghiệp có quy mô vốn điều lệ ở các mức lớn, vừa và nhỏ bởi vì quy mô vốn khác nhau nên sự quan tâm đến hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp cũng có sự khác biệt.

+ Bước 2: Chọn mẫu phỏng vấn:

Tại khu vực Nam Trung bộ ngành chế biến gỗ xuất khẩu chỉ phát triển ở 4 tỉnh Quảng Nam, Quảng Ngãi, Bình Định, Phú Yên với tổng số doanh nghiệp là 176. Trong đó có đến khoảng 80% doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu đang hoạt động của khu vực tập trung tại Bình Định, tại Phú Yên chỉ có 2 doanh nghiệp, số còn lại nằm ở 2 tỉnh Quảng Nam và Quảng Ngãi. Thêm vào đó, hầu hết các doanh nghiệp này là doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Vì thế, cách chọn mẫu được áp dụng là chọn mẫu ngẫu nhiên theo cụm với cỡ mẫu là 30, trong đó số lượng phỏng vấn tại Bình Định là 23, 4 tại Quảng Ngãi và 3 tại Quảng Nam, không phỏng vấn được tại Phú Yên do các doanh nghiệp hoạt động bấp bênh và không có sự hợp tác với tác giả.

Dựa trên danh sách các doanh nghiệp mà tác giả thu thập được, mẫu được chọn ngẫu nhiên bằng cách bắt thăm sau khi trừ đi 8 cuộc phỏng vấn đã được tiến hành tại 4 doanh nghiệp mà luận án đã sử dụng số liệu minh họa.

Do những thông tin cần thu thập vừa mang tính chuyên sâu, vừa là những thông tin quan trọng nên đối tượng được phỏng vấn sẽ là lãnh đạo doanh nghiệp và nhân viên làm công tác phân tích.

+ Bước 3: Thiết kế câu hỏi phỏng vấn:

Các câu hỏi bao trùm các vấn đề về thực trạng hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp, hiểu biết và mối quan tâm của doanh nghiệp đối với hoạt động này.

+ Bước 4: Thực hiện phỏng vấn sâu:

Dựa vào mối quan hệ của bản thân và sự giúp đỡ của một số chuyên gia, tác giả luận án sẽ tiến hành phỏng vấn trực tiếp tại chính văn phòng của người được phỏng vấn và ghi chép lại các thông tin. Việc ghi âm chỉ được thực hiện khi người được phỏng vấn chấp thuận.

+ Bước 5: Xử lý dữ liệu thu thập được:

Thông tin thu thập được từ việc phỏng vấn sẽ được tập hợp dưới dạng văn bản theo các chủ điểm định trước, đồng thời kết hợp với các thông tin thu thập được từ việc khảo sát trực tiếp 4 doanh nghiệp tiêu biểu sẽ được tác giả sử dụng để đánh giá thực trạng hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ.

6. CÁC KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU DỰ KIẾN

Luận án này có ý nghĩa to lớn cả về mặt khoa học và thực tiễn, cụ thể:

Về mặt khoa học, luận án hệ thống hóa và hoàn thiện những vấn đề lý luận về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sản xuất nói chung và các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu nói riêng. Bên cạnh đó, luận án tiến hành xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu.

Về mặt thực tiễn, luận án tiến hành xem xét, đánh giá thực trạng hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ trên cơ sở các tài liệu doanh nghiệp cung cấp. Căn cứ vào kết quả phân tích, đánh giá, luận án sẽ chỉ ra những ưu, nhược điểm trong hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này. Từ đó, đề xuất các giải pháp hoàn thiện hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh bao gồm hoàn thiện tổ chức phân tích, hoàn thiện phương pháp phân tích, hoàn thiện nguồn thông tin phục vụ phân tích, hoàn thiện nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích. Các giải pháp luận án đề xuất có tác dụng giúp

các doanh nghiệp có hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh hoàn chỉnh, tiến hành thuận tiện, các kết luận có tác dụng định hướng cho quá trình ra quyết định chiến lược, sách lược kinh doanh, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

7. KẾT CẤU ĐỀ TÀI

Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận án gồm có 3 chương chính sau:

Chương 1: Lý luận cơ bản về phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp sản xuất.

Chương 2: Thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ.

Chương 3: Quan điểm và giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ.

Ngoài ra, phần phụ lục của luận án sẽ trình bày các bảng số liệu của các doanh nghiệp khảo sát cũng như các mẫu, biểu do tác giả đề xuất.

Chương 1

LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT

1.1. HIỆU QUẢ VÀ HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP

1.1.1. Khái niệm, bản chất hiệu quả và hiệu quả kinh doanh

1.1.1.1. Khái niệm, bản chất của phạm trù “hiệu quả”

Liên quan đến khái niệm hiệu quả, có các cách tiếp cận khác nhau, cụ thể gồm hai cách tiếp cận sau:

Thứ nhất, nếu tiếp cận theo phương pháp truyền thống có thể đưa ra khái niệm: *Hiệu quả là khái niệm thể hiện mối quan hệ giữa kết quả thực hiện các mục tiêu hoạt động và chi phí phải bỏ ra để đạt được kết quả đó của một chủ thể trong những điều kiện nhất định.*

Với khái niệm này, có thể nhận thấy rằng hiệu quả có thể được biểu diễn ở hai dạng khác nhau, bao gồm: dạng hiệu số và dạng thương số. Ở dạng hiệu số, hai chỉ tiêu kết quả và chi phí phải có cùng đơn vị đo lường. Ở dạng thương số, đơn vị đo lường của các chỉ tiêu kết quả và chi phí có thể hoàn toàn khác nhau.

Như vậy, với cách xác định hiệu quả này thì kết quả đạt được càng lớn hơn chi phí bỏ ra bao nhiêu thì hiệu quả càng cao bấy nhiêu. Tuy nhiên, chúng ta có thể dễ dàng nhận thấy, trong rất nhiều trường hợp, hiệu số của một chỉ tiêu kết quả và một chỉ tiêu chi phí sẽ là một chỉ tiêu kết quả khác. Như vậy, theo khái niệm truyền thống này, khái niệm hiệu quả và kết quả bị trùng lặp.

Thứ hai, là cách tiếp cận khái niệm hiệu quả gắn với mục đích của chủ thể. Với cách tiếp cận này, khái niệm hiệu quả được đề cập như sau: *Hiệu quả là một chỉ tiêu phản ánh mức độ thu lại được kết quả nhằm đạt được một mục đích nào đó của chủ thể tương ứng với một đơn vị nguồn lực đã bỏ ra trong quá trình thực hiện hoạt động.*

Theo khái niệm hiệu quả nêu trên, hiệu quả của một hoạt động nào đó được gắn với một mục đích nhất định, trong đó mục tiêu cụ thể đã được xác định chính là “mức độ thu lại kết quả”. Như vậy, hiệu quả luôn gắn với mục tiêu nhất định, đồng nghĩa với việc không thể xác định hiệu quả của các hoạt động không có mục tiêu.

Từ các cách tiếp cận khái niệm hiệu quả nêu trên, chúng tôi cho rằng, có thể rút ra kết luận liên quan đến bản chất của phạm trù hiệu quả như sau: về mặt hình thức, hiệu quả luôn là một phạm trù so sánh thể hiện mối tương quan giữa chi phí phải bỏ ra và kết quả thu về được sau quá trình hoạt động. Như vậy, bản chất của phạm trù hiệu quả đã cho thấy rằng không thể có sự đồng nhất giữa hai khái niệm hiệu quả và kết quả, bởi vì kết quả chỉ là yếu tố cần thiết được sử dụng để xác định và đánh giá hiệu quả. Để xác định hiệu quả của một hoạt động nào đó có thể dùng chỉ tiêu hiện vật hoặc giá trị vì các chỉ tiêu phản ánh kết quả đầu ra và nguồn lực đầu vào đều có thể được đo lường bằng đơn vị hiện vật hoặc giá trị. Tuy nhiên, nếu sử dụng chỉ tiêu hiện vật để xác định hiệu quả thì có thể sẽ gặp khó khăn khi có sự khác nhau về đơn vị đo giữa chỉ tiêu “đầu vào” và chỉ tiêu “đầu ra”; còn việc sử dụng chỉ tiêu giá trị mặc dù có thể dễ dàng xác định các chỉ tiêu hiệu quả nhưng lại có thể bị ảnh hưởng của lạm phát, khủng hoảng... làm cho sai lệch. Còn nếu xét riêng về chỉ tiêu kết quả thì có thể thấy rằng, bản chất của chỉ tiêu này chưa thể hiện được nó được tạo ra ở mức nào và với chi phí bằng bao nhiêu. Do vậy, cách tiếp cận thứ nhất cho rằng hiệu quả cao thể hiện ở kết quả thu được

cao hay thấp, mà không cần quan tâm đến việc sử dụng các nguồn lực đầu vào để tạo ra kết quả đó đã tốt hay chưa là chưa phản ánh rõ bản chất của phạm trù hiệu quả.

Như vậy, có thể thấy sự khác biệt giữa hai khái niệm kết quả và hiệu quả chính là: kết quả bao giờ cũng là mục tiêu cụ thể doanh nghiệp muốn đạt đến, trong khi đó, hiệu quả phải là sự so sánh tương quan giữa hai chỉ tiêu phản ánh kết quả thu được (đầu ra) và chi phí hoặc yếu tố bỏ ra (nguồn lực đầu vào) nhằm đánh giá trình độ sử dụng chi phí hoặc yếu tố đầu vào.

*** Phân loại hiệu quả:**

Để có thể nhận thức rõ hơn về phạm trù hiệu quả, cần tìm hiểu các dạng biểu hiện khác nhau của phạm trù hiệu quả. Mỗi dạng biểu hiện của hiệu quả có những đặc trưng, ý nghĩa khác nhau là cơ sở để xác định mức hiệu quả, xác định các chỉ tiêu hiệu quả và những biện pháp nâng cao hiệu quả. Có các cách phân loại hiệu quả sau đây:

i. Theo mục tiêu của chủ thể, hiệu quả được phân thành hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội:

Hiệu quả kinh tế là hiệu quả mà chủ thể thu được khi sử dụng nguồn lực đầu vào để thực hiện các mục tiêu kinh tế nhất định. Hiệu quả kinh tế mô tả mối quan hệ kinh tế giữa lợi ích kinh tế mà chủ thể nhận được và nguồn lực đã bỏ ra (chi phí hoặc yếu tố đầu vào) để nhận được lợi ích kinh tế đó.

Hiệu quả xã hội là các mục tiêu xã hội đạt được khi chủ thể tiến hành các hoạt động kinh tế.

Như vậy, có thể thấy, giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội có mối quan hệ chặt chẽ. Như Lenin đã nói “Chẳng lẽ có thể có kinh tế bên ngoài xã hội. Tất cả mọi cái kinh tế thì đồng thời cũng là xã hội” [55]. Mọi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp không chỉ nhằm đạt được mục tiêu của doanh nghiệp mà còn có tác động đến mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội. Cho nên

khi doanh nghiệp tiến hành hoạt động kinh doanh thì cần phải quan tâm đến việc kết hợp các phương án để không những đạt được mục tiêu của bản thân doanh nghiệp mà còn mang lại các lợi ích cho xã hội, kết hợp đạt được hiệu quả kinh tế với hiệu quả xã hội.

ii. Theo phạm vi tính toán, hiệu quả bao gồm: hiệu quả nền sản xuất xã hội và hiệu quả cá biệt:

Xét về phạm vi tính toán hiệu quả trong toàn bộ nền kinh tế quốc dân thì hiệu quả cá biệt là hiệu quả thu được từ hoạt động của từng doanh nghiệp, hiệu quả nền sản xuất xã hội là hiệu quả thu được xét trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Hiệu quả cá biệt và hiệu quả nền sản xuất xã hội có quan hệ tác động qua lại lẫn nhau. Hiệu quả nền sản xuất xã hội chỉ có thể đạt được khi các doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, bởi vì các doanh nghiệp là nơi trực tiếp sử dụng các nguồn lực (lao động, đối tượng lao động, tư liệu lao động) vào quá trình sản xuất – kinh doanh. Ngược lại, khi đã đạt được hiệu quả cho toàn bộ nền sản xuất xã hội thì Nhà nước với vai trò người đại diện cho nền kinh tế quốc dân sẽ có những thay đổi trong chính sách nhằm hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động nhờ đó nâng cao hiệu quả hoạt động của mình.

iii. Theo tính chất tác động, hiệu quả gồm có: hiệu quả trực tiếp và hiệu quả gián tiếp:

Hiệu quả trực tiếp là hiệu quả có được từ chính tác động của chủ thể đến kết quả hoạt động khi thực hiện các mục tiêu chủ thể đề ra.

Hiệu quả gián tiếp là hiệu quả có được do một đối tượng nào đó tác động làm thay đổi kết quả hoạt động của chủ thể.

iv. Theo phương thức xác định, hiệu quả được phân thành hiệu quả tuyệt đối và hiệu quả tương đối:

Hiệu quả tuyệt đối là hiệu quả được đo bằng hiệu số giữa kết quả đầu ra và nguồn lực đầu vào.

Hiệu quả tương đối là hiệu quả được đo bằng tỷ số giữa kết quả đầu ra và nguồn lực đầu vào.

1.1.1.2. Khái niệm và bản chất hiệu quả kinh doanh

a. Các quan điểm về hiệu quả kinh doanh

Là một nội dung cấu thành hiệu quả của nền sản xuất xã hội, hiệu quả kinh doanh không còn là vấn đề lạ lẫm đối với nhiều nhà nghiên cứu, cũng như các doanh nghiệp. Vấn đề này đã được nghiên cứu và đề cập đến rất nhiều trong các tài liệu về kinh tế học, phân tích kinh doanh, tài chính... cũng như các đề tài luận án tiến sĩ, luận văn thạc sĩ cả ở Việt Nam và trên thế giới.

Hiệu quả kinh doanh là một vấn đề đã được các nhà kinh tế học trên thế giới bắt đầu nghiên cứu từ thế kỷ XVIII, đặc biệt nó được tập trung nghiên cứu từ đầu những năm 60 của thế kỷ XX. Các nhà khoa học, nhà quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh luôn quan tâm nghiên cứu các vấn đề cụ thể như: Hoạt động sản xuất kinh doanh như thế nào được coi là có hiệu quả? Làm thế nào để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp? Hiệu quả kinh doanh biểu hiện cụ thể như thế nào? Làm thế nào để nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp?...

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế gắn liền với nền kinh tế hàng hoá, có liên quan trực tiếp với các phạm trù và các quy luật kinh tế khác. Hiệu quả kinh doanh được coi là tiêu chuẩn, là thước đo của mọi hoạt động trong doanh nghiệp. Khi bàn về vấn đề này, một số nhà kinh tế học cho rằng hiệu quả kinh doanh chỉ nên nghiên cứu áp dụng đối với lĩnh vực sản xuất. Một số khác cho rằng, phạm trù hiệu quả kinh doanh được áp dụng đối với tất cả các hoạt động lao động thuộc lĩnh vực sản xuất và phi sản xuất, hoặc hiệu quả kinh doanh chỉ áp dụng đối với khu vực sản xuất nhưng ảnh hưởng của

nó còn gây tác động đến hao phí lao động và mức phát triển của lĩnh vực phi sản xuất. Nhiều nước trên thế giới đã đặt mục tiêu kinh tế trực tiếp của hệ thống quản lý là nâng cao hiệu quả của nền sản xuất xã hội.

Như vậy, qua những nội dung được trình bày khái quát trên, có thể thấy rằng hiện nay khi đề cập đến vấn đề hiệu quả kinh doanh, vẫn còn khá nhiều các quan điểm khác nhau. Mỗi một quan điểm đều đưa ra những đánh giá nhất định về hiệu quả kinh doanh, tuy nhiên để có thể lựa chọn một quan điểm đầy đủ nhất để vận dụng trong luận án, tác giả luận án đã hệ thống các quan điểm về hiệu quả kinh doanh theo một số trường phái chủ yếu sau:

Thứ nhất, có thể đề cập đến quan điểm sớm nhất về hiệu quả kinh doanh đó là sự đồng nhất hiệu quả kinh doanh với các chỉ tiêu phản ánh kết quả của quá trình đầu tư.

Quan điểm này bắt đầu phát triển từ giữa thế kỷ 18 bởi hai nhà kinh tế có cùng quan điểm là nhà kinh tế học người Anh – Adam Smith và nhà kinh tế học người Pháp – Ogiephric. Theo trường phái quan điểm này, các nhà kinh tế cho rằng hiệu quả chính là kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế, đối với mỗi doanh nghiệp thì đó chính là doanh thu tiêu thụ hàng hóa, đối với toàn bộ nền kinh tế quốc dân thì đó là tốc độ tăng thu nhập quốc dân và tổng sản phẩm xã hội [39], [57].

Theo tác giả, quan điểm này đã có sự đồng nhất chỉ tiêu hiệu quả với chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh, do đó việc đánh giá hiệu quả kinh doanh thực chất chỉ là đánh giá kết quả thu được từ hoạt động kinh doanh mà không quan tâm đến giá trị đầu tư để đạt được kết quả đó là bao nhiêu.

Rõ ràng đánh giá hiệu quả kinh doanh qua kết quả sản xuất kinh doanh theo trường phái quan điểm trên là chưa hoàn toàn hợp lý. Đôi khi, kết quả sản xuất kinh doanh có thể phản ánh một phần hiệu quả đạt được của quá trình sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, kết quả sản xuất kinh doanh không có

định mà có thể thay đổi do thay đổi chi phí đầu tư hoặc thay đổi việc sử dụng các nguồn lực. Hơn thế nữa, nếu cùng một kết quả có hai mức chi phí khác nhau thì theo quan điểm này chúng ta lại có cùng một mức độ hiệu quả, nhưng thực tế khi kết quả như nhau thì năm nào có chi phí thấp hơn hiệu quả sẽ được đánh giá cao hơn.

Do đó, tác giả cho rằng nếu đánh giá hiệu quả kinh doanh theo quan điểm này thì sẽ không thể phân biệt được kỳ kinh doanh nào có hiệu quả hơn.

Thứ hai, cần nhắc đến quan điểm của hai nhà kinh tế học hiện đại nổi tiếng – Paul Samuelson và William D’Nordhau - với phát biểu: hiệu quả kinh doanh phản ánh khả năng sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp.

Quan điểm của họ được trình bày trong cuốn “Kinh tế học” xuất bản vào những năm 80 của thế kỷ XX, trong cuốn sách này hai ông đã nêu quan điểm: Hiệu quả kinh doanh là sử dụng một cách hữu hiệu nhất các nguồn lực của nền kinh tế để thỏa mãn nhu cầu mong muốn của con người [73].

Quan điểm này cho thấy, muốn xác định hiệu quả kinh doanh thì cần phải đánh giá sự tiết kiệm hay lãng phí các nguồn lực sử dụng trong quá trình tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh và việc đánh giá này là hoàn toàn có thể xác định được. Tuy nhiên, vấn đề đặt ra là nên sử dụng như thế nào để được xem là hữu hiệu nhất vẫn đang còn là một tiêu chuẩn mang tính chất trừu tượng, bản thân doanh nghiệp cũng rất khó lượng hóa được vì nó chỉ mới dừng lại ở khả năng vận dụng nguồn lực đầu vào chứ không đề cập đến các kết quả đầu ra và mối quan hệ vận động tương quan giữa chúng.

Như vậy, theo tác giả, nếu vận dụng quan điểm này trong việc đánh giá hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp sẽ không có một mức chuẩn cụ thể để đánh giá việc sử dụng nguồn lực hữu hiệu nhất phải bằng bao nhiêu.

Thứ ba, là một trường phái khác cũng phát triển cùng lúc với trường phái trên, quan điểm này cho rằng hiệu quả kinh doanh là sự so sánh tương

quan giữa kết quả đầu ra và các chi phí đã phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Ở Việt Nam, nhiều tác giả nghiên cứu về hiệu quả kinh doanh có cùng quan điểm này như các tác giả Ngô Đình Giao, Lưu Bích Hồ, Trần Văn Thao. Các tác giả này cho rằng hiệu quả là quan hệ tỷ lệ hoặc hiệu số giữa kết quả với chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó [38], [46], [82]. Ưu điểm của quan điểm này so với các quan điểm trước đó là đã đề cập đến bản chất của hiệu quả chính là trình độ sử dụng chi phí. Tuy nhiên, nếu dùng quan hệ hiệu số giữa một chỉ tiêu kết quả với một chỉ tiêu chi phí nào đó để xác định một chỉ tiêu hiệu quả thì ta lại thu được một chỉ tiêu kết quả khác. Đồng thời, quan điểm này cũng mới chỉ đề cập đến chi phí thực tế phát sinh mà bỏ qua mối quan hệ giữa chi phí với nguồn lực của chi phí đó.

Tương tự với quan điểm đó, tác giả Gujaratu Damodar cũng đưa ra cách xác định hiệu quả kinh doanh bằng cách so sánh tương quan giữa kết quả đạt được bổ sung (phần tăng thêm) và chi phí tiêu hao bổ sung [99]. Mặc dù cũng đã đề cập đến bản chất của hiệu quả là trình độ sử dụng chi phí, nhưng quan điểm của tác giả này mới chỉ dừng lại ở mức độ xem xét sự bù đắp chi phí bỏ ra tăng thêm trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Như vậy, tác giả cho rằng, mặc dù đã có ưu điểm hơn so với hai trường phái quan điểm trên, nhưng trường phái quan điểm này vẫn còn nhược điểm, đó chính là họ chỉ mới đề cập đến chi phí thực tế phát sinh mà bỏ qua mối liên hệ giữa chi phí với nguồn lực đầu vào của chi phí đó. Rõ nét nhất có thể kể đến yếu tố chi phí về lao động, khi tính hiệu quả sử dụng lao động thì chi phí thực tế của nó là số ngày làm việc, số giờ làm việc, tiền lương (hoặc thù lao lao động)..., còn nguồn lực lại được biểu hiện qua số lượng lao động.

Có thể thấy rằng, trường phái này đã bỏ qua mối quan hệ nội tại của các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh khi đánh giá hiệu quả kinh doanh.

Trong quá trình này, mỗi yếu tố không ngừng biến động, các yếu tố tăng thêm và các yếu tố sẵn có cùng thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh, các yếu tố này trực tiếp hoặc gián tiếp tác động lên quá trình sản xuất kinh doanh và làm thay đổi kết quả kinh doanh. Như vậy, phân tích hiệu quả kinh doanh đòi hỏi phải xem xét sự vận động của tổng thể bao gồm cả yếu tố sẵn có và yếu tố tăng thêm chứ không chỉ xem xét một khía cạnh yếu tố sẵn có hoặc yếu tố tăng thêm.

Thứ tư, quan điểm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là sự gắn kết giữa hiệu quả kinh doanh và hiệu quả xã hội, quan điểm này đã được phát triển từ những năm 80, 90 của thế kỷ XX.

Trong tác phẩm “Đánh giá kinh tế tài nguyên khoáng sản” tác giả K.Rusanop đã trích dẫn quan điểm của một số nhà kinh tế Cộng hòa liên bang Nga về hiệu quả kinh doanh, theo đó: Hiệu quả kinh doanh là một bộ phận quan trọng nhất của toàn bộ chiến lược kinh tế, và chỉ ra rằng để giải quyết các nhiệm vụ kinh tế - xã hội hiện nay không có con đường nào khác là tăng nhanh hiệu quả của nền sản xuất xã hội [72]. So với các quan điểm trước đó, quan điểm này đã phản ánh được mối quan hệ bản chất của hiệu quả kinh tế không chỉ là sự so sánh giữa kết quả sản xuất với chi phí sản xuất, mà còn biểu hiện cả sự tương quan về lượng và chất giữa kết quả và chi phí. Hơn thế nữa, hiệu quả kinh doanh được đánh giá qua sự tổng hợp nhiều chỉ tiêu kinh tế khác nhau trong quá trình sản xuất, đồng thời doanh nghiệp sản xuất kinh doanh càng hiệu quả thì hiệu quả xã hội sẽ càng tăng. Tuy nhiên, trong một vài trường hợp, để tăng hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp lại làm ảnh hưởng mạnh đến hiệu quả xã hội (như gây ô nhiễm môi trường trầm trọng).

Quan điểm này cũng được thể hiện tại Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII của Ban tư tưởng văn hóa TW, đó là: Tiêu chuẩn chủ yếu để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp kinh doanh là

sức sinh lời của tiền vốn còn kết quả thực hiện các chính sách xã hội là tiêu chuẩn chủ yếu để đánh giá hiệu quả của doanh nghiệp [32]. Có thể nhận thấy, quan điểm của Đảng ta đã chỉ ra rằng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp (cụ thể là chỉ tiêu suất sinh lời của tiền vốn) phải được đánh giá lồng ghép giữa lợi ích của doanh nghiệp và lợi ích của xã hội. Tuy nhiên, chỉ tiêu suất sinh lời tiền vốn không phải là căn cứ duy nhất để đánh giá hiệu quả của quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, nếu chỉ thông qua sự biến đổi của chỉ tiêu này, nhà phân tích cũng như doanh nghiệp vẫn chưa thể có cái nhìn sâu sắc và chính xác rằng trong kỳ doanh nghiệp đã phát huy, khai thác tối đa các lợi thế của mình hay chưa.

Tóm lại, tác giả luận án cho rằng, trường phái quan điểm này có ưu điểm là đã đề cập đến vấn đề đánh giá hiệu quả xã hội khi đánh giá hiệu quả kinh doanh, nhưng nhược điểm chính là ở chỗ đã quá “thần tượng” doanh nghiệp đến mức cho rằng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mà tăng thì chắc chắn hiệu quả xã hội cũng tăng. Hơn nữa, tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh theo quan điểm này vẫn còn bó hẹp trong một chỉ tiêu duy nhất.

Thứ năm là quan điểm cho rằng hiệu quả kinh doanh cần được đánh giá cả qua hiệu quả của hoạt động quản lý.

Đây cũng là một quan điểm khác của GS.TS. Ngô Đình Giao về hiệu quả kinh doanh. Theo ông, tối đa hoá lợi nhuận là mục tiêu hàng đầu mà doanh nghiệp hướng đến, do đó khi nghiên cứu hiệu quả kinh doanh chúng ta cũng đã nhận thấy vai trò rất quan trọng của tổ chức và quản lý hoạt động kinh doanh, có nghĩa là để đánh giá hiệu quả kinh doanh cũng cần phải quan tâm đến hiệu quả của hoạt động quản lý. Hiệu quả của hoạt động quản lý được đánh giá qua tỷ lệ giữa kết quả có ích của hoạt động quản lý với khối lượng các nguồn đã sử dụng hay đã hao phí để đạt được kết quả đó. Việc hình thành và thực hiện kết quả có ích của hoạt động quản lý diễn ra theo một quá

trình lâu dài, đôi khi kéo dài trong nhiều năm. Vì vậy, quá trình quản lý có thể được chia thành những giai đoạn, thao tác riêng biệt, đồng thời cũng có thể chia thành những giai đoạn trung gian (bộ phận) và những kết quả cuối cùng có liên hệ lẫn nhau của cơ quan quản lý nói chung và giữa các khâu quản lý nói riêng [38].

Có thể thấy, quan điểm này đã đề cập đến một khía cạnh hiệu quả rộng lớn là hiệu quả quản lý. Việc đánh giá tổng quát hiệu quả hoạt động quản lý biểu hiện ở kết quả cuối cùng của các hoạt động của chủ thể quản lý (doanh nghiệp, Bộ, ngành, vùng). Tuy nhiên, theo tác giả, hiệu quả của hoạt động quản lý lại là kết quả tổng hợp của hiệu quả kinh tế, hiệu quả xã hội, hiệu quả chính trị, do đó việc xác định rất phức tạp.

b. Khái niệm, bản chất hiệu quả kinh doanh

Qua các quan điểm về hiệu quả kinh doanh đã trình bày, có thể thấy rằng, mỗi nhà khoa học với những hướng tiếp cận khác nhau đã trình bày những quan điểm khác nhau khi đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, điểm chung nhất có thể nhận thấy đó là các quan điểm này đều cho rằng mục đích cuối cùng của hiệu quả kinh doanh là sự so sánh giữa kết quả thu được sau quá trình sản xuất kinh doanh và chi phí đã bỏ ra để đạt được kết quả đó. Chính vì vậy, khi đánh giá hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp theo tác giả thì biện pháp sử dụng thường là so sánh theo một trong hai hướng sau:

- Hướng thứ nhất: Kết quả không đổi hoặc tăng và chi phí giảm hoặc không đổi – trường hợp này cho thấy doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả, tiết kiệm chi phí và thu được lợi nhuận. Trường hợp này có được là nhờ doanh nghiệp đã sử dụng chi phí hợp lý hoặc có những biện pháp tiết kiệm chi phí hiệu quả.

- Hướng thứ hai: Kết quả và chi phí cùng tăng, nhưng tốc độ tăng của

chi phí chậm hơn tốc độ tăng của kết quả – trong trường hợp này, để đánh giá hiệu quả kinh doanh cần tiến hành đánh giá trong một khoảng thời gian tương đối dài. Đây là trường hợp thường diễn ra vào thời điểm có sự đổi mới trong doanh nghiệp như: tiến hành đổi mới công nghệ, hay đổi mới mặt hàng, hay đầu tư khai thác thị trường mới,... Đối với trường hợp này, các doanh nghiệp cần phải cân nhắc kỹ lưỡng và tính toán tương đối chính xác về phương thức kết hợp giữa lợi ích trước mắt với lợi ích lâu dài để vẫn đảm bảo doanh nghiệp đạt được hiệu quả kinh doanh so với trước đổi mới.

Bên cạnh đó, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ cao hay thấp, tốt hay xấu còn phụ thuộc vào trình độ tổ chức sản xuất và trình độ quản lý, hay nói một cách cụ thể chính là khả năng điều phối các nguồn lực đầu vào của mỗi doanh nghiệp. Mặc dù, có thể đánh giá hiệu quả kinh doanh thông qua một hay một vài chỉ tiêu, nhưng về mặt bản chất, việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chính là đánh giá quá trình vận động, tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp trong mối liên hệ có tính hệ thống với tất cả các đối tượng liên quan.

Có thể nhận thấy rằng, các quan điểm về hiệu quả kinh doanh của các nhà khoa học kể trên đã chỉ ra rằng hiệu quả kinh doanh được thể hiện ở trình độ và khả năng sử dụng các nguồn lực trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, để có thể đánh giá chính xác nhất về hiệu quả kinh doanh, cần phải xem xét phạm trù hiệu quả kinh doanh trên cả hai góc độ cụ thể và trừu tượng. Nếu xét trên góc độ cụ thể, hiệu quả kinh doanh được biểu hiện ở những chỉ tiêu, những con số tính toán cụ thể. Nhưng nếu xét trên góc độ trừu tượng thì việc đánh giá hiệu quả kinh doanh lại cần quan tâm đến yếu tố nào có mức độ tác động hoặc vai trò quan trọng ảnh hưởng đến công tác phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh. Vì vậy, để tổ chức và quản lý sản xuất mang lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp, mọi cán bộ quản lý đều cần

trang bị cho mình những kiến thức cơ bản về hiệu quả kinh doanh và ứng dụng nó trong toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh.

Do vậy, từ những phân tích, đánh giá trên, tác giả đã tổng hợp các trường phái quan điểm về hiệu quả kinh doanh nhằm rút ra một khái niệm hiệu quả kinh doanh chung nhất để vận dụng trong luận án, theo đó: ***hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế được biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu kinh tế đặc trưng thiết lập trên cơ sở so sánh tương quan giữa kết quả đầu ra với chi phí hoặc các yếu tố đầu vào, qua đó phản ánh trình độ sử dụng chi phí hoặc các yếu tố đầu vào nhằm đạt được kết quả cao nhất trong điều kiện kết hợp hài hòa giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.***

Căn cứ vào khái niệm trên, có thể nhận thấy mục tiêu tối thiểu nhất để doanh nghiệp có thể tồn tại chính là phải đảm bảo kết quả thu về từ hoạt động sản xuất kinh doanh sẽ đủ bù đắp chi phí đã bỏ ra để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh đó. Tuy nhiên, nếu xét đến mục tiêu phát triển lâu dài của doanh nghiệp thì kết quả của quá trình sản xuất kinh doanh không chỉ cần đủ bù đắp chi phí, mà còn cần có phân tích lũy để tái sản xuất mở rộng. Đồng thời, sự tồn tại và phát triển lâu dài của doanh nghiệp còn phụ thuộc vào việc điều phối hoạt động sản xuất kinh doanh như thế nào để có thể kết hợp hài hòa giữa hiệu quả kinh tế với hiệu quả xã hội sao cho hiệu quả kinh tế tăng sẽ kéo theo hiệu quả xã hội tăng hoặc ít nhất là không suy giảm.

Hoạt động của mỗi doanh nghiệp đều hướng đến mục tiêu cuối cùng là lợi nhuận, gia tăng lợi nhuận cũng được các doanh nghiệp coi là sự gia tăng của hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, nếu chỉ đánh giá hiệu quả kinh doanh thông qua sự biến động của chỉ tiêu lợi nhuận thì các doanh nghiệp đã bỏ qua nguyên nhân có được mức lợi nhuận đó và không quan tâm đến việc phân phối, sử dụng lợi nhuận thu được có hợp lý hay chưa.

Do đó, bản thân mỗi doanh nghiệp cần nhận thức được rằng doanh nghiệp không hoạt động riêng lẻ mà nằm trong sự quản lý chung của Nhà nước, hoạt động của doanh nghiệp có tác động đáng kể đến sự biến động của nền kinh tế quốc dân. Chính sự liên kết đó buộc các doanh nghiệp khi đánh giá hiệu quả kinh doanh không thể chỉ chú trọng đến lợi nhuận thu được mà còn cần phải đánh giá tính hợp pháp của lợi nhuận được tạo ra đó, mặt khác còn cần quan tâm đến những đóng góp của doanh nghiệp đối với sự phát triển của nền kinh tế trong điều kiện tuân theo những chủ trương chính sách của Nhà nước. Bên cạnh đó, việc đánh giá hiệu quả còn cần quan tâm tới việc doanh nghiệp phân phối lợi nhuận không chỉ cần đảm bảo lợi ích của chủ sở hữu mà còn cần đảm bảo lợi ích của người lao động, lợi ích của tập thể và lợi ích của xã hội. Điều này có nghĩa là việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp không chỉ đơn thuần là đánh giá hiệu quả kinh tế dành riêng cho doanh nghiệp mà đó còn là hiệu quả xã hội có được từ hoạt động có hiệu quả của doanh nghiệp.

Vì vậy, nếu doanh nghiệp đạt được hiệu quả kinh tế cao nhưng các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả xã hội lại không đạt được thì cũng đồng nghĩa với việc doanh nghiệp hoạt động không có hiệu quả trong kỳ kinh doanh đó. Có thể giải thích vấn đề này như sau:

Trước hết, về phía doanh nghiệp, hiệu quả kinh doanh đo lường trình độ sử dụng nguồn lực của doanh nghiệp, do đó nó có ảnh hưởng trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Kinh doanh có hiệu quả có tác động rất lớn đến mọi mặt hoạt động của doanh nghiệp, không những giúp cho doanh nghiệp đảm bảo quá trình tái sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm sản xuất..., mà còn nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thương trường.

Tiếp theo, đối với xã hội, hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp có tác động đến nhiều mặt hoạt động của xã hội. Có thể thấy, với vai trò là một tế bào của xã hội, tham gia đóng góp vào sự tồn tại và phát triển của xã hội thì những nỗ lực của doanh nghiệp nhằm gia tăng hiệu quả kinh doanh cũng sẽ góp phần gia tăng sức mạnh của nền kinh tế quốc dân, như: tăng tổng sản phẩm quốc dân, tăng nguồn thu cho ngân sách, tăng lực lượng lao động được sử dụng, cải thiện đời sống nhân dân...

Từ đó, tác giả đã đi đến kết luận rằng, việc đánh giá hiệu quả kinh doanh phải được đánh giá một cách toàn diện, đánh giá cả hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp kết hợp với hiệu quả xã hội. Hiệu quả kinh tế - xã hội là hiệu quả tổng hợp, được xem xét, đánh giá trong toàn bộ nền kinh tế quốc dân, do đó chỉ tiêu chi phí và lợi ích của hiệu quả kinh tế - xã hội chính là chi phí và lợi ích của toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Tuy nhiên, phạm trù hiệu quả xã hội lại là một phạm trù khó xác định, vì các nguyên nhân sau:

Đầu tiên, hiệu quả xã hội có thể được xác định thông qua sự cảm nhận, nhưng lại khó có thể đo lường bằng những con số cụ thể. Do đó, rất khó xác định chính xác hiệu quả xã hội.

Thêm vào đó, hiệu quả của các đối tượng khác nhau lại có ảnh hưởng tác động qua lại lẫn nhau theo những chiều hướng khác nhau, thậm chí là trái ngược. Ví dụ, khi doanh nghiệp mở rộng quy mô khai thác than, lợi ích xã hội thu được có thể thấy rõ như tăng giá trị tổng sản phẩm quốc dân, tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động, nhưng mặt trái của nó lại là làm cạn kiệt nguồn tài nguyên khó tái tạo.

Hiệu quả xã hội thu được chính là sự đóng góp của doanh nghiệp đối với mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội chung. Hiệu quả xã hội cũng có thể được đánh giá một cách định tính hoặc hoàn toàn định lượng.

Về mặt định lượng, hiệu quả xã hội thể hiện ngay ở mức đóng góp của doanh nghiệp cho ngân sách, cho các vấn đề xã hội..., chẳng hạn:

- Mức đóng góp của doanh nghiệp vào ngân sách Nhà nước (như thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế giá trị gia tăng, thuế xuất khẩu, thuế tài nguyên...) tăng lên sẽ làm cho hiệu quả xã hội tăng lên và ngược lại.

- Tổng số công ăn việc làm doanh nghiệp tạo ra cho lực lượng lao động xã hội tăng lên cũng là yếu tố làm tăng hiệu quả xã hội và ngược lại. Công ăn việc làm ở đây thể hiện ở cả số lao động có việc làm trực tiếp trong doanh nghiệp và cả số lao động có việc làm trong các ngành có liên quan gián tiếp...

Về mặt định tính, hiệu quả xã hội được đánh giá qua cảm nhận về đóng góp của doanh nghiệp với xã hội như:

- Đóng góp vào việc nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho nguồn nhân lực của đất nước qua việc doanh nghiệp quan tâm đào tạo thường xuyên cho cán bộ quản lý, nhân viên chức năng, lao động trực tiếp...

- Đóng góp vào việc nâng cao trình độ kỹ thuật của nền sản xuất xã hội khi doanh nghiệp đầu tư nâng cấp, thay đổi trang thiết bị.

- Mức độ cải thiện đời sống vật chất, tinh thần của người dân.

- Phát triển y tế, giáo dục, văn hóa.

- Các tác động đến kết cấu hạ tầng xã hội như giao thông, điện, nước.

- Những tác động tích cực hoặc tiêu cực tới môi trường do việc sử dụng các yếu tố đầu vào hay do chất thải từ đầu ra của doanh nghiệp.

- Những tác động khác đến kinh tế - xã hội đất nước như: tham gia vào quá trình phân công lao động quốc tế, tái tạo các nguồn tài nguyên, phát triển các ngành nghề mới...

Từ đó có thể thấy, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có thể mang đến những tác động tích cực hoặc tiêu cực. Nếu là tác động tiêu cực thì phải bỏ chi phí để khắc phục hậu quả, nhưng nếu chi phí này lớn hơn lợi ích mà xã

hội nhận được (cả về định lượng và định tính) thì sự tồn tại của doanh nghiệp sẽ không còn được chấp nhận vì sẽ không thể mang lại hiệu quả kinh tế cho doanh nghiệp, cũng như hiệu quả kinh tế - xã hội cho đất nước.

Như vậy, có thể khẳng định rằng, sự phát triển tất yếu đòi hỏi các doanh nghiệp phải quan tâm đến hiệu quả kinh doanh và phấn đấu nâng cao hiệu quả kinh doanh, và điều này được xem như là mục tiêu cơ bản của mỗi doanh nghiệp. Căn cứ trên nhu cầu và định hướng phát triển của tương lai, toàn bộ nền kinh tế đang dần dịch chuyển theo chiều sâu của quá trình đầu tư, và thước đo hiệu quả càng khẳng định vị trí quan trọng của mình khi đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.2. Tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh

Tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh quy định rõ bản chất và chất lượng của một quá trình hay một mặt nào đó của quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong thực tế, không ai có thể đánh giá chính xác một vấn đề nào đó chỉ bằng cảm nhận. Hiệu quả kinh doanh cũng vậy, cần phải có tiêu chuẩn tương đối hợp lý để đánh giá chính xác, trên cơ sở đó mới có thể đưa ra những quyết định quản lý chính xác và hợp lý, đặc biệt là khi cần đưa ra một quyết định tổng hợp nhiều biện pháp nhằm đạt đến mục tiêu chung nhưng ảnh hưởng của mỗi biện pháp đến kết quả lại theo nhiều hướng khác nhau, thậm chí ngược chiều nhau. Ví dụ, khi đầu tư cải tiến thiết bị sản xuất có thể mang lại cho doanh nghiệp mức sản lượng sản xuất tăng lên, doanh thu tăng lên, nhưng ngược lại chi phí đầu tư có thể phải bỏ ra tương đối cao và giảm lượng lao động sử dụng.

Như vậy, có thể thấy rằng đôi lúc để đạt được mục tiêu kinh doanh, doanh nghiệp phải thực hiện những biện pháp có tính hai mặt, một mặt làm tăng hiệu quả kinh doanh nhưng một mặt lại làm giảm hiệu quả xã hội, hoặc

cùng tăng nhưng với mức độ khác nhau. Vì vậy, muốn giải quyết mâu thuẫn này cần phải lựa chọn có căn cứ khoa học một phương pháp hoặc một phương án tốt nhất để kết hợp vì nếu thiếu một tiêu chuẩn thống nhất sẽ không có căn cứ để phân tích sự thay đổi hiệu quả kinh doanh, không có lập luận để tìm phương án tối ưu.

Tiêu chuẩn hiệu theo nghĩa khái quát là một dấu hiệu (tính chất, nét đặc trưng) đặc biệt để đánh giá một sự vật, hiện tượng, hoạt động nào đó phù hợp với những điều kiện nhất định. Hiệu theo nghĩa hẹp, tiêu chuẩn là ngưỡng phải đạt, là mốc làm căn cứ để kết luận một chỉ tiêu hiệu quả là có hiệu quả hay không.

Việc xác định “cột mốc” các lĩnh vực kỹ thuật công nghệ không phức tạp lắm và tương đối rõ ràng vì nó thường liên quan đến các đại lượng vật lý cơ học. Tuy nhiên, đối với vấn đề kinh tế xã hội thì việc xác định “cột mốc” cho hiệu quả kinh tế xã hội là rất phức tạp tùy thuộc vào phương diện, quan điểm, mục đích nghiên cứu và bản chất của hệ thống kinh tế được xem xét.

Cho đến nay đã có rất nhiều quan điểm khác nhau của các nhà khoa học kinh tế khi đề cập đến tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh.

Một số nhà kinh tế Liên Xô cũ cho rằng, tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh tế nền sản xuất xã hội phải đứng trên giác độ xác định mức độ đáp ứng yêu cầu của quy luật kinh tế cơ bản của chủ nghĩa xã hội [77]. Cụ thể quan điểm này, một số khác cho rằng, tiêu chuẩn chung đánh giá hiệu quả nền sản xuất xã hội là xây dựng nhanh hơn cơ sở vật chất, kỹ thuật chủ nghĩa xã hội, đưa quan hệ sản xuất xã hội chủ nghĩa lên quan hệ sản xuất cộng sản chủ nghĩa [36]. Có thể thấy, các quan điểm này đưa ra tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh rộng và khó đo lường trong thực tế.

Các nhà kinh tế Bungari lại cho rằng: tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả là tối đa hóa tăng tổng sản phẩm quốc dân so với chi phí đã bỏ ra hoặc nguồn

lực sử dụng, hay nói cách khác, tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả là kết quả tối đa cho một đơn vị chi phí lao động xã hội [83]. Quan điểm này đã đề cập được đòi hỏi đương nhiên của nền sản xuất xã hội là hiệu quả tối đa, nhưng lại không chỉ rõ cách thức để đạt được hiệu quả tối đa đó.

Mỗi doanh nghiệp, mỗi nền kinh tế đều có những mục tiêu ngắn và dài hạn phù hợp với từng giai đoạn phát triển. Để đạt được những mục tiêu đó phải có các biện pháp, phương án và kế hoạch cả trong ngắn hạn và dài hạn. Kết quả thu được từ việc sử dụng mỗi biện pháp, phương án lại hoàn toàn khác nhau nhưng đều đóng góp vào việc thực hiện các mục tiêu kinh tế xã hội nhất định. Tuy nhiên, cần đảm bảo rằng, những kết quả này phải được đo lường và đánh giá bằng những chỉ tiêu thích hợp vừa có tính đặc thù riêng của từng biện pháp, phương án, vừa có tính tổng hợp đáp ứng việc thực hiện mục tiêu kinh tế xã hội chung.

Ở nước ta, cho đến nay, mục đích được quán triệt qua nhiều kỳ đại hội Đảng toàn quốc vẫn là nâng cao đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân. Để đạt được mục đích đó đòi hỏi phải huy động mọi nguồn lực của xã hội và các doanh nghiệp là những đơn vị có đóng góp tích cực nhất. Hiệu quả kinh tế xã hội chỉ đạt được khi mọi mục tiêu đều đạt được với việc huy động sử dụng các nguồn lực ở mức tiết kiệm nhất.

Như vậy, ***tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là mức độ phù hợp của các kết quả kinh doanh và kết quả xã hội đạt được đáp ứng mục tiêu đề ra trên cơ sở sử dụng tiết kiệm hao phí lao động xã hội.*** Điều này cũng có nghĩa là, nâng cao hiệu quả kinh doanh luôn gắn liền với việc thực hiện các mục tiêu xã hội.

Từ nhận định trên, có thể thấy, để có thể định lượng tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh cho từng lĩnh vực sản xuất kinh doanh hoàn toàn không đơn giản, nhưng cũng có thể định lượng một cách tương đối nhằm xác

định một “cột mốc” chung cho từng lĩnh vực. Vì thế, chúng tôi cho rằng, để xác định tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh cần có số liệu hiệu quả chung của từng lĩnh vực trong một khoảng thời gian tương đối dài (5 đến 10 năm), căn cứ vào đó xác định mức trung bình, các doanh nghiệp trong ngành sẽ dựa trên mức trung bình đó để đánh giá hiệu quả kinh doanh của mình. Thêm vào đó, cần quy định rõ mỗi lĩnh vực sẽ có trách nhiệm thực hiện những mục tiêu xã hội nào với mức độ thực hiện tương ứng cho từng quy mô hoạt động là bao nhiêu. Chẳng hạn, ngành chế biến gỗ xuất khẩu sử dụng chỉ tiêu Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu làm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh và tính ra mức trung bình ngành là 8%, có nghĩa là một doanh nghiệp trong ngành này sẽ đạt được hiệu quả kinh doanh khi chỉ tiêu này tính ra từ 8% trở lên. Bên cạnh đó, mục tiêu xã hội mà ngành này bắt buộc phải thực hiện là khai thác bao nhiêu m³ gỗ thì phải trồng lại bấy nhiêu với thời gian giãn cách tối thiểu là 7 năm, có nghĩa là nếu doanh nghiệp đạt được cả mục tiêu này thì mới được xem là đạt được hiệu quả kinh doanh.

1.1.3. Hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh

Mỗi doanh nghiệp, mỗi ngành có đặc thù kinh doanh khác nhau, do đó, để có thể đánh giá chính xác và có căn cứ khoa học, khi phân tích hiệu quả kinh doanh nhà phân tích của doanh nghiệp cần căn cứ vào đặc thù trong loại hình kinh doanh của doanh nghiệp mình. Điều này có nghĩa là, dựa vào đặc thù của mình, doanh nghiệp cần xây dựng một hệ thống chỉ tiêu phân tích phù hợp trên cơ sở thống nhất với công thức đánh giá hiệu quả chung.

1.1.3.1. Nguyên tắc xây dựng hệ thống chỉ tiêu

Để có thể đánh giá chính xác hiệu quả kinh doanh qua việc sử dụng hệ thống chỉ tiêu phân tích do doanh nghiệp tự xây dựng, thì mỗi doanh nghiệp đều phải tuân thủ nguyên tắc đánh giá đầy đủ mọi mặt hoạt động, vì vậy hệ thống chỉ tiêu cũng phải được xây dựng thành một hệ thống bao gồm đầy đủ

các chỉ tiêu phân tích tổng hợp (tổng quát) và các chỉ tiêu phân tích cụ thể (chi tiết). Ngoài ra, các chỉ tiêu đó còn cần phải đảm bảo đánh giá mọi mặt về cường độ sử dụng (hiệu suất sử dụng), khả năng sử dụng (tốc độ luân chuyển), khả năng sinh lời của từng yếu tố đầu vào, từng loại vốn, nhưng quan trọng nhất là phải thống nhất với hệ thống chỉ tiêu chung.

Từ đánh giá trên và qua nghiên cứu bản chất của hiệu quả kinh doanh, chúng tôi cho rằng, cần quán triệt những nguyên tắc cơ bản sau khi tiến hành xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh:

- Thứ nhất, để đảm bảo tính so sánh tương quan giữa kết quả đầu ra và chi phí đầu vào, công thức xác định chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh cần được thiết lập ở dạng thương số: kết quả đầu ra/ chi phí hoặc yếu tố đầu vào hay chi phí hoặc yếu tố đầu vào/ kết quả đầu ra (yếu tố đầu vào bao gồm: lao động, tư liệu lao động, đối tượng lao động). Lý do phải dùng công thức dạng thương số là vì nếu dùng công thức dạng này sẽ có thể phản ánh chất lượng của hoạt động kinh doanh, cũng như tiềm năng nâng cao hiệu quả kinh doanh, đồng thời có thể so sánh hiệu quả kinh doanh giữa các bộ phận, đơn vị trong doanh nghiệp nhằm so sánh mức độ tiết kiệm hay lãng phí nguồn lực. Mặc dù chỉ tiêu phản ánh hiệu quả có dạng rất đơn giản nhưng trên thực tế việc so sánh không chỉ đơn thuần như vậy vì chỉ tiêu phản ánh kết quả có thể dùng nhiều loại khác nhau, bao gồm các chỉ tiêu phản ánh kết quả trung gian (chưa trừ chi phí bỏ ra) và các chỉ tiêu phản ánh kết quả cuối cùng (đã trừ chi phí bỏ ra). Như vậy, nếu quán triệt nguyên tắc này khi xây dựng chỉ tiêu phân tích thì sẽ đảm bảo phản ánh được mối quan hệ tác động qua lại giữa kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào.

- Nguyên tắc thứ hai cần quán triệt đó là phải xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh bao gồm cả những chỉ tiêu hiệu quả cụ thể (chi tiết) và những chỉ tiêu hiệu quả tổng quát (tổng hợp).

Sở dĩ như vậy là vì doanh nghiệp phải sử dụng rất nhiều yếu tố đầu vào khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, mỗi yếu tố này tác động đến chỉ tiêu kết quả theo những chiều hướng hoàn toàn khác nhau, do đó phải xác định hiệu quả của từng yếu tố. Bên cạnh đó, sự phối hợp của tất cả các yếu tố theo một kết cấu nhất định nào đó lại là đối tượng đáng quan tâm khi đưa ra các quyết sách kinh doanh, vì vậy phải tính hiệu quả chung thu được từ việc sử dụng tất cả các yếu tố đầu vào. Ví dụ, doanh nghiệp trang bị rất nhiều loại tài sản khác nhau cho quá trình sản xuất kinh doanh, điều tất nhiên là kết cấu của từng loại tài sản đã được hoạch định trước dựa trên các ước tính về hiệu quả. Mặt khác mỗi loại tài sản lại có những đặc điểm riêng biệt và kết cấu tài sản giữa các doanh nghiệp là không đồng nhất. Chính vì vậy, cần đánh giá hiệu quả sử dụng của từng loại tài sản để xem xét đóng góp của loại tài sản đó đối với hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là bao nhiêu. Ngoài ra, sự phối hợp sử dụng của tất cả các loại tài sản tác động đến chỉ tiêu hiệu quả như thế nào cũng cần được quan tâm đánh giá qua chỉ tiêu hiệu quả tổng hợp của toàn bộ tài sản.

- Thứ ba, phải thiết kế hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh bao gồm cả chỉ tiêu định tính và chỉ tiêu định lượng hoặc kết hợp đồng thời cả mặt định tính và định lượng trong cùng một chỉ tiêu. Chỉ tiêu định lượng là chỉ tiêu chỉ cho thấy được các trạng thái biến đổi của đối tượng phân tích nhưng không cho thấy các nhân tố ảnh hưởng từ những tác động bên trong và bên ngoài doanh nghiệp. Do đó, nếu kết hợp được cả hai mặt định tính và định lượng trong hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh thì sẽ phản ánh chính xác và đầy đủ hơn cả trạng thái biến đổi cũng như các nhân tố tác động đến các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Như vậy, để đảm bảo tính chính xác, tổng quát, đầy đủ,... trong kết luận của quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thì khi xây

dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh cần đảm bảo được những nguyên tắc đã nêu trên.

1.1.3.2. Hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Như đã trình bày, để xác định các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh cần căn cứ vào hai nhóm chỉ tiêu: nhóm chỉ tiêu phản ánh kết quả đầu ra (đầu ra) và nhóm chỉ tiêu phản ánh chi phí hoặc yếu tố đầu vào (đầu vào). Căn cứ vào nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh và các nguyên tắc đã quán triệt khi xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh nêu trên, có thể xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích bao gồm ba nhóm chỉ tiêu chính, đó là nhóm các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất sử dụng, tốc độ luân chuyển và sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào. Mỗi nhóm chỉ tiêu hoàn toàn khác nhau về nội dung và mức độ quan trọng khi sử dụng để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Như vậy, có thể thấy rằng, khi xem xét, đánh giá hiệu quả kinh doanh cần đánh giá qua các cấp độ khác nhau, từ thấp đến cao. Tuy nhiên, nhóm các chỉ tiêu phản ánh sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào là nhóm chỉ tiêu chính để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là cao hay thấp. Đồng thời, cần hiểu rằng hiệu suất sử dụng và tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào chỉ là điều kiện tiên đề để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Sở dĩ như vậy là vì doanh nghiệp có thể có hiệu suất sử dụng và tốc độ luân chuyển cao nhưng sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào thấp thì hoạt động kinh doanh vẫn được đánh giá là không hiệu quả.

Có thể cụ thể công thức xác định các nhóm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng, tốc độ luân chuyển và sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào như sau:

+ *Hiệu suất sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào* phản ánh cường độ hoạt động của doanh nghiệp, là sự so sánh tương quan giữa đầu ra phản ánh kết quả sản xuất và chi phí hay yếu tố đầu vào. Hiệu suất sử dụng chi phí hay

yếu tố đầu vào được xác định qua các chỉ tiêu phản ánh hiệu suất hoạt động hay lượng hao phí chi phí và các yếu tố đầu vào được biểu diễn tương ứng qua các chỉ tiêu sức sản xuất và suất hao phí.

Các chỉ tiêu sức sản xuất có công thức xác định chung như sau [14, trang 215]:

$$\text{Sức sản xuất} = \frac{\text{Đầu ra phản ánh kết quả sản xuất}}{\text{Chi phí hay yếu tố đầu vào}} \quad (1.1)$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đơn vị chi phí hay yếu tố đầu vào đem lại mấy đơn vị kết quả sản xuất. Nếu trị số của chỉ tiêu này lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng có hiệu quả các nguồn lực đầu vào, làm tăng hiệu quả kinh doanh. Ngược lại, nếu trị số của chỉ tiêu này nhỏ, sẽ phản ánh hiệu quả sử dụng các nguồn lực đầu vào không tốt, dẫn đến làm giảm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong công thức (1.1), chi phí hay yếu tố đầu vào bao gồm giá trị còn lại của tài sản cố định, số lượng lao động, tổng chi phí sản xuất – kinh doanh, tổng chi phí nhân công..., kết quả sản xuất bao gồm rất nhiều chỉ tiêu khác nhau như tổng giá trị sản xuất, doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu thuần hoạt động kinh doanh, tổng số thu nhập thuần.... Cần lưu ý rằng, các yếu tố đầu vào phải được xác định theo số bình quân vì nếu chỉ lấy giá trị ở một thời điểm thì không phản ánh hết đặc điểm thường xuyên biến động của các yếu tố này.

Đối với các chỉ tiêu phản ánh suất hao phí, công thức xác định như sau [14, trang 216]:

$$\text{Suất hao phí} = \frac{\text{Chi phí hay yếu tố đầu vào}}{\text{Đầu ra phản ánh kết quả sản xuất}} \quad (1.2)$$

Thực chất đây là công thức nghịch đảo của của công thức xác định chỉ tiêu sức sản xuất (1.1). Suất hao phí là chỉ tiêu cho biết để có một đơn vị kết

quả sản xuất doanh nghiệp phải hao phí bao nhiêu đơn vị chi phí hay yếu tố đầu vào. Trị số của chỉ tiêu này tính ra càng nhỏ chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng các nguồn lực đầu vào càng có hiệu quả, làm cho hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, nếu trị số của chỉ tiêu này tính ra càng lớn chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng các nguồn lực đầu vào càng kém hiệu quả, dẫn đến hiệu quả kinh doanh càng thấp.

+ Tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào phản ánh khả năng sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào. Tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào được đánh giá qua chỉ tiêu số vòng quay và thời gian một vòng quay của từng đối tượng. Tốc độ luân chuyển càng cao khi số vòng quay của từng đối tượng càng cao hay thời gian một vòng quay của từng đối tượng càng ngắn, và ngược lại.

Chỉ tiêu số vòng quay có công thức xác định tổng quát như sau [14, trang 218]:

$$\text{Số vòng quay của từng đối tượng} = \frac{\text{Doanh thu thuần hoặc Giá vốn}}{\text{Giá trị bình quân của từng đối tượng}} \quad (1.3)$$

Trong công thức (1.3), ở tử số, chỉ tiêu “Doanh thu thuần” có thể dùng một trong ba chỉ tiêu doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu thuần hoạt động kinh doanh hay tổng số thu nhập thuần, chỉ tiêu “Giá vốn” có thể dùng giá vốn hàng tiêu thụ, giá vốn hàng mua, giá thành sản xuất sản phẩm... tùy thuộc vào đối tượng xác định hiệu năng sử dụng; mẫu số là từng bộ phận yếu tố hay chi phí đầu vào như tài sản, tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn, hàng tồn kho, khoản phải thu, vốn chủ sở hữu, chi phí bán hàng, chi phí quản lý, giá vốn hàng bán...

Chỉ tiêu thời gian một vòng quay của từng đối tượng được xác định theo công thức sau [14, trang 219]:

$$\frac{\text{Thời gian một vòng quay của từng đối tượng}}{\text{Số vòng quay của từng đối tượng}} = \frac{\text{Thời gian kỳ phân tích}}{\text{Số vòng quay của từng đối tượng}} \quad (1.4)$$

Trong công thức (1.4), thời gian kỳ phân tích được lấy tròn 30 ngày cho tháng, 90 ngày cho quý và 360 ngày cho năm.

+ Sức sinh lời của chi phí hay yếu tố đầu vào phản ánh khả năng sinh lợi của doanh nghiệp. Đây là nhóm chỉ tiêu quan trọng và có tính đại diện nhất trong hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, khi cần đánh giá tức thời hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, chỉ cần tính toán và phân tích dựa trên các chỉ tiêu sức sinh lời của chi phí hay yếu tố đầu vào. Chỉ tiêu sức sinh lời của chi phí hay yếu tố đầu vào được xác định qua công thức sau [14, trang 226]:

$$\text{Sức sinh lời} = \frac{\text{Đầu ra phản ánh lợi nhuận}}{\text{Chi phí hay yếu tố đầu vào hoặc Đầu ra phản ánh kết quả sản xuất}} \quad (1.5)$$

Chỉ tiêu sức sinh lời phản ánh một đơn vị chi phí hay yếu tố đầu vào hoặc một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất có thể đem lại cho doanh nghiệp bao nhiêu đơn vị lợi nhuận. Trị số của chỉ tiêu này tính ra càng lớn chứng tỏ khả năng sinh lời càng lớn làm tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này tính ra càng nhỏ chứng tỏ khả năng sinh lời càng thấp và làm cho hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp giảm.

Trong công thức (1.5), chỉ tiêu “Đầu ra phản ánh lợi nhuận” có thể dùng chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế, lợi nhuận trước thuế và lãi vay, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh....

Nói tóm lại, nhà phân tích không cần thiết phải xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích tràn lan với hàng trăm chỉ tiêu khác nhau mà cần tùy thuộc vào mục đích nghiên cứu, đặc điểm của doanh nghiệp để xây dựng một hệ thống chỉ tiêu phân tích phù hợp căn cứ trên hệ thống chỉ tiêu phân tích chung.

Tuy nhiên, cần chú ý rằng, hệ thống chỉ tiêu phân tích đã nêu trên mới chỉ phản ánh được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mà chưa phản ánh được hiệu quả xã hội có được khi doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả. Do đó, khi phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cần quan tâm đến sự tương quan và tác động của hoạt động sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp đến mọi mặt hoạt động của xã hội, có như vậy hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mới toàn diện, đầy đủ và thực sự hiệu quả trong việc giúp nhà quản trị ra quyết định. Để đánh giá hiệu quả mà doanh nghiệp tạo ra cho xã hội có thể căn cứ vào một số chỉ tiêu như:

- Khả năng cung cấp việc làm trực tiếp và gián tiếp;
- Khả năng đóng góp cho ngân sách Nhà nước;
- Khả năng khai thác nguồn lực sẵn có;
- Khả năng phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ;
- Khả năng phát triển kinh tế địa phương;
- Khả năng phát triển nhu cầu văn hoá, giáo dục chung của xã hội...

1.2. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP

1.2.1. Ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích hiệu quả kinh doanh

Để tìm hiểu ý nghĩa và nhiệm vụ của phân tích hiệu quả kinh doanh, trước hết cần đề cập đến khái niệm phân tích. *Phân tích* hiểu theo nghĩa chung nhất là sự chia nhỏ các sự vật, hiện tượng trong mối quan hệ hữu cơ giữa các bộ phận cấu thành của sự vật hiện tượng đó [18].

Căn cứ vào khái niệm phân tích, có thể rút ra khái niệm phân tích hiệu quả kinh doanh như sau: *Phân tích hiệu quả kinh doanh là quá trình sử dụng các kỹ thuật phân tích tác động vào hệ thống chỉ tiêu đã được xây dựng để đánh giá trình độ sử dụng chi phí hoặc các yếu tố đầu vào của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp nhằm xác định điểm mạnh, điểm*

yếu của hoạt động kinh doanh. Như vậy, xét về bản chất, phân tích hiệu quả kinh doanh là một trong những nội dung cơ bản trong phân tích hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp. Hoạt động phân tích ở đây không chỉ bao gồm việc đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh qua các chỉ tiêu mà còn bao gồm cả việc tìm hiểu bản chất cũng như đánh giá thực chất quá trình tăng, giảm của các chỉ tiêu này trong kỳ là do ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực của những nhân tố nào và từ đó xác định điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Từ bản chất hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh, luận án sẽ chỉ rõ ý nghĩa và nhiệm vụ cụ thể của hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh trong những nội dung tiếp theo.

1.2.1.1. Ý nghĩa của phân tích hiệu quả kinh doanh

Phân tích hiệu quả kinh doanh là một công tác cần được coi trọng và đầu tư đúng mức trong tất cả các doanh nghiệp nói riêng và toàn xã hội nói chung vì những ý nghĩa quan trọng của nó. Phân tích hiệu quả kinh doanh có các ý nghĩa quan trọng sau đây:

Đầu tiên, cần phải khẳng định rằng phân tích hiệu quả kinh doanh là một công cụ quan trọng của quản lý. Có thể nhận thấy ngay rằng kết quả của quá trình phân tích nói chung và phân tích hiệu quả kinh doanh nói riêng sẽ thông tin về thực trạng tình hình sử dụng các nguồn lực tại các doanh nghiệp, các ngành để từ đó có những quyết sách phù hợp nhằm sử dụng tốt hơn các nguồn lực để đạt được hiệu quả kinh doanh cao hơn. Kết quả phân tích định kỳ chỉ ra các điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp căn cứ vào đặc điểm riêng có của từng ngành, từng doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp có thể nhận thấy những thiếu sót của quá trình kinh doanh trước và những tiềm năng có thể phát triển trong thời gian tới để khai thác. Như vậy, nhờ có phân tích hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp có

thể tiến hành những điều chỉnh kịp thời để giải quyết những điểm yếu và phát huy các điểm mạnh của quá trình sản xuất kinh doanh.

Thứ hai, có thể dễ dàng nhận thấy, khi đã là một công cụ quản lý hiệu quả thì phân tích hiệu quả kinh doanh chắc chắn đã thực hiện được chức năng thông tin phục vụ việc ra các quyết định sản xuất kinh doanh. Cần phải hiểu rằng thông tin phân tích hiệu quả kinh doanh không chỉ phục vụ cho việc ra quyết định bên trong doanh nghiệp mà còn phục vụ cho việc ra quyết định của nhiều đối tượng bên ngoài có liên quan khác.

Cuối cùng, phân tích hiệu quả kinh doanh còn cho thấy khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong ngành và là động lực để các doanh nghiệp đẩy mạnh quá trình sản xuất kinh doanh nhằm đạt hiệu quả cao nhất, nâng cao sức cạnh tranh.

1.2.1.2. Nhiệm vụ của phân tích hiệu quả kinh doanh

Những nghiên cứu lý thuyết và những ứng dụng thực tế đã cho thấy phân tích hiệu quả kinh doanh – một bộ phận cơ bản của phân tích hoạt động kinh doanh – đóng một vai trò quan trọng trong hệ thống các công cụ phục vụ quá trình nhận thức hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Để thực sự trở thành một công cụ quan trọng của quá trình nhận thức hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mà cụ thể hơn là đánh giá hiệu quả của hoạt động kinh doanh, đồng thời là cơ sở cho việc ra quyết định kinh doanh chính xác và hợp lý, phân tích hiệu quả kinh doanh cần đảm bảo các nhiệm vụ cơ bản sau:

Trước hết, phân tích hiệu quả kinh doanh phải thực hiện nhiệm vụ đánh giá hiệu quả kinh doanh trong từng kỳ, từng giai đoạn và xu hướng biến động hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Quá trình này sẽ là nền tảng cơ sở định hướng để thực hiện các bước nghiên cứu tiếp theo.

Tiếp theo, xác định nguyên nhân và các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Sự biến động của các chỉ tiêu đánh giá hiệu

quả kinh doanh của doanh nghiệp là do ảnh hưởng trực tiếp của các nhân tố gây nên, do vậy cần xác định trị số của nhân tố tác động đến chỉ tiêu hiệu quả và tìm nguyên nhân gây nên biến động của trị số nhân tố đó. Tuy nhiên, cần hiểu rằng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp không chỉ chịu ảnh hưởng bởi các nguyên nhân chủ quan của bản thân doanh nghiệp mà còn chịu ảnh hưởng bởi các nguyên nhân khách quan bên ngoài doanh nghiệp, do đó việc xác định chính xác các nguyên nhân tác động sẽ giúp doanh nghiệp có các định hướng đúng đắn cho quá trình ra quyết định.

Cuối cùng, phân tích hiệu quả kinh doanh cần dựa trên cơ sở các đánh giá khái quát hiệu quả kinh doanh cũng như các nguyên nhân tác động đã tìm được trong các bước công việc trước để phát hiện các tiềm năng cần được khai thác và những điểm còn yếu kém nhằm đề xuất các giải pháp khắc phục điểm yếu và phát huy thế mạnh của doanh nghiệp (giải quyết các nguyên nhân chủ quan tác động đến hiệu quả kinh doanh).

1.2.2. Tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh

Công tác phân tích hiệu quả kinh doanh được thực hiện qua ba giai đoạn chính, bao gồm: chuẩn bị phân tích, thực hiện phân tích và kết thúc phân tích được trình bày cụ thể qua các phần dưới đây:

1.2.2.1. Chuẩn bị phân tích

Tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh ở doanh nghiệp phụ thuộc vào đặc điểm tổ chức quản lý hay tổ chức sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đặc điểm và điều kiện sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp khác nhau cho nên tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh phải được nghiên cứu và vận dụng sao cho phù hợp nhất.

Trong giai đoạn chuẩn bị, doanh nghiệp cần chuẩn bị một số vấn đề sau:

+ Bước đầu tiên, doanh nghiệp cần lựa chọn loại hình phân tích: loại hình phân tích ở đây gồm ba dạng:

Phân tích trước khi kinh doanh - nhằm dự báo, dự đoán các mục tiêu có thể đạt được trong tương lai, để cung cấp thông tin cho công tác xây dựng kế hoạch; hoặc phân tích trong quá trình kinh doanh – hình thức này thích hợp cho chức năng kiểm tra thường xuyên, nhằm điều chỉnh, và chấn chỉnh những sai lệch giữa kết quả thực hiện với mục tiêu đề ra; hay phân tích sau quá trình kinh doanh – nhằm đánh giá kết quả thực hiện so với kế hoạch đặt ra và xác định rõ những nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả đó.

+ Bước tiếp theo, doanh nghiệp cần xác định nội dung phân tích: hầu hết nội dung phân tích được thực hiện theo một trong hai hướng, khuynh hướng thứ nhất là phân tích toàn bộ quá trình sản xuất kinh doanh, tức là đánh giá toàn bộ các chỉ tiêu nhằm làm rõ kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, xem xét mối quan hệ và tác động ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích; khuynh hướng thứ hai là phân tích bộ phận, nghĩa là tập trung phân tích một số nội dung trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp cần quan tâm, làm rõ tiềm năng, thực chất của hoạt động kinh doanh để cải tiến và hoàn thiện từng bộ phận đó.

+ Bước kế tiếp, doanh nghiệp cần xác định phạm vi phân tích: Tùy thuộc vào mục tiêu mong muốn đạt được mà phạm vi phân tích có thể là toàn ngành, toàn doanh nghiệp, hay từng khâu, hoặc từng phân xưởng, thị trường,... Việc khoanh vùng chính xác phạm vi phân tích sẽ là cơ sở để nhà phân tích lựa chọn và thu thập số liệu phân tích.

+ Sau đó, cần tiến hành thu thập, xử lý thông tin dùng làm căn cứ để phân tích: Tùy theo yêu cầu về nội dung, phạm vi phân tích mà tiến hành thu thập, xử lý tài liệu. Tài liệu dùng làm căn cứ để phân tích bao gồm: hệ thống các báo cáo tài chính, các tài liệu kế hoạch, định mức, dự toán; các tài liệu hạch toán của doanh nghiệp; các biên bản hội nghị, biên bản kiểm tra, xử lý...

Để đảm bảo chất lượng của thông tin, trước khi tiến hành thu thập thông

tin cần kiểm tra các tài liệu về tính hợp pháp, tính chính xác, tính hợp lý và mối liên hệ giữa các tài liệu. Việc sắp xếp, chọn lọc thông tin sử dụng trong quá trình phân tích là bước đi đầu tiên, quan trọng có ảnh hưởng rất lớn đến độ chính xác của kết luận cuối cùng. Đây sẽ là dữ liệu cơ sở để tiến hành phân tích định tính và định lượng, tính toán các tỷ số, các chỉ tiêu, hệ thống hóa và tổng hợp các dạng vào bảng và đồ thị phân tích...

+ Cuối cùng, cần xây dựng tiến độ thực hiện cho quá trình phân tích: Thời gian ấn định trong kế hoạch phân tích bao gồm cả thời gian chuẩn bị và thời gian tiến hành phân tích. Thông thường nhà phân tích tiến hành chia từng giai đoạn cho thời gian phân tích và tương ứng với từng khoảng thời gian xác định nhiệm vụ cụ thể cần phải được hoàn thành, làm được điều này sẽ tạo nên tính giám sát và tự kiểm tra khi thực hiện.

1.2.2.2. Thực hiện phân tích

Trên cơ sở công tác chuẩn bị trong giai đoạn lập kế hoạch phân tích về nội dung và phương pháp phân tích đã đề ra, dựa trên các thông tin và số liệu đã thu thập thì quy trình xử lý số liệu được thực hiện qua 3 công việc cụ thể, bao gồm các nội dung cơ bản sau:

- Đánh giá chung về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bằng cách so sánh chỉ tiêu trên tổng thể kết hợp với so sánh theo từng bộ phận cấu thành chỉ tiêu, từ đó đánh giá khái quát kết quả, xu hướng phát triển và mối liên hệ giữa các mặt hoạt động của doanh nghiệp;

- Phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua việc xác định các nhân tố ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố với đối tượng được phân tích thông qua việc vận dụng phương pháp thích hợp để xác định chiều hướng và mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đối tới đối tượng phân tích.

- Tổng hợp kết quả phân tích, rút ra kết luận về kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và tổng hợp nguyên nhân tác động.

- Trên cơ sở các nguyên nhân đã xác định đề ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Hai bước cuối cùng này thực chất là quá trình tổng hợp những đánh giá cơ bản được chắt lọc từ quá trình phân tích. Báo cáo phải bao gồm các kết luận về ưu điểm cũng như khuyết điểm chủ yếu trong công tác điều hành và quản lý kinh doanh của doanh nghiệp; đồng thời phải chỉ rõ được các nguyên nhân cơ bản đã và đang tác động tích cực hay tiêu cực đến các hoạt động kinh tế; cuối cùng là những biện pháp cần thiết để phát huy các điểm mạnh, cải tiến công tác, cũng như khai thác những khả năng tiềm tàng còn chưa được tính đến trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.2.3. Kết thúc phân tích

Đây là bước cuối cùng của tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Nội dung cụ thể của bước này được thể hiện bằng văn bản báo cáo về kết quả, những yếu tố làm tăng giảm cũng như nguyên nhân tác động đến đối tượng nghiên cứu sau một kỳ phân tích.

1.2.3. Phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh

Phân tích hiệu quả kinh doanh là một nội dung không thể thiếu trong quá trình phân tích kinh doanh, do đó phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh cũng chính là phương pháp phân tích kinh doanh của doanh nghiệp.

Phân tích hiệu quả kinh doanh thường sử dụng các phương pháp như: phương pháp so sánh, phương pháp liên hệ cân đối, phương pháp loại trừ, phương pháp hồi quy ...

Sau đây Luận án sẽ lần lượt trình bày một số nội dung chính của các phương pháp này.

1.2.3.1. Phương pháp so sánh

Đây là phương pháp được sử dụng phổ biến nhất trong phân tích. Phương pháp này được sử dụng để đánh giá kết quả, xác định vị trí và xu

hướng biến động khái quát của từng chỉ tiêu trong khoảng thời gian ngắn nhất về tình hình hoạt động của doanh nghiệp giữa các kỳ kinh doanh khác nhau. Khi sử dụng phương pháp so sánh cần đảm bảo được những nội dung sau đây:

+ Xác định gốc so sánh: để có thể so sánh được, cần lựa chọn chỉ tiêu để làm căn cứ so sánh hay còn gọi là gốc so sánh. Tùy theo mục đích nghiên cứu mà gốc so sánh được lựa chọn thích hợp.

Về mặt thời gian: Gốc so sánh có thể là tài liệu thực tế kỳ trước nhằm đánh giá sự biến động, tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu thực tế kỳ này; các mục tiêu đã dự kiến (kế hoạch, dự toán, định mức) nhằm đánh giá tình hình thực hiện so với kế hoạch, dự toán, định mức; hay các điểm thời gian (năm, tháng, ngày cụ thể...) nhằm đánh giá tiến độ thực hiện nhiệm vụ hay mức độ đạt được của chỉ tiêu nghiên cứu trong cùng khoảng thời gian. Việc lựa chọn gốc so sánh theo thời gian sẽ có thể đánh giá kết quả đạt được, mức độ và xu hướng tăng trưởng của chỉ tiêu phân tích. Bên cạnh đó, trong một vài trường hợp, để xác định xu hướng hay nhịp điệu tăng trưởng của chỉ tiêu phân tích, gốc so sánh có thể được cố định tại một kỳ cụ thể trong khi kỳ hay điểm so sánh liên tục thay đổi, gọi là so sánh định gốc; hoặc gốc so sánh và cả kỳ hay điểm so sánh đều thay đổi liên tục, gọi là so sánh liên hoàn.

Về mặt không gian: Gốc so sánh được lựa chọn cũng có thể là chỉ tiêu tổng thể nhằm đánh giá mức độ phổ biến của chỉ tiêu bộ phận; chỉ tiêu của đơn vị khác có cùng điều kiện hay chỉ tiêu trung bình của ngành, khu vực kinh doanh, hay nhu cầu đơn đặt hàng nhằm khẳng định vị trí của doanh nghiệp và khả năng đáp ứng nhu cầu,.... Thông thường gốc so sánh này doanh nghiệp khó tiếp cận và có thông tin, hơn nữa hiện nay tiêu chuẩn chung của một ngành chưa được quan tâm đúng mức.

+ Về điều kiện so sánh: Để có thể so sánh được, số liệu của các chỉ tiêu so sánh phải đảm bảo tính thống nhất về nội dung kinh tế, về phương pháp

tính toán, đơn vị đo lường, phạm vi, thời gian và quy mô không gian xác định.

+ **Dạng so sánh:** Phương pháp so sánh được thể hiện dưới hai dạng khác nhau. Dạng thứ nhất được gọi là so sánh bằng số tuyệt đối, kết quả so sánh biểu hiện cho sự biến động về khối lượng, quy mô của chỉ tiêu phân tích. Dạng thứ hai được gọi là so sánh bằng số tương đối, cách so sánh này cho thấy kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức độ phổ biến của các chỉ tiêu phân tích.

Ngoài ra, nhà phân tích còn sử dụng phương pháp so sánh có liên hệ giữa chỉ tiêu phân tích với một chỉ tiêu kinh tế tổng quát khác để thấy rõ khả năng tận dụng nguồn lực của doanh nghiệp.

Ưu điểm của phương pháp so sánh theo chúng tôi là đơn giản và dễ thực hiện, song khi sử dụng phương pháp này để cho thấy rõ xu hướng phát triển của đối tượng phân tích thì cần xem xét chúng qua nhiều kỳ liên tiếp hoặc có thể lâu hơn. Tuy nhiên, nhược điểm của phương pháp so sánh đó là khi dùng phương pháp này để phân tích thì các nhà phân tích và các nhà quản lý chỉ mới dừng lại ở việc đánh giá trạng thái biến đổi tăng lên hay giảm xuống của các chỉ tiêu mà không thấy được bản chất dẫn đến sự biến đổi đó, hay nói cách khác, phương pháp so sánh chưa thể giúp xác định nguyên nhân để đề xuất giải pháp.

1.2.3.2. Phương pháp chi tiết

Mọi quá trình và kết quả kinh doanh đều có thể chi tiết theo nhiều hướng khác nhau nhằm mục đích đánh giá chính xác từng khía cạnh kết quả đạt được cũng như các chính sách kinh doanh đã áp dụng.

Phương pháp chi tiết được áp dụng dựa trên đặc điểm của những yếu tố cấu thành nên đối tượng nghiên cứu, khi đối tượng phân tích được chi tiết hóa càng cao thì tính chính xác của kết quả phân tích càng tốt. Mỗi một đối tượng phân tích kinh doanh đều có thể được chi tiết theo nhiều hướng khác nhau,

chẳng hạn:

- Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu: cách chi tiết này sẽ giúp cho nhà phân tích biết chỉ tiêu phân tích được cấu thành từ những yếu tố nào, mỗi yếu tố đóng góp đến kết quả chung ra sao, từ đó có các biện pháp tương ứng với từng yếu tố. Chi tiết như vậy sẽ giúp doanh nghiệp có được những biện pháp sát nhất với thực tế kinh doanh.

- Chi tiết theo thời gian: Cách chi tiết này dựa vào đặc điểm của kết quả kinh doanh – đó là kết quả kinh doanh không chỉ là kết quả của một công đoạn mà là kết quả của một quá trình kéo dài trong một khoảng thời gian nhất định. Trong từng khoảng thời gian khác nhau, doanh nghiệp có những chính sách kinh doanh khác nhau và đương nhiên kết quả đem lại cũng không thể giống nhau. Cách chi tiết theo thời gian giúp doanh nghiệp đánh giá chính xác và đúng đắn kết quả kinh doanh trong từng giai đoạn cụ thể, từ đó lựa chọn được những quyết sách phù hợp cho từng giai đoạn.

- Chi tiết theo địa điểm và phạm vi kinh doanh: Để chi tiết theo cách này, cần dựa vào đặc điểm kết quả hoạt động kinh doanh do nhiều bộ phận, theo phạm vi và địa điểm phát sinh khác nhau tạo nên. Chi tiết chỉ tiêu phân tích theo hướng này, nhà quản lý doanh nghiệp có thể nhận thấy khả năng cũng như những yếu kém của từng bộ phận, từng phạm vi hoạt động, từ đó sẽ có những quyết định đúng nhằm khai thác các mặt mạnh cũng như khắc phục các mặt yếu kém trong từng bộ phận và phạm vi hoạt động khác nhau.

Theo chúng tôi, ưu điểm nổi bật của phương pháp chi tiết là giúp nhà phân tích đánh giá được cụ thể, chi tiết hiệu quả kinh doanh của từng bộ phận, từng công đoạn, từng thời điểm kinh doanh. Tuy nhiên, cũng như phương pháp so sánh, nhược điểm của phương pháp chi tiết là vẫn chưa giúp nhà phân tích đánh giá được toàn diện các ảnh hưởng từ hoạt động kinh doanh đến chỉ tiêu phân tích.

1.2.3.3. Phương pháp loại trừ

Có thể nhận thấy, có khá nhiều phương pháp được sử dụng trong quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh, tuy nhiên, để có thể giúp nhà phân tích tìm ra nguyên nhân sâu xa của hiện tượng kinh tế nhanh và hiệu quả nhất thì phương pháp loại trừ được sử dụng khá phổ biến. Phương pháp này giúp nhà phân tích xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố cụ thể đến đối tượng phân tích theo một giá trị xác định.

Phương pháp này được tiến hành bằng cách giả định khi một nhân tố tác động đến đối tượng phân tích thì các nhân tố còn lại không tác động – tức là, để nghiên cứu ảnh hưởng của một nhân tố nào đó phải loại trừ ảnh hưởng của các nhân tố còn lại bằng cách đặt đối tượng phân tích vào các trường hợp giả định khác nhau để xác định ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu nghiên cứu. Để có thể sử dụng phương pháp loại trừ trong phân tích hiệu quả kinh doanh cần đảm bảo những yêu cầu sau đây:

- Đối tượng phân tích phải có quan hệ với các nhân tố theo một phương trình toán học ở hai dạng – dạng tích và dạng thương;

- Trong phương trình đó, các nhân tố được sắp xếp theo trình tự từ nhân tố số lượng đến nhân tố chất lượng. Trong đó, nhân tố số lượng phản ánh quy mô hoạt động nên còn được gọi là nhân tố quy mô, nhân tố chất lượng phản ánh hiệu suất hoạt động nên còn được gọi là nhân tố hiệu suất;

- Trình tự xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố được thực hiện theo đúng trình tự các nhân tố theo quy định đã sắp xếp bằng cách thay thế lần lượt, tức là khi thay thế nhân tố đầu tiên thì phải cố định các nhân tố còn lại ở kỳ gốc, khi thay thế nhân tố tiếp theo thì phải cố định nhân tố đã thay thế trước đó ở kỳ phân tích;

- Để xác định mức độ ảnh hưởng cụ thể của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, ta tiến hành thay thế nhân tố ở kỳ phân tích đó vào nhân tố kỳ gốc,

cố định các nhân tố khác rồi tính lại kết quả của chỉ tiêu phân tích. Sau đó, đem kết quả này so sánh với kết quả của chỉ tiêu ở bước liền trước, chênh lệch này chính là mức độ ảnh hưởng của nhân tố vừa thay thế đến chỉ tiêu phân tích;

- Cuối cùng, cần tổng hợp mức độ ảnh hưởng của tất cả các nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, và cần đảm bảo rằng tổng mức ảnh hưởng của các nhân tố phải đúng bằng mức biến động tuyệt đối của chỉ tiêu phân tích giữa kỳ phân tích và kỳ gốc.

Phương pháp loại trừ được sử dụng trong phân tích dưới hai dạng, được gọi với hai tên gọi cụ thể là phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch. Hai dạng này của phương pháp loại trừ được sử dụng phù hợp với từng dạng phương trình thể hiện mối quan hệ giữa chỉ tiêu phân tích với các nhân tố ảnh hưởng. Phương pháp thay thế liên hoàn có thể áp dụng cho cả phương trình dạng tích và dạng thương, trong khi đó phương pháp số chênh lệch chỉ áp dụng được cho phương trình dạng tích.

Có thể khái quát cách áp dụng hai dạng của phương pháp loại trừ như sau:

Giả sử gọi: Q là chỉ tiêu phân tích, tương ứng Q_0 là chỉ tiêu ở kỳ gốc và Q_1 là chỉ tiêu ở kỳ phân tích;

a, b, c là các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích.

Chỉ tiêu Q và các nhân tố a, b, c liên hệ với nhau qua phương trình dạng tích, ta có: $Q = a b c$

$$\text{Từ đó ta có: } Q_0 = a_0 b_0 c_0 \quad (2.1)$$

$$\text{và } Q_1 = a_1 b_1 c_1 \quad (2.2)$$

Vậy chênh lệch giữa kết quả thực hiện so với kế hoạch sẽ là

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 \quad (2.3)$$

Thực hiện phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh

hưởng của từng nhân tố đến đối tượng phân tích như sau:

Thay thế lần 1: xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố a:

$$\Delta Q_a = a_1 b_0 c_0 - a_0 b_0 c_0 \quad (2.3.1)$$

Thay thế lần 2: xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố b:

$$\Delta Q_b = a_1 b_1 c_0 - a_1 b_0 c_0 \quad (2.3.2)$$

Thay thế lần 3: xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố c:

$$\Delta Q_c = a_1 b_1 c_1 - a_1 b_1 c_0 \quad (2.3.3)$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố (cộng các kết quả 2.3.1, 2.3.2, 2.3.3 phải bằng kết quả 2.3):

$$\Delta Q = \Delta Q_a + \Delta Q_b + \Delta Q_c = a_1 b_1 c_1 - a_0 b_0 c_0$$

Tiếp theo là phương pháp số chênh lệch, được xem là hình thức rút gọn của phương pháp thay thế liên hoàn. Về nguyên tắc, phương pháp này tôn trọng đầy đủ các bước tiến hành như phương pháp thay thế liên hoàn nhưng chỉ khác ở chỗ chỉ rõ mức độ chênh lệch giữa kỳ phân tích với kỳ gốc của từng nhân tố để xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố đó đến chỉ tiêu phân tích.

Cũng sử dụng những giả thiết ở trên, phương pháp này được thực hiện như sau:

Chênh lệch giữa kết quả thực hiện so với chỉ tiêu kế hoạch

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 \quad (2.3)$$

Thay thế lần 1: xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố a:

$$\Delta Q_a = (a_1 - a_0) b_0 c_0 \quad (2.3.1)$$

Thay thế lần 2: xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố b:

$$\Delta Q_b = a_1 (b_1 - b_0) c_0 \quad (2.3.2)$$

Thay thế lần 3: xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố c:

$$\Delta Q_c = a_1 b_1 (c_1 - c_0) \quad (2.3.3)$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta Q = \Delta Q_a + \Delta Q_b + \Delta Q_c = a_1 b_1 c_1 - a_0 b_0 c_0$$

Nếu các nhân tố có quan hệ tích số với đối tượng phân tích, thì việc sử dụng phương pháp số chênh lệch trong quá trình phân tích không những sẽ tiết kiệm thời gian hơn mà còn đảm bảo mức độ chi tiết hóa của quá trình phân tích là tốt hơn so với phương pháp thay thế liên hoàn.

Chúng tôi cho rằng, ưu điểm của phương pháp loại trừ là việc sử dụng khá đơn giản, dễ hiểu, dễ tính toán, chỉ rõ mức độ ảnh hưởng của các nhân tố do đó phản ánh được nội dung bên trong của hiện tượng kinh tế. Tuy nhiên, khi xác định ảnh hưởng của nhân tố này thì phải giả định nhân tố khác không đổi, nhưng trên thực tế có trường hợp các nhân tố khác cũng thay đổi cho nên độ tin cậy của chỉ tiêu được lượng hóa là không đảm bảo tính chính xác hoàn toàn. Thêm vào đó, hiện nay xu hướng chung là phân tích trạng thái động của các chỉ tiêu, nhưng nếu dùng phương pháp loại trừ thì chỉ có thể phân tích ở trạng thái tĩnh. Đồng thời, việc xác định nhân tố nào phản ánh về mặt số lượng hay chất lượng là vấn đề không đơn giản, nếu phân biệt sai thì trình tự sắp xếp và kết quả tính toán của các nhân tố sẽ dẫn đến kết quả sai một cách hệ thống.

1.2.3.4. Phương pháp liên hệ cân đối

Quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hình thành nhiều mối quan hệ cân đối về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình kinh doanh như: Quan hệ cân đối giữa tổng số tài sản và tổng số nguồn hình thành tài sản; giữa thu, chi và kết quả; giữa số dư đầu kỳ và số phát sinh tăng trong kỳ với số dư cuối kỳ và số phát sinh giảm trong kỳ của các đối tượng; v.v... Các mối liên hệ cân đối này nếu được đảm bảo sẽ phản ánh một phần hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đang diễn ra đều đặn và bền vững.

Để áp dụng phương pháp liên hệ cân đối, chúng ta thường lập bảng số

liệu theo tính cân đối của hiện tượng kinh tế cần phân tích, có thể kết hợp thêm các phương pháp phân tích khác như phương pháp chi tiết, phương pháp so sánh, v.v... Bảng cân đối gồm hai hệ thống chỉ tiêu có quan hệ trực tiếp với nhau về mặt nội dung và được trình bày dưới dạng một biểu thức kinh tế nhất định. Nếu có sự thay đổi của một thành phần trong hệ thống chỉ tiêu đó sẽ dẫn đến sự thay đổi của một hay một số thành phần khác có liên quan và việc quy định trật tự sắp xếp của các nhân tố ảnh hưởng đến đối tượng nghiên cứu là điều không cần thiết.

Phương pháp liên hệ cân đối là phương pháp mô tả và phân tích các hiện tượng kinh tế khi mà giữa chúng tồn tại mối quan hệ cân bằng, có thể nói rằng mỗi liên hệ cân đối dựa trên cơ sở là cân bằng về lượng giữa hai mặt của các yếu tố và quá trình sản xuất kinh doanh. Dựa vào các mối quan hệ cân đối này, nhà phân tích sẽ xác định được ảnh hưởng của các nhân tố đến sự biến động của chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích.

Như vậy, theo chúng tôi phương pháp liên hệ cân đối có ưu điểm là có thể cho phép đánh giá sự biến động đồng thời của các chỉ tiêu kinh tế có sự cân bằng về lượng. Nhưng nhược điểm của phương pháp này là không thể chỉ ra nguyên nhân tác động đến sự biến động của các chỉ tiêu.

1.2.3.5. Phương pháp phân tích Dupont

Phương pháp Dupont là phương pháp phân tích dựa trên mối quan hệ tác động qua lại của các chỉ tiêu tài chính, từ đó biến đổi một chỉ tiêu thành một hàm số với nhiều biến số là các chỉ tiêu tài chính khác. Chẳng hạn, tách chỉ tiêu “Sức sinh lời của tài sản” (ROA), “Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu” (ROE) thành những bộ phận có liên hệ với nhau để đánh giá tác động của từng bộ phận lên kết quả cuối cùng bằng cách sử dụng phương pháp loại trừ.

Ví dụ: Chỉ tiêu “Sức sinh lời của tài sản” có thể biến đổi như sau [78, trang 109]:

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \quad (3.1)$$

Nhân tử và mẫu số với cùng chỉ tiêu “Doanh thu thuần” ta được:

$$ROA = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \times \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \quad (3.2)$$

Hay:

$$ROA = \text{Số vòng quay của tài sản} \times \text{Sức sinh lời của doanh thu thuần} \quad (3.3)$$

Nếu ký hiệu: H_{TS} là Số vòng quay của tài sản

ROS là Sức sinh lời của doanh thu thuần

Ta có thể viết phương trình Dupont của ROA ở dạng ngắn gọn như sau:

$$ROA = H_{TS} \times ROS \quad (3.4)$$

Sau khi đã xây dựng được phương trình Dupont, áp dụng phương pháp loại trừ, có thể xác định được mức độ ảnh hưởng của từng chỉ tiêu “Số vòng quay của tài sản” (H_{TS}) và “Sức sinh lời của doanh thu thuần” (ROS) đến sự biến động của chỉ tiêu “Sức sinh lời của tài sản” (ROA) như sau:

- Ảnh hưởng của chỉ tiêu H_{TS} đến sự biến động của ROA:

$$\Delta ROA_{H_{TS}} = (H_{TS_1} - H_{TS_0}) \times ROS_0 \quad (3.4.1)$$

- Ảnh hưởng của chỉ tiêu ROS đến sự biến động của ROA:

$$\Delta ROA_{ROS} = H_{TS_1} \times (ROS_1 - ROS_0) \quad (3.4.2)$$

Phương pháp phân tích Dupont thường được các nhà quản lý trong nội bộ doanh nghiệp sử dụng để có cái nhìn cụ thể và ra quyết định chính xác nên cải thiện hoạt động kinh doanh từ bộ phận nào để đạt được hiệu quả kinh doanh cao.

Chúng tôi cho rằng, ưu điểm của phương pháp phân tích Dupont là có thể cho phép nhà phân tích đánh giá sự biến động của một chỉ tiêu tài chính trong mối quan hệ tác động của các chỉ tiêu tài chính khác, từ đó xác định

được chính xác nguyên nhân tác động đến sự biến động của chỉ tiêu. Thêm vào đó, đây còn là phương pháp phân tích có giá trị thông tin rất cao, có thể giúp nhà quản lý hiểu tường tận tác dụng của những chiến lược kinh doanh của mình đã tác động đến hàng loạt các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh như thế nào và làm thế nào để có thể kết hợp tốt nhất các nguồn lực đầu vào nhằm đạt được hiệu quả kinh doanh cao trong sự điều chỉnh tổng hòa của nhiều yếu tố tác động. Tuy có nhiều ưu điểm như vậy nhưng phương pháp phân tích Dupont không phải là phương pháp dễ sử dụng với các doanh nghiệp vì việc xây dựng được một phương trình biểu diễn mối quan hệ giữa các chỉ tiêu tài chính không hề đơn giản. Bên cạnh đó, việc sử dụng phương pháp này còn cần kết hợp với phương pháp loại trừ nên việc xác định chỉ tiêu nào sẽ được xác định ảnh hưởng trước là rất khó khăn.

1.2.3.6. Phương pháp hồi quy

Hồi quy là phương pháp nhằm giúp các nhà phân tích dự báo các chỉ tiêu kết quả kinh doanh, chi phí... và khả năng tăng trưởng của doanh nghiệp. Phương pháp này được thực hiện bằng cách sử dụng số liệu quá khứ, số liệu đã diễn ra theo thời gian hoặc diễn ra tại cùng một thời điểm để thiết lập mối quan hệ giữa các hiện tượng và sự kiện có liên quan dưới dạng phương trình – gọi là phương trình hồi quy. Dựa vào phương trình hồi quy đã được xây dựng, nhà phân tích xác định các thông số của phương trình, trên cơ sở đó giải thích các kết quả thu được, ước tính và dự báo những sự kiện sẽ xảy ra trong tương lai. Theo thuật ngữ toán học, phân tích hồi quy là phương pháp nghiên cứu mức độ ảnh hưởng của một hay nhiều biến số (biến độc lập) đến một biến số (biến phụ thuộc), nhằm dự báo biến phụ thuộc dựa vào các giá trị được biết trước của các biến độc lập. Tuy nhiên, để thực hiện phương pháp hồi quy, nhà phân tích cần có bộ số liệu nhiều kỳ (ít nhất 5 kỳ) và số liệu phải đảm bảo chính xác tuyệt đối, có như vậy mới đảm bảo kết quả hồi quy chính xác và

vận dụng được trong việc dự báo các chỉ tiêu cho kỳ tiếp theo.

Phương pháp hồi quy có thể được sử dụng dưới dạng hồi quy đơn (hồi quy đơn biến) hoặc hồi quy bội (hồi quy đa biến).

* *Phương pháp hồi quy đơn* là phương pháp dùng để xem xét mối quan hệ giữa một chỉ tiêu phản ánh kết quả vận động của một hiện tượng kinh tế (biến phụ thuộc) với chỉ tiêu phản ánh nguyên nhân (biến độc lập).

Phương trình hồi quy đơn có dạng [4, trang 23]: $Y = a + bX$ (4.1)

Trong đó: Y là biến phụ thuộc

X là biến độc lập

a là tung độ gốc hay nút chặn

b là độ dốc hay hệ số góc

Với n số lần quan sát thực nghiệm, các thông số a, b trong phương trình có thể được xác định theo nhiều phương pháp như: phương pháp bình phương bé nhất, phương pháp cực đại - cực tiểu, phương pháp đồ thị điểm, sử dụng phần mềm Excel.

Phương pháp đáng tin cậy nhất được áp dụng là phương pháp bình phương bé nhất. Theo phương pháp này, trước hết cần xét mức độ tương quan giữa biến số phụ thuộc và biến số độc lập bằng công thức [4, trang 24]:

$$R = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2 \sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y})^2}} \quad (4.2)$$

Kết quả xác định R có ý nghĩa sau:

Nếu $R = +1$: tương quan hoàn toàn và đồng biến

Nếu $R = -1$: tương quan hoàn toàn và nghịch biến

Nếu $|R|$ càng gần 1: tương quan càng mạnh

Nếu $|R|$ từ 0,4 đến 0,8: tương quan trung bình

Nếu $|R|$ nhỏ hơn 0,4: tương quan yếu

Sau đó xác định các thông số a, b theo các công thức sau [4, trang 24]:

$$b = \frac{\sum_{i=1}^n X_i Y_i - n \bar{X} \bar{Y}}{\sum_{i=1}^n X_i^2 - n \bar{X}^2} \quad (4.3)$$

$$a = \bar{Y} - b \bar{X} \quad (4.4)$$

Trong đó:

$$\bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n} \quad \bar{Y} = \frac{\sum_{i=1}^n Y_i}{n}$$

Hiện nay, với sự trợ giúp của kỹ thuật tin học, có thể dùng bảng tính Excel để tính toán các kết quả nhanh hơn.

* *Phương pháp hồi quy bội* là phương pháp dùng để phân tích mối quan hệ giữa nhiều biến số độc lập ảnh hưởng đến một biến số phụ thuộc. Trên thực tế, có một số chỉ tiêu kinh tế chịu sự tác động của cùng lúc rất nhiều nhân tố thuận chiều hoặc trái chiều nhau. Chẳng hạn, doanh thu phụ thuộc vào giá bán, quảng cáo, sản lượng tiêu thụ, kết cấu sản phẩm tiêu thụ ... Bên cạnh đó, giữa các nhân tố lại có sự tương quan tuyến tính nội tại với nhau. Vì vậy, phân tích hồi quy bội sẽ giúp nhà phân tích vừa kiểm định lại giả thiết về những nhân tố tác động và mức độ ảnh hưởng, vừa định lượng được các quan hệ kinh tế giữa chúng, từ đó làm nền tảng cho phân tích dự báo và có các quyết định kinh doanh hợp lý, hiệu quả, thúc đẩy tăng trưởng.

Phương trình hồi quy bội có dạng như sau [31, trang 28]:

$$Y = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + \dots + b_{n-1} X_{n-1} + b_n X_n + e$$

Trong đó:

Y là biến phụ thuộc

X_i là các biến độc lập

b_0 là tung độ gốc

b_i là các độ dốc của phương trình theo các biến X_i

e là các sai số của phương trình, thể hiện mức tác động của các yếu tố khác không thể biết hoặc không được đưa vào phương trình.

Để xác định các thông số của mô hình hồi quy bội cần sử dụng các phần mềm thống kê được tích hợp ngay trên bảng tính Excel hay phần mềm SPSS ...

Chúng tôi thấy rằng, ưu điểm của phương pháp hồi quy là giúp doanh nghiệp có những dự báo khá chính xác cho tương lai, từ đó có thể làm căn cứ để quyết định các chiến lược, sách lược kinh doanh nhằm đạt mục tiêu đề ra. Mặc dù vậy, hồi quy là một phương pháp khó sử dụng vì đòi hỏi phải có bộ số liệu nhiều năm và doanh nghiệp phải xây dựng được một phương trình hồi quy hợp lý.

1.2.3.7. Các phương pháp phân tích khác

Ngoài các phương pháp phân tích đã được trình bày trên đây, phân tích hiệu quả kinh doanh vẫn có thể sử dụng một số phương pháp khác như phương pháp đại số, phương pháp đồ thị, phương pháp toán kinh tế, phương pháp chuyên gia... để phân tích về đối tượng nghiên cứu của mình. Việc sử dụng phương pháp nào trong quá trình phân tích còn tùy thuộc vào mục đích và nguồn dữ liệu phân tích.

Có thể nhận thấy, nếu chỉ sử dụng riêng lẻ từng phương pháp đã trình bày trên thì chưa thể đánh giá được tất cả các mặt biến động của hoạt động kinh doanh. Do đó, khi phân tích hiệu quả kinh doanh nhà phân tích thường sử dụng kết hợp nhiều phương pháp phân tích cùng một lúc. Chẳng hạn, kết hợp phương pháp so sánh với phương pháp đồ thị, kết hợp phương pháp loại trừ với phương pháp so sánh, kết hợp phương pháp chi tiết chỉ tiêu phân tích với mô hình toán, v.v... Sử dụng kết hợp các phương pháp là cần thiết vì đối tượng phân tích rất đa dạng, phong phú nên mối quan hệ giữa các nhân tố ảnh

hưởng đến chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích không phải bao giờ cũng theo một hướng hay cùng một loại. Hơn nữa, nếu không sử dụng kết hợp nhiều phương pháp phân tích với nhau sẽ khó làm nổi bật đặc trưng của đối tượng phân tích. Tuy nhiên, khi kết hợp nhiều phương pháp phân tích cần chú ý bảo đảm các điều kiện mà bản thân từng phương pháp cụ thể yêu cầu như điều kiện so sánh, trật tự sắp xếp các nhân tố, mối quan hệ giữa các nhân tố với chỉ tiêu phản ánh đối tượng phân tích, v.v...

1.2.4. Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh

Mỗi đơn vị, mỗi doanh nghiệp khi tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh đều mong muốn thông qua kết quả phân tích để đạt được kết quả kinh doanh cao hơn, mà kết quả đó được cụ thể qua chỉ tiêu lợi nhuận. Tuy nhiên, lợi nhuận chỉ là kết quả cuối cùng doanh nghiệp có thể nhận được, nhưng để có kết quả đó cần có một quá trình với sức mạnh tổng hợp của nhiều yếu tố. Chính vì vậy, nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh không phải là phân tích từng chỉ tiêu riêng lẻ mà là sự kết hợp của một hệ thống chỉ tiêu phân tích.

Như vậy, để có thể đánh giá hiệu quả kinh doanh một cách toàn diện, liên kết được các chỉ tiêu cũng như các nhân tố ảnh hưởng, cần phân tích hiệu quả kinh doanh trên nhiều góc độ khác nhau, có thể tổng hợp các nội dung phân tích sau:

- Thứ nhất, phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Phân tích khái quát sẽ cho phép đánh giá sơ bộ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và “thu hút” sự chú ý của nhà phân tích vào một số biến động đột biến của các chỉ tiêu trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có ảnh hưởng đến việc xác định và đánh giá các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh khác.

- Thứ hai, phân tích hiệu quả kinh doanh qua nhóm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng và sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào. Nhóm chỉ tiêu này

được xây dựng bằng cách đánh giá tương quan giữa một đơn vị kết quả thu được với một đơn vị chi phí hoặc yếu tố đầu vào.

- Thứ ba, phân tích hiệu quả kinh doanh qua nhóm chỉ tiêu tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào. Nhóm chỉ tiêu này được xác định bằng cách so sánh tương quan giữa doanh thu với chi phí hay các yếu tố đầu vào.

- Thứ tư, phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cần gắn liền việc đánh giá hiệu quả kinh tế với hiệu quả xã hội.

1.3. ĐẶC ĐIỂM PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU

1.3.1. Đặc điểm ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh

Mỗi ngành công nghiệp có đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh hoàn toàn khác nhau. Chính vì vậy, các hoạt động liên quan đến phân tích hiệu quả kinh doanh cũng có những đặc thù khác nhau, tùy thuộc vào đặc điểm của từng ngành. Qua quá trình nghiên cứu, chúng tôi nhận thấy một số đặc điểm cơ bản của ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu có mức độ ảnh hưởng nhất định đến hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành, bao gồm:

Trước hết, *cần đề cập đến đặc điểm sản xuất kinh doanh mang tính thời vụ của ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu*. Tính thời vụ của sản xuất kinh doanh không chỉ ảnh hưởng đến sự liên tục của sản xuất mà còn tác động đến các chính sách dự trữ hàng tồn kho của doanh nghiệp. Thông thường, có khá nhiều doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu phải cho máy móc thiết bị “nghỉ hè” từ tháng 5 đến tháng 7 do chưa bước vào mùa đặt hàng của khách hàng, dẫn đến việc sử dụng lao động cũng diễn ra theo mùa vụ, làm cho chi phí sản xuất phát sinh trong từng giai đoạn cũng khác nhau. Thêm vào đó, để đảm bảo cho sản xuất kinh doanh, giai đoạn dự trữ nguyên vật liệu, sản

phẩm của các doanh nghiệp thường bắt đầu từ tháng 11 năm trước đến tháng 3 năm sau đã làm cho chỉ tiêu “Hàng tồn kho” trên Bảng cân đối kế toán thường chiếm tỷ trọng lớn. Chính vì vậy, nếu nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh không cụ thể, chi tiết và không quan tâm đến những chỉ tiêu chiếm tỷ trọng lớn thì kết luận phân tích có thể sẽ không đầy đủ, chính xác.

Thứ hai, ***cần quan tâm đến kết cấu chi phí sản xuất sản phẩm gỗ chế biến***. Trong kết cấu chi phí sản xuất sản phẩm gỗ thì chi phí nguyên liệu gỗ chiếm đến 70% giá trị, chi phí cho các phụ liệu chiếm 10 – 15% giá trị, có nghĩa là chi phí nguyên vật liệu trực tiếp chiếm đến 80 – 85% tổng giá thành của sản phẩm. Do đó, nhất thiết phải xây dựng các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp trong hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu.

Thứ ba, ***mỗi doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu đều phải tự thực hiện nhiều công đoạn sản xuất khác nhau bao gồm cưa xẻ, luộc sấy (sấy), gia công chi tiết và hoàn thiện sản phẩm***. Đặc điểm này hoàn toàn khác biệt với các doanh nghiệp chế biến gỗ tiêu thụ nội địa là vì các công đoạn này được thực hiện bắt buộc theo quy trình chuẩn nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm theo yêu cầu của nước nhập khẩu. Trong khi đó, đối các sản phẩm tiêu thụ nội địa, công đoạn luộc sấy không được thực hiện nhằm tiết kiệm thời gian và chi phí. Hiện nay, với sự phân công lao động xã hội mạnh mẽ, để đảm bảo hiệu quả kinh doanh cao và tạo công ăn việc làm cho nhiều lao động, hầu hết các doanh nghiệp đều chuyên môn hóa một công đoạn nào đó của quy trình sản xuất. Tuy nhiên, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu hầu hết đều tự thực hiện tất cả các công đoạn sản xuất và mỗi công đoạn lại sử dụng các trang thiết bị khác nhau, với kết quả thu được và hiệu quả sử dụng hoàn toàn khác nhau. Do vậy, cần phân tích hiệu quả kinh doanh trong từng công đoạn sản xuất của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu.

Thứ tư là **ảnh hưởng từ đặc điểm nguồn cung ứng nguyên vật liệu đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp**. Với đặc điểm thường xuyên phải nhập khẩu nguyên vật liệu (lên đến 80% nguyên liệu gỗ và 90% phụ liệu trong tổng giá trị nguyên vật liệu sử dụng), các doanh nghiệp phải bỏ ra đến 40% kim ngạch xuất khẩu của mình để nhập khẩu, do đó đã làm giảm đáng kể kết quả kinh doanh và gây ảnh hưởng làm giảm hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ năm, do đặc điểm kinh doanh xuất nhập khẩu nên **sự thay đổi của tỷ giá ngoại tệ cũng như các chính sách liên quan đến thuế xuất nhập khẩu** của Nhà nước cũng có những tác động nhất định đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Do sản xuất và xuất khẩu theo đơn đặt hàng nên giá cả các sản phẩm đều được thực hiện theo hợp đồng, trong khi đó để nhận được đơn đặt hàng doanh nghiệp lại phải chuẩn bị sẵn nguyên liệu trước khi ký hợp đồng. Vì thế, khi tỷ giá có sự biến động tăng hoặc giảm thì chắc chắn lợi nhuận của doanh nghiệp sẽ biến động tăng hoặc giảm theo, do đó sẽ ảnh hưởng đến các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Thêm vào đó, các tác động bất thường từ sự thay đổi chính sách liên quan đến thuế xuất, nhập khẩu của Nhà nước cũng ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ sáu, cần đề cập đến **tính minh bạch của nguồn thông tin phục vụ phân tích hiệu quả kinh doanh**. Hiện nay có khá nhiều doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu là loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn và doanh nghiệp tư nhân, do đó tính minh bạch của các thông tin kế toán vẫn chưa được coi là yêu cầu cấp thiết. Vì thế, độ tin cậy của các thông tin kế toán cung cấp vẫn còn thấp nên có thể ảnh hưởng nhiều đến các kết luận sau quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, cùng với xu thế phát triển chung, hướng tới

sự phát triển ổn định, số lượng doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu quy mô nhỏ đang dần giảm đi, còn các doanh nghiệp quy mô lớn đang có xu hướng cổ phần hóa ngày càng tăng. Do đó, đối với các công ty này, tính minh bạch của thông tin kế toán cũng như các thông tin có liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp được đòi hỏi ngày càng cao.

Thứ bảy, ***đặc điểm hoạt động kinh doanh đơn lẻ, không có sự liên kết cũng sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.*** Mặt hàng gỗ chế biến của Việt Nam còn gặp phải rất nhiều rào cản khi bước vào thị trường thế giới như các đạo luật yêu cầu chứng nhận xuất xứ gỗ nguyên liệu, nguy cơ bị kiện bán phá giá... Các doanh nghiệp rất khó khăn khi vượt qua các rào cản này do còn cạnh tranh chưa lành mạnh, thiếu sự hợp tác chia sẻ kinh nghiệm giữa các doanh nghiệp, thiếu hiểu biết về luật pháp quốc tế và còn quá thờ ơ chưa quan tâm đến tác hại của tranh kiện sẽ tổn kém như thế nào. Do đó, chính các doanh nghiệp sẽ làm giảm hiệu quả kinh doanh của mình do còn hoạt động đơn lẻ.

1.3.2. Hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu

1.3.2.1. Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu

Qua nghiên cứu bản chất của phạm trù hiệu quả và phân biệt các loại hiệu quả, cũng như nghiên cứu các đặc điểm của ngành chế biến gỗ xuất khẩu, tác giả luận án đã xây dựng một khái niệm liên quan đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này như sau: ***Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu là một phạm trù kinh tế được biểu hiện bằng hệ thống chỉ tiêu kinh tế đặc trưng xác định trên cơ sở so sánh tương quan giữa kết quả đầu ra với chi phí hoặc yếu tố đầu vào của doanh nghiệp. Hiệu quả kinh doanh phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu để thực hiện các mục tiêu cụ thể trước mắt***

và mục đích phát triển lâu dài của doanh nghiệp nhằm tiếp tục khẳng định vai trò xuất khẩu chủ lực của sản phẩm gỗ chế biến.

Trong khái niệm này, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu bao gồm cả hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội. Cũng giống như các doanh nghiệp khác, hiệu quả kinh tế là vấn đề quan tâm hàng đầu của doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu. Hiệu quả kinh tế được phản ánh qua kết quả thực hiện những mục tiêu cụ thể của doanh nghiệp như gia tăng kim ngạch xuất khẩu, gia tăng lợi nhuận xuất khẩu. Bên cạnh đó, để góp phần phục vụ cho mục đích phát triển lâu dài, ổn định của mình, hiệu quả xã hội cũng được các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu quan tâm trong suốt quá trình hoạt động. Hiệu quả xã hội phản ánh kết quả thực hiện các mục tiêu về mặt xã hội của doanh nghiệp như cải thiện đời sống của người lao động (tăng thu nhập, ổn định công ăn việc làm), cải thiện môi trường.

Đề cập đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu không thể bỏ qua hiệu quả xã hội nhưng cũng không thể xem nhẹ hiệu quả kinh tế. Với mục tiêu hoạt động vì lợi nhuận, nếu hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu không được đảm bảo thì hiệu quả xã hội cũng không thể được tạo ra. Hiệu quả kinh tế là yếu tố quyết định, là tiền đề vật chất của hiệu quả xã hội. Nếu không đạt được hiệu quả kinh tế, doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu sẽ lâm vào tình trạng suy giảm năng lực cạnh tranh, thậm chí phá sản, lúc đó hiệu quả xã hội sẽ hoàn toàn không thể đạt được. Do đó, mục tiêu kinh tế - xã hội của toàn bộ nền kinh tế quốc dân cũng bị ảnh hưởng đáng kể vì chế biến gỗ xuất khẩu cho đến nay vẫn là một trong năm ngành xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Từ đó, có thể khẳng định, để đảm bảo mục đích phát triển lâu dài và ổn định, doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu không chỉ cần quan tâm nâng cao hiệu quả kinh tế, mà còn cần

quan tâm nâng cao hiệu quả xã hội trong suốt quá trình hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong quá trình hoạt động, doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu cần nhận thức được rằng, hiệu quả kinh doanh đạt được trong từng giai đoạn, từng thời kỳ không được ảnh hưởng làm giảm hiệu quả kinh doanh của các giai đoạn, thời kỳ tiếp theo. Điều này có nghĩa là không thể vì lợi ích trước mắt mà quên đi lợi ích lâu dài, có như vậy mới đảm bảo sự phát triển ổn định và bền vững của doanh nghiệp trong điều kiện cạnh tranh gay gắt như hiện nay. Thêm vào đó, doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu cũng cần thấy rằng chỉ khi nào đạt được hiệu quả kinh doanh ở từng công đoạn, từng bộ phận, từng phân xưởng... thì mới có thể thúc đẩy nâng cao hiệu quả kinh doanh của toàn doanh nghiệp.

1.3.2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu

Về cơ bản, nội dung hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu cũng giống như các doanh nghiệp khác đều bao gồm tổ chức công tác phân tích, lựa chọn phương pháp phân tích, xác định nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích.

Sự khác nhau trong hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh giữa các doanh nghiệp thuộc các ngành khác nhau chính là ở nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích, còn công tác tổ chức phân tích, phương pháp phân tích gần như tương đồng. Chính vì vậy, để thể hiện đặc điểm phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu, luận án chỉ tập trung đề cập đến nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này.

Hệ thống chỉ tiêu phân tích luôn gắn liền với các nội dung phân tích được doanh nghiệp xác định. Việc xác định một hệ thống chỉ tiêu phân tích

hiệu quả kinh doanh phù hợp với đặc điểm hoạt động của ngành là rất cần thiết nhằm giúp cho quá trình phân tích diễn ra thuận lợi và kết quả phân tích đánh giá được chính xác nhất hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Hiện nay, tại Việt Nam chưa có hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh chuẩn cho từng ngành cụ thể, vì vậy hệ thống chỉ tiêu phân tích các doanh nghiệp trong cùng một ngành sử dụng chưa có sự thống nhất, gây khó khăn trong việc so sánh hiệu quả kinh doanh giữa các doanh nghiệp. Để thuận tiện cho các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khi tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh, luận án đã xây dựng một hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh cho ngành này. Nội dung này sẽ được đề cập cụ thể trong phần tiếp theo của luận án.

1.3.3. Đặc điểm hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh ngành chế biến gỗ xuất khẩu

Tác giả cho rằng, về cơ bản, hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu cũng được xây dựng dựa trên phương thức xây dựng chỉ tiêu cơ bản, kết hợp với một số chỉ tiêu gắn với đặc thù của ngành. Theo tác giả, các doanh nghiệp có thể sử dụng một phần hoặc toàn bộ hệ thống chỉ tiêu phân tích tùy thuộc vào quy mô, thời gian phân tích... của doanh nghiệp nhưng phải đảm bảo đủ số lượng chỉ tiêu trong nhóm các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng chi phí hay yếu tố đầu vào.

Căn cứ vào lý luận chung về phân tích hiệu quả kinh doanh và những nghiên cứu của tác giả về đặc điểm hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu, hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh được xây dựng riêng cho ngành này được trình bày qua bảng 1.1 (trang 68) dưới đây:

Bảng 1.1: Hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh áp dụng cho các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu

Tên chỉ tiêu	Công thức xác định	Ý nghĩa
Nhóm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí hay yếu tố đầu vào		
1. Sức sản xuất của tài sản cố định	Tổng giá trị sản xuất	Một đồng GTCL bq của tài sản cố định đem lại bao nhiêu đồng GTSX
	GTCL bq của tài sản cố định	
2. Sức sản xuất của thiết bị cưa xẻ	GTSX của giai đoạn cưa xẻ	Một đồng GTCL bq của thiết bị cưa xẻ đem lại bao nhiêu đồng GTSX
	GTCL bq của thiết bị cưa xẻ	
3. Sức sản xuất của thiết bị sấy	GTSX của giai đoạn sấy	Một đồng GTCL bq của thiết bị sấy đem lại bao nhiêu đồng GTSX
	GTCL bq của thiết bị sấy	
4. Sức sản xuất của thiết bị gia công chi tiết	GTSX của giai đoạn gia công chi tiết	Một đồng GTCL bq của thiết bị gia công chi tiết đem lại bao nhiêu đồng GTSX
	GTCL bq của thiết bị gia công chi tiết	
5. Sức sản xuất của thiết bị hoàn thiện sản phẩm	GTSX của giai đoạn hoàn thiện sản phẩm	Một đồng GTCL bq của thiết bị hoàn thiện sản phẩm đem lại bao nhiêu đồng GTSX
	GTCL bq của thiết bị hoàn thiện sản phẩm	
6. Suất hao phí chi phí sản xuất kinh doanh	Tổng chi phí sản xuất kinh doanh	Để có được một đồng doanh thu thuần, doanh nghiệp phải hao phí bao nhiêu đồng chi phí sản xuất kinh doanh
	Doanh thu thuần	
7. Suất hao phí chi phí sản xuất	Tổng chi phí sản xuất	Để có được một đồng doanh thu thuần, doanh nghiệp phải hao phí bao nhiêu đồng chi phí sản xuất
	Doanh thu thuần	

8. Suất hao phí chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	Tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	Để có được một đồng doanh thu thuần, doanh nghiệp phải hao phí bao nhiêu đồng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp
	Doanh thu thuần	
Nhóm chỉ tiêu tốc độ luân chuyển của chi phí hay yếu tố đầu vào		
1. Số vòng quay tổng tài sản	Doanh thu thuần	Trong một năm tài sản của doanh nghiệp quay được bao nhiêu vòng
	Giá trị tổng tài sản bình quân	
2. Số vòng quay tài sản ngắn hạn	Doanh thu thuần	Trong một năm tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp quay được bao nhiêu vòng
	Giá trị tài sản ngắn hạn bình quân	
3. Số vòng quay hàng tồn kho	Doanh thu thuần	Trong một năm HTK của doanh nghiệp quay được bao nhiêu vòng
	Giá trị HTK bình quân	
4. Số vòng quay nguyên vật liệu	Tổng Giá nhập kho NVL	Trong một năm, NVL của doanh nghiệp luân chuyển được bao nhiêu lần
	Giá trị nguyên vật liệu bình quân	
5. Số vòng quay khoản phải trả	Doanh thu thuần	Khoản phải trả của doanh nghiệp luân chuyển được bao nhiêu lần trong năm
	Giá trị khoản phải trả bình quân	
6. Số vòng quay vốn chủ sở hữu	Doanh thu thuần	Trong một năm, vốn CSH của doanh nghiệp quay được bao nhiêu vòng
	Giá trị vốn chủ sở hữu bình quân	
Nhóm chỉ tiêu sức sinh lời của chi phí hay yếu tố đầu vào		
1. Sức sinh lời từ doanh thu	Lợi nhuận sau thuế	Một đồng doanh thu thuần tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế
	Doanh thu thuần	

2. Sức sinh lời của tài sản	Lợi nhuận sau thuế	Một đồng tài sản bình quân tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế
	Giá trị tổng tài sản bình quân	
3. Sức sinh lời của chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	Lợi nhuận sau thuế	Một đồng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế
	Tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	
4. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế	Một đồng vốn chủ sở hữu bình quân tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế
	Vốn chủ sở hữu bình quân	

(Nguồn: Tác giả và trích từ [14, trang 218, 220, 228])

Trong hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh được xây dựng riêng cho ngành chế biến gỗ xuất khẩu nêu trên (bảng 1.1 trang 68), tác giả đã xây dựng khá nhiều chỉ tiêu phản ánh đặc thù riêng của ngành này bao gồm: sức sản xuất của thiết bị cưa xẻ, sức sản xuất của thiết bị sấy, sức sản xuất của thiết bị gia công chi tiết, sức sản xuất của thiết bị hoàn thiện sản phẩm, suất hao phí của chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, sức sinh lời của chi phí nguyên vật liệu trực tiếp và số vòng quay nguyên vật liệu. Các chỉ tiêu đặc thù phải được đảm bảo tính toán và đánh giá đầy đủ trong quá trình doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu tiến hành hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh vì các lý do:

Trước hết, các chỉ tiêu phản ánh sức sản xuất của các loại thiết bị trong từng công đoạn sản xuất của doanh nghiệp là những chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh riêng của từng công đoạn sản xuất sản phẩm gỗ xuất khẩu, mỗi công đoạn sản xuất sẽ tạo ra giá trị sản xuất khác nhau, tạo ra hiệu quả khác nhau, đóng góp vào hiệu quả kinh doanh chung của doanh nghiệp. Thêm vào đó, khác với doanh nghiệp chế biến gỗ tiêu thụ nội địa, nơi mà thị trường chưa có sự kiểm soát chặt chẽ về chất lượng sản phẩm, chế biến gỗ xuất khẩu

đòi hỏi phải đảm bảo quy trình sản xuất bao gồm đầy đủ tất cả các công đoạn, với sự kiểm soát chặt chẽ về quy trình và chất lượng trong từng công đoạn để đảm bảo chất lượng sản phẩm đủ yêu cầu của các thị trường khó tính. Chính vì vậy, để có thể đánh giá hiệu quả của từng công đoạn sản xuất và xem xét ảnh hưởng của từng công đoạn đến hiệu quả kinh doanh của toàn doanh nghiệp, nhóm các chỉ tiêu phản ánh sức sản xuất của các loại thiết bị không thể thiếu trong hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu.

Tiếp theo, chỉ tiêu suất hao phí và sức sinh lời của chi phí nguyên vật liệu trực tiếp cũng là những chỉ tiêu đặc thù không thể thiếu vì lý do chi phí nguyên vật liệu trực tiếp để sản xuất các sản phẩm gỗ xuất khẩu chiếm đến 80 - 85% giá trị sản phẩm nên chỉ một thay đổi nhỏ về chi phí này đã có thể ảnh hưởng mạnh đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Mặc dù đây là loại chi phí khó thay đổi, nhưng doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu cũng phải quan tâm tính toán các chỉ tiêu hiệu quả có liên quan để có thể đánh giá sự ổn định trong sản xuất của doanh nghiệp và có biện pháp cải thiện kịp thời nếu có sự tăng lên bất thường về chi phí nguyên vật liệu trực tiếp.

Cuối cùng, chỉ tiêu số vòng quay nguyên vật liệu cũng phải được đảm bảo tính toán và phân tích đầy đủ vì nguyên vật liệu là loại hàng tồn kho chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng giá trị hàng tồn kho của doanh nghiệp. Đây là loại hàng tồn kho được doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu dự trữ với một lượng lớn nhằm đảm bảo với khách hàng về khả năng đáp ứng đơn hàng, đồng thời hầu hết nguyên vật liệu đều được nhập khẩu nên có giá trị khá lớn. Do đó, việc tính toán và phân tích chỉ tiêu số vòng quay nguyên vật liệu là nhằm mục đích đánh giá mức độ dự trữ nguyên vật liệu cũng như khả năng đáp ứng các đơn hàng của doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu.

Như vậy, tác giả hy vọng, căn cứ vào hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh trên đây, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu có thể áp dụng vào hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của mình sao cho phù hợp với đặc điểm kinh doanh của ngành, đặc điểm nguồn nhân lực, tài chính và thời gian của từng doanh nghiệp nhưng vẫn phải đảm bảo đánh giá đầy đủ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.4. KINH NGHIỆM PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH Ở MỘT SỐ NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI VÀ BÀI HỌC RÚT RA CHO VIỆT NAM

1.4.1. Kinh nghiệm phân tích hiệu quả kinh doanh ở một số nước trên thế giới

1.4.1.1. Phân tích hiệu quả kinh doanh tại Singapore [61]

Tại Singapore, phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp được thực hiện qua hệ thống chỉ tiêu phân tích bao gồm: các chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển của tổng tài sản cũng như của từng nhóm tài sản ngắn hạn, dài hạn, tốc độ luân chuyển của các chi phí cơ bản và khả năng sinh lời của doanh thu, tài sản.

Ngoài hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh chung, các nhà phân tích tại Singapore còn căn cứ vào đó để xác định theo phương pháp giá trị gia tăng, nghĩa là xác định giá trị gia tăng của từng giai đoạn sản xuất kinh doanh trước rồi mới sử dụng các chỉ tiêu giá trị gia tăng đó để xác định các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu giá trị gia tăng được doanh nghiệp trình bày trên báo cáo giá trị gia tăng.

Bảng 1.2: Mẫu báo cáo giá trị gia tăng của doanh nghiệp sản xuất

Chỉ tiêu	Giá trị
1. Doanh số	
2. Chi phí vật liệu, dịch vụ dùng cho sản xuất mua từ bên ngoài	
3. Giá trị gia tăng sản xuất (VA sản xuất)	
4. Chi phí vật liệu, dịch vụ khác mua từ bên ngoài	

5. Giá trị gia tăng (VA)	
6. Phân phối giá trị gia tăng	
- Tiền lương	
- Trả lãi vay vốn	
- Cổ tức	
- Lợi nhuận giữ lại	
- Thuế	

(Nguồn: Trích từ [61, trang 129])

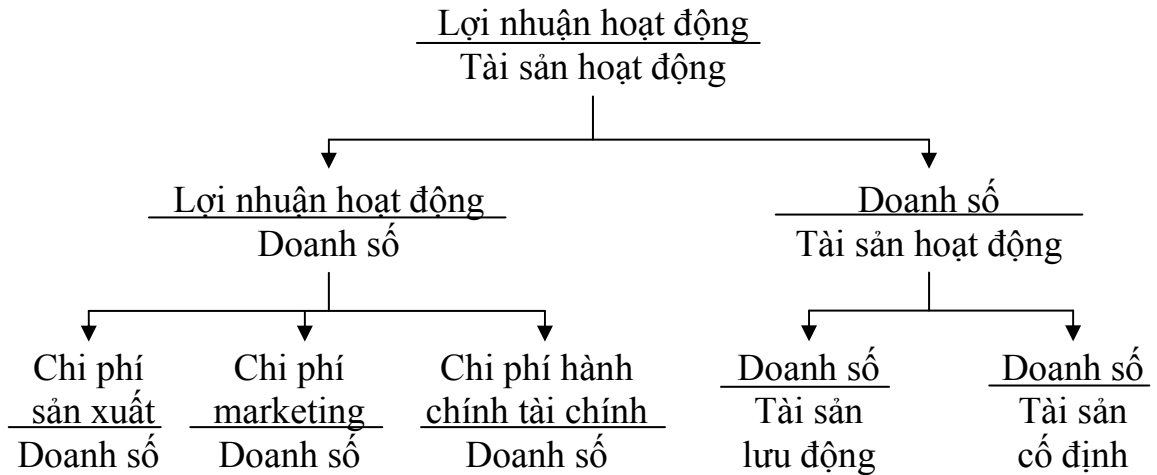
Căn cứ vào hệ thống chỉ tiêu chung, mỗi ngành sẽ xây dựng các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh phù hợp với đặc điểm hoạt động của ngành.

Bảng 1.3: Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh ngành may mặc Singapore

Chỉ tiêu	Công thức xác định
1. Tỷ lệ doanh thu trên vốn tự có	Doanh thu/ Vốn tự có
2. Tỷ lệ doanh thu trên tổng tài sản	Doanh thu/ Tổng tài sản
3. Tỷ lệ doanh thu trên vốn hoạt động	Doanh thu/ Vốn hoạt động
4. Tỷ lệ VA trên 1 USD doanh số	VA/ Doanh số
5. Tỷ lệ VA trên 1 USD vốn hoạt động	VA/ Vốn hoạt động
6. Tỷ lệ VA trên 1 công nhân	VA/ Tổng số công nhân
7. Tỷ lệ VA trên 1 USD chi phí lao động	VA/ Tổng chi phí lao động
8. Tỷ lệ doanh số trên 1 công nhân	Doanh số/ Tổng số công nhân
9. Tỷ lệ chi phí lao động trên 1 USD doanh số	Chi phí lao động/ Doanh số
10. Tỷ lệ VA trên 1 USD tài sản cố định	VA/ Giá trị TSCĐ
11. Thu nhập TSCĐ	Lợi nhuận/ Giá trị TSCĐ
12. Thu nhập vốn hoạt động	Lợi nhuận/ Vốn hoạt động
13. Thu nhập tài sản	Lợi nhuận/ Tổng tài sản
14. VA sản xuất trên 1 công nhân sản xuất	VA sản xuất/ Tổng số công nhân sản xuất

(Nguồn: Trích từ [61, trang 130, 131])

Hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh tại Singapore được khái quát qua sơ đồ 1.1.



Sơ đồ 1.1: Hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp ở Singapore

(Nguồn: Trích từ [61, trang 128])

Để thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh, căn cứ vào hệ thống chỉ tiêu đã được xác định, các doanh nghiệp Singapore sử dụng phương pháp so sánh và phương pháp loại trừ để đánh giá sự biến động của các chỉ tiêu và nguyên nhân tác động.

Thêm vào đó, nhằm giúp cho hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh được diễn ra thuận tiện, các doanh nghiệp Singapore còn chuẩn bị sẵn quy trình thực hiện phân tích. Quy trình phân tích hiệu quả kinh doanh được tiến hành như sau:

Đầu tiên, một đội ngũ nhân viên làm công tác phân tích sẽ được thành lập. Yêu cầu đối với thành viên đội ngũ nhân viên này là phải gồm cả những người thuộc bộ phận được phân tích và cả những người bên ngoài – có thể đánh giá được hoạt động của bộ phận.

Bước tiếp theo, đội ngũ phân tích sẽ xác định mục tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh.

Sau đó, công việc phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ được tiến hành bằng các kỹ thuật phân tích cụ thể dựa trên mục tiêu và hệ thống chỉ tiêu phân tích đã được xây dựng để xác định các kết quả tính toán và đưa ra những đánh giá cụ thể.

Cuối cùng, các kết quả phân tích sẽ được tổng hợp lại nhằm đưa ra một kết luận tổng hợp về tình hình hoạt động của doanh nghiệp theo thời gian.

1.4.1.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh tại Nhật Bản [61]

Tại Nhật Bản, hiệu quả kinh doanh cũng được đo bằng tỷ lệ giữa kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào. Các doanh nghiệp Nhật Bản chỉ quan tâm đến hiệu quả sử dụng lao động, hiệu quả sử dụng vốn và hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu, do đó họ không chỉ phân tích các chỉ tiêu tổng hợp mà còn chi tiết hóa theo từng cấp độ hoạt động của doanh nghiệp theo các bảng sau:

Bảng 1.4: Các kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào liên quan đến lao động

Cấp	Đầu ra	Đầu vào
1. <i>Cấp chiến lược</i> Công ty	SL, VA, OP, NP	Tổng số lao động (EPM) Tổng chi phí lao động
Sản phẩm sáng tạo	SL, VA, GP sản phẩm sáng tạo	Số lao động tạo sản phẩm sáng tạo có liên quan
2. <i>Cấp quản lý</i> Sản phẩm – sáng tạo	Sản phẩm sáng tạo	Số lao động sản xuất ra sản phẩm sáng tạo
3. <i>Cấp tác nghiệp</i> Hoạt động sáng tạo	Số lượng sản phẩm được sản xuất	Số giờ lao động

(Nguồn: Trích từ [61, trang 139])

Trong đó: SL: doanh thu
VA: giá trị gia tăng
OP: lợi nhuận hoạt động
GP: tổng sản phẩm
NP: lợi nhuận ròng

Bảng 1.5: Các kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào liên quan đến vốn

Cấp	Đầu ra	Đầu vào
3. <i>Cấp chiến lược</i> Công ty	SL, VA, OP, NP	Tổng tài sản, tài sản cố định hữu hình (TFA), phương tiện sản xuất
Sản phẩm sáng tạo	SL, VA, GP sản phẩm sáng tạo	Phương tiện sản xuất
2. <i>Cấp quản lý</i> Sản phẩm – sáng tạo	Giá trị sản xuất sản phẩm sáng tạo	Số giờ máy
3. <i>Cấp tác nghiệp</i> Hoạt động sáng tạo	Số lượng sản phẩm được sản xuất	Số giờ máy

(Nguồn: Trích từ [61, trang 140])

Bảng 1.6: Các kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào liên quan đến NVL

Cấp	Đầu ra	Đầu vào
<i>Cấp tác nghiệp</i> Hoạt động sáng tạo	Số lượng sản phẩm sản xuất Tổng sản lượng	Số lượng sử dụng

(Nguồn: Trích từ [61, trang 140])

Việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp Nhật Bản được thực hiện qua phương pháp phân tích xu hướng, phương pháp so sánh và phương pháp phân tích theo chuỗi. Trong các phương pháp được sử dụng, doanh nghiệp quan tâm nhất đến các kết luận từ việc phân tích theo chuỗi, họ đã phân tích qua một số phương trình kinh tế sau đây [61, trang 141]:

$$\frac{SL}{EPM} = \frac{SL}{TFA} \times \frac{TFA}{EMP}$$

(Hiệu suất sử dụng lao động = Hiệu suất sử dụng TSCĐ hữu hình x
Hệ số sử dụng thiết bị)

$$\frac{VA}{TFA} = \frac{VA}{EMP} \times \frac{EMP}{TFA}$$

(VA/ TSCĐ hữu hình = VA/ lao động x Nghịch đảo hệ số sử dụng thiết bị)

$$\frac{OP}{EMP} = \frac{OP}{SL} \times \frac{SL}{EMP}$$

(Sức sinh lời của lao động = Sức sinh lời từ doanh thu x Hiệu suất sử dụng lao động)

1.4.2. Bài học rút ra đối với hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh tại Việt Nam

Từ kinh nghiệm phân tích hiệu quả kinh doanh tại Singapore và Nhật Bản, chúng tôi thấy rằng, để có thể thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh một cách toàn diện và đảm bảo kết quả phân tích phục vụ hữu ích cho hoạt động quản lý, hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp ở Việt Nam cần thực hiện như sau:

Một là, phân tích hiệu quả kinh doanh cần được tổ chức thành một quy trình cụ thể với nguồn tài liệu, nhân lực, vật lực được chuẩn bị trước.

Hai là, hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh phải được xây dựng phù hợp với đặc điểm của từng ngành nghề cụ thể. Đồng thời, hệ thống chỉ tiêu phân tích không chỉ được xác định căn cứ vào giá trị tạo ra mà còn cần căn cứ vào các giá trị gia tăng sau mỗi giai đoạn sản xuất kinh doanh. Thêm vào đó, hệ thống chỉ tiêu phân tích phải bao gồm cả các chỉ tiêu phân tích tổng hợp và các chỉ tiêu phân tích chi tiết, cụ thể theo từng cấp độ hoạt động của doanh nghiệp.

Ba là, việc đánh giá hiệu quả kinh doanh không chỉ dừng lại ở việc đánh giá mức biến động của các chỉ tiêu mà còn cần đánh giá được sự tác động của các nhân tố đến chỉ tiêu cũng như sự tác động giữa các chỉ tiêu hiệu quả với nhau. Điều này có nghĩa là cần sử dụng phối hợp nhiều phương pháp phân tích khi phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nhằm có những kết luận đầy đủ và sâu sắc nhất.

Từ những bài học kinh nghiệm của một số nước trên thế giới, nếu chúng ta biết cách vận dụng phù hợp với đặc thù của Việt Nam và của từng ngành nghề cụ thể thì hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh có thể trở thành hoạt động quan trọng không thể bỏ qua đối với mọi doanh nghiệp.

Kết luận chương 1

Muốn có đủ lực để có thể tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường với những chuyển biến hội nhập của các nền kinh tế trên thế giới thông qua các tổ chức kinh tế khu vực, các hiệp định thương mại đa phương... các doanh nghiệp trong nước đứng trước rất nhiều cơ hội phát triển nhưng cũng không ít những khó khăn, thách thức. Vì vậy, có thể khẳng định rằng các doanh nghiệp cần nắm rõ điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động kinh doanh của mình để có các quyết sách phù hợp, điều này chỉ có thể được thực hiện khi doanh nghiệp tiến hành công tác phân tích hiệu quả kinh doanh. Phân tích hiệu quả kinh doanh không chỉ cần thiết với riêng ngành hay lĩnh vực kinh doanh nào mà cần thiết trở thành một hoạt động thường xuyên của tất cả mọi doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, mọi lĩnh vực kinh doanh, trong đó có ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu.

Qua nội dung chương 1, tác giả đã đi sâu nghiên cứu, hệ thống hoá các vấn đề lý luận cơ bản về hiệu quả kinh doanh và nội dung công tác phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp sản xuất nói chung và các doanh nghiệp ngành chế biến gỗ xuất khẩu nói riêng. Những nội dung mà tác giả đã trình bày là nhằm thiết kế cơ sở lý luận khoa học cho việc phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ trình bày ở chương 2.

Chương 2

THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU KHU VỰC NAM TRUNG BỘ

2.1. TỔNG QUAN VỀ CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU KHU VỰC NAM TRUNG BỘ

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Ở Việt Nam, nghề sản xuất và chế biến đồ gỗ xuất khẩu đã tồn tại và phát triển lâu đời, gắn liền với tên tuổi của nhiều làng nghề, phố nghề. Theo các ghi chép lịch sử thì sản phẩm đồ gỗ của Việt Nam đã được xuất khẩu sang các nước từ thế kỷ XI - dưới thời nhà Lý. Ngày nay, kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam đứng vị trí số một trong các mặt hàng lâm sản xuất khẩu, trong đó có đến 90% kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ thuộc về các sản phẩm đồ gỗ nội, ngoại thất [42].

Trước năm 1995, ngành chế biến gỗ chủ yếu phát triển trong lĩnh vực trồng rừng, sản xuất dăm gỗ, sản xuất diêm..., còn sản xuất đồ gỗ xuất khẩu chưa mấy phát triển. Cũng trong thời gian này ngành chế biến gỗ của cả nước được tổ chức thành các Tổng công ty dịch vụ sản xuất và xuất nhập khẩu thuộc sở hữu của Nhà nước phân bố tại các thành phố lớn, vùng đông dân cư, gần vùng tiêu thụ chứ không gần vùng nguyên liệu. Ngoài ra, còn có các cơ sở chế biến ở các Liên hiệp công nghiệp phân bố ở các vùng có nhiều rừng. Có thể thấy rằng, trong thời kỳ này ở vùng không phát triển, dân cư thưa thớt và xa rừng như khu vực Nam Trung bộ, ngành chế biến gỗ rất kém phát triển, chủ yếu chỉ phát triển các xưởng cưa nhỏ lẻ.

Từ năm 1995 đến nay, cùng với xu thế phát triển chung của đất nước, nhờ các cơ chế, chính sách khuyến khích chế biến, xuất khẩu sản phẩm gỗ nên công nghiệp chế biến gỗ đã phát triển mạnh mẽ theo hướng tăng cường xuất khẩu cả về lượng và chất và đã trở thành một trong năm ngành xuất khẩu mũi nhọn của Việt Nam chỉ sau dầu thô, dệt may, giày dép và thủy sản. Chính nhờ xu hướng phát triển đó mà rất nhiều doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu được hình thành trong các khu công nghiệp, khu chế xuất gần các cảng biển thuận tiện cho việc nhập khẩu nguyên liệu và xuất khẩu sản phẩm. Không nằm ngoài xu hướng đó, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu cũng bắt đầu phát triển mạnh mẽ tại khu vực Nam Trung bộ trong khoảng thời gian này, nổi bật nhất là Khu công nghiệp Phú Tài tại Bình Định khi bắt đầu thành lập từ năm 1999 đã có đến 50 doanh nghiệp chuyên chế biến đồ gỗ xuất khẩu.

Tại khu vực Nam Trung bộ các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ xuất khẩu tập trung phát triển rất mạnh tại Bình Định - với Khu công nghiệp Phú Tài tập trung khoảng 60 doanh nghiệp, tiếp đến là Quảng Ngãi và Quảng Nam, tại Phú Yên chỉ có rất ít doanh nghiệp, còn tại các tỉnh thành khác trong khu vực thì hoàn toàn không phát triển các doanh nghiệp này. Theo số liệu thống kê năm 2010 của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, tại khu vực Nam Trung bộ có 221 doanh nghiệp chế biến gỗ, trong đó có khoảng 80% doanh nghiệp chuyên chế biến đồ gỗ xuất khẩu đang hoạt động [7]. Mặc dù các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ xuất khẩu ở khu vực này có sự phát triển mạnh mẽ nhưng chủ yếu vẫn là các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Thêm vào đó, hầu hết các doanh nghiệp đều phải tự thực hiện tất cả các quy trình từ cưa, xẻ đến hoàn thiện sản phẩm mà chưa có sự phân công chuyên môn hoá giữa các doanh nghiệp.

Xét về năng lực thiết bị và công nghệ chế biến, có khoảng 80% thiết bị xẻ gỗ, lò sấy gỗ, thiết bị phụ trợ và dây chuyền hoàn thiện sản phẩm có nguồn

gốc chế tạo trong nước, các thiết bị khác chủ yếu được nhập khẩu từ Đài Loan (chiếm đa số), Italia, Trung Quốc, Đức... Về tính tự động hoá, 100% dây chuyền sản xuất của các doanh nghiệp là bán tự động, trong đó 30% có trình độ công nghệ tiên tiến, 70% có trình độ công nghệ ở mức trung bình [7]. Hầu hết các trang thiết bị ở độ tuổi sử dụng 6 – 15 năm (khoảng 63 – 75%), chỉ có các thiết bị ở công đoạn hoàn thiện là được các doanh nghiệp quan tâm đầu tư nên phần lớn có độ tuổi từ 1 – 5 tuổi (khoảng 59%) [102].

Về nguồn nhân lực, trong các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung Bộ cũng giống như hiện trạng chung của các doanh nghiệp cùng ngành trong cả nước, nguồn nhân lực phục vụ công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu còn yếu, chưa có chính sách thu hút lao động đúng mức để ổn định sản xuất, đội ngũ chuyên gia và công nhân kỹ thuật chưa đáp ứng được đòi hỏi ngày càng cao của ngành. Cụ thể theo bảng 2.1 dưới đây (xét với số lượng lao động trung bình 204 lao động/ doanh nghiệp):

Bảng 2.1: Cơ cấu và chất lượng lao động ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ

Tình hình lao động	Tỷ trọng (%)
<i>I. Phân theo thời gian hợp đồng</i>	
1. Lao động theo hợp đồng không xác định thời hạn	30
2. Lao động theo hợp đồng 1 – 3 năm	26
3. Lao động mùa vụ	44
<i>II. Phân theo loại hình lao động</i>	
1. Lao động gián tiếp: hành chính	13
2. Lao động trực tiếp: sản xuất	87
<i>III. Phân theo trình độ</i>	
1. Đại học và trên đại học	10

2. Công nhân kỹ thuật/ đào tạo nghề	17
3. Lao động phổ thông chưa qua đào tạo	73
IV. Phân theo giới tính	
1. Lao động nữ	41
2. Lao động nam	59

(Nguồn: Báo cáo tổng hợp: Quy hoạch công nghiệp chế biến gỗ Việt Nam đến năm 2015 và định hướng đến năm 2025 [7])

Từ bảng 2.1 (trang 81), có thể thấy công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu chủ yếu vẫn chỉ thu hút lao động giản đơn mặc dù đây là một ngành sản xuất quan trọng đóng góp không nhỏ vào kim ngạch xuất khẩu của khu vực. Nguyên nhân có tình trạng này là do đồ gỗ xuất khẩu chủ yếu là đồ gỗ ngoại thất, người lao động chỉ cần được hướng dẫn trong thời gian từ hai đến ba tháng đã có thể đáp ứng yêu cầu công việc. Thêm vào đó, đặc điểm sản phẩm sản xuất cũng dẫn tới tình trạng lao động chủ yếu là lao động theo mùa vụ (từ tháng 7 năm trước đến tháng 4 năm sau - tập trung chủ yếu từ tháng 7 đến tháng 10). Lao động có trình độ, có tay nghề cao chủ yếu tập trung ở một số doanh nghiệp Nhà nước và công ty lớn.

Có thể nhận thấy rằng, với nguồn nhân lực chiếm đa số là lao động chưa qua đào tạo thì hiệu quả sản xuất sẽ bị ảnh hưởng đáng kể. Theo số liệu tính toán sơ bộ, toàn ngành chế biến gỗ Việt Nam trung bình chỉ tạo ra giá trị xuất khẩu một năm dưới 10.000 USD/ công nhân, trong khi tại Trung Quốc là 16.000 USD/ công nhân, Malaysia là 17.500 USD/ công nhân, Đức là 70.000 USD/ công nhân [7].

Trong khu vực Nam Trung bộ, địa phương có ngành chế biến gỗ xuất khẩu phát triển mạnh nhất và hình thành các cụm công nghiệp chế biến gỗ tập trung nhất chính là tỉnh Bình Định. Tuy nhiên, hầu hết các doanh nghiệp ở đây là doanh nghiệp nhỏ và vừa do đó kết quả đạt được chưa cao, nếu lấy điển

hình 60 doanh nghiệp chế biến đồ gỗ xuất khẩu tại Khu công nghiệp Phú Tài của tỉnh Bình Định, thì các kết quả mới nhất được công bố như sau:

Bảng 2.2: Một số kết quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ xuất khẩu tại Bình Định

Chỉ tiêu	Kết quả
1. Kim ngạch xuất khẩu	Khoảng 4.000 tỷ đồng
2. Tổng số lao động sử dụng	33.498 người
Số lao động bình quân 1 doanh nghiệp	558,5 người
3. Đóng góp vào GDP của tỉnh	35%
4. Doanh thu bình quân 1 doanh nghiệp	86,466 tỷ đồng
5. Tổng tài sản bình quân 1 doanh nghiệp	78,3 tỷ đồng
Trong đó: Tỷ lệ tài sản cố định	30,0%
6. Hiệu suất sử dụng tài sản cố định	4,0
7. Hiệu suất sử dụng tài sản (ước tính)	1,1
8. Tỷ suất lợi nhuận/ vốn đầu tư (ước tính)	2,1%
9. Năng suất lao động bình quân	154 triệu đồng

(Nguồn: Báo cáo khảo sát thực trạng công nghiệp chế biến gỗ tỉnh Bình Định [40])

Các số liệu thống kê cho thấy rằng, mặc dù số lượng doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu có vốn đầu tư trong nước chiếm đại đa số (gần gấp 6 lần số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài) nhưng chỉ đóng góp chưa đến 50% giá trị kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ [7]. Chính vì vậy, có thể khẳng định rằng mặc dù đã đạt được những thành tựu to lớn nhưng hiệu quả kinh doanh của ngành chế biến gỗ xuất khẩu vẫn được đánh giá là chưa cao, các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cũng không nằm ngoài thực trạng chung đó.

2.1.2. Đặc điểm hoạt động kinh doanh

Ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ được hình thành theo từng vùng tập trung tại các khu công nghiệp, cụm công nghiệp. Hầu hết các doanh nghiệp trong khu vực này chỉ sản xuất đồ gỗ ngoại thất xuất khẩu, có rất ít doanh nghiệp sản xuất đồ gỗ nội thất. Các doanh nghiệp trong khu vực này còn nằm trong vùng có điều kiện thuận lợi cho xuất, nhập khẩu đó là ở gần vùng nguyên liệu, gần nhiều cảng biển lớn, nhiều đường quốc lộ nối liền các vùng kinh tế, là cửa ngõ ra biển Đông của các nước Lào, Thái Lan, Campuchia. Mặc dù vậy, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ vẫn còn gặp nhiều khó khăn nhất định. Có thể khái quát đặc điểm kinh doanh của các doanh nghiệp này qua một số nét cơ bản sau:

Thứ nhất, có thể khẳng định ngay rằng cũng giống như phần lớn các sản phẩm đồ gỗ của Việt Nam, sản phẩm đồ gỗ của các doanh nghiệp khu vực Nam Trung bộ được sản xuất theo đơn đặt hàng của khách hàng nước ngoài, mẫu mã sản phẩm cũng được khách hàng yêu cầu. Do đó, công nghiệp chế biến gỗ của các doanh nghiệp này hiện nay cơ bản vẫn được coi là một ngành gia công phục vụ thị trường thế giới. Việc phụ thuộc vào các đơn đặt hàng làm cho doanh nghiệp bị động trong sản xuất, giảm tính sáng tạo, giảm khả năng cạnh tranh. Thêm vào đó, việc một số doanh nghiệp bí mật thoả hiệp với đối tác nước ngoài để giành đơn hàng với các doanh nghiệp khác thay vì liên kết các doanh nghiệp cùng ngành với nhau đã dẫn các doanh nghiệp vào tình trạng bị ép giá, lợi nhuận xuất khẩu thấp.

Thứ hai, hầu hết các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu trong khu vực đều sản xuất đồ gỗ ngoại thất, có đến 87% kim ngạch xuất khẩu thuộc về sản phẩm đồ gỗ ngoại thất, trong khi các khu vực khác con số này chỉ từ 60 – 70%. Việc tập trung sản xuất hàng ngoại thất mặc dù không bắt buộc các doanh nghiệp phải đầu tư trang thiết bị hiện đại, chi phí phụ liệu cũng thấp

nhưng chi phí nguyên liệu gỗ chính lại cao hơn rất nhiều so với làm hàng nội thất và sản xuất lại mang tính thời vụ. Lý do đó đã làm cho lợi nhuận của ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ luôn thấp hơn các khu vực khác.

Thứ ba, nguyên vật liệu cho sản xuất đồ gỗ xuất khẩu có đến 80% nguyên liệu và 90% phụ liệu phải nhập khẩu nên hầu hết các doanh nghiệp đều không chủ động về nguồn nguyên vật liệu. Chính vì vậy, có khá nhiều doanh nghiệp buộc phải từ chối đơn hàng do không đủ nguyên vật liệu để thực hiện hoặc phải phụ thuộc vào nguyên vật liệu do người đặt hàng cung cấp. Thêm vào đó giá nguyên liệu sản xuất sản phẩm ngoại thất lại cao nên hàng năm các doanh nghiệp phải bỏ ra đến khoảng hơn 40% kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ để nhập khẩu nguyên liệu.

Thứ tư, cũng như các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu trong cả nước, trong cơ cấu chi phí của doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ có đến 70% giá trị sản phẩm thuộc về chi phí nguyên vật liệu trực tiếp. Vì vậy, việc mua được nguồn nguyên liệu rẻ cũng sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao đáng kể lợi nhuận. Tuy nhiên, thực tế hiện nay lại cho thấy các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu ở khu vực này đồ xô buôn bán gỗ đã nảy sinh tình trạng tranh mua tranh bán đội giá nguyên liệu lên cao hoặc mua phải nguyên liệu kém chất lượng, làm ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ năm, hầu hết các doanh nghiệp chế biến sản phẩm đồ gỗ phải tự thực hiện tất cả các công đoạn từ cưa, xẻ, sấy, gia công chi tiết, hoàn thiện, mỗi công đoạn hiệu quả thực hiện lại khác nhau. Khảo sát 60 doanh nghiệp chế biến đồ gỗ xuất khẩu tại Bình Định đã cho thấy hệ số sử dụng năng lực sản xuất bình quân của doanh nghiệp là 31%, trong đó khâu xẻ gỗ chỉ đạt 7%, tiếp đến là sản xuất đồ nội thất 16% và sản xuất đồ ngoại thất 40% [40].

Thứ sáu, hầu hết các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ không tự thực hiện xuất khẩu trực tiếp sản phẩm sang thị trường nước ngoài mà bán hàng qua các chi nhánh tại Việt Nam của các doanh nghiệp nước ngoài như Scancom, Siplec, Carrefour, Metro, B&Q, Kingfisher... hoặc xuất khẩu qua các trung gian Việt Nam, do đó kim ngạch xuất khẩu phụ thuộc nhiều vào số lượng và giá trị của các đơn hàng. Việc không thực hiện xuất khẩu trực tiếp như vậy sẽ giúp giảm chi phí nhưng có thể lại làm giảm cả doanh thu của doanh nghiệp do bị ép giá, do đó sẽ ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ bảy, việc các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu tập trung trong các khu công nghiệp, cụm công nghiệp mặc dù giúp cho việc quản lý dễ dàng, tạo cơ hội cho các doanh nghiệp mở rộng mối liên kết nhưng lại làm cho công nhân so bì mức đãi ngộ giữa các doanh nghiệp nên rất dễ bỏ việc.

2.1.3. Đặc điểm thị trường xuất khẩu

Thị trường xuất khẩu các sản phẩm đồ gỗ của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ không ngừng được mở rộng, sản phẩm đồ gỗ nội, ngoại thất đã có mặt trên 70 nước trên thế giới. Trong đó, ba thị trường xuất khẩu chủ yếu là Mỹ, EU và Nhật Bản chiếm đến khoảng 60 – 80% tổng kim ngạch xuất khẩu sản phẩm gỗ. Việc tập trung xuất khẩu vào ba thị trường phát triển nhất nhì thế giới này là xu hướng chung của tất cả các ngành sản xuất xuất khẩu, không riêng gì ngành gỗ. Các thị trường này tạo ra sức tiêu thụ lớn với các sản phẩm đồ gỗ của các doanh nghiệp trong khu vực, giúp tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu cho các địa phương nhưng cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro. Rủi ro xuất phát từ các chính sách bảo hộ người tiêu dùng và doanh nghiệp trong nước của Chính phủ hoặc xuất phát từ chính yêu cầu của người tiêu dùng ở các thị trường này. Chẳng hạn, yêu cầu chứng minh nguồn

gốc nguyên liệu gỗ (tiêu biểu là đạo luật Lacey của Mỹ) – các thị trường yêu cầu sản phẩm đồ gỗ của Việt Nam phải có chứng chỉ FSC chứng minh xuất xứ của nguồn nguyên liệu tạo ra sản phẩm; hay cáo buộc của Cơ quan điều tra về môi trường (EIA) - một tổ chức phi chính phủ của Indonesia vào ngày 19/3 /2008 về việc các doanh nghiệp chế biến gỗ của Việt Nam sử dụng nguyên liệu gỗ có nguồn gốc bất hợp pháp từ Lào; hoặc cũng có thể đứng trước nguy cơ bị kiện bán phá giá khi mà kim ngạch nhập khẩu đồ gỗ nội thất của Việt Nam tại thị trường Mỹ trong những năm gần đây tăng rất nhanh.

Như vậy, một lần nữa có thể khẳng định rằng, để có được thị trường tiêu thụ với nhu cầu lớn, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam trung bộ phải chấp nhận các rủi ro. Để hạn chế rủi ro đã có đến hơn 70% doanh nghiệp trong ngành này của khu vực Nam Trung bộ có Chứng chỉ hệ thống chuỗi hành trình sản phẩm (COC), gần 20% có chứng chỉ ISO 9001. Tuy nhiên, để tiếp tục phát triển các doanh nghiệp này không thể chỉ bằng lòng với những kết quả hiện tại mà còn cần hoàn thiện hơn nữa về quy trình quản lý sản xuất, chất lượng sản phẩm nhằm đáp ứng ngày càng tốt hơn các yêu cầu của thị trường thế giới.

2.1.4. Vai trò của ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của khu vực Nam Trung bộ

Với vị thế hiện tại, ngành chế biến đồ gỗ xuất khẩu đã đóng góp nhiều vào kim ngạch xuất khẩu và GDP của các tỉnh, thành khu vực Nam Trung bộ cũng như tạo công ăn việc làm cho hàng nghìn lao động. Sự phát triển của ngành chế biến gỗ xuất khẩu nói chung và chế biến đồ gỗ xuất khẩu nói riêng có một vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế, xã hội của khu vực, cụ thể:

+ Giúp chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá - hiện đại hoá. Sự hình thành và phát triển các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ xuất

khẩu đã giúp đẩy nhanh quá trình công nghiệp hoá - hiện đại hoá kinh tế tại các tỉnh, thành trong khu vực. Thêm vào đó, việc hình thành các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ xuất khẩu đã góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng tăng dần tỷ trọng ngành công nghiệp, giảm dần tỷ trọng ngành nông nghiệp trong cơ cấu kinh tế.

+ Sự phát triển của công nghiệp chế biến đồ gỗ kéo theo sự phát triển của các ngành công nghiệp phụ trợ như sơn, bulong, ốc vít... Bên cạnh đó, sẽ giúp cải thiện môi trường do sự phát triển của các dự án trồng rừng nhằm đáp ứng nhu cầu nguyên liệu gỗ cho ngành này.

+ Tạo công ăn việc làm cho hàng chục nghìn lao động cả mùa vụ và hợp đồng dài hạn. Theo thống kê của Vifores năm 2008, bình quân một doanh nghiệp chế biến gỗ khu vực Nam Trung bộ sử dụng 204,2 lao động [71]. Cho đến nay, tổng số lao động đã có việc làm trong ngành này tại khu vực Nam Trung bộ vào khoảng 35.000 người [76],[90],[93].

+ Là một trong những ngành công nghiệp mũi nhọn của khu vực Nam Trung bộ, chế biến gỗ xuất khẩu đã có những đóng góp lớn vào kim ngạch xuất khẩu của các tỉnh, thành. Năm 2010, giá trị xuất khẩu của ngành chiếm từ 45 – 62% tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu, góp phần tăng giá trị tổng sản phẩm quốc dân của các tỉnh, thành trong khu vực [76],[90],[93].

+ Mở rộng quy mô phát triển của các doanh nghiệp này sẽ tạo thêm nguồn hàng xuất khẩu cho khu vực.

+ Sự hình thành và phát triển của các doanh nghiệp chế biến đồ gỗ xuất khẩu góp phần đa dạng hóa cơ cấu công nghiệp Việt Nam.

+ Dựa trên cơ sở đầu tư, sử dụng và cải tiến nâng cao năng suất máy móc, thiết bị sẽ mở rộng cơ hội tiếp thu và di chuyển khoa học công nghệ tiên tiến từ nước ngoài về thị trường trong nước.

2.2. THỰC TẾ HOẠT ĐỘNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU KHU VỰC NAM TRUNG BỘ

2.2.1. Khái quát thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ

Hiện nay, theo kết quả nghiên cứu của tác giả, đã có một số doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ quan tâm đến phân tích hiệu quả kinh doanh và tiến hành hoạt động phân tích khá thường xuyên như Công ty cổ phần công nghệ gỗ Đại Thành, Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất, Công ty cổ phần Gia Đại Toàn, Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn...; một số doanh nghiệp khác chỉ mới dừng lại ở việc tính toán một số chỉ tiêu mà chưa tổ chức thành một hoạt động bình thường của doanh nghiệp. Tại hầu hết các doanh nghiệp đã tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh này thì hoạt động phân tích mới chỉ ở dạng phân tích tổng quát dựa vào sự biến động của các chỉ tiêu chứ chưa đi sâu nghiên cứu bản chất của vấn đề để xác định các nguyên nhân xác thực. Chính vì vậy, các kết luận phân tích vẫn chưa giúp ích được nhiều cho công tác quản trị doanh nghiệp và phân tích hiệu quả kinh doanh vẫn chưa được xác định là một hoạt động đóng vai trò quan trọng trong hoạt động quản lý của doanh nghiệp. Thêm vào đó, các doanh nghiệp vẫn chưa có sự quan tâm sâu sắc đến tình hình hoạt động của các doanh nghiệp cùng ngành nên cũng chưa thể so sánh hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp so với các doanh nghiệp khác, chính vì vậy doanh nghiệp không có động cơ cạnh tranh và phấn đấu nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Chúng tôi đã tiến hành phỏng vấn 10 nhà quản lý (giám đốc, phó giám đốc) và 20 nhân viên làm công tác phân tích (thường là nhân viên kế toán kiêm nhiệm) tại 20/176 doanh nghiệp chế biến đồ gỗ xuất khẩu tại khu vực Nam Trung bộ về hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh

ngành này qua một số câu hỏi được chuẩn bị sẵn (Phụ lục 23 và 24), có thể tóm tắt kết quả phỏng vấn như sau:

* Về phía các nhà quản lý (ở hầu hết các doanh nghiệp, nhà quản lý cũng là chủ sở hữu):

+ Đa số nhà quản lý khi được hỏi đều có thái độ thờ ơ với hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp (khoảng 90%), rất ít người có thái độ quan tâm thực sự nhưng lại không chắc chắn về tầm quan trọng của phân tích hiệu quả kinh doanh đối với hoạt động quản lý.

+ Hầu hết nhà quản lý vẫn chưa có những động thái tạo điều kiện cho hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh diễn ra thuận lợi.

+ 70% nhà quản lý có quan tâm đến phân tích hiệu quả kinh doanh vẫn chưa có những chỉ đạo cần thiết đối với các nhân viên làm công tác phân tích.

+ 100% nhà quản lý cho rằng không cần thiết phải tiến tới thành lập một bộ phận phân tích hiệu quả kinh doanh riêng biệt mà chỉ cần tiếp tục để các nhân viên kế toán làm công tác kiêm nhiệm như hiện nay.

+ 90% nhà quản lý chưa thấy được tầm quan trọng và mức độ ảnh hưởng của phân tích hiệu quả kinh doanh đến các quyết định, chiến lược kinh doanh của mình. Theo họ, lợi ích thu được từ hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh chỉ là nắm được doanh nghiệp đã kinh doanh như thế nào so với năm trước và dựa vào kết quả đó doanh nghiệp có thể lập kế hoạch như thế nào cho năm tới. Họ cũng đã quan tâm đến các nguyên nhân tác động đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và tìm cách khắc phục nhưng chưa nhiều, đồng thời họ vẫn chưa thấy được ảnh hưởng liên hoàn tới các chỉ tiêu hiệu quả của cùng một nguyên nhân. Còn về thiệt hại khi không có hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh, thì các nhà quản lý cho rằng gần như không có, có chăng chỉ là họ không có cơ sở để lập kế hoạch sản xuất kinh doanh cho kỳ kế tiếp.

+ Tại những doanh nghiệp đã tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh, nhà quản lý cũng chưa quan tâm nhiều đến thời gian tiến hành phân tích, chỉ tiêu phân tích cũng như phương pháp phân tích phù hợp.

+ Hầu hết nhà quản lý đều cho rằng phân tích hiệu quả kinh doanh là một hoạt động rất khó để doanh nghiệp có thể thực hiện thường xuyên liên tục vì chưa nắm rõ và thiếu nhân lực.

* Về phía các nhân viên làm công tác phân tích (thường là nhân viên kế toán kiêm nhiệm):

+ Đến 95% nhân viên phân tích trả lời rằng họ hoàn toàn không có chuyên môn phân tích, có chăng chỉ là dựa vào công thức để xác định các chỉ tiêu và so sánh sự biến động.

+ 85% nhân viên cho biết nhà quản lý doanh nghiệp không mấy quan tâm đến việc phân tích hiệu quả kinh doanh như thế nào và có được tiến hành đều đặn hay không. Do đó, theo họ thì cũng không nhất thiết phải tiến hành hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh. 15% nhân viên trả lời phỏng vấn còn lại thì cho rằng phân tích hiệu quả kinh doanh giúp nhà quản lý doanh nghiệp đánh giá được hoạt động kinh doanh trong kỳ vừa qua của doanh nghiệp để từ đó có kế hoạch tốt hơn cho kỳ tiếp theo.

+ Khi được hỏi về công tác tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, 60% người được hỏi cho biết doanh nghiệp của họ tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh định kỳ khi hoàn thiện việc lập các Báo cáo tài chính, các chỉ tiêu cần xác định đã có sẵn công thức nên nhân viên kế toán nào cũng có thể làm được, không phân công cụ thể cho ai; 33% trong số đó cho biết thêm là công việc phân tích được giao hẳn cho một người phụ trách; 100% nhân viên trả lời phỏng vấn đều trả lời rằng công việc này quá đơn giản nên không cần phải có nguồn tài chính riêng.

+ Về nguồn thông tin, 100% nhân viên đều trả lời rằng công tác kế toán của họ rất tốt, không thể có sai sót nên thông tin dùng cho phân tích rất đáng tin cậy.

+ Về chỉ tiêu phân tích, hầu hết nhân viên ở các doanh nghiệp đã tiến hành hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh đều trả lời là “chủ yếu tập trung vào đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh, xác định các chỉ tiêu sức sinh lời, vòng quay một số loại tài sản và năng suất lao động”, theo họ đây là các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh khá chính xác, đầy đủ.

+ Về phương pháp phân tích, 100% người được hỏi ở những doanh nghiệp đã có phân tích hiệu quả kinh doanh đều trả lời họ chỉ dùng phương pháp so sánh giữa kỳ này với kỳ trước và với kế hoạch.

+ Khi được hỏi về các kết luận phân tích được đưa ra như thế nào và được sử dụng ra sao thì 50% số nhân viên đã tham gia phân tích hiệu quả kinh doanh cho biết thỉnh thoảng họ gặp khó khăn khi cần kết luận doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả hay không, các nhân viên cho biết thêm là các kết luận phân tích hầu hết chỉ là những “tài liệu tham khảo” nhỏ nhỏ cho nhà quản lý khi ra các quyết định kinh doanh. Ngoài ra, hầu hết các nhân viên còn cho biết họ chỉ có nhiệm vụ tính toán chỉ tiêu và kết luận doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả hay không, ngoài ra thì không có đề xuất gì với nhà quản lý.

+ Hầu hết các nhân viên đều trả lời họ không biết thông tin về các doanh nghiệp cùng ngành cũng như thông tin hiệu quả kinh doanh chung của ngành.

Như vậy, các kết quả phỏng vấn đã cho thấy rằng, phân tích hiệu quả kinh doanh còn là hoạt động khá mơ hồ với các doanh nghiệp, tác dụng của phân tích hiệu quả kinh doanh đối với việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng không rõ ràng và họ cũng chưa thấy được tầm quan trọng của hoạt động phân tích đối với chức năng quản lý

doanh nghiệp, do đó các doanh nghiệp cũng chưa có sự đầu tư cần thiết cho công tác này.

Để thấy rõ hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh đã được các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ tiến hành như thế nào, luận án sẽ đi vào nghiên cứu chi tiết trong các nội dung tiếp theo.

2.2.2. Thực trạng tổ chức phân tích

Cũng như hầu hết các doanh nghiệp tại Việt Nam, việc phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ chưa được quan tâm đúng mức và doanh nghiệp chưa thực sự chủ động trong việc thực hiện phân tích.

Thực tế hiện nay, tại khu vực Nam Trung bộ có rất nhiều doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu chưa có một quy trình tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh cụ thể, một số doanh nghiệp khác thì chỉ tính toán một vài chỉ tiêu khi hoàn thành hệ thống báo cáo tài chính, số khác thì chỉ thực hiện phân tích khi có yêu cầu của cơ quan quản lý hoặc của các tổ chức tín dụng, rất ít doanh nghiệp có kế hoạch tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh cụ thể cũng như chuẩn bị sẵn mọi nguồn lực phục vụ quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh. Có thể chia các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ thành bốn nhóm để đánh giá về công tác tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh như sau:

Nhóm thứ nhất là nhóm các doanh nghiệp chưa tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh. Lý do doanh nghiệp đưa ra là doanh nghiệp không tiến hành xuất khẩu trực tiếp, do đó việc kinh doanh hiệu quả hay không không phụ thuộc vào nỗ lực của doanh nghiệp mà phụ thuộc vào đơn đặt hàng của các công ty xuất khẩu, thậm chí doanh nghiệp còn phụ thuộc cả về nguyên vật liệu, chính vì vậy doanh nghiệp không thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh.

Nhóm thứ hai là nhóm chưa có sự quan tâm nhiều đến hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh. Có khá nhiều doanh nghiệp thuộc nhóm này, với họ việc phân tích hiệu quả kinh doanh không được quan tâm quá nhiều, doanh nghiệp chỉ tính toán một số chỉ tiêu tài chính trong đó có cả chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh khi hoàn thành báo cáo tài chính. Sở dĩ như vậy là vì, các doanh nghiệp hầu như không tách được các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh ra khỏi hệ thống các chỉ tiêu tài chính, đồng thời nhà quản trị cũng không yêu cầu gay gắt về vấn đề này. Với các doanh nghiệp trong nhóm này thì mục đích xác định các chỉ tiêu tài chính là nhằm đánh giá một số vấn đề thông thường như khả năng thanh toán, khả năng sinh lời...

Nhóm thứ ba là nhóm các doanh nghiệp đã tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh, nhưng việc phân tích không được tổ chức thành quy trình cụ thể và không được tiến hành thường xuyên, liên tục. Đối với các doanh nghiệp này, việc phân tích hiệu quả kinh doanh như một sự ép buộc và thường được tiến hành đánh giá hiệu quả kinh doanh dựa trên các chỉ tiêu phân tích đã được quy định sẵn. Như vậy, có thể thấy sự chủ động của doanh nghiệp gần như không có và doanh nghiệp cũng không quan tâm nhiều đến tầm quan trọng của việc phân tích hiệu quả kinh doanh.

Nhóm doanh nghiệp cuối cùng là nhóm đã xem phân tích hiệu quả kinh doanh là công việc không thể thiếu, có rất ít doanh nghiệp thuộc nhóm này. Mặc dù đã có sự quan tâm và tổ chức thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh nhưng quy trình phân tích còn sơ sài, các kết luận phân tích còn phiến diện và khái quát. Lý do dẫn đến hệ quả như vậy là vì các doanh nghiệp chưa xác định được một quy trình phân tích cụ thể, chi tiết từng công việc phải làm, cũng như người nào đảm nhận công việc nào hay nguồn tài chính cần chuẩn bị ra sao. Mặt khác, nguồn thông tin phục vụ quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh cũng còn nhiều điểm sai sót, không đầy đủ do chất lượng công tác kế

toán, thống kê. Thêm vào đó, doanh nghiệp chưa tổ chức một lực lượng phân tích chuyên trách mà vẫn sử dụng các nhân viên kế toán kiêm nhiệm, dẫn đến kết quả phân tích có thể thiếu độ chính xác do áp lực công việc lớn, đồng thời các kết luận phân tích cũng chỉ có thể dừng lại ở việc đánh giá trạng thái biến đổi mà chưa đi sâu vào bản chất của vấn đề do thiếu chuyên môn và kinh nghiệm.

Có thể thấy rằng, phân tích hiệu quả kinh doanh còn khá mới mẻ đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, do đó việc tổ chức phân tích một cách bài bản và chưa được các doanh nghiệp quan tâm thoả đáng.

2.2.3. Thực trạng phương pháp phân tích

Hiện nay, việc đánh giá hiệu quả kinh doanh ở các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ chỉ được tiến hành qua phương pháp so sánh mà chưa hề sử dụng các phương pháp phân tích rất hiệu quả khác như phương pháp loại trừ, phương pháp Dupont...

Sở dĩ phương pháp so sánh được sử dụng phổ biến vì phù hợp với các yêu cầu mà doanh nghiệp đặt ra đó là sử dụng dễ dàng với bất kỳ ai (không cần có chuyên môn phân tích), tính toán nhanh chóng nhất, tiết kiệm thời gian nhất, kết quả tương đối chính xác. Kỹ thuật so sánh hiện nay đang được các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ sử dụng chỉ đơn giản là so sánh số năm nay với số năm trước của bản thân doanh nghiệp về sự biến động quy mô, từ đó đưa ra kết luận doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả hay không tùy thuộc vào sự biến động tăng, giảm của các chỉ tiêu phân tích.

Chẳng hạn, khi so sánh chỉ tiêu ROE năm 2010 so với 2009 thấy có sự biến động tăng lên, Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành đã đưa ra kết luận hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

Như vậy, việc sử dụng phương pháp so sánh trong phân tích rất dễ thực hiện đối với các doanh nghiệp vì rất đơn giản và tính toán nhanh chóng, tuy nhiên nếu chỉ sử dụng một mình phương pháp này để đưa ra các nhận xét, đánh giá thì còn thiếu chính xác và mang tính chủ quan. Bên cạnh đó, muốn kết luận doanh nghiệp có đạt được hiệu quả kinh doanh hay không thì không chỉ cần so sánh số liệu giữa các kỳ của bản thân doanh nghiệp mà còn cần có sự so sánh số liệu với các doanh nghiệp cùng ngành.

2.2.4. Thực trạng nguồn thông tin phục vụ phân tích

Để tiến hành hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ sử dụng số liệu từ hệ thống Báo cáo tài chính hàng năm do bộ phận kế toán cung cấp, trong đó chủ yếu là Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó, để phục vụ cho việc đưa ra các kết luận tương đối chính xác liên quan đến hoạt động kinh doanh của mình, doanh nghiệp còn sử dụng một vài số liệu từ các bộ phận chức năng có liên quan.

Tuy nhiên, hệ thống kế toán của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ hiện nay chỉ bao gồm phân hệ kế toán tài chính nên toàn bộ Báo cáo tài chính đều phải được nộp cho các cơ quan thuế, thêm vào đó, tài liệu kế toán hầu hết không được kiểm tra, kiểm soát và kiểm toán thường xuyên (ngoại trừ một số doanh nghiệp lớn có bộ phận kiểm soát nội bộ như Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành). Vì thế, có khá nhiều số liệu được điều chỉnh theo yêu cầu của nhà quản lý nên tính minh bạch không được đảm bảo và do đó sẽ ảnh hưởng đến việc phân tích hiệu quả kinh doanh.

Có thể thấy, nguồn thông tin phục vụ phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ khá đa dạng nhưng độ chính xác chưa được kiểm chứng và mới chỉ gói gọn ở các thông tin bên trong doanh nghiệp mà chưa hề sử dụng thông tin bên ngoài.

2.2.5. Thực trạng nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích

Xác định nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh phù hợp giúp doanh nghiệp hoàn thành một nửa khối lượng công việc phân tích hiệu quả kinh doanh. Vì vậy, khi nhắc đến phân tích hiệu quả kinh doanh, hầu hết doanh nghiệp đều tập trung vào nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích.

Hiện nay, tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đã tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh thì có thể thống kê nội dung phân tích chủ yếu bao gồm: phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, phân tích các chỉ tiêu tốc độ luân chuyển và sức sinh lời của các yếu tố đầu vào.

Về hệ thống chỉ tiêu phân tích, mỗi doanh nghiệp lựa chọn nhóm chỉ tiêu và sắp xếp mức độ quan trọng khác nhau, đồng thời công thức xác định các chỉ tiêu cũng khác nhau. Luận án đã khái quát các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh mà các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ sử dụng qua bảng 2.3 (tài liệu tại 4 doanh nghiệp có hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh hoàn chỉnh nhất mà luận án tiến hành nghiên cứu):

Bảng 2.3: Thống kê các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh được sử dụng tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ

Tên chỉ tiêu	Công thức xác định
1. Vòng quay HTK	DTT bán hàng & cung cấp dịch vụ hoặc Tổng số thu nhập thuần
	Giá trị hàng tồn kho
2. Số ngày một vòng quay HTK	360
	Vòng quay hàng tồn kho
3. Vòng quay KPT	DTT bán hàng & cung cấp dịch vụ hoặc Tổng số thu nhập thuần
	Giá trị khoản phải thu ngắn hạn

4. Số ngày một vòng quay KPT	360
	Vòng quay khoản phải thu
5. Vòng quay TSNH	DTT bán hàng & cung cấp dịch vụ hoặc Tổng số thu nhập thuần
	Giá trị tài sản ngắn hạn
6. Số ngày một vòng quay TSNH	360
	Vòng quay tài sản ngắn hạn
9. Vòng quay khoản phải trả	DTT bán hàng & cung cấp dịch vụ hoặc Tổng số thu nhập thuần
	Giá trị khoản phải trả người bán
10. Số ngày một vòng quay khoản phải trả	360
	Vòng quay khoản phải trả
11. Sức sinh lời của doanh thu	Lợi nhuận sau thuế
	DTT bán hàng & cung cấp dịch vụ hoặc Tổng số thu nhập thuần
12. Sức sinh lời của tài sản	Lợi nhuận sau thuế
	Giá trị tổng tài sản
13. Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế
	Giá trị vốn chủ sở hữu

(Nguồn: Tổng hợp từ các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ [23], [26], [29], [97])

Các doanh nghiệp đã sử dụng nguồn số liệu lấy từ Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của từng năm để xác định các chỉ tiêu phân tích từng năm.

Để làm minh chứng về nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh mà các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đã tiến hành, luận án đi vào thực trạng phân tích theo các mục cụ thể sau:

2.2.5.1. Phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Cũng như rất nhiều các doanh nghiệp tại Việt Nam, hầu hết các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ coi các chỉ tiêu kết quả kinh doanh là những chỉ tiêu ban đầu phản ánh hiệu quả kinh doanh, chính vì vậy họ tiến hành phân tích Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh nhằm đánh giá biến động của các chỉ tiêu kết quả. Theo quan điểm của các doanh nghiệp trong ngành thì hiệu quả kinh doanh sẽ tăng nếu các chỉ tiêu kết quả có xu hướng tăng lên. Nội dung phân tích phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh đã được một số doanh nghiệp thực hiện như sau:

Để thực hiện nội dung phân tích này, Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành đã thực hiện tính toán qua bảng 2.4 (trang 100) và chỉ ra rằng các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận của năm 2010 đều tăng lên so với 2009, trong khi chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp thì giảm đi. Vì vậy, Công ty đã kết luận hoạt động kinh doanh có hiệu quả nhờ các biện pháp tiết kiệm chi phí mà Công ty đã sử dụng trong năm 2010 đã phát huy tác dụng.

Có thể thấy rằng, các đánh giá của Công ty cổ phần công nghệ gỗ Đại Thành khá hoàn chỉnh, bao gồm đầy đủ biến động tăng, giảm và nguyên nhân tác động đến từng chỉ tiêu. Tuy nhiên, theo số liệu chúng tôi thu thập được trong hai năm 2008 và 2009 thì chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp đều tăng đột biến, tăng gần gấp đôi các năm khác, điều này lại không được đề cập trong các báo cáo phân tích của Công ty. Vì thế, theo chúng tôi nếu Công ty có thể chỉ ra cả các nguyên nhân đã làm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng đột biến trong hai năm 2008, 2009 thì sẽ có thể đề xuất các biện pháp hỗ trợ nhằm ngăn chặn tình trạng này tái diễn.

Về phía Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất, với bảng phân tích 2.5 (trang 102) do kế toán của Công ty tính toán, kết luận của nhân viên phân tích là hoạt động kinh doanh không hiệu quả vì lợi nhuận sau thuế liên tục mang giá trị âm trong cả hai năm 2009 và năm 2010. Nguyên nhân được chỉ ra là chi phí bị cao hơn doanh thu trong cả hai năm.

Tuy nhiên, theo chúng tôi, trong quá trình phân tích Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất đã không hề quan tâm đến lý do tại sao mức thua lỗ trong năm 2010 lại giảm đáng kể so với 2009, đây là một thiếu sót trong quá trình phân tích vì sự thay đổi này có thể là do một nỗ lực nào đó trong cải thiện hoạt động kinh doanh? Theo chúng tôi thì mặc dù vẫn thua lỗ nhưng hoạt động kinh doanh năm 2010 vẫn có thể được đánh giá là hiệu quả hơn năm 2009 nếu Công ty tìm hiểu nguyên nhân thực sự đã tác động đến lợi nhuận trong năm 2010.

Đối với Công ty cổ phần Gia Đại Toàn, qua các số liệu ở bảng phân tích 2.6 (trang 103) của Công ty, kết luận phân tích được nêu ra là hoạt động kinh doanh năm nào cũng có hiệu quả do năm 2009 Công ty làm ăn có lãi, còn trong năm 2010 thì doanh thu và lợi nhuận sau thuế đều tăng so với năm 2009.

Tuy nhiên, theo chúng tôi, nhận định của Công ty cổ phần Gia Đại Toàn thực sự phiến diện và chưa quan tâm đến bản chất của vấn đề nếu không nói là chối bỏ hoàn toàn. Theo kết quả đã công bố trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty thì trong năm 2010 doanh thu hoạt động tài chính và chi phí quản lý kinh doanh đều tăng đột biến (doanh thu tài chính tăng hơn 132%, chi phí quản lý kinh doanh tăng đến hơn 270%) nên đã làm cho lợi nhuận tăng nhưng tốc độ tăng chưa tương xứng với tốc độ tăng của doanh thu. Vì vậy, nếu nghiên cứu thực chất của vấn đề thì Công ty cần phải thay đổi nhận định của mình.

Cũng với những đánh giá tương tự Công ty cổ phần Gia Đại Toàn, qua bảng 2.7 (trang 105) Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn đã kết luận cả hai năm 2009 và 2010 họ đều kinh doanh có hiệu quả, nhưng năm 2010 đạt hiệu quả hơn vì lợi nhuận tăng lên so với năm 2009. Xí nghiệp đã đưa ra lý do là trong năm 2010 Xí nghiệp đã thay đổi cơ cấu sử dụng vốn theo hướng cắt bỏ hoàn toàn không sử dụng các khoản vay nên đã giảm được đáng kể chi phí dẫn đến làm tăng lợi nhuận.

Mặc dù vậy, theo chúng tôi, các kết luận của Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn vẫn chưa cho thấy rõ bản chất sự biến động của các chỉ tiêu kết quả là do những yếu tố nào tác động.

Như vậy, qua những phân tích của các doanh nghiệp, có thể thấy rằng tất cả các kết luận đều chỉ dựa vào sự tăng lên về số tuyệt đối của các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận, đặc biệt là lợi nhuận sau thuế. Cách phân tích này mới chỉ chỉ ra được các biến động của kết quả kinh doanh chứ chưa cho thấy bản chất thực sự của vấn đề nên chưa thể cho biết sự tăng lên đó có thực sự cho thấy doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả hay không. Đồng thời, cũng chưa thể xác định các nhân tố trực tiếp tác động làm thay đổi trạng thái của các chỉ tiêu kết quả nếu chỉ phân tích như vậy.

Thêm vào đó, nếu chỉ dựa vào các kết quả kinh doanh mà các doanh nghiệp lại khẳng định ngay là hoạt động kinh doanh có hiệu quả hay không là không thỏa đáng bởi vì việc phân tích khái quát Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh chỉ giúp cho doanh nghiệp có cái nhìn khái quát về hoạt động kinh doanh thông qua sự biến động của các chỉ tiêu kết quả chứ chưa thể giúp doanh nghiệp đưa ra kết luận chính xác về hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

2.2.5.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh qua phân tích tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào

Phân tích tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào giúp doanh nghiệp đánh giá được khả năng sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào. Nội dung phân tích này cũng được các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ tiến hành với khá nhiều chỉ tiêu phân tích, mặc dù còn có sự không thống nhất về các chỉ tiêu cần thiết và cách xác định các chỉ tiêu. Thêm vào đó, các doanh nghiệp còn bỏ qua hẳn các chỉ tiêu phân tích tốc độ luân chuyển của chi phí – một bộ phận ảnh hưởng khá lớn đến đặc điểm hoạt động kinh doanh của ngành. Xem xét cụ thể tình hình phân tích tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào tại một số doanh nghiệp như sau:

Trước hết xét nội dung phân tích tốc độ luân chuyển một số yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành qua bảng 2.8 (trang 107) do nhân viên phân tích của Công ty lập. Để tính toán, Công ty đã sử dụng số liệu từ Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hai năm 2009 và 2010, cụ thể: chỉ tiêu doanh thu thuần chính là mã số 10 thuộc Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; các chỉ tiêu tài sản ngắn hạn, hàng tồn kho, khoản phải thu lần lượt là các chỉ tiêu mã số 100, 140 và 130 trên Bảng cân đối kế toán.

Kết luận của Công ty cổ phần công nghệ gỗ Đại Thành là trong năm 2010 mặc dù có cả những chỉ tiêu tăng lên và những chỉ tiêu giảm đi nhưng hoạt động kinh doanh đã có những dấu hiệu tích cực, hiệu quả kinh doanh đã tăng so với năm 2009. Đối với các chỉ tiêu tăng lên, Công ty đã chỉ ra nguyên nhân là do trong năm 2010 đã có nhiều đơn hàng hơn so với năm 2009. Đối với các chỉ tiêu có sự giảm đi, Công ty đã lý giải rằng đó là do tác dụng của chính sách nới lỏng tín dụng thương mại thời kỳ hậu khủng hoảng.

Bảng 2.8: Bảng phân tích tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH
1	Doanh thu thuần (đồng)	213.689.626.354	330.412.939.550	+116.723.313.196
2	Hàng tồn kho (đồng)	245.280.846.113	315.445.370.125	+ 70.164.524.012
3	Khoản phải thu (đồng)	37.526.561.091	59.280.280.342	+ 21.753.719.251
4	Tài sản ngắn hạn (đồng)	287.454.551.684	378.540.129.310	+ 91.085.577.626
5	Vòng quay hàng tồn kho = (1)/(2) (vòng)	0,75	0,89	+ 0,14
6	Số ngày một vòng quay HTK = 360/(6) (ngày)	481,30	403,03	- 78,27
7	Vòng quay KPT = (1)/(3) (vòng)	5,69	5,57	- 0,12
8	Số ngày một vòng quay KPT = 360/(8) (ngày)	63,22	64,59	+ 1,37
9	Vòng quay TSNH = (1)/(4) (vòng)	0,74	0,87	+ 0,13
10	Số ngày một vòng quay TSNH = 360/(10) (ngày)	486,49	413,79	- 72,70

(Nguồn: Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành [23])

Mặc dù những đánh giá và nguyên nhân đưa ra có vẻ rất hợp lý nhưng theo chúng tôi nếu nắm được bản chất sự biến động của các chỉ tiêu thì Công ty cổ phần công nghệ gỗ Đại Thành có thể có những kết luận chính xác hơn.

Tiếp theo xét nội dung phân tích tốc độ luân chuyển một số yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất qua bảng phân tích 2.9 (trang 109) của Công ty với số liệu tính toán trong hai năm 2009 và 2010. Cách sử dụng các chỉ tiêu trên Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hai năm 2009 và 2010 để tính toán các chỉ tiêu phân tích của Công ty cũng giống như Công ty cổ phần công nghệ gỗ Đại Thành: chỉ tiêu doanh thu thuần chính là mã số 10 thuộc Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; các chỉ tiêu tài sản ngắn hạn, hàng tồn kho, khoản phải thu lần lượt là các chỉ tiêu mã số 100, 140 và 130 trên Bảng cân đối kế toán; chỉ tiêu khoản phải trả là tổng của hai chỉ tiêu mã số 312 và 331 trên Bảng cân đối kế toán.

Với số liệu tính toán của mình, Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất đã chỉ ra rằng tất cả các chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào của Công ty năm 2010 đều tăng lên so với năm 2009, ngoại trừ tốc độ luân chuyển khoản phải thu. Từ các số liệu đó, Công ty kết luận rằng hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả, đó là hệ quả của số lượng đơn hàng tăng làm cho doanh thu tăng nhưng với tốc độ tăng nhanh hơn giá trị các yếu tố đầu vào.

Với chỉ tiêu “Vòng quay khoản phải thu”, chỉ tiêu duy nhất giảm so với năm 2009, Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất đã đưa ra nguyên nhân là do giá trị các khoản nợ phải thu tăng vì việc tăng đơn hàng bán chịu và còn một số khoản nợ quá hạn mà khách hàng chưa thanh toán. Tuy nhiên, Công ty lại thấy nhận định này của mình hoàn toàn trái ngược với nhận định trước đó khi phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh nhưng không xác định và giải thích được đâu là nguyên nhân dẫn tới sự trái ngược này.

Bảng 2.9: Bảng phân tích tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH
1	Doanh thu thuần (đồng)	9.538.947.005	14.580.087.241	+5.041.140.236
2	Giá vốn hàng bán (đồng)	8.816.915.660	12.435.683.867	+3.618.768.207
3	Hàng tồn kho (đồng)	7.202.173.448	5.079.504.191	-2.122.669.257
4	Khoản phải thu (đồng)	1.853.188.845	7.987.250.873	+6.134.062.028
5	Tài sản ngắn hạn (đồng)	10.374.922.229	15.101.882.493	+4.726.960.264
6	Khoản phải trả (đồng)	1.519.997.954	622.548.020	- 897.449.934
7	Vòng quay hàng tồn kho = (1)/(3) (vòng)	1,22	2,45	+ 1,23
8	Số ngày một vòng quay HTK = 360/(8) (ngày)	294,07	147,05	- 147,02
9	Vòng quay KPT = (1)/(4) (vòng)	5,15	1,83	- 3,32
10	Số ngày một vòng quay KPT = 360/(10) (ngày)	69,94	197,21	+ 127,27
11	Vòng quay TSNH = (1)/(5) (vòng)	0,92	0,97	+ 0,05
12	Số ngày một vòng quay TSNH = 360/(12) (ngày)	391,30	371,13	- 20,17
13	Vòng quay khoản phải trả = (2)/(7) (vòng)	5,80	19,98	+14,18
14	Số ngày một vòng quay KPTr = 360/(16) (ngày)	62,06	18,02	- 44,04

(Nguồn: Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất [29])

Sở dĩ Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất đưa ra những kết luận trái ngược là do công cụ phân tích đang được sử dụng chưa đủ để đánh giá bản chất sự biến động của các chỉ tiêu.

Với Công ty cổ phần Gia Đại Toàn, nhóm chỉ tiêu tốc độ luân chuyển các loại tài sản được nhân viên phân tích của Công ty tính toán qua bảng 2.10 (trang 111) với số liệu sử dụng trong quá trình tính toán được lấy từ Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hai năm 2009 và 2010 có cách xác định tương tự các công ty khác, chỉ khác chỉ tiêu doanh thu thuần chính là tổng số thu nhập thuần được xác định bằng cách lấy tổng các chỉ tiêu mã số 10, 21 và 31 (doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu tài chính, thu nhập khác) trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Từ số liệu tính toán được đã cho thấy tất cả các chỉ tiêu tốc độ luân chuyển các loại tài sản của Công ty trong năm 2010 đều tăng lên so với năm 2009, qua đó Công ty đã ngay lập tức kết luận rằng hoạt động kinh doanh có hiệu quả mà không cần quan tâm tìm hiểu lý do dẫn tới những kết quả tăng đó.

Theo chúng tôi, nếu kết luận một cách cảm tính như Công ty đã làm thì hoàn toàn không chính xác và không có giá trị sử dụng bởi vì sự biến động của các chỉ tiêu hiệu quả là do rất nhiều nguyên nhân cả chủ quan và khách quan, do sự tác động của rất nhiều chỉ tiêu hiệu quả khác. Đồng thời Công ty có thể sẽ gặp khó khăn khi đưa ra kết luận khi các chỉ tiêu biến động không cùng chiều, hoặc nếu có biến động giảm thì sẽ không có cơ sở để tìm cách cải thiện. Mặt khác, với cách phân tích của Công ty, có thể nhận thấy ngay rằng hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh chỉ mang tính hình thức, các kết luận phân tích có thể cũng không được sử dụng nhiều trong hoạt động quản lý và hoạch định chính sách, thể hiện việc Công ty không mấy quan tâm đến phân tích hiệu quả kinh doanh và chưa thấy được tầm ảnh hưởng sâu rộng của hoạt động này đến hoạt động kinh doanh.

Bảng 2.10: Bảng phân tích tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần Gia Đại Toàn

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH
1	Doanh thu thuần (đồng)	11.896.563.431	16.378.047.940	+ 4.481.484.509
2	Hàng tồn kho (đồng)	797.163.885	1.006.312.741	+ 209.148.856
3	Khoản phải thu (đồng)	877.919.258	961.394.912	+ 83.475.654
4	Tài sản ngắn hạn (đồng)	2.518.429.706	2.893.429.298	+ 374.999.592
5	Vòng quay hàng tồn kho = (1)/(2) (vòng)	14,92	16,28	+ 1,35
6	Số ngày một vòng quay HTK = 360/(6) (ngày)	24,12	22,12	- 2,00
7	Vòng quay KPT = (1)/(3) (vòng)	13,55	17,04	+ 3,49
8	Số ngày một vòng quay KPT = 360/(8) (ngày)	26,57	21,13	- 5,44
9	Vòng quay TSNH = (1)/(4) (vòng)	4,72	5,66	+ 0,94
10	Số ngày một vòng quay TSNH = 360/(10) (ngày)	76,21	63,60	- 12,61

(Nguồn: Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần Gia Đại Toàn [26])

Doanh nghiệp cuối cùng luận án khảo sát là Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn. Trước hết, Xí nghiệp lập bảng phân tích 2.11 (trang 113) với các chỉ tiêu sử dụng trong quá trình tính toán được lấy từ Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm 2009, 2010 và cách xác định hoàn toàn giống Công ty cổ phần công nghệ gỗ Đại Thành.

Qua số liệu đã được tính toán, Xí nghiệp đã chỉ ra rằng tất cả các chỉ tiêu năm 2010 đều tăng lên so với năm 2009, với tốc độ tăng trưởng khá lớn. Do đó, Xí nghiệp kết luận hoạt động kinh doanh năm 2010 hiệu quả hơn so với 2009 và chỉ ra nguyên nhân là do có sự gia tăng một số đơn hàng, dự toán chính xác lượng nguyên vật liệu dự trữ và hạn chế tín dụng thương mại.

Mặc dù Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn đã phân tích khá cụ thể và dẫn chứng nguyên nhân tác động đến sự biến động của các chỉ tiêu, nhưng theo chúng tôi, Xí nghiệp vẫn chưa quan tâm đến việc xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích cũng như chưa tiến hành phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu. Vì thế, kết luận phân tích chưa chặt chẽ.

Tóm lại, trong nội dung phân tích tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ hầu hết chỉ quan tâm đến phân tích tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào mà bỏ qua hẳn một nội dung phân tích quan trọng – phân tích tốc độ luân chuyển của chi phí đầu vào. Ngoài ra, trong quá trình phân tích, do chưa phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu nên doanh nghiệp vẫn chưa có được những đánh giá thực sự chính xác. Thêm vào đó, các chỉ tiêu phân tích vẫn chưa có sự thống nhất về số lượng, nội dung cũng như cách xác định. Một vấn đề cần quan tâm nữa là hầu hết các doanh nghiệp chỉ đưa ra các đánh giá dựa vào các biểu hiện bên ngoài của chỉ tiêu mà không quan tâm đến những yếu tố nội tại tác động làm thay đổi chỉ tiêu sau mỗi kỳ kinh doanh, do đó đã ảnh hưởng đến độ chính xác, tin cậy của các kết luận phân tích.

**Bảng 2.11: Bảng phân tích tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào của
Xí nghiệp chế biến Lâm sản An Nhơn**

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH
1	Doanh thu thuần (đồng)	36.899.802.811	50.756.648.083	+ 13.856.845.272
2	Hàng tồn kho (đồng)	9.409.583.801	8.547.521.124	- 862.062.677
3	Khoản phải thu (đồng)	5.912.404.875	3.916.078.994	- 1.996.325.881
4	Vòng quay hàng tồn kho = (1)/(2) (vòng)	3,61	5,56	+ 1,95
5	Số ngày một vòng quay HTK = 360/(5) (ngày)	99,77	64,76	- 35,01
6	Vòng quay KPT = (1)/(3) (vòng)	6,24	12,96	+ 6,72
7	Số ngày một vòng quay KPT = 360/(7) (ngày)	57,68	27,78	- 29,90

(Nguồn: Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn [97])

2.2.5.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh qua phân tích sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào

Các chỉ tiêu “Sức sinh lời” là những chỉ tiêu thể hiện rõ nét nhất hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, hơn nữa mọi chỉ tiêu “Sức sinh lời” của doanh nghiệp đều có mối liên hệ với các chỉ tiêu hiệu quả khác, thông qua đó doanh nghiệp có thể xác định chính xác các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mình. Trong quá trình phân tích sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào, nếu doanh nghiệp không thể xác định những liên hệ cơ bản giữa các chỉ tiêu phân tích thì có thể coi như kết luận phân tích không đáng tin cậy.

Thực tế hiện nay ở các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cho thấy các doanh nghiệp mới chỉ đưa ra các kết luận dựa trên sự biến động của các chỉ tiêu và dựa vào những nhận định chủ quan trên cơ sở kinh nghiệm và những nguyên nhân có thể mà chưa quan tâm hoặc chưa biết sử dụng công cụ phân tích dựa trên mối quan hệ của các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh.

Xem xét quá trình phân tích thực tế ở một số doanh nghiệp qua các bảng số liệu do doanh nghiệp cung cấp trong hai năm 2009 và 2010 như sau:

Các chỉ tiêu đánh giá sức sinh lời được Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành tính toán qua bảng 2.12 (trang 115). Với các số liệu phát triển theo xu hướng tăng hoàn toàn, Công ty cho rằng những nhận định trước đó của mình là chính xác và không cần phải xem xét gì thêm và có thể kết luận ngay hoạt động kinh doanh năm 2010 đã đạt được hiệu quả cao hơn năm 2009.

Mặc dù quá trình phân tích tất cả các nội dung đánh giá hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần công nghệ gỗ Đại Thành rất hợp lý và logic do có các chỉ tiêu có sự vận động cùng chiều và Công ty cũng chỉ ra được khá nhiều nguyên nhân tác động. Nhưng chúng tôi cho rằng, các kết luận phân tích sẽ có

ích trong quá trình hoạch định chiến lược kinh doanh hơn nếu Công ty có thể sử dụng các công cụ phân tích hiệu quả hơn nhằm xác định rõ bản chất biến động của các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh để có những giải pháp cụ thể.

Bảng 2.12: Bảng phân tích sức sinh lời của các yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH
1	Lợi nhuận sau thuế (đồng)	294.389.965	6.283.830.314	+ 5.989.440.349
2	Doanh thu thuần (đồng)	213.689.626.354	330.412.939.550	+116.723.313.196
3	Tổng tài sản (đồng)	336.456.774.037	462.143.628.834	+125.686.854.797
4	Vốn chủ sở hữu (đồng)	48.076.827.442	86.642.481.937	+ 38.565.654.495
5	Sức sinh lời của doanh thu = $(1)*100/(2)$ (%)	0,14	1,90	+ 1,76
6	Sức sinh lời của tài sản = $(1)*100/(3)$ (%)	0,09	1,36	+ 1,27
7	Sức sinh lời của vốn CSH = $(1)*100/(4)$ (%)	0,61	7,25	+ 6,64

(Nguồn: Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành [23])

Về phía Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất, kết luận của Công ty sau khi phân tích các chỉ tiêu Sức sinh lời qua bảng 2.13 (trang 116) vẫn là hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp năm 2010 không có hiệu

quả gì hơn so với năm 2009. Theo Công ty, do lợi nhuận sau thuế năm 2010 vẫn là con số âm nên dẫn đến các chỉ tiêu Sức sinh lời mặc dù đã cải thiện nhưng vẫn mang giá trị âm, thể hiện hoạt động kinh doanh kém hiệu quả.

Bảng 2.13: Bảng phân tích sức sinh lời của các yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH
1	Lợi nhuận sau thuế (đồng)	(1.029.091.912)	(73.619.805)	+ 955.472.107
2	Doanh thu thuần (đồng)	9.538.947.005	14.580.087.241	+ 5.041.140.236
3	Tổng tài sản (đồng)	19.397.293.108	23.345.481.573	+ 3.948.188.465
4	Vốn chủ sở hữu (đồng)	12.046.937.932	17.150.725.122	+ 5.103.787.190
5	Sức sinh lời của doanh thu = $(1)*100/(2)$ (%)	- 10,79	- 0,50	+ 10,29
6	Sức sinh lời của tài sản = $(1)*100/(3)$ (%)	- 5,31	- 0,32	+ 4,99
7	Sức sinh lời của vốn CSH = $(1)*100/(4)$ (%)	- 8,54	- 0,43	+ 8,11

(Nguồn: Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất [29])

Tuy nhiên, chúng tôi cho rằng những nhận định của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất có thể sẽ là phiên diện nếu không có sự quan tâm thỏa đáng đến các yếu tố tác động đến lợi nhuận sau thuế - chỉ tiêu chính

ảnh hưởng đến sự biến động của các chỉ tiêu sức sinh lời. Theo tính toán của chúng tôi, thực tế số liệu của Công ty cho thấy sở dĩ lợi nhuận sau thuế mang giá trị âm chủ yếu là do thu nhập tài chính không đủ bù đắp chi phí tài chính mặc dù doanh nghiệp đã thay đổi chính sách sử dụng vốn nhằm giảm chi phí lãi vay – thành phần chủ yếu trong chi phí tài chính. Hơn nữa, doanh nghiệp cũng chưa có những phân tích về bản chất vận động của các chỉ tiêu nên chưa thể khẳng định các kết luận đã đưa ra là hoàn toàn chính xác.

Về phía Công ty cổ phần Gia Đại Toàn, quá trình phân tích không còn suôn sẻ như hai nội dung trước đó khi mà các chỉ tiêu Sức sinh lời được thể hiện qua bảng 2.14 (trang 117) ở hai năm 2010 và 2009 có sự biến động không cùng chiều, điều này đã gây khó khăn cho Công ty khi đưa ra kết luận.

Bảng 2.14: Bảng phân tích sức sinh lời của các yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần Gia Đại Toàn

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH
1	Lợi nhuận sau thuế (đồng)	351.102.774	410.834.389	+ 59.731.615
2	Doanh thu thuần (đồng)	11.896.563.431	16.378.047.940	+ 4.481.484.509
3	Tổng tài sản (đồng)	3.539.263.039	3.826.762.631	+ 287.499.592
4	Vốn chủ sở hữu (đồng)	2.401.102.774	2.811.937.163	+ 410.834.389
5	Sức sinh lời của doanh thu = (1)*100/(2) (%)	2,95	2,51	- 0,44
6	Sức sinh lời của tài sản = (1)*100/(3) (%)	9,92	10,74	+ 0,82
7	Sức sinh lời của vốn CSH = (1)*100/(4) (%)	14,62	14,61	- 0,01

(Nguồn: Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần Gia Đại Toàn [26])

Sở dĩ Công ty cổ phần Gia Đại Toàn lúng túng trong việc đưa ra kết luận phân tích vì chưa sử dụng được phương pháp phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Chính sự khó khăn này đã ảnh hưởng đến mối quan tâm của Công ty đối với hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh.

Đối với Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn, qua bảng 2.15 (trang 118) Xí nghiệp đã kết luận mặc dù so với năm 2009, Sức sinh lời của doanh thu năm 2010 đã giảm, nhưng cả Sức sinh lời của tài sản và Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu đều tăng lên khá nhiều và lợi nhuận sau thuế luôn có giá trị dương, do đó có thể khẳng định hoạt động kinh doanh đã có hiệu quả hơn.

Bảng 2.15: Bảng phân tích sức sinh lời của các yếu tố đầu vào của Xí nghiệp chế biến Lâm sản An Nhơn

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH
1	Lợi nhuận sau thuế (đồng)	1.158.395.942	1.537.631.142	+ 379.235.200
2	Doanh thu thuần (đồng)	36.899.802.811	50.756.648.083	+13.856.845.272
3	Tổng tài sản (đồng)	22.867.284.433	18.614.209.370	- 4.253.075.063
4	Vốn chủ sở hữu (đồng)	4.542.696.152	5.096.343.085	+ 553.646.933
5	Sức sinh lời của doanh thu = $(1)*100/(2)$ (%)	3,14	3,03	- 0,11
6	Sức sinh lời của tài sản = $(1)*100/(3)$ (%)	5,07	8,26	+ 3,19
7	Sức sinh lời của vốn CSH = $(1)*100/(4)$ (%)	25,50	30,17	+ 4,67

(Nguồn: Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn [97])

Mặc dù các kết luận mà Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn đưa ra cũng tương đối chặt chẽ và logic qua tất cả các nội dung. Tuy vậy, theo chúng tôi, nếu Xí nghiệp quan tâm giải thích tại sao chỉ tiêu Sức sinh lời của doanh thu lại giảm đi và tìm giải pháp khắc phục thì kết luận sẽ có chất lượng hơn. Sở dĩ như vậy là vì nếu doanh nghiệp đã tự bằng lòng với kết quả thu được, thì có nhiều khả năng sẽ ảnh hưởng đến việc tìm ra các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh trong những năm tới.

Như vậy, trong nhóm chỉ tiêu phân tích sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam Trung bộ cũng chỉ mới quan tâm đến các chỉ tiêu Sức sinh lời của các yếu tố đầu vào mà chưa hề quan tâm đến các chỉ tiêu Sức sinh lời của chi phí. Điều này không phù hợp với đặc điểm kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành khi mà các loại chi phí chiếm tỷ trọng lớn và ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt là chi phí nguyên vật liệu trực tiếp. Hơn nữa, các doanh nghiệp cũng chưa hề quan tâm hoặc đã có quan tâm nhưng chưa biết sử dụng các phương pháp phân tích dựa vào mối liên hệ giữa các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh. Ngoài ra, nhiều doanh nghiệp vẫn còn lúng túng khi đưa ra các kết luận phân tích khi mà sự biến đổi của các chỉ tiêu theo hướng nghịch nhau hoặc hoàn toàn chối bỏ mọi nỗ lực cải thiện hoạt động kinh doanh so với kỳ trước nếu lợi nhuận đã là số âm. Thêm vào đó, một số doanh nghiệp còn có thái độ quá bằng lòng với kết quả tốt trong hiện tại nên không quan tâm tìm hiểu những nguyên nhân ít ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh và bỏ qua việc cải thiện điểm yếu đó.

Tóm lại, dù đã có xây dựng khá nhiều chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh và đã đưa ra những đánh giá về hiệu quả hoạt động kinh doanh nhưng các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ vẫn còn đánh giá bằng những nhận định chủ quan mà chưa có một cơ sở vững chắc. Sở dĩ

tình trạng này khá phổ biến là do xuất phát từ một căn nguyên cơ bản chính là phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh chưa thực sự phù hợp. Phương pháp phổ biến mà các doanh nghiệp sử dụng là phương pháp so sánh, với phương pháp này không thể xác định bản chất sự biến động của các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh mà chỉ có thể quan sát được sự thay đổi bề ngoài.

2.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU KHU VỰC NAM TRUNG BỘ

2.3.1. Về tổ chức phân tích

Nếu được trang bị đầy đủ kiến thức về phân tích hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp sẽ thấy rằng phân tích hiệu quả kinh doanh có vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động của doanh nghiệp. Phân tích hiệu quả kinh doanh không chỉ giúp doanh nghiệp đánh giá được thực trạng hoạt động cũng như kết quả kinh doanh mà còn có thể đề xuất các giải pháp cải thiện hoạt động kinh doanh cũng như đưa ra các quyết sách hợp lý dựa vào các kết luận của quá trình phân tích. Tuy nhiên, thực tế hiện nay cho thấy, công tác phân tích hiệu quả kinh doanh chưa thực sự được quan tâm tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ. Cụ thể:

Về mặt đã đạt được: không thể không thừa nhận rằng, đã có một số doanh nghiệp quan tâm đến công tác phân tích hiệu quả kinh doanh dưới hình thức này hay hình thức khác tuy số lượng doanh nghiệp thuộc diện này chưa nhiều. Điều này cho thấy đã có những doanh nghiệp nhận thức được tầm quan trọng của công tác phân tích hiệu quả kinh doanh mặc dù chưa đầy đủ.

Về những mặt chưa đạt được, có thể cụ thể bao gồm:

Trước hết, phải kể đến thái độ của các doanh nghiệp đối với công tác phân tích hiệu quả kinh doanh: Hầu hết các doanh nghiệp đều chưa thực sự nhận thấy tầm quan trọng và tác dụng hữu ích của phân tích hiệu quả kinh

doanh đến công tác lập kế hoạch kinh doanh cũng như định hướng phát triển cho doanh nghiệp trong tương lai cho nên chưa đặt ra yêu cầu thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh một cách bắt buộc.

Tiếp theo, có thể nhận thấy ngay rằng quy trình phân tích hiệu quả kinh doanh chưa được tổ chức một cách khoa học và cụ thể hoá. Hiện nay, hầu hết các doanh nghiệp đã thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh đều chỉ tiến hành một cách sơ sài hoặc chưa theo một quy trình phân tích chuẩn. Do đó, các tài liệu, nhân lực, vật lực sử dụng trong phân tích không được chuẩn bị đầy đủ, nội dung phân tích không thống nhất giữa các kỳ, các kết luận phân tích còn khái quát.

Thêm vào đó, công tác phân tích hiệu quả kinh doanh chưa được tổ chức một cách đều đặn, định kỳ do quy trình phân tích đều phải được xây dựng lại mỗi khi thực hiện phân tích nên gây trở ngại cho công tác phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra, công tác phân tích hiệu quả kinh doanh được giao cho nhân viên kế toán kiêm nhiệm nên chưa đảm bảo độ tin cậy và đầy đủ của thông tin do quá trình phân tích cung cấp. Thêm vào đó, người cung cấp thông tin kế toán phục vụ cho công tác phân tích hiệu quả kinh doanh đồng thời là người thực hiện phân tích sẽ không đảm bảo tính khách quan của thông tin.

Cuối cùng, thêm một điểm yếu nữa mà các doanh nghiệp cần khắc phục chính là chất lượng của công tác kế toán. Chất lượng ở đây không chỉ đề cập đến năng lực của kế toán viên mà còn đề cập đến các nội dung công việc phòng Kế toán tiến hành đã thực sự cung cấp được các thông tin chính xác, khách quan và hữu ích phục vụ phân tích hiệu quả kinh doanh hay chưa.

Tóm lại, đối với công tác tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh ở các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, có thể tổng hợp các mặt đã thực hiện được và chưa thực hiện được như sau:

Về mặt thực hiện được: đã có khá nhiều doanh nghiệp thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh.

Về mặt chưa thực hiện được: hầu hết các doanh nghiệp chưa nhận thức được tầm quan trọng của phân tích hiệu quả kinh doanh do đó quy trình phân tích chưa được tổ chức khoa học, cụ thể, hoạt động phân tích không thường xuyên và nhân viên phân tích còn thiếu chuyên môn.

Như vậy, mặc dù một số doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đã thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh nhưng việc phân tích còn diễn ra khá tùy tiện, không được tổ chức thành một quy trình hợp lý, hệ thống chỉ tiêu phân tích còn chưa phản ánh hết đặc điểm ngành và các phương pháp phân tích còn giản đơn chưa làm rõ được bản chất của vấn đề.

2.3.2. Về phương pháp phân tích

Phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh góp phần đáng kể trong việc cung cấp các thông tin hữu ích phục vụ quản lý. Vì vậy, nếu lựa chọn và sử dụng được các phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh phù hợp, thì kết quả phân tích sẽ chỉ ra được không chỉ xu hướng vận động của chỉ tiêu phân tích mà cả bản chất và các nguyên nhân ảnh hưởng đến sự biến động của các chỉ tiêu.

Thực tế tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ hiện nay cho thấy rằng, phương pháp chính được sử dụng là phương pháp so sánh. Không thể phủ nhận các ưu điểm của phương pháp này là đơn giản, dễ tính toán và tiết kiệm thời gian, nhưng chính các ưu điểm này lại hạn chế việc cung cấp thông tin cụ thể, chi tiết hoá về nội dung phân tích. Khi sử dụng phương pháp so sánh trong phân tích, doanh nghiệp chỉ thu được các kết luận về xu hướng vận động của hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mà không thể có được các kết luận chính xác về bản chất của nội dung phân tích. Bản chất của nội dung phân tích sẽ giúp cho kết luận phân tích của doanh

nghiệp chỉ ra được các yếu tố tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và nguyên nhân của những tác động đó, từ đó đề xuất các giải pháp cải thiện hoặc phát huy phù hợp. Muốn thấy được bản chất của nội dung phân tích thì các chỉ tiêu phân tích phải được chi tiết đến mức thấp nhất và điều này không thể thực hiện được nếu chỉ sử dụng phương pháp so sánh.

Tóm lại, đối với phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh mà các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đang sử dụng, có thể tóm tắt các ưu điểm và hạn chế như sau:

Về mặt thực hiện được: các doanh nghiệp đã thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh đều sử dụng phương pháp so sánh bằng cách so sánh các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh giữa các kỳ kinh doanh khác nhau của doanh nghiệp.

Về mặt chưa thực hiện được: số liệu của doanh nghiệp chưa được so sánh với số liệu của các doanh nghiệp trong ngành và của trung bình ngành, phương pháp phân tích sử dụng còn đơn điệu, không đánh giá được bản chất sự biến động của chỉ tiêu.

Như vậy, việc sử dụng phương pháp phân tích đơn điệu và không khai thác được các phương pháp phân tích có giá trị cung cấp thông tin cao nên các kết luận từ quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ chưa thực sự phục vụ hữu ích cho công tác quản lý và ra quyết định của doanh nghiệp.

2.3.3. Về nguồn thông tin phục vụ cho phân tích

Hiện nay, hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đang được tiến hành một cách đại khái, qua loa, do đó các doanh nghiệp cũng chưa có sự quan tâm thích đáng đối với việc thu thập thông tin phục vụ phân tích.

Thực trạng chung của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ hiện nay là khi tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh thì

ngoài hai tài liệu chủ yếu được sử dụng phục vụ cho quá trình phân tích bao gồm Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, doanh nghiệp chỉ sử dụng thêm một số tài liệu của Phòng Kế hoạch như các số liệu định mức, số liệu kế hoạch. Thêm vào đó, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đều chưa tham gia niêm yết trên thị trường chứng khoán nên yêu cầu về tính minh bạch của thông tin chưa được chú trọng, điều này đã dẫn đến việc có ý điều chỉnh một số thông tin so với thực tế. Như vậy có thể thấy rằng, các tài liệu này chủ yếu là tài liệu được thu thập từ bên trong doanh nghiệp và có một số tài liệu đã bị điều chỉnh nên không đủ để doanh nghiệp căn cứ vào đó để đưa ra các đánh giá, nhận xét về hiệu quả kinh doanh của mình. Mặt khác, do không có các tài liệu so sánh với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành nên doanh nghiệp cũng không thể đưa ra các nhận xét chính xác về hiệu quả kinh doanh của mình đang ở vị trí cao hay thấp trong ngành. Chính vì vậy, các thông tin do quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh cung cấp sẽ có thể không đảm bảo độ chính xác, dẫn tới việc tư vấn cho quá trình ra quyết định của nhà quản lý cũng sẽ sai lệch và làm cho hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp không còn ý nghĩa.

Tóm lại, có thể tóm tắt các ưu điểm và hạn chế về nguồn thông tin phục vụ phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ như sau:

Về mặt thực hiện được: đã sử dụng nhiều thông tin bên trong doanh nghiệp như các thông tin từ hệ thống kế toán, từ các bộ phận khác trong doanh nghiệp.

Về mặt chưa thực hiện được: chất lượng thông tin không đảm bảo tính chính xác do trình độ của nhân viên các bộ phận trong doanh nghiệp, cũng

như ảnh hưởng của cơ chế minh bạch thông tin, mặt khác các doanh nghiệp vẫn còn chưa sử dụng thông tin bên ngoài doanh nghiệp.

Như vậy, nguồn thông tin phục vụ phân tích hiệu quả kinh doanh tương chừng như đơn giản và không ảnh hưởng đến kết quả phân tích nhưng nếu doanh nghiệp thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh với nguồn tài liệu không đầy đủ thì sẽ làm mất ý nghĩa của các thông tin do quá trình phân tích cung cấp.

2.3.4. Về nội dung phân tích

Như đã trình bày trong phần trước của luận án, các nội dung mà doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu đã phân tích chỉ bao gồm phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh qua các chỉ tiêu kết quả được trình bày trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, phân tích tốc độ luân chuyển và sức sinh lời của các yếu tố đầu vào.

Nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh đầy đủ phải bao gồm phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, phân tích hiệu suất sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào, phân tích tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào, phân tích sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào và phân tích hiệu quả xã hội.

Tuy nhiên, từ thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, có thể thấy rằng, trong nội dung phân tích của các doanh nghiệp này vẫn còn thiếu nhiều nội dung phân tích, cụ thể:

Nội dung phân tích hiệu suất sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào và phân tích hiệu quả xã hội còn bị bỏ ngỏ hoàn toàn. Phân tích hiệu suất sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào mặc dù không phải là nội dung phân tích quan trọng nhất nhưng nếu thiếu nội dung này thì các kết luận phân tích của doanh nghiệp không thể đánh giá toàn bộ mọi mặt của hoạt động kinh doanh.

Phân tích hiệu quả xã hội mặc dù là nội dung có vẻ như không liên quan gì đến hiệu quả kinh doanh nhưng thực chất doanh nghiệp kinh doanh chỉ thực sự có hiệu quả khi đạt được cả các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả xã hội. Chẳng hạn, thu nhập bình quân của người lao động, tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước là các chỉ tiêu thể hiện hiệu quả xã hội thu được khi doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả lại không hề được đề cập trong nội dung phân tích của các doanh nghiệp.

Còn trong nội dung phân tích sức sinh lời và tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ chỉ quan tâm phân tích sức sinh lời và tốc độ luân chuyển của các yếu tố đầu vào và chủ yếu tập trung vào một số loại tài sản mà bỏ qua hẳn nội dung phân tích sức sinh lời và tốc độ luân chuyển của chi phí và một số yếu tố đầu vào khác.

Chẳng hạn, số lượng lao động doanh nghiệp sử dụng tại mỗi thời điểm trong quá trình sản xuất kinh doanh sẽ tác động không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nhưng các chỉ tiêu phản ánh sức sinh lời của lao động lại không được các doanh nghiệp quan tâm. Hay chi phí nguyên vật liệu trực tiếp là loại chi phí chiếm tỷ trọng cao trong tổng chi phí sản xuất, lên đến 70%, cũng không được các doanh nghiệp quan tâm phân tích.

Tóm lại, đối với nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, có thể tổng hợp các mặt đã thực hiện được và chưa thực hiện được như sau:

Về mặt thực hiện được: các doanh nghiệp đã thực hiện các nội dung phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh, phân tích tốc độ luân chuyển của các yếu tố đầu vào và phân tích sức sinh lời của các yếu tố đầu vào.

Về mặt chưa thực hiện được: còn thiếu các nội dung phân tích hiệu suất sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào, phân tích tốc độ luân chuyển của chi phí, phân tích sức sinh lời của chi phí và phân tích hiệu quả xã hội.

Như vậy, về nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cần bổ sung thêm một số nội dung để có thể đảm bảo đánh giá được mọi mặt hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

2.3.5. Về hệ thống chỉ tiêu phân tích

Cùng với các nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh đã được xác định, doanh nghiệp sẽ xác định hệ thống chỉ tiêu phân tích tương ứng để có thể thực hiện được các nội dung này.

Như đã đánh giá ở phần 2.3.4 (trang 125), nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh mà các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đã tiến hành là không đầy đủ do đó dẫn đến hệ thống chỉ tiêu phân tích tương ứng cũng không đầy đủ.

Thêm vào đó, do chưa có một hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh thống nhất nên trên thực tế mỗi doanh nghiệp lại lựa chọn các chỉ tiêu phân tích khác nhau. Việc lựa chọn chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ hiện nay hầu hết đều dựa trên quan điểm của nhà quản lý, chủ doanh nghiệp và căn cứ vào thời điểm doanh nghiệp tiến hành phân tích để sắp xếp mức độ quan trọng của các chỉ tiêu cũng như số lượng các chỉ tiêu phân tích.

Chúng tôi cho rằng nếu có một hệ thống chỉ tiêu chuẩn để phân tích hiệu quả kinh doanh thì các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ sẽ căn cứ vào đó để xác định các chỉ tiêu sử dụng cho doanh nghiệp mình nhưng phải đảm bảo đầy đủ các chỉ tiêu trọng yếu nhất. Tuy nhiên, thực tế hiện nay, cũng giống như nhiều ngành công nghiệp khác, ngành

công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu vẫn chưa có một hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh chuẩn hóa. Chính vì vậy, hầu hết các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ vẫn chưa có sự thống nhất trong vấn đề xác định chỉ tiêu nào là chỉ tiêu quan trọng không thể bỏ qua, chỉ tiêu nào phản ánh rõ nhất bản chất hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Chính vì sự khác biệt trong hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh đã gây khó khăn trong việc so sánh, đánh giá mức độ hiệu quả giữa các doanh nghiệp cùng ngành.

Mặt khác, bên cạnh sự không thống nhất về hệ thống chỉ tiêu phân tích, giữa các doanh nghiệp còn khác nhau cả về cách xác định một số chỉ tiêu. Ví dụ, chỉ tiêu “Sức sinh lời từ doanh thu” tại Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành được xác định bằng cách so sánh tương quan giữa lợi nhuận sau thuế với doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ, nhưng tại Công ty cổ phần Gia Đại Toàn lại so sánh với tổng số thu nhập thuần. Ngoài ra, khi sử dụng các yếu tố đầu vào trong tính toán các doanh nghiệp sử dụng ngay trị số của các chỉ tiêu tại thời điểm cuối năm mà không lấy số bình quân, vì vậy sẽ làm giảm tính chính xác của chỉ tiêu phân tích.

Một vấn đề nữa cũng cần được đề cập đó là các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh đã được chọn lựa sử dụng ở các doanh nghiệp này hầu như chỉ có thể dùng đánh giá hiệu quả kinh doanh một cách riêng lẻ mà chưa có sự liên hệ về mặt bản chất giữa các chỉ tiêu. Chính vì vậy, việc xác định nguyên nhân tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng như đề xuất các biện pháp cải thiện sẽ không đảm bảo chính xác hoàn toàn và rất khó khăn.

Tóm lại, về hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh mà các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đã dùng trong phân tích, có thể tóm tắt các ưu và nhược điểm như sau:

Về mặt thực hiện được: đã có các chỉ tiêu phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh, các chỉ tiêu đánh giá số vòng quay của các loại tài sản và các chỉ tiêu đánh giá sức sinh lời của tài sản, nguồn vốn.

Về mặt chưa thực hiện được: còn thiếu các chỉ tiêu phân tích liên quan đến chi phí, thêm vào đó, giữa các doanh nghiệp còn chưa thống nhất về hệ thống chỉ tiêu phân tích cũng như cách xác định các chỉ tiêu, đồng thời chưa phân tích được mối liên hệ giữa các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh.

Như vậy, mặc dù các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đã thiết lập được một hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh tùy thuộc vào mục đích phân tích của từng doanh nghiệp nhưng các chỉ tiêu được chọn lựa còn chưa được chuẩn hoá và chưa xác định được các chỉ tiêu trọng yếu không thể bỏ qua khi tiến hành phân tích.

Kết luận chương 2

Nội dung chương 2 đã khái quát về ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ và đánh giá thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành thông qua tài liệu của một số doanh nghiệp đã tiến hành hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh. Thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp này còn bị ảnh hưởng rất nhiều bởi quy mô của doanh nghiệp, do đó công tác phân tích chưa được chú trọng và quan tâm đúng mức một phần xuất phát từ các hiểu biết về hiệu quả kinh doanh chưa đầy đủ. Chính vì vậy, công tác phân tích hiệu quả kinh doanh vẫn còn rất sơ sài, được thực hiện như một việc bắt buộc phải làm hơn là cần thiết phải làm và vẫn còn nặng về hình thức.

Chúng ta đều biết rằng thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh đang diễn ra tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ không phải là một cá biệt mà đó là thực trạng chung của ngành công nghiệp

Việt Nam. Bất cập này không thể chỉ giải quyết trong một sớm một chiều mà phải được xác định là một vấn đề quan trọng cần đưa vào lộ trình cải tổ doanh nghiệp nói riêng và ngành công nghiệp nói chung trong thời gian tới.

Trước khi tiếp tục với các nội dung ở chương 3, một lần nữa cần khẳng định rằng phân tích hiệu quả kinh doanh giúp nhà quản trị có cái nhìn tổng thể trên cơ sở phân tích bản chất của vấn đề nghiên cứu, từ đó dựa vào các kết luận phân tích để quyết định các chiến lược kinh doanh đúng đắn, một mặt khắc phục điểm yếu, một mặt phát huy điểm mạnh của hoạt động kinh doanh. Xuất phát từ tầm quan trọng đã được đề cập của hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp, nội dung chương 3 sẽ đề cập đến các quan điểm và giải pháp hoàn thiện hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ và điều kiện để có thể thực hiện các giải pháp đó.

Chương 3

QUAN ĐIỂM VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU KHU VỰC NAM TRUNG BỘ

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN VÀ QUAN ĐIỂM XÂY DỰNG GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU KHU VỰC NAM TRUNG BỘ

3.1.1. Định hướng phát triển ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ giai đoạn 2011 – 2015, định hướng đến năm 2020

Trong thời gian tới ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu mà chủ yếu là đồ gỗ nội, ngoại thất vẫn là ngành công nghiệp mũi nhọn của khu vực Nam Trung bộ nói riêng và cả nước nói chung. Cùng với sự phát triển của công nghiệp chế biến gỗ trong nước, thị trường lâm sản trên thế giới vẫn có nhu cầu cao với các sản phẩm đồ gỗ, tuy nhiên sản phẩm gỗ của Việt Nam sẽ bị cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn bởi các nước trong khu vực Đông Nam Á, Trung Quốc... Với thực trạng ngành chế biến gỗ xuất khẩu của khu vực Nam Trung bộ hiện nay và xu hướng của thị trường lâm sản trong tương lai, xu thế phát triển của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ có thể được khái quát như sau:

+ Các doanh nghiệp mới với trang thiết bị mới, hiện đại sẽ tiếp tục hình thành, các doanh nghiệp đang hoạt động sẽ phải thường xuyên duy tu nhà xưởng, đổi mới trang thiết bị chế biến nhằm đáp ứng yêu cầu sản xuất hiện tại và những đòi hỏi ngày càng cao về chất lượng trong tương lai. Xu hướng đầu

tư trang thiết bị của các doanh nghiệp sẽ là tăng cường cơ giới hoá, tự động hoá để đảm bảo chất lượng sản phẩm, giảm cường độ lao động của công nhân.

+ Tiếp thu nhanh chóng và áp dụng các tiến bộ kỹ thuật về công nghệ chế biến gỗ vào sản xuất như công nghệ tạo vật liệu mới, công nghệ xử lý gỗ...

+ Để tăng tính cạnh tranh, các doanh nghiệp sẽ từng bước làm chủ thương hiệu, chủ động trong thiết kế, chế tạo sản phẩm đồ gỗ với sự đa dạng về chủng loại, đẹp về mẫu mã và giá trị gia tăng cao, giảm sự phụ thuộc vào các đơn đặt hàng của khách hàng nước ngoài. Việc tăng cường phát triển các sản phẩm có giá trị gia tăng cao không chỉ giúp phát triển doanh nghiệp mà còn là một trong những yếu tố quan trọng để phát triển công nghệ và giá trị xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam.

+ Các doanh nghiệp sẽ quan tâm hơn đến nâng cao chất lượng nguồn nhân lực qua quá trình tuyển dụng lao động đã qua đào tạo và thường xuyên tổ chức hoạt động đào tạo cho lao động đang làm việc tại doanh nghiệp. Tuy nhiên, vấn đề số lượng lao động đã qua đào tạo được doanh nghiệp tuyển dụng nhiều hay ít, chất lượng của lực lượng lao động này có đáp ứng được yêu cầu của sản xuất không chỉ được quyết định bởi doanh nghiệp mà còn cần có sự phối kết hợp giữa doanh nghiệp và các cơ sở đào tạo.

+ Các doanh nghiệp sẽ tham gia nhiều hơn vào các hiệp hội để đảm bảo quyền lợi khi tham gia vào thị trường thế giới trước những đòi hỏi ngày càng khắt khe của thị trường và rào cản của các đạo luật tại các nước nhập khẩu.

+ Doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu sẽ từng bước phát triển theo hướng chuyên môn hoá, giảm bớt các công đoạn mà một doanh nghiệp phải làm như hiện nay, kéo theo đó chất lượng sản xuất của từng công đoạn sẽ tăng lên, tác động đến chất lượng sản phẩm.

+ Để góp phần với toàn thế giới trong hoạt động tránh biến đổi khí hậu, bảo vệ nguồn tài nguyên, các doanh nghiệp sẽ phải quan tâm ứng dụng các công nghệ sản xuất sạch hơn, sử dụng tối đa nguồn năng lượng sạch để sản xuất nhằm tiết kiệm chi phí trong sản xuất.

Để tạo điều kiện phát triển cho ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu trong khu vực, hiện nay các địa phương trong khu vực Nam Trung bộ đều đã có những chiến lược và định hướng phát triển cho ngành này. Nếu tính chung cho cả khu vực Nam Trung bộ thì cho đến nay chế biến gỗ xuất khẩu vẫn là một ngành xuất khẩu chủ lực, do đó hầu hết các tỉnh ở khu vực này đều quan tâm và tạo điều kiện phát triển cho ngành này trong giai đoạn 2011 – 2015 định hướng đến 2020.

Với mục tiêu chung là huy động và sử dụng có hiệu quả mọi nguồn lực đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập kinh tế quốc tế; chăm lo phát triển sự nghiệp văn hóa, giáo dục, khoa học và công nghệ, chăm sóc sức khỏe nhân dân; bảo vệ tài nguyên, môi trường; tăng cường quốc phòng – an ninh, giữ vững ổn định chính trị - xã hội; tạo nền tảng đến năm 2020 các địa phương trong khu vực cơ bản trở thành địa phương công nghiệp theo hướng hiện đại, quan điểm của các địa phương trong khu vực Nam Trung bộ là tích cực thực hiện chủ trương khuyến khích phát triển xuất khẩu hàng hóa góp phần tăng trưởng giá trị tổng sản phẩm quốc dân. Để làm được điều này cần phát triển xuất khẩu với tốc độ tăng trưởng cao và bền vững, tập trung đầu tư phát triển các nhóm mặt hàng xuất khẩu có lợi thế, trong đó có các sản phẩm gỗ chế biến.

Sản phẩm gỗ tinh chế luôn nằm trong nhóm sản phẩm có kim ngạch xuất khẩu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu của các địa phương trong khu vực Nam Trung bộ. Chính vì vậy, hầu hết các địa phương có ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu phát triển đều đặt mục tiêu tiếp

tục phát triển ngành công nghiệp này trong chiến lược phát triển công nghiệp của địa phương định hướng tới năm 2020.

Theo quy hoạch phát triển các ngành công nghiệp chủ yếu của các địa phương trong khu vực Nam Trung bộ, phương hướng phát triển công nghiệp chế biến gỗ, đặc biệt là sản phẩm gỗ tinh chế xuất khẩu, là giữ vững, mở rộng thị trường tiêu thụ, hiện đại hoá các cơ sở sản xuất hiện có. Bên cạnh đó, để hỗ trợ phát triển ngành chế biến gỗ, các địa phương cũng đề ra phương hướng đầu tư các cơ sở sản xuất nguyên liệu và vật tư phụ trợ cho việc sản xuất các mặt hàng đồ gỗ nội, ngoại thất, đồng thời tập trung phát triển vùng nguyên liệu không chỉ trong nội bộ địa phương mà cả trong toàn quốc và nước bạn Lào.

Cụ thể hoá phương hướng phát triển, các địa phương đã đề ra mục tiêu phát triển công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu giai đoạn 2011 – 2015, định hướng đến 2020 như sau:

Trước hết, để đảm bảo nguồn nguyên liệu cung cấp cũng như đảm bảo các yêu cầu về xuất xứ nguyên liệu của các thị trường khó tính, các địa phương sẽ tiếp tục tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp chế biến gỗ tham gia đầu tư trồng rừng, phát triển vùng nguyên liệu tại địa phương và tại các tỉnh Nam Lào. Hiện nay, tại Bình Định - địa phương phát triển ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu nhất của khu vực Nam Trung bộ - đã có một số doanh nghiệp tham gia trồng rừng như Công ty TNHH trồng rừng Quy Nhơn, Công ty Pisico, Công ty cổ phần Phú Tài, Xí nghiệp chế biến gỗ Hoàng Anh – Công ty cổ phần gỗ Hoàng Anh Gia Lai...

Tiếp theo, để nâng cao giá trị hàng hoá, nâng cao lợi nhuận, hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp và tăng kim ngạch xuất khẩu, các địa phương khuyến khích doanh nghiệp ưu tiên phát triển mặt hàng gỗ nội thất - một mặt hàng mang lại lợi nhuận cao nhưng lại sử dụng nguyên liệu rẻ hơn mặt hàng

ngoại thất và còn có thể dùng vật liệu khác thay thế gỗ. Mục tiêu này là nhằm tiếp cận và đáp ứng nhu cầu đang gia tăng của thị trường đồ gỗ nội thất thế giới, thị trường mà thị phần của Việt Nam mới chỉ đạt 1%, thị trường mà hoạt động xuất khẩu không bị ảnh hưởng bởi tính chất mùa vụ nên có thể tạo công ăn việc làm ổn định cho doanh nghiệp và người lao động.

Thêm một chiến lược quan trọng mà các địa phương trong khu vực ưu tiên đầu tư chính là hỗ trợ đẩy nhanh quy trình thủ tục xét duyệt thành lập doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu mới, đặc biệt là các cơ sở đầu tư trang thiết bị hiện đại hay các cơ sở sản xuất kinh doanh đồ gỗ nội thất xuất khẩu.

Thêm vào đó, đối với các cơ sở đang hoạt động, các địa phương khuyến khích đầu tư đổi mới trang thiết bị công nghệ hiện đại nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm hoặc chuyển dịch cơ cấu sản xuất từ chuyên sản xuất – xuất khẩu mặt hàng ngoại thất sang sản xuất – xuất khẩu cả mặt hàng nội và ngoại thất.

Để có thể thực hiện mục tiêu phát triển, các địa phương đã có các chính sách cụ thể và dần hoàn thiện chính sách nhằm hỗ trợ doanh nghiệp phát triển theo định hướng của địa phương. Chẳng hạn, một số địa phương đã hỗ trợ kinh phí từ ngân sách để giúp đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý, công nhân kỹ thuật cho doanh nghiệp; hay chính sách đãi ngộ với nguồn nhân lực có trình độ tham gia làm việc tại địa phương; hay chính sách hỗ trợ doanh nghiệp tham dự hội chợ triển lãm trong và ngoài nước...

3.1.2. Quan điểm xây dựng giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ

Có thể thấy rằng, phân tích hiệu quả kinh doanh có ý nghĩa rất lớn đối với bản thân doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có những quyết sách hợp lý để đạt được mục tiêu kết quả kinh doanh cao nhất. Chính vì vậy, hoàn thiện hoạt

động phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp nói chung và trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ nói riêng là hết sức cần thiết.

Căn cứ trên những đánh giá về thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, chúng tôi đề xuất một số quan điểm có tính chất định hướng cho các giải pháp hoàn thiện hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh ở các doanh nghiệp này như sau:

3.1.2.1. Hoàn thiện phân tích để doanh nghiệp đánh giá chính xác hiệu quả kinh doanh của mình nhằm nhận biết điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động kinh doanh để có các quyết định chính xác

Trình độ sử dụng các nguồn lực đầu vào của doanh nghiệp được thể hiện qua quá trình đánh giá hiệu quả kinh doanh. Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp bị tác động từ tất cả các hoạt động diễn ra trong doanh nghiệp. Vì vậy, để có được hiệu quả kinh doanh cao, mọi hoạt động của doanh nghiệp đều phải được quan tâm, kiểm soát nhằm tối ưu hiệu quả đạt được. Việc kiểm soát hiệu quả của từng hoạt động diễn ra trong doanh nghiệp được thực hiện qua việc đánh giá hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh.

Việc đánh giá hiệu quả của từng hoạt động kinh doanh sẽ giúp doanh nghiệp nhận biết điểm mạnh, điểm yếu trong hoạt động kinh doanh của mình, để từ đó có những biện pháp tiếp tục phát huy các điểm mạnh và khắc phục hoặc hạn chế các điểm yếu. Đồng thời, qua phân tích từng hoạt động, doanh nghiệp có thể tổng hợp đánh giá hiệu quả kinh doanh của mình là do những yếu tố nào tác động chính, trên cơ sở đó lựa chọn phối hợp các biện pháp một cách hợp lý để đề xuất các chính sách, chiến lược kinh doanh phù hợp.

Tổng hợp các kết quả phân tích, doanh nghiệp sẽ có được một bức tranh toàn diện về tình hình hiệu quả của mình và nhìn thấy được những “lỗ

hông” trong quản lý, sử dụng các nguồn lực đầu vào, từ đó tìm mọi cách để khai thác và sử dụng các tiềm năng còn bị lãng phí, nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

3.1.2.2. Hoàn thiện phân tích để cung cấp thông tin về thực trạng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cho các cơ quan quản lý

Phân tích hiệu quả kinh doanh không chỉ cần thiết đối với doanh nghiệp mà còn là mối quan tâm của cả các cơ quan quản lý nhà nước, bởi vì sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp tác động đến sự phát triển của nền kinh tế xã hội đất nước. Để cung cấp thông tin chính xác, hữu ích giúp các cơ quan quản lý đánh giá ưu, nhược điểm trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thì việc hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh là một tất yếu.

Thông tin về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sẽ giúp các cơ quan quản lý có cái nhìn toàn diện, chính xác về tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, xác định được các nguy cơ tiềm ẩn, từ đó có các biện pháp phối, kết hợp với doanh nghiệp để ngăn chặn và xử lý kịp thời.

Thêm vào đó, thông tin hiệu quả kinh doanh của một ngành sẽ giúp cho Nhà nước đánh giá được hoạt động kinh doanh của toàn ngành, thấy được các xu hướng phát triển, các nguy cơ tác động xấu đến sự phát triển của ngành, qua đó có những chính sách hợp lý trong việc hỗ trợ ngành phát triển và giải quyết các nguy cơ có thể xảy ra.

3.1.2.3. Hoàn thiện phân tích để cung cấp thông tin chính xác cho quá trình ra quyết định

Thông tin về mọi hoạt động của doanh nghiệp đều rất cần thiết, giúp cho việc ra các quyết định quản lý chính xác và đúng hướng cho cả các nhà quản trị doanh nghiệp cũng như các đối tượng bên ngoài khác có quan tâm đến hoạt động của doanh nghiệp (nhà đầu tư, tổ chức tín dụng, người lao động...). Việc ra quyết định hợp lý, chính xác hay không sẽ quyết định sự

thành công hay thất bại trong chiến lược quản lý của những chủ thể ra quyết định. Chính vì vậy, đòi hỏi các thông tin về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp phải thực sự là những thông tin kịp thời, chính xác, toàn diện và hữu ích.

Sự toàn diện của thông tin liên quan đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp đòi hỏi phải phản ánh được tình hình sử dụng các nguồn lực đầu vào của doanh nghiệp cũng như sự vận động của tất cả các nguồn lực đó. Do vậy, việc hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh phải hướng đến việc sử dụng các số liệu ở nhiều thời điểm khác nhau trong phân tích, nghĩa là dùng cả số liệu phân tích ở trạng thái tĩnh và động.

Mặt khác, nếu không có một nội dung phân tích hoàn thiện, đầy đủ, phương pháp phân tích phù hợp, hệ thống chỉ tiêu phân tích hợp lý thì thông tin hiệu quả kinh doanh được cung cấp cũng mất đi tính chính xác, đầy đủ, toàn diện và kịp thời. Nhờ đó, các thông tin phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ cung cấp một bức tranh toàn diện về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp giúp cho việc ra quyết định quản lý trong thời gian tới của các nhà quản trị phù hợp với thực tế của doanh nghiệp.

3.1.2.4. Hoàn thiện phân tích để tăng cường sức cạnh tranh cho doanh nghiệp và xác định rõ lợi thế cạnh tranh quốc gia trong quá trình hội nhập

Tăng cường sức cạnh tranh là điều mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng mong muốn đạt được. Để đạt được điều đó, các doanh nghiệp không chỉ cần hiểu về chính bản thân doanh nghiệp mình, mà còn phải biết mình hiện đang đứng ở vị trí nào so với các doanh nghiệp cùng ngành. Chỉ có tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh một cách hoàn thiện, hợp lý mới giúp doanh nghiệp có được những thông tin cần thiết để tăng sức cạnh tranh.

Cạnh tranh ở đây bao hàm ý nghĩa tạo cơ hội phát triển cho doanh nghiệp trong sự phát triển chung của ngành, chứ không phải tìm cách ký kết

được nhiều hợp đồng như nhiều doanh nghiệp vẫn làm. Hơn thế nữa, trong xu thế hội nhập của đất nước như hiện nay, việc cạnh tranh không lành mạnh và không có sự liên kết của ngành sẽ dẫn kéo các doanh nghiệp đi lệch xu thế phát triển và dần dần đến suy vong. Chính vì vậy, ngay từ bây giờ, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cần khẳng định vai trò của phân tích hiệu quả kinh doanh và thay đổi cơ chế quản lý, cơ chế hoạt động cục bộ trong hiện tại để có một tương lai phát triển bền vững cho bản thân doanh nghiệp, cho ngành và cho đất nước.

3.1.2.5. Hoàn thiện phân tích nhằm giúp doanh nghiệp chủ động về thời gian phân tích, thực hiện phân tích đúng kế hoạch và thường xuyên liên tục

Chủ động bao giờ cũng mang lại nhiều lợi thế, chủ động trong phân tích hiệu quả kinh doanh cũng vậy. Phân tích một cách chủ động giúp doanh nghiệp cảm thấy dễ dàng hơn, giảm bớt áp lực về thời gian hơn và cố vấn cho quá trình ra quyết định nhanh chóng hơn. Hơn thế nữa, chủ động trong phân tích cũng tác động không nhỏ đến mức độ chính xác của các kết luận phân tích vì tất cả mọi công tác cần tiến hành trước khi thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh đều đã được doanh nghiệp chuẩn bị chu đáo, chính xác.

Khi đã có một quy trình phân tích kết hợp với hệ thống chỉ tiêu và phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh phù hợp với đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp mình, doanh nghiệp sẽ tiến hành hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh dễ dàng, thuận tiện hơn vì không cần tốn thời gian xác định trình tự các công việc cần làm cũng như các nội dung cần tiến hành. Nhưng quan trọng hơn, khi phân tích hiệu quả kinh doanh đã trở thành một hoạt động dễ thực hiện thì nó sẽ dần trở thành hoạt động quen thuộc và không thể thiếu trong các hoạt động quản lý doanh nghiệp. Khi đã trở thành “không thể thiếu”, doanh nghiệp sẽ tự giác hơn trong việc tiến hành phân tích đúng kế

hoạch và thường xuyên liên tục, cẩn thận và trung thực hơn khi ghi chép các tài liệu kế toán phục vụ cho phân tích.

3.2. HỆ THỐNG GIẢI PHÁP CƠ BẢN NHẪM HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG NGÀNH CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU KHU VỰC NAM TRUNG BỘ

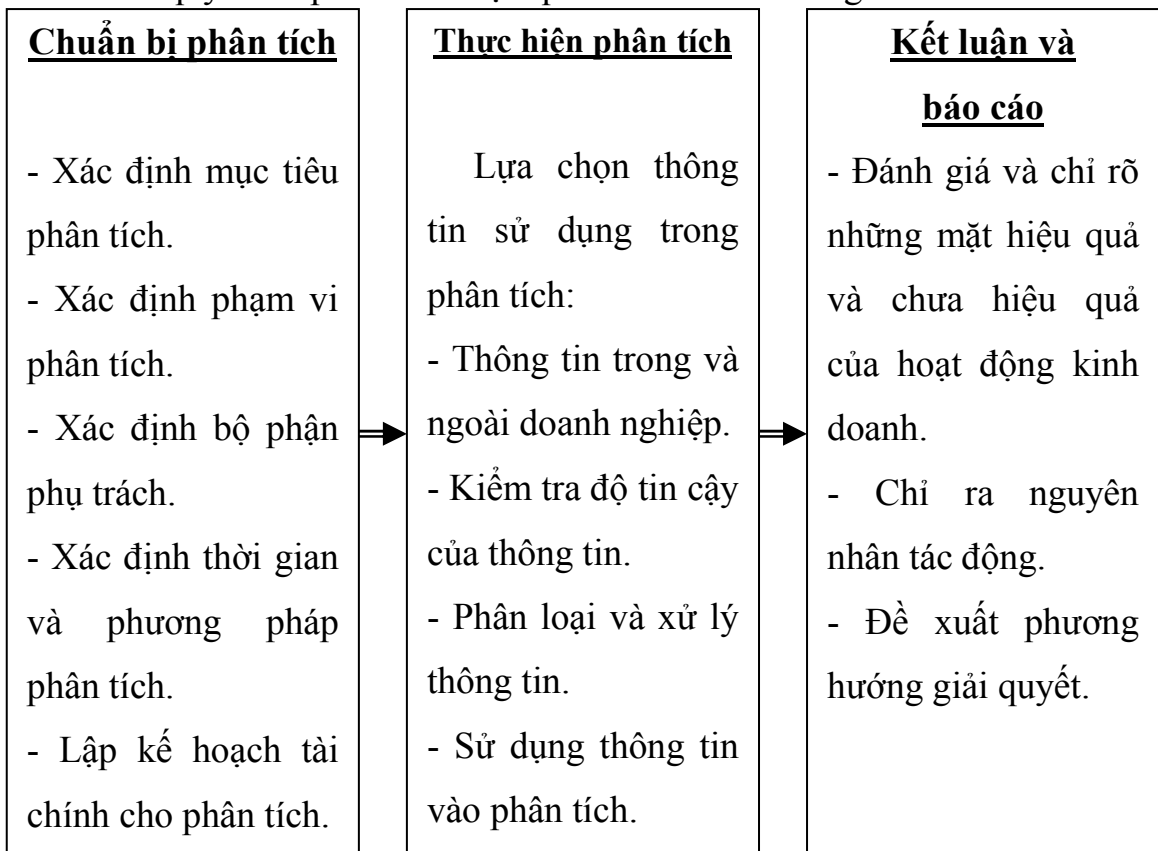
Từ các định hướng phát triển ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, cùng với việc đánh giá thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh và dựa vào các quan điểm hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh đã đề cập, tác giả đề xuất một số giải pháp cơ bản liên quan đến công tác tổ chức phân tích, phương pháp phân tích, nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích, nguồn thông tin phục vụ phân tích nhằm hoàn thiện hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này.

Để có thể thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh cần có một quy trình được chuẩn bị sẵn, khi đã có quy trình cần xác định phương pháp phân tích phù hợp và cuối cùng cần xác định hệ thống chỉ tiêu phân tích hợp lý. Chính vì vậy, theo chúng tôi hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh cần phải hoàn thiện ở tất cả các nội dung này với các đề xuất cụ thể dưới đây.

3.2.1. Hoàn thiện tổ chức phân tích

Tổ chức một quy trình phân tích hợp lý sẽ có ảnh hưởng rất lớn đến giá trị của các kết luận phân tích. Thêm vào đó, khi doanh nghiệp đã có một quy trình phân tích chuẩn hóa, công tác phân tích sẽ diễn ra thuận tiện và trở nên dễ dàng hơn. Do vậy, mỗi doanh nghiệp đều cần có một quy trình phân tích chuẩn để công việc phân tích được tiến hành thường xuyên, liên tục. Việc tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh như thế nào là hợp lý phụ thuộc rất nhiều vào đặc điểm tổ chức quản lý hay tổ chức sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mỗi ngành nghề có đặc điểm và điều kiện sản xuất kinh doanh khác nhau nên cần nghiên cứu và vận dụng quy trình phân tích sao cho phù hợp nhất.

Với thực trạng hiện nay của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, chúng tôi nhận thấy, các doanh nghiệp này thực sự chưa chuẩn hóa quy trình phân tích, do đó còn lúng túng khi tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh nên chưa tiến hành thường xuyên hoạt động này. Xuất phát từ thực trạng này, chúng tôi đề xuất một quy trình phân tích chuẩn ứng dụng cho các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ căn cứ trên quy trình phân tích hiệu quả kinh doanh chung như sau:



Sơ đồ 3.1: Quy trình tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ

(Nguồn: Tác giả)

3.2.1.1. Chuẩn bị phân tích

Giai đoạn đầu tiên của quá trình phân tích chính là giai đoạn chuẩn bị. Công tác chuẩn bị tạo tiền đề và điều kiện cụ thể trước khi tiến hành phân tích và báo cáo kết luận phân tích. Đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất

khẩu khu vực Nam Trung bộ, chúng tôi đề xuất các nội dung trong giai đoạn này bao gồm:

* Đầu tiên, doanh nghiệp phải đặt ra mục tiêu phân tích. Mục tiêu phân tích của doanh nghiệp là nhằm hướng đến việc tìm ra các nhân tố tạo nên các bộ phận tiên tiến, điển hình hay các nguyên nhân gây nên tình trạng yếu kém, lạc hậu ở một số bộ phận. Từ mục tiêu đó, doanh nghiệp mới có thể quyết định bước tiếp theo.

Hiện nay, đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh vẫn còn chưa phổ biến và việc sử dụng phân tích hiệu quả kinh doanh như một công cụ quản lý còn khá mới mẻ. Do vậy, chúng tôi đề xuất hoạt động này nên được tiến hành hướng đến mục tiêu xác định các nhân tố có tác động tiêu cực và tích cực đến hoạt động kinh doanh của toàn doanh nghiệp.

* Thứ hai, doanh nghiệp cần xác định phạm vi phân tích, sẽ là phân tích toàn doanh nghiệp hay từng công đoạn sản xuất (cưa, xẻ, sấy, gia công chi tiết hay hoàn thiện sản phẩm) hay từng phân xưởng, từng thị trường... Phạm vi phân tích sẽ quyết định việc đạt được mục tiêu phân tích của doanh nghiệp là nhằm đánh giá hiệu quả ở các bộ phận tiên tiến, lạc hậu hay toàn doanh nghiệp.

Để đạt được mục tiêu phân tích nêu trên, điều dĩ nhiên phạm vi phân tích được xác định sẽ là phân tích toàn doanh nghiệp. Trước mắt, do nguồn nhân lực phân tích còn chưa chuyên môn hóa sâu nên các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ chỉ có thể phân tích chung hiệu quả kinh doanh toàn doanh nghiệp. Khi đã có nhân lực chuyên môn hóa sâu và hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh đã trở thành hoạt động thường xuyên thì phạm vi phân tích cũng cần được chi tiết theo từng bộ phận hoặc công đoạn sản xuất trước khi đi phân tích toàn doanh nghiệp.

* Thứ ba, doanh nghiệp cần xác định bộ phận nào sẽ phụ trách công tác phân tích, xử lý thông tin. Công tác này cũng hết sức quan trọng, nó có ý nghĩa quyết định đến giá trị của thông tin phân tích cung cấp. Số lượng thông tin có thể nhiều hay ít nhưng không thể phản ánh chất lượng thông tin tốt hay xấu, điều đó phụ thuộc vào lực lượng làm công tác phân tích.

Với thực tế hiện nay của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, việc tổ chức một bộ phận phân tích chuyên trách sẽ tốn quá nhiều công sức và chi phí, do đó chúng tôi đề nghị công việc này nên được giao cho nhân viên phòng chức năng như phòng kế toán hay phòng kinh doanh hay phòng kế hoạch... kiêm nhiệm. Do công tác phân tích hiệu quả kinh doanh bước đầu chỉ là công tác kiêm nhiệm và phạm vi phân tích bước đầu cũng chỉ tập trung phân tích hiệu quả kinh doanh chung của toàn doanh nghiệp nên việc phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ được tiến hành ngoài giờ (2 giờ/ ngày) trong một khoảng thời gian cụ thể với 2 nhân viên tham gia. Yêu cầu đối với các nhân viên kiêm nhiệm công tác phân tích như sau: phải có trình độ chuyên môn về phân tích kinh doanh, có năng lực xử lý vấn đề, hiểu sâu sắc về ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp cũng như các yếu tố môi trường tác động, có tính trung thực, cẩn thận, khách quan, không cá nhân và có tinh thần trách nhiệm. Với đội ngũ nhân viên như vậy, nội dung và kết quả phân tích sẽ được đảm bảo chính xác, khách quan, tránh được tình trạng cố tình cũng như vô ý làm sai dẫn đến làm sai lệch các quyết định kinh doanh, làm mất hình ảnh của doanh nghiệp trước các đối tác và đối thủ cạnh tranh.

* Thứ tư, doanh nghiệp cần xác định thời gian và phương pháp phân tích.

- Việc xác định thời gian cần chi tiết cho từng giai đoạn của quá trình phân tích, điều này sẽ đảm bảo tiến độ phân tích và tiến độ cung cấp thông tin phục vụ cho quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh và ra quyết

định. Chẳng hạn, xác định thời gian hoàn thành việc thu thập số liệu, thời gian sắp xếp và xử lý số liệu, thời gian thực hiện phân tích, thời gian báo cáo kết quả phân tích, ...

Với điều kiện nhân lực cũng như chuyên môn chưa thực sự đầy đủ, cùng với đặc điểm kinh doanh có tính thời vụ nên chúng tôi thấy rằng để có thể cung cấp thông tin kịp thời cho việc ra quyết định kinh doanh thì hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh ở các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ chỉ nên tiến hành tối đa trong thời gian 15 ngày. Trong thời gian 5 ngày sau khi có các báo cáo kế toán quản trị hoặc báo cáo tài chính, các số liệu cần được thu thập và xử lý theo yêu cầu phân tích, việc tính toán và phân tích số liệu sẽ được tiến hành trong 7 ngày, 3 ngày cuối cùng sẽ dành cho việc viết báo cáo, đề xuất phương hướng nâng cao hiệu quả kinh doanh và báo cáo kết quả.

- Để tiến hành phân tích còn cần phải xác định phương pháp, kỹ thuật ứng dụng trong phân tích. Phương pháp phân tích hợp lý sẽ đảm bảo kết quả phân tích đầy đủ và chính xác. Vì vậy, nhà phân tích cần phân loại các đối tượng phân tích để lựa chọn phương pháp thích hợp cho từng đối tượng, đồng thời cũng cần kết hợp nhiều phương pháp để đảm bảo đánh giá hết các trạng thái của đối tượng phân tích. Các phương pháp phân tích thích hợp sẽ được trình bày cụ thể tại mục 3.2.2 (trang 155).

* Cuối cùng, trước khi tiến hành phân tích, doanh nghiệp còn phải lập kế hoạch tài chính cụ thể để đảm bảo quá trình phân tích được diễn ra thuận tiện và quản lý thu – chi hiệu quả. Kế hoạch tài chính này đòi hỏi phải được lập vào đầu kỳ kinh doanh nhằm giúp cho việc tiến hành phân tích được chủ động và cũng như một công cụ nhắc nhở doanh nghiệp tiến hành hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh thường xuyên.

Do việc phân tích khá giản đơn, thời gian ngắn và chỉ làm ngoài giờ nên

nguồn tài chính cũng không quá lớn, chủ yếu là lương của 2 nhân viên phân tích, ngoài ra còn một ít là chi phí điện, văn phòng phẩm. Chúng tôi đã ước tính tổng chi phí phục vụ công tác phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ vào khoảng 8.000.000đ (lương 6.000.000đ, còn lại là chi phí điện, văn phòng phẩm).

3.2.1.2. Thực hiện phân tích

Khi tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh nhà phân tích sẽ thực hiện theo đúng các nội dung đã được lên kế hoạch trước. Công việc của bước này có ý nghĩa quyết định đối với chất lượng và độ chính xác của kết quả phân tích. Chính vì vậy nội dung của giai đoạn công việc này bao gồm việc lựa chọn các thông tin sử dụng trong phân tích, tuân thủ tuyệt đối kế hoạch phân tích, tổng hợp kết quả phân tích và đánh giá tiến độ thực hiện kế hoạch theo định kỳ.

Để đảm bảo độ chính xác và có giá trị của “thông tin đầu ra” do quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh cung cấp thì “thông tin đầu vào” phải được thu thập và xử lý trước khi sử dụng vào phân tích. Thông tin đầu vào có thể được lấy từ nhiều nguồn khác nhau như thông tin kế toán, thông tin kinh tế xã hội, thông tin về đối thủ cạnh tranh, thông tin về thị trường... Do đó, để dễ dàng khi xử lý thông tin thì cần phân loại thông tin thành các nhóm khác nhau, cách đơn giản nhất mà các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ có thể làm được chính là phân chia thông tin thành: thông tin bên trong doanh nghiệp và thông tin bên ngoài doanh nghiệp.

* Trước hết, *thông tin bên trong doanh nghiệp* bao gồm chủ yếu là hệ thống Báo cáo tài chính do phòng Kế toán cung cấp – khi phân tích nên lấy số liệu ba năm liên tiếp để có thể đánh giá chính xác xu hướng vận động của đối tượng phân tích. Bên cạnh đó, doanh nghiệp còn cần sử dụng các tài liệu của các bộ phận chức năng như: báo cáo của phòng Kinh doanh, các định mức,

tiêu chuẩn kỹ thuật của phòng Kế hoạch, báo cáo phương hướng và tổng kết của phòng Kế hoạch, bảng theo dõi thời gian làm việc tại phân xưởng... Tuy nhiên, với các thông tin trên Báo cáo tài chính nếu chỉ sử dụng các thông tin được cung cấp vào cuối năm tài chính thì số liệu chỉ mang tính thời điểm nên không phản ánh được quá trình vận động của đối tượng. Hơn nữa, với các số liệu tổng hợp thì khó có thể đánh giá chính xác cho từng tiêu chuẩn định mức kỹ thuật – đặc biệt là các số liệu liên quan đến chi phí. Vì vậy, theo chúng tôi, để có thể tăng độ chính xác và giá trị cho thông tin đầu ra, các thông tin liên quan đến các chỉ tiêu trên Báo cáo tài chính và các thông tin liên quan đến chi phí cần được xử lý như sau:

- Đối với thông tin liên quan đến Báo cáo tài chính doanh nghiệp nên thu thập thông tin đầu vào ở nhiều thời điểm để xác định số liệu bình quân dùng cho tính toán, đặc biệt cần thiết đối với các đối tượng là tài sản ngắn hạn.

- Đối với các thông tin liên quan đến chi phí, mà quan trọng nhất là thông tin liên quan đến các chi phí sản xuất – doanh nghiệp nên tổ chức kế toán quản trị kết hợp với kế toán tài chính khi hạch toán các khoản liên quan đến chi phí, đơn giản nhất là trong việc phân loại chi phí theo cách ứng xử của chi phí (Phụ lục 20). Việc theo dõi chi phí bằng công cụ kế toán quản trị sẽ đảm bảo thông tin chính xác, cụ thể về các loại chi phí phát sinh. Khi đã phân loại chi phí theo cách ứng xử, doanh nghiệp có thể lập được Báo cáo kết quả kinh doanh sử dụng cho công tác quản trị nội bộ doanh nghiệp (Phụ lục 21, 22) (gồm báo cáo tổng thể và báo cáo bộ phận). Nhà phân tích sẽ dựa vào lợi nhuận được xác định theo báo cáo bộ phận để đánh giá hiệu quả hoạt động của từng bộ phận có ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh chung của doanh nghiệp như thế nào. Đây sẽ là những thông tin sát với thực tế hoạt động của doanh nghiệp nhất và do đó sẽ giúp cho công tác phân tích hiệu quả kinh doanh trở thành một phần không thể thiếu trong quản trị doanh nghiệp.

Lấy ví dụ số liệu tại Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất, luận án sẽ cụ thể hóa việc phân loại chi phí theo cách ứng xử và sử dụng thông tin từ báo cáo kế toán quản trị vào việc đánh giá hiệu quả kinh doanh từng bộ phận sản xuất, bán hàng và quản lý có ảnh hưởng như thế nào đến hiệu quả kinh doanh chung của Công ty.

Trước hết cần lập bảng phân loại chi phí, tại Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất, các số liệu về chi phí được trình bày qua bảng 3.1 dưới đây:

Bảng 3.1: Phân loại chi phí của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất năm 2010 theo cách ứng xử

Khoản mục chi phí	Biến phí	Định phí	CP hỗn hợp
1. Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	10.758.110.113	–	–
2. Chi phí nhân công trực tiếp	1.574.357.578	–	–
3. Chi phí sản xuất chung	–	532.281.576	251.897.212
- Chi phí vật liệu	–	–	–
- Chi phí dụng cụ sản xuất	–	62.974.303	–
- Chi phí nhân viên phân xưởng	–	–	–
- Chi phí khấu hao tài sản cố định	–	417.204.758	–
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	–	–	251.897.212
- Chi phí thuê người quét dọn	–	52.102.515	–
4. Chi phí bán hàng	96.939.056	162.607.449	53.160.127
- Chi phí vật liệu, bao bì	96.939.056	–	–
- Chi phí dụng cụ, đồ dùng	–	–	–
- Chi phí nhân viên bán hàng	–	–	–
- Chi phí khấu hao tài sản cố định	–	95.375.523	–
- Chi phí bảo hành	–	–	–
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	–	–	53.160.127
- Chi phí quảng cáo, thuê kho	–	67.231.926	–
5. Chi phí quản lý doanh nghiệp	160.661.431	1.426.316.482	198.149.098
- Chi phí vật liệu quản lý	107.107.621	–	–

- Chi phí đồ dùng văn phòng	53.553.810	-	-
- Chi phí nhân viên quản lý	-	1.038.943.920	-
- Chi phí khấu hao tài sản cố định	-	262.413.671	-
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	-	-	198.149.098
- Chi phí tiếp khách	-	124.958.891	-

(Nguồn: Phòng Kế toán – Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất)

Tiếp theo, đối với các chi phí hỗn hợp, cần có bảng số liệu trong 12 tháng hoạt động theo bảng 3.2 như sau:

Bảng 3.2: Số liệu chi phí hỗn hợp các loại của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất trong năm 2010

Tháng	Chi phí sản xuất chung (đồng)	Chi phí bán hàng (đồng)	Chi phí quản lý doanh nghiệp (đồng)	Sản lượng sản xuất và tiêu thụ (sản phẩm)
1	25.173.305	3.910.632	17.394.332	2.000
2	26.612.168	3.783.384	16.345.965	2.150
3	29.065.582	4.821.875	16.339.764	2.470
4	16.337.589	5.445.991	15.764.928	1.300
5	17.059.092	3.903.848	16.956.691	1.400
6	13.266.585	4.603.369	15.798.501	1.000
7	14.612.767	4.733.803	16.710.642	1.250
8	17.150.260	4.609.695	17.071.357	1.400
9	20.584.541	4.769.258	17.419.723	1.800
10	22.652.624	4.652.499	15.761.802	1.850
11	24.073.485	4.308.798	16.441.498	1.950
12	25.309.214	3.616.975	16.143.895	2.030
Σ	251.897.212	53.160.127	198.149.098	20.600

(Nguồn: Phòng Kế toán – Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất)

Để tách phần biến phí và định phí trong các chi phí hỗn hợp có thể dùng phần mềm cài đặt sẵn trên bảng tính Excel hoặc bằng biện pháp thủ công với một trong hai phương pháp cực đại, cực tiểu và bình phương bé nhất. Để phù hợp với thực trạng chung của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu hiện nay với hệ thống kế toán chưa có phân hệ kế toán quản trị và để thuận lợi, đơn giản, tiết kiệm thời gian cho bộ phận phân tích của các doanh nghiệp, chúng tôi đề xuất sử dụng phương pháp cực đại, cực tiểu, đây là phương pháp dễ sử dụng, tính toán đơn giản và tiết kiệm thời gian mặc dù độ chính xác chưa cao khi dự đoán chi phí hỗn hợp ngoài phạm vi hoạt động của quy mô xác định. Phương pháp này được tiến hành như sau:

Bước 1: Xác định điểm cực đại, cực tiểu của chi phí hỗn hợp gắn với quy mô hoạt động: Căn cứ vào bảng 3.2 (trang 148) thì điểm cực đại ở tháng 3 và điểm cực tiểu ở tháng 6.

Bước 2: Xác định biến phí đơn vị quy mô hoạt động:

Nếu ký hiệu: Y là tổng chi phí hỗn hợp

X là quy mô hoạt động (sản lượng sản xuất và tiêu thụ)

a là biến phí đơn vị

b là tổng định phí trong chi phí hỗn hợp

Biến phí đơn vị (a) được xác định như sau:

$$a = \frac{\Delta \text{Chi phí hỗn hợp}}{\Delta \text{Quy mô hoạt động}}$$

- Biến phí sản xuất chung đơn vị:

$$a_{\text{SXC}} = \frac{29.065.582 - 13.266.585}{2.470 - 1.000} = 10.747,617 \text{ đồng/sản phẩm}$$

- Biến phí bán hàng đơn vị:

$$a_{\text{BH}} = \frac{4.821.875 - 4.603.369}{2.470 - 1.000} = 148,644 \text{ đồng/sản phẩm}$$

- Biến phí quản lý doanh nghiệp đơn vị:

$$a_{QL} = \frac{16.339.764 - 15.798.501}{2.470 - 1.000} = 368,206 \text{ đồng/sản phẩm}$$

Bước 3: Chia tách biến phí và định phí trong chi phí hỗn hợp tại điểm cực đại và cực tiểu:

Công thức chung để xác định biến phí và định phí ở điểm cực đại và cực tiểu như sau:

$$\text{Biến phí ở điểm cực đại} = X_{\max} * a$$

$$\text{Định phí ở điểm cực đại} = Y_{\max} - \text{Biến phí ở điểm cực đại}$$

$$\text{Biến phí ở điểm cực tiểu} = X_{\min} * a$$

$$\text{Định phí ở điểm cực tiểu} = Y_{\min} - \text{Biến phí ở điểm cực tiểu}$$

Từ số liệu bảng 3.2 (trang 148) có thể xây dựng bảng chia tách chi phí hỗn hợp các loại như sau:

Bảng 3.3: Bảng chia tách chi phí hỗn hợp các loại của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất tại điểm cực đại và cực tiểu

Đvt: đồng

Loại chi phí	Biến phí ở điểm cực đại	Định phí ở điểm cực đại	Biến phí ở điểm cực tiểu	Định phí ở điểm cực tiểu
1. Chi phí sản xuất chung	26.546.614	2.518.968	10.747.617	2.518.968
2. Chi phí bán hàng	367.150	4.454.725	148.644	4.454.725
3. Chi phí quản lý doanh nghiệp	909.469	15.430.295	368.206	15.430.295

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

**Bảng 3.4: Phân loại chi phí hỗn hợp của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất năm 2010
thành biến phí và định phí**

Đvt: đồng

Tháng	Chi phí sản xuất chung		Chi phí bán hàng		Chi phí quản lý doanh nghiệp	
	Biến phí	Định phí	Biến phí	Định phí	Biến phí	Định phí
1	21.495.234	3.678.071	297.288	3.613.344	736.412	16.657.920
2	23.107.377	3.504.791	319.585	3.463.799	791.643	15.554.322
3	26.546.614	2.518.968	367.150	4.454.725	909.469	15.430.295
4	13.971.902	2.365.687	193.237	5.252.754	478.668	15.286.260
5	15.046.664	2.012.428	208.102	3.695.746	515.488	16.441.203
6	10.747.617	2.518.968	148.644	4.454.725	368.206	15.430.295
7	13.434.521	1.178.246	185.805	4.547.998	460.258	16.250.384
8	15.046.664	2.103.596	208.102	4.401.593	515.488	16.555.869
9	19.345.711	1.238.830	267.559	4.501.699	662.771	16.756.952
10	19.883.091	2.769.533	274.991	4.377.507	681.181	15.080.621
11	20.957.853	3.115.632	289.856	4.018.942	718.002	15.723.496
12	21.817.663	3.491.551	301.747	3.315.228	747.458	15.396.437
Σ	221.400.911	30.496.301	3.062.066	50.098.061	7.585.044	190.564.054

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

Bước 4: Xây dựng phương trình dự đoán chi phí:

$$Y = a * X + b (*)$$

Căn cứ vào phương trình (*) và số liệu của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất, có thể lập được bảng phân loại chi phí hỗn hợp các loại thành biến phí và định phí trong năm 2010 theo bảng 3.4 (trang 151).

Sau khi đã tách được chi phí hỗn hợp thành biến phí và định phí, kế toán của Công ty còn cần đánh giá mức đóng góp của từng bộ phận sản xuất, bán hàng và quản lý vào doanh thu để xác định doanh thu của từng bộ phận. Căn cứ trên mức thưởng và chất lượng hoạt động của từng bộ phận do Công ty cung cấp, tác giả đã xác định được mức đóng góp vào doanh thu của bộ phận sản xuất là 82%, bộ phận bán hàng là 10% và bộ phận quản lý là 8%. Như vậy, từ bảng 3.1 (trang 147) và bảng 3.4 (trang 151) Công ty có thể lập báo cáo kết quả kinh doanh theo số dư đảm phí và báo cáo bộ phận chi tiết theo bảng 3.5 và 3.6:

Bảng 3.5: Báo cáo kết quả kinh doanh theo số dư đảm phí của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất năm 2010

Chỉ tiêu	Số tiền (đồng)
1. Doanh thu thuần	14.580.087.241
2. Tổng biến phí	12.822.116.199
3. Tổng số dư đảm phí = (1) – (2)	1.757.971.042
4. Tổng định phí	2.392.363.923
5. Lợi nhuận thuần = (3) – (4)	(634.392.881)

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

Từ bảng 3.5 (trang 152) và 3.6 (trang 153) có thể đánh giá hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất còn thấp là do lợi nhuận mang giá trị âm. Sở dĩ Công ty kinh doanh thua lỗ là do hai bộ phận sản xuất và quản lý còn chưa đạt được kết quả cao. Nguyên nhân chính

từ bộ phận sản xuất xuất phát từ tay nghề của công nhân. Do Công ty thường xuyên tuyển lao động theo thời vụ nên dẫn đến nhiều lao động được đào tạo trong thời gian quá ngắn, không đảm bảo chất lượng, vì thế có nhiều sản phẩm làm ra bị lỗi không thể xuất khẩu mà phải tiêu thụ trong nước dưới dạng bán thanh lý dẫn đến làm giảm doanh thu. Đối với bộ phận quản lý, nguyên nhân chính làm cho bộ phận này hoạt động không hiệu quả xuất phát từ việc sử dụng lãng phí vật liệu, đồ dùng văn phòng, điện, điện thoại và trả thưởng cho bộ phận quản lý không tương xứng với hiệu quả đạt được.

Bảng 3.6: Báo cáo bộ phận chi tiết của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất năm 2010

Chỉ tiêu	Tổng cộng	Bộ phận sản xuất	Bộ phận bán hàng	Bộ phận quản lý
1. Doanh thu thuần	14.580.087.241	11.955.671.538	1.458.008.724	1.166.406.979
2. Biến phí	12.822.116.199	12.553.868.602	100.001.122	168.246.475
3. Số dư đảm phí = (1)-(2)	1.757.971.042	(598.197.064)	1.358.007.602	998.160.504
4. Định phí bộ phận	2.392.363.923	562.777.877	212.705.510	1.616.880.536
5. Số dư bộ phận = (3)-(4)	(634.392.881)	(1.160.974.941)	1.145.302.092	(618.720.032)
6. Định phí chung	0	0	0	0
7. Lợi nhuận thuần	(634.392.881)	(1.160.974.941)	1.145.302.092	(618.720.032)

(Nguồn: Tính toán của tác giả)

* Tiếp theo là hệ thống thông tin thu thập được từ bên ngoài doanh nghiệp như định hướng phát triển ngành chế biến gỗ xuất khẩu của khu vực

Nam Trung bộ, thị hiếu của người tiêu dùng ở các thị trường xuất khẩu, các nhân tố ảnh hưởng đến giá cả nguyên liệu... Để có được các thông tin này, bộ phận phân tích của doanh nghiệp có thể thu thập từ các Sở Công Thương, Cục thống kê các tỉnh, Tổng cục Thống kê, Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam, Website của các Bộ có liên quan,... Thông thường thông tin được các cơ quan này cung cấp dưới dạng các báo cáo, thống kê hàng năm hoặc các nghiên cứu, điều tra, quy hoạch định kỳ, chẳng hạn “Báo cáo tổng hợp quy hoạch công nghiệp chế biến gỗ Việt Nam” của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, “Quy hoạch phát triển công nghiệp Việt Nam giai đoạn 2001 – 2020” của Bộ Công nghiệp, hay “Báo cáo tóm tắt kết quả điều tra thực trạng các doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam” của Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam...

Như vậy, về nguồn thông tin có thể thu thập rất đa dạng, tuy nhiên để có thể sử dụng trong phân tích thì các thông tin này rất cần có sự chính xác, khách quan, có như vậy mới đáp ứng được mục tiêu phân tích phục vụ nhu cầu phát triển. Do đó, theo chúng tôi, để đảm bảo các yêu cầu đối với thông tin cung cấp, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ còn cần hoàn thiện quá trình cung cấp thông tin cho phân tích hiệu quả kinh doanh.

3.2.1.3. Kết thúc phân tích

Kết thúc phân tích không chỉ là viết và trình bày một bản báo cáo kết quả phân tích đơn thuần mà quan trọng hơn đó là những đánh giá thực trạng hoạt động của doanh nghiệp ở quá khứ, hiện tại và đưa ra các dự báo cho tương lai.

Về nội dung, một báo cáo kết thúc quá trình phân tích đầy đủ, dễ hiểu, cung cấp được thông tin hữu ích phục vụ việc ra quyết định phải bao gồm: các đánh giá liên quan đến thực trạng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trên cơ sở các số liệu đã phân tích; trình bày điểm mạnh và điểm yếu trong hoạt

động kinh doanh của doanh nghiệp; xác định được tiềm năng có thể khai thác và những khó khăn phải vượt qua liên quan đến các nguyên nhân ảnh hưởng nào; đề xuất các biện pháp phát huy tiềm năng và khắc phục nhược điểm. Về hình thức, báo cáo phải được trình bày chi tiết, rõ ràng, mạch lạc, súc tích nhưng phải đảm bảo nêu được các vấn đề trọng điểm.

Như vậy, nói tóm lại để có thể hoàn thiện được các nội dung tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ trước hết cần quán triệt quan điểm về tầm quan trọng không thể thiếu của hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh trong công tác quản lý doanh nghiệp. Thêm vào đó, doanh nghiệp còn cần cải tổ hệ thống kế toán đảm bảo các thông tin được cung cấp vừa tổng hợp, vừa chi tiết ở mức độ cần thiết để có thể đảm bảo kết quả phân tích chính xác và chỉ ra được các nguyên nhân tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

3.2.2. Hoàn thiện phương pháp phân tích

Sau khi đã hoàn thiện một quy trình phân tích hiệu quả kinh doanh hoàn chỉnh, các doanh nghiệp cần lựa chọn phương pháp phân tích phù hợp. Phương pháp phân tích không chỉ là một phương pháp đơn lẻ mà cần có sự kết hợp sử dụng nhiều phương pháp khác nhau.

Hiện nay, phương pháp phổ biến các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ sử dụng trong phân tích hiệu quả kinh doanh là phương pháp so sánh giản đơn, phương pháp liên hệ cân đối, phương pháp thống kê kinh nghiệm, những phương pháp này mặc dù cũng đã cho phép đánh giá sự biến động của các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh nhưng chưa cho thấy được các nhân tố cụ thể tác động đến chỉ tiêu. Để bổ sung một số phương pháp giúp hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp diễn ra trôi chảy và đánh giá được đầy đủ, chính xác các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, chúng tôi đề xuất các doanh nghiệp nên

sử dụng thêm một số phương pháp phân tích sau:

3.2.2.1. Bổ sung nội dung áp dụng của phương pháp so sánh

Đối với phương pháp so sánh đang sử dụng, các doanh nghiệp có thể bổ sung thêm phần so sánh chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp với số trung bình ngành hoặc so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành. Mặc dù hiện nay việc thu thập số liệu thống kê để xác định hiệu quả kinh doanh trung bình của ngành công nghiệp chế biến gỗ không được diễn ra thường xuyên và cũng không được xác định riêng cho ngành chế biến gỗ xuất khẩu nhưng nếu doanh nghiệp có một căn cứ để so sánh thì kết luận phân tích sẽ chặt chẽ hơn. Chẳng hạn, Hiệp hội Gỗ và lâm sản Việt Nam – Vifores cũng đã có những nghiên cứu sơ lược về hiệu quả sản xuất kinh doanh của ngành chế biến gỗ vào năm 2008; hay các nghiên cứu của ông Nguyễn Tôn Quyền - Tổng thư ký Hiệp hội Gỗ và lâm sản Việt Nam và các cộng sự về ngành công nghiệp chế biến gỗ dựa vào số liệu thống kê các năm 2006, 2007, ước tính cho 2008; hay các đánh giá sơ lược về hiệu quả sản xuất kinh doanh của ngành công nghiệp chế biến gỗ của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn trong “Báo cáo tổng hợp Quy hoạch công nghiệp chế biến gỗ Việt Nam đến năm 2015 và định hướng đến năm 2025” vào năm 2010. Căn cứ vào các nghiên cứu đã được công bố, doanh nghiệp hoàn toàn có cơ sở để đánh giá hoạt động kinh doanh của mình đã hiệu quả hay chưa, mặc dù cơ sở đó có thể không đảm bảo tính chặt chẽ toàn diện (vì không được thống kê thường xuyên). Sở dĩ hiện nay sau quá trình phân tích các doanh nghiệp vẫn đưa ra kết luận một cách tùy tiện về hiệu quả kinh doanh của mình vì chưa có cơ hội tiếp cận hoặc thờ ơ không tìm hiểu các thông tin thống kê vì cho rằng không cần thiết.

3.2.2.2. Áp dụng phương pháp chi tiết

Hiện nay, hầu hết các doanh nghiệp chỉ xác định các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh dựa trên các số liệu tổng hợp do đó không cho thấy được hiệu quả

cụ thể khi sản xuất – kinh doanh từng loại sản phẩm, từng khoảng thời gian hay từng thị trường mang lại. Vì vậy, khi phân tích, các doanh nghiệp cần chi tiết cả các chỉ tiêu kết quả đầu ra và nguồn lực đầu vào nếu có liên quan đến nhiều loại sản phẩm khác nhau.

Trong quá trình tạo lập nguồn thông tin kế toán có một số chỉ tiêu (như doanh thu, giá vốn...) đã được chi tiết riêng cho từng đối tượng hay từng khoảng thời gian hay từng thị trường..., nhà phân tích chỉ cần thu thập các số liệu kế toán chi tiết là có thể sử dụng được. Bên cạnh đó, cũng có rất nhiều chỉ tiêu có liên quan đến nhiều đối tượng (như chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, giá trị còn lại của tài sản cố định, lợi nhuận...), để có thể sử dụng trong phân tích, doanh nghiệp cần chi tiết các chỉ tiêu. Theo chúng tôi, phương pháp chi tiết đơn giản nhất mà các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ có thể sử dụng ngay đó là chia theo tỷ lệ chi phí hoặc tỷ lệ đóng góp trong doanh thu theo công thức phân bổ sau:

$$\begin{aligned} \text{Mức chi phí phân bổ cho đối tượng X} &= \frac{\text{Chi phí định mức của đối tượng X}}{\text{Tổng chi phí định mức}} \times \text{Tổng chi phí cần phân bổ} \\ \text{Mức giá trị phân bổ cho đối tượng X} &= \frac{\text{Mức đóng góp vào doanh thu của đối tượng X}}{\text{Tổng doanh thu}} \times \text{Tổng giá trị cần phân bổ} \end{aligned}$$

Sau khi đã chi tiết các chỉ tiêu, nhà phân tích có thể tiến hành phân tích cụ thể cho từng đối tượng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bằng cách sử dụng phương pháp so sánh. Như vậy, sự kết hợp phương pháp chi tiết với phương pháp so sánh sẽ giúp các doanh nghiệp đánh giá hiệu quả kinh doanh một cách chi tiết, cụ thể hơn.

3.2.2.3. Áp dụng phương pháp loại trừ

Phương pháp tiếp theo chúng tôi đề xuất sử dụng là phương pháp loại

trừ, tùy từng trường hợp cụ thể có thể dùng một trong hai dạng của phương pháp này là phương pháp thay thế liên hoàn hoặc phương pháp số chênh lệch. Phương pháp này giúp nhà phân tích có thể đánh giá tác động của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, từ đó xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu.

Lấy ví dụ tại Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành – đây là một công ty lớn, đã có quan tâm nhiều đến phân tích hiệu quả kinh doanh – mặc dù Công ty đã có những phân tích liên quan đến chỉ tiêu “Số vòng quay tài sản ngắn hạn” nhằm mục đích đánh giá tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn nhưng mới chỉ dừng lại ở việc so sánh mức biến động, do đó không thấy rõ được thực chất yếu tố nào đã tác động làm thay đổi tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn. Nếu sử dụng kết hợp cả phương pháp thay thế liên hoàn thì Công ty sẽ thấy rằng, mỗi nhân tố sẽ có tác động khác nhau đến tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn. Để áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn, cần tính toán lại chỉ tiêu “Số vòng quay tài sản ngắn hạn” theo bảng 3.7:

Bảng 3.7: Bảng tính lại chỉ tiêu Số vòng quay tài sản ngắn hạn của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch
1. Doanh thu thuần	Đồng	213.689.626.354	330.412.939.550	116.723.313.196
2. Giá trị TSNH bq	Đồng	300.164.599.401	332.997.340.497	32.832.741.097
3. Số vòng quay TSNH = (1)/ (2)	Vòng	0,71	0,99	+ 0,28

(Nguồn: Các Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành [20], [21], [22])

Nếu ký hiệu: DTT_0 và DTT_1 lần lượt là doanh thu thuần năm 2009 và 2010

$TSNH_0$ và $TSNH_1$ lần lượt là giá trị tài sản ngắn hạn năm 2009 và 2010

Căn cứ vào số liệu bảng 3.7 (trang 158), áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến chỉ tiêu “Số vòng quay tài sản ngắn hạn”, ta có:

+ Ảnh hưởng của mức tăng giá trị tài sản ngắn hạn đến tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn:

$$\Delta H_{TSNH_{TSNH}} = \frac{DTT_0}{TSNH_1} - \frac{DTT_0}{TSNH_0} = \frac{213.689.626.354}{332.997.340.497} - \frac{213.689.626.354}{300.164.599.401} = -0,07 \text{ vòng}$$

+ Ảnh hưởng của mức tăng doanh thu thuần đến tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn:

$$\Delta H_{TSNH_{DTT}} = \frac{DTT_1}{TSNH_1} - \frac{DTT_0}{TSNH_1} = \frac{330.412.939.550}{332.997.340.497} - \frac{213.689.626.354}{332.997.340.497} = +0,35 \text{ vòng}$$

+ Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta H_{TSNH} = \Delta H_{TSNH_{DTT}} + \Delta H_{TSNH_{TSNH}} = -0,07 + 0,35 = +0,28 \text{ vòng}$$

Từ các tính toán trên có thể thấy rằng: giá trị tài sản ngắn hạn tăng thêm lại làm tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn giảm đi 0,07 vòng, trong khi đó doanh thu thuần tăng đã tác động làm tăng tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn năm 2010 thêm 0,35 vòng so với năm 2009. Từ bảng 3.7 (trang 158), ta thấy doanh thu thuần tăng 116.723.313.196 đồng, từ đó có thể tính được tốc độ tăng của doanh thu thuần năm 2010 so với 2009 lên đến 54,62%, trong khi đó giá trị tài sản ngắn hạn chỉ tăng 32.832.741.097 đồng, tức là tăng 10,94%. Điều này cho thấy doanh nghiệp đã có những thay đổi tích cực trong quá trình dự trữ và luân chuyển tài sản ngắn hạn nên đã đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng doanh thu từ đó góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn.

Như vậy, nếu so với việc chỉ sử dụng phương pháp so sánh của doanh

nghiệp thì việc sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn vào phân tích đã cho doanh nghiệp thấy được những nỗ lực của mình thực sự đã tác động tới quá trình kinh doanh như thế nào và góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh ra sao. Thêm vào đó, doanh nghiệp còn có thể nhận thấy rõ ràng về điểm mạnh, điểm yếu thực sự của doanh nghiệp mình. Mặt khác, các kết luận phân tích sẽ càng chặt chẽ và logic hơn khi doanh nghiệp liên kết các nhân tố trên những phương trình như vậy.

Mặc dù đã đạt được những kết quả đáng mừng nhưng tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn của Công ty cổ phần công nghệ gỗ Đại Thành vẫn còn chậm so với các doanh nghiệp khác. Sở dĩ như vậy là vì công ty đã dự trữ nhiều nguyên liệu nhằm chủ động phục vụ đơn hàng, tuy nhiên lượng dự trữ được xác định còn lớn nên đã làm giảm tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn. Đây cũng là thực trạng chung của rất nhiều doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ hiện nay, tình trạng này chỉ không xảy ra với những doanh nghiệp không thu mua dự trữ nguyên vật liệu.

Tóm lại, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ có thể sử dụng phương pháp loại trừ khi muốn xác định chính xác mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến mức biến động của các chỉ tiêu phân tích. Phương pháp này có thể được áp dụng cho nhiều chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh khác nhau.

3.2.2.4. Áp dụng phương pháp phân tích Dupont

Đây là phương pháp phân tích dựa vào mối liên hệ tác động qua lại giữa các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh dưới dạng một hàm số nhằm đánh giá sâu bản chất những biến động của các chỉ tiêu. Với phương pháp này, doanh nghiệp có thể xác định chính xác bộ phận còn yếu kém để ra quyết định hợp lý.

Đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung

bộ, chúng tôi đề xuất sử dụng 2 phương trình Dupont sau:

+ Thứ nhất là phương trình Dupont được thành lập bằng cách biến đổi chỉ tiêu “Sức sinh lời của tài sản” (ký hiệu: ROA):

$$ROA = \frac{LNST}{\sum TSbq} = \frac{DTT}{\sum TSbq} \times \frac{LNST}{DTT} = H_{TS} \times ROS$$

Trong đó: LNST: Lợi nhuận sau thuế

DTT: Doanh thu thuần

$\sum TSbq$: Tổng tài sản bình quân

H_{TS} : Số vòng quay tổng tài sản

ROS: Sức sinh lời của doanh thu thuần

Sau khi đã xây dựng được phương trình Dupont, áp dụng phương pháp số chênh lệch nhà phân tích có thể xác định được mức độ ảnh hưởng của H_{TS} và ROS đến sự biến động của ROA.

Tiếp tục lấy ví dụ với số liệu của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành với các chỉ tiêu đã được tính lại qua bảng 3.8 như sau:

Bảng 3.8: Bảng tính lại các chỉ tiêu trong phương trình Dupont của ROA tại Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch
1. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	294.389.965	6.283.830.314	5.989.440.349
2. Doanh thu thuần	Đồng	213.689.626.354	330.412.939.550	116.723.313.196
3. Tổng tài sản bq	Đồng	355.343.331.448	399.300.201.436	43.956.869.988
4. $H_{TS} = (2)/(3)$	Vòng	0,60	0,83	+ 0,23
5. $ROS = (1)/(2)$		0,0014	0,0190	+ 0,0176
6. $ROA = (1)/(3)$		0,0008	0,0157	+ 0,0149

(Nguồn: Các Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành [20], [21], [22])

Căn cứ vào số liệu bảng 3.8 (trang 161), áp dụng phương pháp số chênh lệch, ta tính được:

- Ảnh hưởng của mức biên độ H_{TS} đến mức biên độ của ROA:

$$\Delta ROA_{H_{TS}} = (H_{TS_1} - H_{TS_0}) \times ROS_0 = 0,23 \times 0,0014 = + 0,0003 = + 0,03\%$$

- Ảnh hưởng của mức biên độ ROS đến mức biên độ của ROA:

$$\Delta ROA_{ROS} = H_{TS_1} \times (ROS_1 - ROS_0) = 0,83 \times 0,0176 = + 0,0146 = + 1,46\%$$

- Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta ROA = \Delta ROA_{H_{TS}} + \Delta ROA_{ROS} = 0,03\% + 1,46\% = + 1,49\%$$

Quá trình tính toán đã chỉ ra rằng cả nỗ lực của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành trong việc sử dụng có hiệu quả các loại tài sản và tiết kiệm các chi phí đã góp phần tăng “Sức sinh lời của tài sản”, nhưng đóng góp nhiều hơn là từ việc Công ty cắt giảm các loại chi phí. Cụ thể, trong năm 2010 “Số vòng quay của tài sản” tăng thêm 0,23 vòng so với năm 2009 đã góp phần tăng thêm 0,03 đồng lợi nhuận sau thuế từ việc sử dụng 100 đồng tài sản vào sản xuất kinh doanh; “Sức sinh lời của doanh thu thuần” năm 2010 tăng 1,76% so với 2009 đã góp phần làm cho 100 đồng tài sản mà Công ty sử dụng tạo ra thêm được 1,46 đồng lợi nhuận sau thuế. Lý do, năm 2010 Công ty đạt được kết quả tốt như vậy thực chất do các nguyên nhân sau:

- Trước hết, xét về các nỗ lực gia tăng tốc độ luân chuyển tài sản của Công ty, ta thấy sở dĩ “Số vòng quay của tài sản” tăng là do tốc độ gia tăng doanh thu nhanh hơn nhiều so với tốc độ gia tăng tài sản (doanh thu thuần tăng 54,62%, giá trị tổng tài sản bình quân dùng vào sản xuất kinh doanh tăng 12,37%). Mặc dù trong năm 2010 Công ty vẫn tiếp tục dự trữ nguyên vật liệu và đầu tư thêm nhà xưởng, thiết bị nhưng nhờ có sự tăng thêm về số lượng đơn hàng (do các động thái tích cực của nền kinh tế thế giới) nên thiết bị đã được sử dụng hiệu quả hơn, góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển tài sản

ngắn hạn và nhờ đó đã tác động gia tăng lợi nhuận trên 100 đồng tài sản.

- Tiếp theo, xét về tác động của chỉ tiêu “Sức sinh lời của doanh thu thuần” đến sự gia tăng của chỉ tiêu “Sức sinh lời của tài sản” ta thấy sở dĩ chỉ tiêu này đã có những tác động rất mạnh mẽ là do Công ty đã có nhiều nỗ lực trong việc cắt giảm các chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp (cả hai chi phí này đã giảm gần 50% so với năm 2009). Để giảm được chi phí bán hàng Công ty đã chuyển một số đơn hàng từ xuất khẩu trực tiếp sang xuất khẩu qua một số trung gian trong nước; đối với chi phí quản lý doanh nghiệp Công ty đã cắt giảm bằng cách giảm bớt một số lao động dôi dư, giảm chi phí tiếp khách, giảm chi phí điện thoại bằng cách liên lạc chủ yếu qua email, giảm chi phí văn phòng phẩm, điện, nước.

+ Thứ hai, luận án đề xuất phương trình Dupont đơn giản cho chỉ tiêu “Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu” (ký hiệu là ROE):

$$ROE = \frac{LNST}{VCSHbq} = \frac{LNST}{\sum TSbq} \times \frac{\sum TSbq}{VCSHbq} = ROA \times \frac{1}{VCSHbq / \sum TSbq}$$

$$\Leftrightarrow ROE = ROA \times \frac{1}{T_{TT}} = \frac{ROA}{T_{TT}}$$

Trong đó: LNST: lợi nhuận sau thuế

$\sum TSbq$: Tổng tài sản bình quân

ROA: Sức sinh lời của tài sản

T_{TT} : Tỷ suất tự tài trợ

VCSHbq: Vốn chủ sở hữu bình quân

Vẫn tiếp tục sử dụng số liệu của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành, trước khi áp dụng phương pháp phân tích Dupont cho ROE, chúng tôi cũng đã tính toán một số chỉ tiêu theo bảng 3.9.

Căn cứ vào số liệu bảng 3.9 (trang 164), áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn có thể xác định được:

- Ảnh hưởng của mức tăng “Sức sinh lời của tài sản” đến mức biến động của chỉ tiêu “Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu”:

$$\Delta ROE_{ROA} = \frac{ROA_1}{T_{TT_0}} - \frac{ROA_0}{T_{TT_0}} = \frac{0,0157}{0,1313} - \frac{0,0008}{0,1313} = +0,1136 = +11,36\%$$

- Ảnh hưởng của mức biến động “Tỷ suất tự tài trợ” đến mức biến động của chỉ tiêu “Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu”:

$$\Delta ROE_{TT} = \frac{ROA_1}{T_{TT_1}} - \frac{ROA_1}{T_{TT_0}} = \frac{0,0157}{0,1687} - \frac{0,0157}{0,1313} = -0,0266 = -2,66\%$$

- Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta ROE = \Delta ROE_{ROA} + \Delta ROE_{TT} = 11,36\% - 2,66\% = +8,7\%$$

Bảng 3.9: Bảng tính lại các chỉ tiêu trong phương trình Dupont của ROE tại Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch
1. Lợi nhuận sau thuế	Đồng	294.389.965	6.283.830.314	5.989.440.349
2. Vốn CSH bq	Đồng	213.689.626.354	330.412.939.550	116.723.313.196
3. Tổng tài sản bq	Đồng	46.654.626.426	67.359.654.690	20.705.028.264
4. ROA = (1)/ (3)		0,0008	0,0157	+ 0,0149
5. T _{TT} = (2)/ (3)		0,1313	0,1687	+ 0,0374
6. ROE = (1)/ (2)		0,0063	0,0933	+ 0,0870

(Nguồn: Các Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành [20], [21], [22])

Từ các tính toán trên có thể thấy trong năm 2010 chỉ tiêu “Sức sinh lời của tài sản” tăng lên đã góp phần làm tăng thêm 11,36 đồng lợi nhuận sau thuế trên 100 đồng vốn chủ sở hữu mà Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành sử dụng vào sản xuất kinh doanh so với năm 2009, nhưng ngược lại sự

tăng thêm của “Tỷ suất tự tài trợ” lại làm giảm 2,66 đồng lợi nhuận sau thuế. Cụ thể các nguyên nhân bao gồm:

- Nguyên nhân xuất phát từ sự tăng thêm của chỉ tiêu “Sức sinh lời của tài sản” đã được trình bày ở nội dung phân tích Dupont cho ROA nêu trên.

- Nguyên nhân từ tác động của chỉ tiêu “Tỷ suất tự tài trợ” chính là do sự tăng lên về tỷ trọng của vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn từ 14,29% năm 2009 lên 18,75% trong năm 2010 do Công ty gia tăng vốn kinh doanh. Mục đích gia tăng vốn kinh doanh bằng cách huy động thêm vốn chủ sở hữu của Công ty cổ phần công nghệ gỗ Đại Thành là một chiến lược hợp lý trong thời kỳ khủng hoảng hiện nay, nó có tác dụng giúp doanh nghiệp giảm sự phụ thuộc vào bên ngoài, giảm áp lực thanh toán, hạn chế rủi ro tài chính. Tuy nhiên, sự gia tăng tỷ trọng vốn chủ sở hữu lại làm giảm chỉ tiêu “Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu”, giảm hiệu quả kinh doanh, chính vì vậy chính sách sử dụng vốn của Công ty cần được thay đổi cho phù hợp với sự biến động của nền kinh tế để vừa đảm bảo an toàn, vừa đảm bảo không làm suy giảm hiệu quả kinh doanh.

Như vậy, so với việc chỉ dùng phương pháp so sánh như Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành đang làm, thì việc sử dụng thêm phương pháp phân tích Dupont kết hợp với phương pháp loại trừ đã cho Công ty thấy rõ đâu là điểm mạnh cần tiếp tục phát huy và đâu là điểm hiệu quả còn chưa cao để có những chiến lược đẩy mạnh trong kỳ kinh doanh tiếp theo.

3.2.2.5. Áp dụng phương pháp hồi quy

Phương pháp cuối cùng chúng tôi đề xuất sử dụng là phương pháp hồi quy. Đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, chúng tôi đề nghị sử dụng phương pháp hồi quy đơn. Sở dĩ chúng tôi đề nghị doanh nghiệp sử dụng phương pháp hồi quy đơn biến trong phân tích vì đây là phương pháp khá đơn giản khi tiến hành dưới sự hỗ trợ của phần mềm

Microsoft Excel. Thêm vào đó, phương pháp hồi quy đơn cũng không yêu cầu sử dụng quá nhiều số liệu, do đó sẽ đỡ tốn kém thời gian và chi phí của doanh nghiệp, đặc biệt là trong giai đoạn khó khăn như hiện nay. Mặt khác, độ chính xác đối với công tác dự báo của phương pháp này cũng tương đối tốt.

Đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, chúng tôi đề nghị dùng phương pháp hồi quy đơn trong công tác dự toán các chi phí hoạt động (gồm chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp, ở một số doanh nghiệp nhỏ là chi phí quản lý kinh doanh) dựa trên cơ sở sản lượng sản xuất và tiêu thụ. Sở dĩ chỉ áp dụng dự báo với các chi phí hoạt động là vì tại các doanh nghiệp này các chi phí hoạt động vẫn còn cao, hơn nữa đây là các chi phí có thể cắt giảm nhằm tăng hiệu quả kinh doanh nhưng không ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm, còn đối với các chi phí sản xuất thì hiện nay việc cắt giảm các chi phí này là rất khó thực hiện vì các doanh nghiệp cũng đã tận dụng khá triệt để.

Nội dung phương pháp hồi quy đơn được đề xuất sử dụng cho các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam Trung bộ như sau:

- Trước hết doanh nghiệp cần xây dựng phương trình hồi quy có dạng:

$$Y = a + bX$$

Trong đó: Y là tổng chi phí hoạt động

a là tổng định phí hoạt động

b là biến phí hoạt động đơn vị sản lượng

X là sản lượng sản xuất và tiêu thụ

- Tiếp theo cần thu thập số liệu tổng chi phí hoạt động và sản lượng sản xuất và tiêu thụ (trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu, sản lượng sản xuất cũng chính là sản lượng tiêu thụ) trong nhiều kỳ liên tiếp, ít nhất 5 kỳ.

Tiếp tục sử dụng số liệu của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành trong 5 năm từ 2006 đến 2010 (lần lượt được đánh số từ 1 đến 5), chúng tôi

lập bảng số liệu 3.10 (trang 167).

Để áp dụng phương pháp hồi quy đơn nhanh và chính xác cần nhập bảng dữ liệu 3.10 (trang 167) vào bảng tính Excel, các bước tiếp theo được trình bày tại trang 165.

Bảng 3.10: Bảng thống kê tổng chi phí hoạt động và sản lượng sản xuất – tiêu thụ tại Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành

Kỳ	Sản lượng sản xuất và tiêu thụ (X) (cái)	Tổng chi phí hoạt động (Y) (đồng)
1	310.000	7.326.984.625
2	341.000	8.847.788.725
3	372.000	16.250.582.416
4	434.000	17.689.786.346
5	465.000	9.260.232.283

(Nguồn: Phòng kinh doanh – Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành)

Sau khi nhập dữ liệu từ bảng 3.10 (trang 167) vào bảng tính Excel, trước hết để xác định thông số b – biến phí hoạt động đơn vị sản lượng – cần chọn một ô bất kỳ trên bảng tính để ra kết quả → Chọn Insert → Function (f_x) → Chọn Statistical (tại ô Or select a category) → Chọn hàm Slope (tại ô Select a function) → OK → hiện bảng Function arguments → quét đánh dấu khối cột dữ liệu Y vào ô Known _ y's → quét đánh dấu khối cột dữ liệu X vào ô Known _ x's → OK → sau quá trình tính toán ta được kết quả $b = 29.835,64$.

Bước kế tiếp, xác định thông số a – tổng định phí hoạt động – các bước tiến hành tương tự, chỉ khác là tại ô Select a function ta chọn hàm Intercept → sau quá trình tính toán ta được kết quả $a = 406.255.901$.

Cuối cùng, để xác định trị số R – trị số xác định độ tương quan giữa tổng chi phí hoạt động và sản lượng sản xuất – tiêu thụ: trước hết cần chọn

một ô bất kỳ trên bảng tính để ra kết quả → Chọn Insert → Function (f_x) → Chọn Statistical (tại ô Or select a category) → Chọn hàm Correl (tại ô Select a function) → OK → hiện bảng Function arguments → quét đánh dấu khối cột dữ liệu X vào ô Array 1 → quét đánh dấu khối cột dữ liệu Y vào ô Array 2 → OK → sau quá trình tính toán ta được kết quả $R = 0,41$.

Từ các kết quả thu được, chúng ta có hàm số:

$$Y = 406.255.901 + 29.835,64 X \quad (*)$$

Từ hàm số (*), Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành có thể xác định được tổng chi phí hoạt động tương ứng với từng mức sản lượng sản xuất – tiêu thụ khác nhau. Ví dụ trong năm tới Công ty muốn đạt được mức sản lượng sản xuất – tiêu thụ là 500.000 cái thì tổng chi phí hoạt động tối đa tương ứng sẽ là 15.324.075.901 đồng. Nếu so với năm 2010 thì mức chi phí hoạt động này tính ra là quá lớn, nguyên nhân là do bộ số liệu chưa có độ chính xác cao.

Với $R = 0,41$ có thể kết luận tương quan giữa tổng chi phí hoạt động và sản lượng sản xuất – tiêu thụ là tương quan trung bình và đồng biến. Trị số R sẽ lớn hơn nhiều so với kết quả tính được nếu không có sự biến động đột biến trong bộ số liệu.

Sở dĩ các kết quả tính toán không đảm bảo chính xác là do trong bộ dữ liệu có hai kỳ dữ liệu biến động đột biến tương ứng với hai năm 2008 và 2009. Với số liệu biến động quá lớn như vậy, kế toán của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành chỉ cho biết: trong hai năm 2008 và 2009 Công ty bắt đầu chuẩn bị và đi vào sản xuất các sản phẩm nội thất nên dẫn đến có nhiều chi phí liên quan đến bán hàng và quản lý doanh nghiệp tăng lên nhưng không cho biết cụ thể là những chi phí nào. Như vậy, có thể thấy, với số liệu kế toán đã được điều chỉnh thì các kết quả tính toán sẽ mất đi độ chính xác.

Với nguồn số liệu còn hạn chế, chúng tôi đề xuất phương pháp này như

một hướng đi mới trong công tác phân tích hiệu quả kinh doanh ở các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ với mong muốn các doanh nghiệp sẽ có trách nhiệm hơn với độ chính xác của thông tin kế toán của doanh nghiệp mình nhằm có những dự báo chính xác, hợp lý.

Như vậy, chúng tôi đã đề nghị cải tiến nội dung của một phương pháp phân tích mà các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ hiện đang sử dụng và đề nghị áp dụng bổ sung bốn phương pháp phân tích hoàn toàn mới đối với các doanh nghiệp. Nếu các doanh nghiệp có thể sử dụng phối hợp tất cả các phương pháp này trong quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh thì ngoài việc đánh giá được các biến động bên ngoài của đối tượng phân tích thì doanh nghiệp còn có thể nắm được bản chất vận động của đối tượng, từ đó hiểu rõ “vị thế” thực sự của mình. Tuy nhiên, phải cần có sự đảm bảo là các thông tin, đặc biệt là thông tin kế toán sẽ không bị làm sai lệch kể cả do vô ý hay cố ý.

Có thể sự thay đổi về phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ làm cho các doanh nghiệp cảm thấy quá sức, nhưng ngày nay với sự thuận tiện của công nghệ thông tin thì quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sẽ được hỗ trợ một phần đáng kể nếu các doanh nghiệp thiết lập một bảng tính sẵn trên Excel. Với các công thức và các hàm đơn giản, công việc lập bảng tính này chỉ cần khoảng 1 đến 2 ngày để thực hiện nhưng doanh nghiệp lại có thể sử dụng gần như là vĩnh viễn.

3.2.3. Hoàn thiện nguồn thông tin phục vụ cho phân tích

Nguồn thông tin phục vụ cho quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh mà các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ có thể thu thập được rất phong phú, đa dạng và nhiều nguồn cung cấp. Tuy nhiên, muốn có được những kết luận phân tích chính xác, khách quan, phục vụ tốt cho công tác quản lý thì nguồn thông tin đầu vào cũng cần đảm bảo chính xác,

khách quan. Chính vì vậy, đối với nguồn thông tin phục vụ phân tích hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cần phải hoàn thiện một số mặt sau đây:

Thứ nhất, đối với các thông tin kế toán, cần đảm bảo việc hình thành và cung cấp thông tin chính xác và khách quan tuyệt đối. Yêu cầu này hiện nay ở nhiều doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu còn chưa đáp ứng được vì lí do thông tin không được phân định rõ ràng là thông tin kế toán tài chính hay thông tin kế toán quản trị. Ở các doanh nghiệp hầu hết chỉ có bộ phận kế toán tài chính, chính vì vậy, các thông tin thường bị điều chỉnh theo hướng có lợi cho doanh nghiệp nên sẽ ảnh hưởng đến quyết định của những tổ chức, cá nhân có liên quan. Ngoài ra, trình độ của một số nhân viên kế toán của một vài doanh nghiệp còn hạn chế do không được bồi dưỡng chuyên môn thường xuyên nên dễ làm sai lệch các thông tin kế toán. Vì vậy, theo chúng tôi, để đảm bảo thông tin có lợi cho cả hai phía – bên trong và bên ngoài doanh nghiệp – doanh nghiệp cần tổ chức hệ thống kế toán gồm hai phân hệ kế toán tài chính và kế toán quản trị. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cần bồi dưỡng nâng cao nghiệp vụ kế toán để đảm bảo các thông tin kế toán không bị sai lệch và thành lập bộ phận kiểm soát nội bộ để kiểm tra độ chính xác của các thông tin kế toán cung cấp.

Thứ hai, doanh nghiệp cần có đội ngũ quản lý chuyên môn giỏi và có kinh nghiệm ở tất cả các giai đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh, cũng như ở tất cả các bộ phận chức năng. Để được như vậy, doanh nghiệp cần có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng thường xuyên và định kỳ đối với tất cả các nhà quản lý từ cấp thấp đến cấp cao.

Thứ ba, để phân loại và xử lý thông tin phục vụ tốt cho quá trình phân tích, doanh nghiệp cần có kế hoạch đào tạo chuyên môn nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ làm công tác phân tích và tiến tới tuyển dụng một đội ngũ lao

động được đào tạo đúng chuyên môn để thành lập một bộ phận chuyên phân tích hiệu quả kinh doanh.

Từ tất cả những chuẩn bị tốt về thông tin và con người, quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp có thể tiến hành suôn sẻ và đảm bảo cung cấp các thông tin đầu ra hữu ích phục vụ công tác quản lý và ra quyết định trong và ngoài doanh nghiệp.

3.2.4. Hoàn thiện nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích

Với việc chuẩn bị tốt một quy trình phân tích với các phương pháp phân tích phù hợp, doanh nghiệp còn cần có một hệ thống chỉ tiêu phân tích hợp lý sao cho kết quả tác động cuối cùng của phân tích hiệu quả kinh doanh chính là nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Căn cứ vào các nghiên cứu thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, chúng tôi đề xuất các nội dung hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh ở các doanh nghiệp này bao gồm: bổ sung nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu suất sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào, bổ sung một số chỉ tiêu thuộc hai nhóm chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển và sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào.

3.2.4.1. Bổ sung nhóm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào

Theo thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đã trình bày tại chương 2, có thể thấy hiện nay các doanh nghiệp này vẫn còn đang nhầm lẫn giữa các chỉ tiêu hiệu suất và tốc độ luân chuyển, do đó nhóm chỉ tiêu hiệu suất gần như bị bỏ ngỏ. Tính toán và phân tích các chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào cho phép các doanh nghiệp đánh giá cường độ hoạt động của doanh nghiệp.

Luận án đề xuất nhóm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí hay các yếu tố

đầu vào áp dụng cho các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ như sau:

Bảng 3.11: Các chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí, yếu tố đầu vào áp dụng cho các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ

Tên chỉ tiêu	Công thức xác định	Ý nghĩa
1. Sức sản xuất của TSCĐ	Tổng giá trị sản xuất	Một đồng GTCL bq của TSCĐ đem lại bao nhiêu đồng giá trị sản xuất
	GTCL bq của TSCĐ	
2. Sức sản xuất của thiết bị cưa xẻ	GTSX của giai đoạn cưa xẻ	Một đồng GTCL bq của thiết bị cưa xẻ đem lại bao nhiêu đồng giá trị sản xuất
	GTCL bq của thiết bị cưa xẻ	
3. Sức sản xuất của thiết bị sấy	GTSX của giai đoạn sấy	Một đồng GTCL bq của thiết bị sấy đem lại bao nhiêu đồng giá trị sản xuất
	GTCL bq của thiết bị sấy	
4. Sức sản xuất của thiết bị gia công chi tiết	GTSX của giai đoạn gia công chi tiết	Một đồng GTCL bq của thiết bị gia công chi tiết đem lại bao nhiêu đồng giá trị sản xuất
	GTCL bq của thiết bị gia công chi tiết	
5. Sức sản xuất của thiết bị hoàn thiện sản phẩm	GTSX của giai đoạn hoàn thiện sản phẩm	Một đồng GTCL bq của thiết bị hoàn thiện sản phẩm đem lại bao nhiêu đồng giá trị sản xuất
	GTCL bq của thiết bị hoàn thiện sản phẩm	
6. Suất hao phí của tổng chi phí sản xuất kinh doanh	Tổng chi phí sản xuất kinh doanh	Để tạo ra được một đồng doanh thu thuần, cần hao phí bao nhiêu đồng chi phí sản xuất kinh doanh
	Doanh thu thuần	

7. Suất hao phí của tổng chi phí sản xuất	Tổng chi phí sản xuất	Để tạo ra được một đồng doanh thu thuần, cần hao phí bao nhiêu đồng chi phí sản xuất
	Doanh thu thuần	
8. Suất hao phí của chi phí NVL trực tiếp	Tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	Để tạo ra được một đồng doanh thu thuần, cần hao phí bao nhiêu đồng chi phí NVL trực tiếp
	Doanh thu thuần	

Vấn đề gây khó khăn cho các doanh nghiệp khi phân tích các chỉ tiêu hiệu suất chính là việc xác định chỉ tiêu “Giá trị sản xuất”. Đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ “Giá trị sản xuất” chính là giá thành sản xuất, để xác định chỉ tiêu này, có hai cách mà các doanh nghiệp có thể sử dụng:

+ Cách thứ nhất, các doanh nghiệp cần theo dõi chi phí riêng cho từng công đoạn sản xuất để xác định giá trị sản xuất ở từng công đoạn. Cách làm này sẽ đảm bảo độ chính xác cao nhưng lại mất công trong quá trình theo dõi bởi vì mặc dù sản xuất chia thành nhiều giai đoạn nhưng các doanh nghiệp lại thường hạch toán chung tất cả các chi phí. Do đó, nếu yêu cầu doanh nghiệp phải có số liệu riêng cho từng công đoạn thì đòi hỏi công tác kế toán phải chi tiết, kết hợp với đội ngũ nhân viên theo dõi từng công đoạn. Như vậy, với cách làm này doanh nghiệp sẽ phải hao tốn thêm chi phí, dẫn đến làm giảm kết quả, hiệu quả kinh doanh.

+ Cách thứ hai, các doanh nghiệp có thể xác định giá trị sản xuất một cách tương đối căn cứ vào tỷ lệ chi phí cho từng công đoạn. Hiện nay về cơ cấu chi phí trong giá thành thì có 80 – 85% thuộc về chi phí nguyên, phụ liệu; ở công đoạn cưa, xẻ doanh nghiệp phải bổ sung thêm 1 – 4% chi phí; công đoạn sấy hao phí 2 – 5%; công đoạn gia công chi tiết chiếm 7 – 10% và công

đoạn hoàn thiện sản phẩm đóng góp 5 – 8%. Như vậy, nếu có số liệu tổng giá thành sản xuất sản phẩm là 1.000.000 đồng thì giá trị sản xuất sau công đoạn cưa, xẻ sẽ khoảng từ 840.000 – 860.000 đồng, giá trị sản xuất sau công đoạn sấy sẽ khoảng 880.000 – 890.000 đồng, giá trị sản xuất ở công đoạn gia công chi tiết sẽ là 960.000 – 980.000 đồng, và giá trị sản xuất sau công đoạn hoàn thiện sẽ là 1.000.000 đồng – chính là tổng giá thành sản xuất sản phẩm.

Sau khi đã xác định được giá trị sản xuất từng công đoạn, doanh nghiệp có thể dễ dàng tính toán và phân tích các chỉ tiêu hiệu suất bằng các phương pháp phân tích chúng tôi đã đề xuất.

Lấy ví dụ số liệu tại Công ty Cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất, tác giả luận án đã lập các bảng phân tích 3.12 và 3.13 để làm minh chứng cho các điều chỉnh đã đề xuất.

Qua bảng 3.12 (trang 175) và 3.13 (trang 176) có thể thấy rằng, cường độ sử dụng các loại tài sản và chi phí của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất trong năm 2010 đều tăng so với năm 2009. Kết quả đạt được này cho thấy những nỗ lực cải thiện hoạt động kinh doanh của Công ty qua việc đảm bảo dự trữ nguyên liệu hợp lý để đáp ứng số lượng đơn đặt hàng tăng lên; sửa chữa, bảo dưỡng máy móc thiết bị nhằm giảm bớt hao phí nguyên vật liệu; tăng cường công tác quản lý sản xuất nhằm giảm bớt những hao phí không đáng có trong quá trình sản xuất như nguyên vật liệu, điện, nước...

Như vậy, phân tích hiệu suất sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào mới chỉ cho phép đánh giá cường độ hoạt động về mọi mặt của doanh nghiệp, để đánh giá được khả năng sử dụng các loại tài sản và chi phí trong doanh nghiệp còn cần phân tích qua các chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào.

Bảng 3.12: Bảng phân tích hiệu suất sử dụng các yếu tố đầu vào tại Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
					±	%
1	Tổng giá trị sản xuất	Đồng	8.816.915.660	12.435.683.867		
2	GTSX của giai đoạn cưa xẻ	Đồng	7.406.209.154	10.570.331.287		
3	GTSX của giai đoạn sấy	Đồng	7.758.885.781	10.943.401.803		
4	GTSX của giai đoạn gia công chi tiết	Đồng	8.640.577.347	12.062.613.351		
5	GTSX sản phẩm trong mùa vụ	Đồng	6.965.363.371	10.072.903.932		
6	GTCL bình quân của TSCĐ	Đồng	9.301.623.518	8.514.908.730		
7	GTCL bình quân của thiết bị cưa xẻ	Đồng	1.953.340.939	1.788.130.833		
8	GTCL bình quân của thiết bị sấy	Đồng	2.232.389.644	2.043.578.095		
9	GTCL bình quân của thiết bị gia công chi tiết	Đồng	837.146.117	766.341.786		
10	GTCL bình quân của thiết bị hoàn thiện sản phẩm	Đồng	558.097.411	510.894.524		
11	Sức sản xuất của TSCĐ = (1)/(6)		0,948	1,460	+0,513	+54,07
12	Sức sản xuất của thiết bị cưa xẻ = (2)/(7)		3,792	5,911	+2,120	+55,91
13	Sức sản xuất của thiết bị sấy = (3)/(8)		3,476	5,355	+1,879	+54,07
14	Sức sản xuất của thiết bị gia công chi tiết = (4)/(9)		10,321	15,741	+5,419	+52,50
15	Sức sản xuất của thiết bị hoàn thiện sản phẩm = (1)/(10)		15,798	24,341	+8,543	+54,07

(Nguồn: Phòng Kế toán – Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất)

Bảng 3.13: Bảng phân tích hiệu suất sử dụng chi phí tại Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch	
					±	%
1	Tổng số thu nhập thuần	Đồng	10.210.558.692	14.584.413.161		
2	Tổng chi phí sản xuất kinh doanh	Đồng	11.768.665.544	15.341.995.579		
3	Tổng chi phí sản xuất	Đồng	9.345.930.600	13.119.646.480		
4	Tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	Đồng	7.570.203.786	10.758.110.113		
5	Suất hao phí của tổng chi phí sản xuất kinh doanh = (2)/(1)		1,153	1,052	-0,101	- 8,73
6	Suất hao phí của tổng chi phí sản xuất = (3)/(1)		0,915	0,900	-0,016	- 1,72
7	Suất hao phí của chi phí nguyên vật liệu trực tiếp = (4)/(1)		0,741	0,738	-0,004	- 0,51

(Nguồn: Phòng Kế toán – Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất)

3.2.4.2. Bổ sung nhóm chỉ tiêu tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào

Đối với nhóm chỉ tiêu tốc độ luân chuyển của chi phí hay yếu tố đầu vào, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cũng đã phân tích khá nhiều chỉ tiêu nhưng các chỉ tiêu vẫn chưa có sự gắn kết chặt chẽ với đặc thù sản xuất, kinh doanh của ngành. Thêm vào đó, việc tính toán các chỉ tiêu vẫn chỉ dựa trên số liệu cuối kỳ kế toán mà chưa xét đến các biến động trong kỳ. Do vậy, theo tác giả, cần điều chỉnh và bổ sung một số chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển sau đây mới đảm bảo thể hiện rõ nét các đặc thù của ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu:

Trước hết, đối với các chỉ tiêu phân tích mà các doanh nghiệp đã sử dụng trong phân tích, cần điều chỉnh cách xác định chỉ tiêu dùng trong tính toán. Việc điều chỉnh được tiến hành bằng cách: đối với các chỉ tiêu được lấy từ Bảng cân đối kế toán, nhà phân tích của doanh nghiệp cần sử dụng số bình quân giữa đầu kỳ và cuối kỳ hoặc số bình quân tại nhiều thời điểm trong kỳ (cuối tháng, cuối quý) nhằm đảm bảo không bỏ qua sự biến động của chỉ tiêu trong kỳ; đối với các chỉ tiêu lấy từ Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, nhà phân tích có thể sử dụng ngay chỉ tiêu của kỳ tính toán.

Tiếp theo, luận án đề xuất bổ sung một số chỉ tiêu sau:

+ Chỉ tiêu đầu tiên cần bổ sung là “Số vòng quay tổng tài sản”. Chỉ tiêu này cho biết khả năng sử dụng các loại tài sản của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh. Trong kỳ, tài sản quay càng nhiều vòng thì hiệu quả sử dụng tài sản sẽ càng cao, hiệu quả sử dụng của tổng tài sản sẽ chịu ảnh hưởng bởi hiệu quả sử dụng của từng loại tài sản trong tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn. Thêm vào đó, việc phân tích chỉ tiêu này còn là cơ sở để doanh nghiệp phân tích mức độ ảnh hưởng của nó đến chỉ tiêu “Sức sinh lời của tài sản” bằng cách vận dụng phương pháp phân tích Dupont. Công thức xác định chỉ tiêu này như sau:

$$\text{Số vòng quay tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị tổng tài sản bình quân}}$$

Trong công thức trên, chỉ tiêu “Doanh thu thuần” chính là “Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ” – chiếm đa số trong tổng doanh thu của doanh nghiệp. Sở dĩ chúng tôi sử dụng doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ trong quá trình tính toán là vì hầu hết các loại tài sản của doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu chỉ sử dụng cho hoạt động sản xuất, bán hàng và quản lý – các hoạt động có liên quan đến sự thay đổi của chỉ tiêu “Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ”.

+ Chỉ tiêu thứ hai cần bổ sung là “Số vòng quay nguyên vật liệu”. Lý do tác giả đề nghị bổ sung chỉ tiêu này trong hệ thống chỉ tiêu phân tích là vì hiện nay hầu hết các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đều dự trữ một lượng lớn nguyên vật liệu nhằm “tranh giành” đơn hàng, đặc biệt là các doanh nghiệp tại Bình Định, lượng nguyên vật liệu dự trữ lớn đã ảnh hưởng đến tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn, làm giảm hiệu quả sử dụng tài sản. Hơn nữa, nguyên vật liệu chiếm đến 70% giá thành sản xuất sản phẩm, do đó đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của nguyên vật liệu qua phân tích chỉ tiêu “Số vòng quay nguyên vật liệu” là rất cần thiết. Công thức xác định chỉ tiêu này như sau:

$$\text{Số vòng quay nguyên vật liệu} = \frac{\text{Tổng giá nhập kho nguyên vật liệu}}{\text{Giá trị nguyên vật liệu tồn kho bq}}$$

+ Chỉ tiêu cuối cùng tác giả đề nghị bổ sung là “Số vòng quay vốn chủ sở hữu”. Mặc dù trong cơ cấu nguồn vốn của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng nhỏ, nhưng hiện nay để đối phó với những khó khăn trong việc tiếp cận những nguồn vốn vay, các doanh nghiệp lại có xu hướng bổ sung thêm và gia tăng sử dụng vốn chủ sở hữu. Mặt khác, sử dụng vốn chủ sở hữu lại có nguy cơ làm giảm hiệu

quả kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó, chúng tôi đề nghị khi phân tích hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cần tính toán và phân tích tốc độ luân chuyển của vốn chủ sở hữu qua chỉ tiêu “Số vòng quay vốn chủ sở hữu”, với công thức xác định như sau:

$$\text{Số vòng quay vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

Để minh chứng cho các điều chỉnh trên, luận án sẽ sử dụng các tài liệu của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất để lập bảng phân tích tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào của công ty này.

Từ bảng 3.14 (trang 180), có thể nhận thấy rằng, tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất đã có những thay đổi tích cực trong năm 2010. So với năm 2009, trong năm 2010, hầu hết các chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển các yếu tố đầu vào đều tăng trên 20% là nhờ việc gia tăng số lượng đơn hàng cũng như dự trữ hợp lý nguyên vật liệu và sử dụng nguồn vốn một cách phù hợp.

Thêm vào đó, sau khi đã xác định được các chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển, Công ty còn có thể sử dụng ngay số liệu đã tính được của chỉ tiêu “Số vòng quay tổng tài sản” để đánh giá mức độ ảnh hưởng của việc sử dụng các loại tài sản đến sự thay đổi của chỉ tiêu “Sức sinh lời của tài sản” bằng phương pháp phân tích Dupont. Các số liệu đã có có thể giúp nhà phân tích đưa ra nhận định ban đầu chính là: khả năng sử dụng các loại tài sản tăng lên sẽ góp phần làm tăng khả năng sinh lời của tài sản.

Tóm lại, bổ sung đầy đủ các chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào không chỉ có tác dụng trong quá trình vận dụng các công cụ phân tích tiên tiến mà còn giúp các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ gắn kết các chỉ tiêu hiệu quả với đặc thù sản xuất, kinh doanh của mình.

Bảng 3.14: Bảng phân tích tốc độ luân chuyển chi phí và các yếu tố đầu vào tại Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH	
					±	%
1	Doanh thu thuần	Đồng	9.538.947.005	14.580.087.241		
2	Giá vốn hàng bán	Đồng	8.816.915.660	12.435.683.867		
3	Tổng giá nhập kho nguyên vật liệu	Đồng	7.992.523.603	9.780.192.052		
4	Giá trị hàng tồn kho bình quân	Đồng	6.640.029.222	6.140.838.820		
5	Giá trị nguyên vật liệu tồn kho bình quân	Đồng	4.830.357.005	4.552.562.383		
6	Giá trị khoản phải thu bình quân	Đồng	2.337.480.980	4.920.219.859		
7	Giá trị tài sản ngắn hạn bình quân	Đồng	10.176.815.953	12.738.402.361		
8	Giá trị tổng tài sản bình quân	Đồng	19.695.001.971	21.371.387.341		
9	Giá trị khoản phải trả bình quân	Đồng	1.481.981.709	1.071.272.987		
10	Giá trị vốn chủ sở hữu bình quân	Đồng	11.057.070.659	14.598.831.527		
11	Số vòng quay hàng tồn kho = (1)/(4)	Vòng	1,437	2,374	+0,938	+65,27
12	Số vòng quay nguyên vật liệu = (3)/(5)	Vòng	1,655	2,148	+0,494	+29,83
13	Số vòng quay khoản phải thu = (1)/(6)	Vòng	4,081	2,963	-1,118	-27,39
14	Số vòng quay tài sản ngắn hạn = (1)/(7)	Vòng	0,937	1,145	+0,207	+22,11
15	Số vòng quay tổng tài sản = (1)/(8)	Vòng	0,484	0,682	+0,198	+40,86
16	Số vòng quay khoản phải trả = (2)/(9)	Vòng	5,494	11,608	+5,659	+95,12
17	Số vòng quay vốn chủ sở hữu = (1)/(10)	Vòng	0,863	0,999	+0,136	+15,77

(Nguồn: Các Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất [27], [28])

Qua đánh giá các chỉ tiêu hiệu suất sử dụng và tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào, doanh nghiệp đã phần nào đánh giá được hiệu quả kinh doanh của mình, nhưng sẽ là không đầy đủ nếu không phân tích các chỉ tiêu sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào. Doanh nghiệp có thể đạt “hiệu suất” và “tốc độ luân chuyển” cao nhưng nếu “sức sinh lời” thấp thì hoạt động kinh doanh cũng được xem như không hiệu quả. Chính vì vậy, ngoài việc cần bổ sung các chỉ tiêu đánh giá hiệu suất và tốc độ luân chuyển còn rất cần thiết phải bổ sung các chỉ tiêu sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào trong hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ.

3.2.4.3. Bổ sung nhóm chỉ tiêu sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào

Nhóm chỉ tiêu sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào là nhóm chỉ tiêu quan trọng nhất khi phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Qua phân tích nhóm chỉ tiêu này, nhà phân tích có thể đưa ra các kết luận tương đối đầy đủ về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Chính vì vậy, đối với nhóm chỉ tiêu sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ phải đảm bảo phân tích đầy đủ, không bỏ sót bất kỳ chỉ tiêu nào. Để đảm bảo đầy đủ các chỉ tiêu “sức sinh lời”, chúng tôi đề nghị bổ sung thêm chỉ tiêu “Sức sinh lời của chi phí nguyên vật liệu trực tiếp”, có công thức xác định như sau:

$$\text{Sức sinh lời của chi phí nguyên vật liệu trực tiếp} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp}}$$

Chỉ tiêu này chúng tôi đề xuất các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ sử dụng vì trong giá thành sản xuất sản phẩm đồ gỗ nội, ngoại thất thì chi phí nguyên vật liệu trực tiếp chiếm đến 70%, do đó biến

động của chi phí này sẽ tác động rất lớn đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, cũng giống như việc tính toán các chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào, khi tính toán các chỉ tiêu đánh giá sức sinh lời, nhân viên phân tích tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ vẫn sử dụng chỉ tiêu có tính thời điểm. Vì thế, với tất cả các chỉ tiêu được lấy từ Bảng cân đối kế toán, các doanh nghiệp cần sử dụng số bình quân.

Với các điều chỉnh nêu trên, tác giả đã tính toán lại các chỉ tiêu đánh giá sức sinh lời của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất qua bảng 3.15 (trang 183). Bảng phân tích này đã cho thấy tất cả các chỉ tiêu đánh giá sức sinh lời của Công ty đều tăng lên một cách đột biến với tốc độ tăng lên đến hơn 90%. Điều này hoàn toàn phù hợp với các đánh giá trước đó khi phân tích hiệu suất sử dụng và tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào. Từ đó, có thể khẳng định rằng, hiệu quả kinh doanh của Công ty năm 2010 đã tăng so với năm 2009.

Để đạt được kết quả như vậy trong năm 2010, Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất đã có những đổi mới trong hoạt động kinh doanh như duy trì mức dự trữ hợp lý, sửa chữa, cải tiến máy móc thiết bị, quản lý chặt chẽ quá trình sản xuất, thay đổi chính sách sử dụng vốn.

Như vậy, với việc phân tích đầy đủ các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh, đặc biệt là nhóm chỉ tiêu sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào, kết hợp với các phương pháp phân tích từ tổng hợp đến cụ thể, chi tiết, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ có thể hoàn thiện hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của mình nhằm có những đánh giá toàn diện về hoạt động kinh doanh và đưa ra các kết luận hợp lý.

Bảng 3.15: Bảng phân tích sức sinh lời của chi phí và các yếu tố đầu vào tại Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	NĂM 2009	NĂM 2010	CHÊNH LỆCH	
					±	%
1	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	(1.029.091.912)	(73.619.805)		
2	Doanh thu thuần	Đồng	9.538.947.005	14.580.087.241		
3	Giá trị tổng tài sản bình quân	Đồng	19.695.001.971	21.371.387.341		
4	Giá trị vốn chủ sở hữu bình quân	Đồng	11.057.070.659	14.598.831.527		
5	Tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	Đồng	7.570.203.786	10.758.110.113		
6	Sức sinh lời của doanh thu = (1)*100/(2)	%	- 10,79	- 0,50	+ 10,28	+ 95,32
7	Sức sinh lời của tài sản = (1)*100/(3)	%	- 5,23	- 0,34	+ 4,88	+ 93,41
8	Sức sinh lời của vốn CSH = (1)*100/(4)	%	- 9,31	- 0,50	+ 8,80	+ 94,58
9	Sức sinh lời của chi phí NVL trực tiếp = (1)*100/(5)	%	- 13,59	- 0,68	+ 12,91	+ 94,97

(Nguồn: Các Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất [27], [28])

3.2.4.4. Thực hiện nội dung đánh giá hiệu quả xã hội

Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chỉ thực sự được coi là có hiệu quả khi vừa đạt được hiệu quả kinh doanh vừa đảm bảo hiệu quả xã hội. Hiện nay, tất cả các doanh nghiệp đều cần quan tâm đến những tác động đối với xã hội khi đưa ra các quyết sách cho hoạt động kinh doanh của mình, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cũng không nằm ngoài xu hướng chung đó. Tuy nhiên, nội dung đánh giá hiệu quả xã hội vẫn chưa được các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ quan tâm đánh giá, thậm chí các doanh nghiệp cũng chưa có sự quan tâm thích đáng đến các tác động từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đối với xã hội, có chăng chỉ là những thống kê về số lượng công ăn việc làm doanh nghiệp đã tạo ra hay tình hình thực hiện các nghĩa vụ với Nhà nước của doanh nghiệp.

Đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, chúng tôi đề xuất các nội dung đánh giá hiệu quả xã hội bao gồm:

+ Một là, doanh nghiệp cần quan tâm hơn đến thu nhập của người lao động, đặc biệt là lao động trực tiếp sản xuất. Hiện nay mức thu nhập bình quân không quá 1.500.000 đồng/ 1 lao động, với mức thu nhập này người lao động không đủ chi trả cho các nhu cầu tối thiểu của cuộc sống, chính vì vậy thường xuyên xảy ra tình trạng lao động bỏ việc vì so sánh mức thu nhập với các doanh nghiệp khác cùng ngành. Thêm vào đó, hiện nay hầu hết các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đều sản xuất đồ gỗ ngoại thất nên sản xuất có tính mùa vụ, chính vì vậy việc làm của người lao động thường không ổn định, dẫn đến nguồn thu nhập cũng thất thường. Mặt khác, đối với các thị trường trên thế giới thì sở dĩ mặt hàng đồ gỗ của Việt Nam xuất khẩu với giá rẻ là do chi phí nhân công quá thấp nên dễ bị kiện chống bán phá giá.

Vì thế, chúng tôi đề xuất các doanh nghiệp ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cần quan tâm hơn nữa đến chế độ lương, thưởng của công nhân viên, đặc biệt là công nhân trực tiếp sản xuất và ngay từ bây giờ phải có những động thái tăng lương, tăng thu nhập cho người lao động. Thêm vào đó, các doanh nghiệp còn cần quan tâm theo dõi và điều chỉnh thu nhập của người lao động cho phù hợp với hiệu quả kinh doanh của mình. Làm được như vậy, một mặt doanh nghiệp có thể góp phần nâng cao hiệu quả xã hội, mặt khác có thể góp phần chống lại nguy cơ bị kiện bán phá giá từ các thị trường Mỹ và EU – thị trường nhập khẩu sản phẩm đồ gỗ lớn nhất của Việt Nam.

+ Hai là, tạo công ăn việc làm và hơn thế nữa là công ăn việc làm ổn định cho người lao động không chỉ góp phần nâng cao hiệu quả xã hội mà còn giúp các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ chủ động về nguồn nhân lực, từ đó đảm bảo chất lượng sản phẩm, tăng hiệu quả kinh doanh. Do vậy, các doanh nghiệp cần xem xét tỉ mỉ và tiến hành những chuyển dịch cần thiết trong sản xuất, tiến tới sản xuất hàng nội thất để cung cấp việc làm ổn định cho người lao động và tăng số lượt người lao động có việc làm cho xã hội.

+ Ba là, hiện nay có khá nhiều doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ vẫn chưa thực sự quan tâm đến công tác bảo vệ môi trường nên việc xử lý các chất thải và khí thải chỉ mới được thực hiện qua loa. Do đó, theo chúng tôi, để doanh nghiệp có thể phát triển bền vững, bản thân doanh nghiệp phải quan tâm thực sự đến vấn đề môi trường ngay từ bây giờ nếu không sẽ là quá muộn. Quan tâm bảo vệ môi trường thể hiện ở việc doanh nghiệp thường xuyên cải tạo, nâng cấp thiết bị xử lý chất thải đang có hoặc nâng cấp, đầu tư mới đối với các thiết bị cũ kỹ, lạc hậu, không đảm bảo xử lý tốt chất thải, khí thải. Để thực hiện được điều này, bản thân các doanh nghiệp

phải nhận thức rõ tầm quan trọng của việc bảo vệ môi trường đối với sự phát triển bền vững của doanh nghiệp nói riêng và toàn bộ nền kinh tế nói chung từ đó xác định được vai trò và trách nhiệm của mình trong quá trình tổ chức, quản lý và điều hành hoạt động kinh doanh.

Tóm lại, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chỉ thực sự hiệu quả khi đạt được hiệu quả kinh doanh và hiệu quả xã hội. Giải quyết tổng hòa mối quan hệ giữa hiệu quả kinh doanh và hiệu quả xã hội không chỉ giúp doanh nghiệp có những chính sách hợp lý trong quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh mà còn giúp doanh nghiệp nâng cao cơ hội phát triển bền vững.

3.3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CƠ BẢN NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU KHU VỰC NAM TRUNG BỘ

3.3.1. **Đẩy mạnh hoạt động đầu tư trồng rừng nguyên liệu**

Như chúng ta đã biết, đặc điểm của ngành công nghiệp chế biến gỗ là nguyên liệu gỗ chiếm đến 70% giá trị của sản phẩm, do đó giảm được chi phí nguyên vật liệu sẽ giúp doanh nghiệp tăng tỷ lệ lợi nhuận thu được và từ đó có thể tăng hiệu quả kinh doanh.

Hiện nay, có một nghịch lý mà ngành chế biến gỗ Việt Nam đang gặp phải đó là sản phẩm được xuất khẩu chủ yếu sang thị trường Mỹ và EU nhưng đồng thời gỗ nguyên liệu cũng được nhập về một phần từ chính những thị trường này. Ngoài hai thị trường này, nguyên liệu gỗ còn được nhập khẩu từ Indonesia, Lào và một số nước Châu Phi, trong số đó cũng có khá nhiều quốc gia là thị trường xuất khẩu sản phẩm đồ gỗ của Việt Nam. Thêm vào đó, hiện nay các doanh nghiệp còn thường xuyên phải nhập khẩu đến khoảng 80% lượng gỗ nguyên liệu cần thiết với chi phí không hề rẻ khi mà nguyên liệu gỗ trên thế giới đang ngày càng khan hiếm. Những nguyên nhân này đã gây ra

những tác động tiêu cực đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp ngành gỗ, làm cho tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu hàng năm của doanh nghiệp chỉ đạt từ 5% đến 7%, trong khi đó trước đây tỷ lệ này thường đạt được từ 10% đến 20%.

Như vậy có thể thấy rằng, để có thể gia tăng hiệu quả kinh doanh, trước hết các doanh nghiệp ngành chế biến gỗ nói chung và các doanh nghiệp ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ nói riêng cần giảm được chi phí nguyên vật liệu và điều đó chỉ có thể thực hiện khi doanh nghiệp đẩy mạnh hoạt động đầu tư trồng rừng nguyên liệu.

Các số liệu thống kê về diện tích rừng nguyên liệu tại các tỉnh khu vực Nam Trung bộ cho thấy hiện nay diện tích rừng nguyên liệu mới chỉ chiếm 20 % tổng diện tích rừng của khu vực, đây chính là điều kiện thuận lợi đối với các doanh nghiệp. Ngoài ra, các tỉnh trong khu vực cũng nhận thức được rằng ngành công nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu là ngành công nghiệp mũi nhọn do đó đã có rất nhiều chính sách tạo điều kiện cho các doanh nghiệp trong ngành.

Tuy nhiên, sở dĩ hiện nay vẫn chưa có nhiều doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đầu tư trồng rừng là do nhiều nguyên nhân tác động. Nguyên nhân đầu tiên làm các doanh nghiệp lo lắng nhất chính là làm sao để có thể huy động nguồn vốn đầu tư trồng rừng, đặc biệt là các doanh nghiệp quy mô nhỏ. Để đầu tư trồng rừng nguyên liệu thì doanh nghiệp phải mất thời gian khoảng 7 năm (từ khi làm đất đến khi thu hoạch), với số vốn đầu tư mỗi hecta lên đến 20 – 30 triệu đồng, điều này sẽ gây khó khăn cho các doanh nghiệp khi tiến hành đầu tư một cách bài bản. Nguyên nhân thứ hai xuất phát từ thủ tục hành chính của các cơ quan quản lý và cấp giấy phép trồng rừng. Để nhận được giấy phép trồng rừng doanh nghiệp phải mất đến 2 – 3 năm chờ đợi thủ tục, điều này không chỉ làm cho các doanh nghiệp cảm thấy nản lòng mà còn ảnh hưởng cả đến những chiến lược kinh doanh lâu

dài của doanh nghiệp. Một nguyên nhân nữa không thể không kể đến đó là sự bị động của các doanh nghiệp đối với việc tiếp cận các chứng chỉ quốc tế như FSC, COC – những chứng chỉ không thể thiếu khi doanh nghiệp muốn xuất khẩu đồ gỗ ra các nước, đặc biệt là Mỹ và EU.

Như vậy, để đầu tư trồng rừng hiệu quả góp phần tăng hiệu quả kinh doanh của mình, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cần tận dụng được những điều kiện thuận lợi và khắc phục được các khó khăn.

Tăng cường liên kết giữa các doanh nghiệp là biện pháp đầu tiên giúp các doanh nghiệp có vốn để đầu tư trồng rừng nguyên liệu phục vụ sản xuất. Sự liên kết trồng rừng giữa các doanh nghiệp sẽ giúp giảm bớt số vốn mà mỗi doanh nghiệp phải đầu tư, điều này không chỉ giúp doanh nghiệp giảm gánh nặng tài chính mà còn giúp đẩy nhanh tốc độ quay vòng vốn. Thêm vào đó, việc trồng rừng của các doanh nghiệp còn tạo cơ hội thuận lợi để nguồn nguyên liệu mà doanh nghiệp sử dụng đạt được chứng chỉ phát triển rừng bền vững FSC.

Ngoài ra, các doanh nghiệp còn cần đầu tư nghiên cứu quy trình và thủ tục để được cấp các chứng chỉ như FSC, COC. Bên cạnh đó, doanh nghiệp còn cần hoàn thiện quy trình trồng, khai thác rừng và quy trình sản xuất sản phẩm đạt yêu cầu của các hệ thống chứng chỉ quốc tế.

Như vậy, đầu tư trồng rừng sẽ giúp các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ chủ động nguồn nguyên liệu, tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu trực tiếp và tăng hiệu quả kinh doanh.

3.3.2. Tăng cường đầu tư và đẩy mạnh sản xuất mặt hàng nội thất

Hiện nay, hầu hết các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đang sản xuất và kinh doanh các sản phẩm đồ gỗ ngoài trời – nhóm sản phẩm trước đây đã mang lại cho các doanh nghiệp tỷ suất lợi nhuận

trên doanh thu lên đến 20%. Tuy nhiên, trước những biến động xấu của nền kinh tế thế giới, cùng với việc gia tăng lạm phát trong nước đã ảnh hưởng không nhỏ đến việc sản xuất, xuất khẩu mặt hàng ngoại thất, giảm hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Nguyên nhân cơ bản làm giảm hiệu quả của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu xuất phát từ chính các đặc trưng của mặt hàng ngoại thất như: sản xuất và bán hàng theo thời vụ; nguyên liệu đầu vào phải có chất lượng cao, đi kèm với giá nguyên liệu đắt; chủng loại mặt hàng kém đa dạng; tỉ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư thấp; hay bị tác động mạnh bởi lạm phát, lãi suất cho vay và tỉ giá hối đoái. Chính vì vậy, việc phát triển đầu tư sản xuất mặt hàng đồ gỗ nội thất là một tất yếu đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ hiện nay nếu như muốn gia tăng hiệu quả kinh doanh.

Sản xuất và xuất khẩu đồ gỗ nội thất có rất nhiều lợi thế so với đồ gỗ ngoại thất. Trước hết, thị trường tiêu thụ hàng nội thất là một thị trường không bao giờ hết nhu cầu, trong khi đó đối với mặt hàng ngoại thất thì người tiêu dùng lại có xu hướng cắt giảm sử dụng khi kinh tế khó khăn. Thứ hai, do giá thành sản xuất cao (do sử dụng nguyên liệu đắt tiền) dẫn đến giá bán của mặt hàng ngoại thất cũng cao hơn mặt hàng nội thất nên khó xâm nhập và mở rộng thị trường hơn. Thứ ba, khác với đồ gỗ ngoài trời, đồ gỗ nội thất không có tính thời vụ nên có thể sản xuất – tiêu thụ quanh năm, khắc phục được tình trạng lao động di chuyển, bỏ ngành, nâng cao hiệu quả xã hội. Thứ tư, mặc dù việc đầu tư thiết bị công nghệ ban đầu cần nhiều vốn hơn so với hàng ngoại thất nhưng lại chuyên sâu theo từng phân ngành sản phẩm và có thể tận dụng một số công đoạn của hệ thống sản xuất đồ gỗ ngoài trời sẵn có nên doanh nghiệp không phải bỏ ra lượng vốn lớn một lần. Thứ năm, nguồn nguyên liệu phục vụ chế biến đồ gỗ nội thất rất phong phú, đa dạng với giá cả rẻ hơn nguyên liệu cho chế biến sản phẩm ngoại thất và phù hợp với từng chủng loại

đồ nội thất cao cấp, hạng trung hay bình dân, thậm chí doanh nghiệp còn có thể tận dụng gỗ tạp từ việc sản xuất đồ gỗ ngoài trời. Thứ sáu, do tính chất phức tạp, nhiều công đoạn của quy trình sản xuất đồ gỗ nội thất sẽ tạo ra nhu cầu hợp tác liên kết chặt chẽ giữa các doanh nghiệp, phân công lao động và hình thành chuỗi giá trị đồ nội thất có tính cạnh tranh cao về sản phẩm và quy trình công nghệ trên thị trường thế giới. Cuối cùng, cuộc khủng hoảng toàn cầu vừa qua cùng với những hệ lụy của nó cũng góp phần làm thay đổi xu hướng tiêu dùng của các thị trường từ đồ nội thất cao cấp sang đồ nội thất hạng trung là một cơ hội đối với việc xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam nói chung và Khu vực Nam Trung bộ nói riêng.

Hiện nay, tại khu vực Nam Trung bộ cũng đã có một số doanh nghiệp lớn đầu tư cho chuyển đổi, phát triển chế biến đồ gỗ nội thất, nhưng con số còn rất nhỏ (chỉ khoảng gần 1% tổng số doanh nghiệp toàn khu vực). Mặc dù lợi ích có thể thu được từ sản xuất – tiêu thụ đồ gỗ nội thất là rất lớn nhưng việc chuyển đổi sản xuất không phải là đơn giản vì phải có số vốn lớn, trong khi Nhà nước và các ngân hàng lại đang thực hiện chính sách tín dụng siết chặt. Để giúp các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ có thể tăng cường đầu tư và đẩy mạnh sản xuất – xuất khẩu mặt hàng đồ gỗ nội thất, chúng tôi đề xuất một số giải pháp sau:

Một là, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu trong địa bàn từng tỉnh ở khu vực Nam Trung bộ cần liên kết trong sản xuất để giảm chi phí đầu tư, chi phí sản xuất, chi phí bán hàng, tăng năng suất, công suất thiết bị. Liên kết giữa các doanh nghiệp ở đây chính là sự phân công chuyên môn hóa các công đoạn sản xuất nhất định cho từng doanh nghiệp. Làm được như vậy không những doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí, vốn đầu tư mà còn nâng cao chất lượng sản phẩm.

Hai là, doanh nghiệp cần tận dụng tối ưu nguồn nguyên liệu bằng cách

kết hợp sản xuất hàng nội thất và ngoại thất đồng thời. Với đặc điểm hàng ngoại thất có kiểu dáng sản phẩm lớn, cần những phần nguyên liệu có chất lượng tốt, do đó doanh nghiệp có thể sử dụng những phần gỗ lớn, tốt để sản xuất hàng ngoại thất, còn những phần gỗ xấu và nhỏ hơn thì sử dụng để sản xuất hàng nội thất. Làm được như vậy, doanh nghiệp chế giảm bớt tình trạng định mức tiêu hao nguyên liệu cao như hiện nay, tiết kiệm chi phí và tăng hiệu quả kinh doanh.

Ba là, khi sản xuất mặt hàng nội thất doanh nghiệp phải chủ động về mẫu mã sản phẩm (không phải phụ thuộc vào mẫu mã do khách hàng quy định như mặt hàng ngoại thất), do đó các doanh nghiệp còn cần phát triển đội ngũ thiết kế sản phẩm, đào tạo đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề. Mẫu mã sản phẩm đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút người tiêu dùng bên cạnh giá bán và chất lượng, vì vậy công đoạn thiết kế sản phẩm đòi hỏi phải được quan tâm ngay từ khi doanh nghiệp quyết định đầu tư sản xuất mặt hàng nội thất. Bên cạnh đó, việc đào tạo đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề sẽ góp phần không nhỏ vào việc nâng cao chất lượng sản phẩm, hạn chế tiêu hao nguyên vật liệu.

Bốn là, sản xuất hàng nội thất hay ngoại thất thì các doanh nghiệp phải luôn đảm bảo sử dụng nguồn nguyên liệu có chứng chỉ phát triển rừng bền vững FSC và quy trình sản xuất phải đảm bảo chuỗi hành trình sản phẩm COC. Đảm bảo được các chứng chỉ này, doanh nghiệp sẽ thuận lợi hơn khi xâm nhập các thị trường khó tính như Mỹ và EU – những thị trường nhập khẩu nhiều đồ gỗ ngoại thất của Việt Nam nhiều nhất nhưng thị phần đồ gỗ nội thất mới chỉ chiếm 1%.

Tóm lại, trong tình hình kinh tế thế giới đang chuyển động với những dấu hiệu kém tích cực như hiện nay, để có thể tăng hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cần chủ động đầu

tur, đẩy mạnh sản xuất – xuất khẩu thêm đồ gỗ nội thất thay cho việc chỉ sản xuất – xuất khẩu đồ gỗ ngoại thất như hiện nay.

3.3.3. Khai thác, sử dụng nguyên liệu gắn liền với việc bảo vệ môi trường

Vấn đề môi trường luôn luôn là một vấn đề được cả thế giới quan tâm do những tác động của nó đến mọi mặt đời sống kinh tế - xã hội. Tình trạng ô nhiễm môi trường tại các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam, hiện đang là vấn nạn đối với Chính phủ các nước này. Việc gia tăng ô nhiễm môi trường luôn đi kèm với tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh, tiến trình công nghiệp hóa phát triển, mạng lưới giao thông mở rộng, tăng nhanh tốc độ tiêu thụ năng lượng và khai thác các nguồn tài nguyên. Môi trường ô nhiễm tại một quốc gia không chỉ tác động đến đời sống con người và nền kinh tế của quốc gia đó mà nó còn ảnh hưởng đến toàn thế giới, rõ nét nhất là tình trạng biến đổi khí hậu đang diễn ra tại rất nhiều vùng lãnh thổ.

Tại Việt Nam, môi trường suy thoái nghiêm trọng một phần là do nạn chặt phá, khai thác rừng bừa bãi. Cả rừng tự nhiên và rừng trồng đều đang bị khai thác một cách mất kiểm soát và dần cạn kiệt, trong khi đó vấn đề tái tạo rừng lại chưa được quan tâm đúng mức. Chính những tác động xấu của con người đến môi trường đã quay lại tấn công con người bằng thiên tai, lũ lụt gây ảnh hưởng nghiêm trọng về con người và gây ra những thiệt hại to lớn về kinh tế. Do vậy, vấn đề bảo vệ rừng gắn liền với bảo vệ môi trường phải luôn gắn liền với chiến lược phát triển, là quốc sách hàng đầu của mỗi quốc gia mà mỗi tổ chức, mỗi cá nhân đều phải chung tay góp sức bảo vệ.

Nhận thức được tầm quan trọng của việc bảo vệ rừng với vấn đề bảo vệ môi trường, Chính phủ Việt Nam đã có những quy định, những chính sách liên quan, tuy nhiên vẫn chưa thực sự hiệu quả vì pháp luật về môi trường của chúng ta còn chưa đủ sức răn đe khi mà vẫn còn nhiều doanh nghiệp chế biến gỗ, nhiều người dân vô tình hoặc cố ý vi phạm.

Do vậy, phát triển rừng bền vững không chỉ cần sự nỗ lực từ phía Nhà nước mà mỗi doanh nghiệp chế biến gỗ - những tổ chức liên quan nhiều nhất đến rừng phải nhận thức được rằng bảo vệ rừng là bảo vệ và đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh của chính doanh nghiệp mình.

Để góp phần bảo vệ và phát triển rừng bền vững, theo chúng tôi, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cần thực hiện những việc sau đây:

Thứ nhất, mỗi doanh nghiệp phải nhận thức được rằng khai thác hợp lý và bảo vệ rừng không chỉ đơn thuần là góp phần bảo vệ môi trường mà còn góp phần gìn giữ nguồn nguyên liệu phục vụ cho sản xuất lâu dài của doanh nghiệp. Thêm vào đó, bảo vệ và phát triển rừng bền vững còn giúp doanh nghiệp nhanh chóng đạt được chứng chỉ FSC và COC – hai chứng chỉ cần phải có khi muốn xuất khẩu đồ gỗ ra thị trường thế giới. Khi đã nhận thức được điều này, các doanh nghiệp cần lập kế hoạch khai thác, tái tạo rừng hợp lý để có thể có nguồn nguyên liệu cung cấp ổn định.

Thứ hai, các doanh nghiệp nên liên kết với nhau để lập Quỹ khai thác, bảo vệ và phát triển rừng bền vững nhằm hướng tới mục đích bảo vệ nguồn nguyên liệu và bảo vệ môi trường. Quỹ này có thể được lập thông qua các Hiệp hội gỗ và lâm sản trong phạm vi từng tỉnh thành bằng cách thu phí từ hội viên. Đối với các hội viên, để tạo lập một khoản phí nộp quỹ có thể tính thêm 1 – 2% chi phí vào giá thành sản xuất như một số hiệp hội thuộc các ngành khác đã làm. Làm được như vậy, một cách rất tự nhiên các doanh nghiệp đã góp phần gắn kết công tác bảo vệ môi trường với kế hoạch sản xuất kinh doanh hàng năm.

3.3.4. Đầu tư phát triển nguồn nhân lực

Lao động là một yếu tố đầu vào quan trọng của sản xuất kinh doanh. Bất kỳ ngành công nghiệp nào cho dù trình độ tự động hóa cao hay thấp thì

vẫn không thể tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh nếu thiếu lao động, đặc biệt là lao động sản xuất.

Đối với các ngành công nghiệp, đặc biệt là công nghiệp chế biến, quá trình sản xuất luôn diễn ra theo một quy trình trên các dây chuyền công nghệ chuẩn phù hợp với đặc điểm từng loại sản phẩm. Do đó, đội ngũ lao động sản xuất luôn đòi hỏi phải có tính tổ chức kỷ luật cao, tác phong nhanh nhẹn, linh hoạt, tập trung tinh thần cao độ.

Tại khu vực Nam Trung bộ hiện nay, hầu hết các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu vẫn đang hoạt động theo thời vụ (do đặc điểm sản xuất đồ gỗ ngoại thất), do đó để tiết kiệm chi phí và tận dụng nguồn lao động tại chỗ, các doanh nghiệp đã sử dụng lao động sản xuất theo hình thức thiếu đầu tuyển đó. Chính vì vậy, có khá nhiều lao động làm nông vào làm việc trong thời kỳ nông nhàn nên dẫn đến tình trạng lao động không thạo nghề vì chỉ được tập huấn làm việc vài ngày. Việc lao động không lành nghề đã gây ra khá nhiều thiệt hại cho doanh nghiệp như làm tăng định mức nguyên vật liệu, tăng số lượng sản phẩm không đạt chất lượng, chậm tiến độ sản xuất..., ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, để sử dụng lao động sản xuất có hiệu quả cần phải có những giải pháp về đầu tư đào tạo nguồn nhân lực này.

Đối với mỗi doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, nâng cao hiệu quả kinh doanh không thể không gắn liền với việc đào tạo nâng cao chất lượng và quản lý nguồn lao động. Để thực hiện mục tiêu này, các doanh nghiệp có thể tiến hành những công việc sau:

- Giữ chân nguồn lao động đã được đào tạo bằng cách tăng thu nhập. Hiện nay, mức thu nhập trung bình của một lao động sản xuất trong ngành chế biến gỗ xuất khẩu ở khu vực Nam Trung bộ chỉ từ 1.300.000đ đến 1.500.000đ. Với mức thu nhập này một phần dễ làm cho lao động bị dao động

trước những lời mời gọi hấp dẫn hơn từ phía các doanh nghiệp khác, đặc biệt trong thời gian sản xuất cao điểm, gây nhiều thiệt hại cho doanh nghiệp; một phần làm cho sản phẩm của doanh nghiệp dễ rơi vào trường hợp bị kiện bán phá giá do giá sản phẩm quá rẻ (chủ yếu do giá nhân công rẻ). Do vậy, để tránh thiệt hại cho doanh nghiệp, tăng thu nhập cho người lao động, tăng sự gắn bó của người lao động với doanh nghiệp, tăng hiệu quả xã hội, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cần xem xét đến giải pháp tăng lương, thưởng cho người lao động.

- Tuyển chọn lao động có tay nghề thông qua việc xây dựng nội dung, quy trình, yêu cầu tuyển chọn.

- Thường xuyên tập huấn sản xuất, đào tạo tay nghề cho người lao động bằng cách mở lớp tập huấn riêng hoặc hợp tác với doanh nghiệp bạn.

- Có chế độ thưởng, phạt chính xác, nghiêm minh để khuyến khích người lao động nghiêm túc trong công việc, phấn đấu tăng năng suất, cải tiến sản xuất, đảm bảo chất lượng sản phẩm. Bên cạnh đó, cần tạo môi trường lao động thoải mái và an toàn cho người lao động bằng cách trang bị vật dụng bảo hộ lao động định kỳ, đảm bảo sự an toàn của máy móc thiết bị.

Khi đã đảm bảo được nguồn nhân lực ổn định, có trình độ, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cũng sẽ phát triển ổn định, tác động không nhỏ đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

3.4. ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CÁC GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU KHU VỰC NAM TRUNG BỘ

3.4.1. Về phía Nhà nước, ngành, Hiệp hội và các địa phương

Chế biến gỗ xuất khẩu vẫn là một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam trong thời gian tới. Để tạo điều kiện thuận lợi cho ngành

chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ có những bước phát triển hơn trong tương lai, về phía Nhà nước, ngành và các địa phương có thể hỗ trợ doanh nghiệp một số điều kiện nhằm giúp doanh nghiệp trước mắt là nâng cao hiệu quả kinh doanh, sau đó là phát triển hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh khi đã yên tâm hơn về hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Chúng tôi đề xuất một số ý kiến sau:

Một là, Nhà nước cần quy định ngắn gọn các thủ tục đăng ký trồng rừng và rút ngắn thời gian đăng ký cho các doanh nghiệp có nhu cầu đầu tư trồng rừng. Điều này là cần thiết cho sự phát triển bền vững của ngành chế biến gỗ xuất khẩu. Khi đã ổn định nguồn nguyên liệu, doanh nghiệp sẽ kinh doanh có hiệu quả hơn, nhờ đó công tác phân tích hiệu quả kinh doanh cũng sẽ được quan tâm hơn. Mặt khác, Nhà nước nên tiếp tục có chính sách hỗ trợ lãi suất vay ngân hàng đối với các doanh nghiệp có đầu tư cho công tác trồng rừng, đặc biệt là nếu doanh nghiệp đầu tư tạo nguồn nguyên liệu đạt các chứng chỉ quốc tế (chứng chỉ phát triển rừng bền vững – FSC). Điều này thật sự cần thiết bởi vì hiện nay vốn cho trồng rừng nguyên liệu đang là một vấn đề rất khó xoay sở đối với các doanh nghiệp vì số vốn đầu tư lớn (20 – 30 triệu đồng/ ha), thời gian thu hồi vốn khá chậm (khoảng bảy năm). Hơn thế nữa, sự phát triển của rừng nguyên liệu có chất lượng sẽ tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến ngành chế biến gỗ. Thêm vào đó, khi doanh nghiệp chế biến gỗ thấy được lợi ích của việc đầu tư trồng rừng thì sẽ không thể đứng ngoài cuộc mà sẽ là những thành tố tham gia tích cực nhất nhằm tăng diện tích nguyên liệu và tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mình. Và một điều chắc chắn rằng, doanh nghiệp sẽ hoàn toàn có trách nhiệm và khả năng hoàn trả vốn vay nhờ thu được những kết quả đáng kể từ hoạt động kinh doanh có hiệu quả của mình.

Hai là, sự điều chỉnh trong hệ thống pháp luật theo hướng hoàn thiện hơn đã, đang và sẽ tiếp tục được tiến hành là rất cần thiết đối với sự phát triển chung của nền kinh tế và các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ nói riêng. Yêu cầu trước mắt trong hoàn thiện hệ thống pháp luật là hoàn thiện pháp luật về kế toán với những quy định xử phạt cụ thể và nghiêm khắc đối với từng trường hợp vi phạm kết hợp với việc thanh, kiểm tra thường niên. Nếu được như vậy, các thông tin kế toán sẽ được đảm bảo độ chính xác cao hơn, giúp cho quá trình phân tích toàn diện và chính xác hơn, nhà quản lý đưa ra được quyết định kinh doanh đúng đắn hơn.

Ba là, để tạo điều kiện cho chính các doanh nghiệp chế biến gỗ đầu tư trồng rừng nguyên liệu Nhà nước có thể tạo điều kiện cho doanh nghiệp vay vốn và tinh giản thủ tục đăng ký trồng rừng như đã nói ở trên nhưng ở mức độ ưu đãi hơn. Sở dĩ như vậy là vì sự đầu tư của chính các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu sẽ giúp cho doanh nghiệp chủ động trong nguồn nguyên liệu, phấn đấu để nguyên liệu đạt các chứng chỉ quốc tế và sản phẩm của doanh nghiệp được các thị trường khó tính chấp nhận (như Mỹ, EU...). Thêm vào đó, chính các doanh nghiệp chế biến đầu tư thì sẽ tiết kiệm chi phí, tiết kiệm nhân công và do đó có thể nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Bốn là, bên cạnh việc hỗ trợ vay vốn đối với các doanh nghiệp trồng rừng, Nhà nước cũng cần có chính sách hỗ trợ vay vốn với chính các doanh nghiệp chế biến gỗ. Hiện nay, ngành công nghiệp chế biến gỗ là một trong năm ngành công nghiệp xuất khẩu mũi nhọn của đất nước nhưng lại chưa được áp dụng một chính sách ưu đãi vay vốn nào khi mà ngành này vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn. Thêm vào đó, rất nhiều doanh nghiệp đang muốn chuyển sang sản xuất cả mặt hàng nội thất nhằm giảm bớt các chi phí sản xuất, tăng doanh thu xuất khẩu, nhưng giá trị đầu tư trang thiết bị ban đầu lại

cao hơn nhiều so với đầu tư làm hàng ngoại thất nên đã trở thành gánh nặng về tài chính đối với doanh nghiệp.

Năm là, về phía các địa phương, địa phương có thể tạo điều kiện cho doanh nghiệp đầu tư trồng rừng được thuê đất trồng rừng trong thời gian dài (từ 50 – 90 năm) với giá ưu đãi nhằm góp phần cải tạo đất, cải tạo môi trường và trợ giúp các doanh nghiệp chế biến gỗ thoát khỏi tình trạng đói góp nguyên liệu như hiện nay. Hiện nay, trong khu vực Nam Trung bộ chỉ có Bình Định là tỉnh đã tạo điều kiện nhiều cho doanh nghiệp trồng rừng (từ năm 1995) vì ngành chế biến gỗ xuất khẩu của tỉnh phát triển rất mạnh, chỉ xếp sau Thành phố Hồ Chí Minh và Bình Dương, còn những địa phương khác chưa thật sự chú trọng đến ngành này vì ngành chỉ đóng góp vào ngân sách của tỉnh không đáng kể.

Sáu là, ngành chế biến gỗ xuất khẩu cần quan tâm hơn nữa đến hoạt động của các hiệp hội chế biến gỗ và lâm sản ở các địa phương và nâng cao năng lực hoạt động và vị thế của Hiệp hội Gỗ và lâm sản Việt Nam nhằm bảo vệ tốt nhất cho quyền lợi của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ. Nếu các hiệp hội có vai trò thực sự thì các doanh nghiệp sẽ tin tưởng và tự nguyện tham gia, sẽ không còn tình trạng hiệp hội chỉ là “bù nhìn” và các doanh nghiệp tham gia không nhiệt tình như hiện nay (chỉ có khoảng 40% doanh nghiệp tham gia hiệp hội ở các địa phương).

3.4.2. Về phía các doanh nghiệp

Nếu chỉ trông chờ vào sự giúp đỡ, tạo điều kiện của Nhà nước, ngành và các địa phương mà không có nỗ lực của bản thân doanh nghiệp thì dù có hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh như thế nào đi chăng nữa cũng sẽ không giúp ích gì cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Suy cho cùng, hoàn thiện phân tích nhằm giúp cho doanh nghiệp có hướng đi đúng đắn nhất khi phân tích hiệu quả kinh doanh để đạt đến mục tiêu cuối

cùng là nâng cao hiệu quả kinh doanh, gia tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp. Để công tác phân tích hiệu quả kinh doanh thực sự trở thành một hoạt động sống còn đối với doanh nghiệp, theo chúng tôi, bản thân các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ cần thiết tiến hành những công việc sau:

Thứ nhất, bản thân doanh nghiệp cần phải nhận thức được tầm quan trọng của phân tích hiệu quả kinh doanh đối với hoạt động quản lý, để từ đó có sự đầu tư thích đáng về số lượng nhân lực, về tài chính và thời gian cho hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh.

Thứ hai, định kỳ các doanh nghiệp cần đầu tư đào tạo nâng cao năng lực chuyên môn nghiệp vụ cho lao động làm công tác phân tích cũng như các lao động kế toán. Điều này là hết sức cần thiết vì chất lượng nhân lực ảnh hưởng rất lớn đến chất lượng và kết quả công việc mà họ đảm nhận. Bên cạnh đó, tài liệu kế toán là tài liệu chủ yếu và quan trọng nhất được sử dụng trong phân tích hiệu quả kinh doanh, tài liệu kế toán sai lệch không chỉ ảnh hưởng đến kết luận phân tích mà quan trọng hơn là nó sẽ ảnh hưởng đến các quyết định quản lý dẫn đến ảnh hưởng đến cả sự phát triển của doanh nghiệp.

Thứ ba, để đảm bảo phân tích hiệu quả kinh doanh không phải là một gánh nặng quá mức đối với doanh nghiệp thì tùy từng giai đoạn cụ thể, căn cứ vào quy trình, phương pháp và hệ thống chỉ tiêu phân tích đã được chuẩn bị sẵn, doanh nghiệp nên lựa chọn một mô hình phân tích phù hợp với mục tiêu và nội dung phân tích, tổ chức đội ngũ nhân viên và phương tiện phù hợp với các điều kiện hiện có nhằm đảm bảo hoạt động phân tích hiệu quả nhất và tiết kiệm chi phí nhất.

Thứ tư, để đảm bảo hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh diễn ra đều đặn và trở thành “thói quen” đối với doanh nghiệp thì trước hết các doanh nghiệp cần cảm thấy thoải mái khi bỏ chi phí đầu tư cho hoạt động phân tích.

Muốn vậy, doanh nghiệp cần có những chính sách hợp lý để phát triển sản xuất kinh doanh nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh đạt kết quả cao nhất có thể như: chuyển dịch cơ cấu sản xuất, đổi mới tổ chức bộ máy quản lý, cơ cấu lại bộ máy sản xuất, đầu tư thiết bị công nghệ. Ngoài ra, cần có cơ chế kiểm tra, đôn đốc, thưởng, phạt hợp lý đối với từng bộ phận, từng cá nhân để hạn chế việc sai lệch thông tin do những sai lầm không đáng có.

Thứ năm, hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ thuận lợi hơn nếu có sự phối hợp nhịp nhàng giữa các phòng ban chức năng trong doanh nghiệp. Việc Ban Giám đốc phân công trách nhiệm cho các phòng ban chức năng trong việc phối hợp thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ giúp bộ phận phân tích dễ dàng trong quá trình thu thập tài liệu và thông tin có liên quan.

Như vậy, hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ chỉ có thể tiến hành một cách thường xuyên, liên tục khi các doanh nghiệp thực sự nỗ lực tạo điều kiện cho hoạt động phân tích. Thêm vào đó còn cần có sự phối hợp hỗ trợ từ phía Nhà nước, ngành và các địa phương để phân tích hiệu quả kinh doanh thực sự phát huy tác dụng cầu nối giữa các quyết định kinh doanh với việc nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

Kết luận chương 3

Sau các lý luận về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh được trình bày ở chương 1, cũng như thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ trình bày tại chương 2, trong chương 3 luận án đã trình bày các quan điểm, giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong ngành này.

Để có thể đề xuất các giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh, luận án đã khái quát định hướng phát triển ngành chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ đến năm 2020, phân tích các quan điểm hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ. Sau khi đã đề xuất giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ, luận án cũng đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này và đã đề xuất một số điều kiện cần thiết để thực hiện các giải pháp.

KẾT LUẬN

Luận án trình bày các vấn đề lý luận về hiệu quả, hiệu quả kinh doanh, phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp sản xuất, hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu, khái quát về các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ và thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này. Trên cơ sở đó, luận án đề ra các giải pháp khả thi để hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh, làm cơ sở để nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ trong thời gian tới. Các giải pháp đã trình bày trong luận án có tính khả thi không chỉ đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu của khu vực Nam Trung bộ mà còn có thể mở rộng để áp dụng cho các doanh nghiệp trong ngành này của cả nước.

Kết quả nghiên cứu của luận án cho thấy: không thể chối bỏ vai trò của hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh đối với hoạt động của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ nói riêng, của các doanh nghiệp sản xuất nói chung. Quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh chỉ thực sự mang lại giá trị phục vụ quản lý cao khi có sự liên kết chặt chẽ từ tổ chức hoạt động phân tích, phương pháp, nội dung và chỉ tiêu phân tích. Để thực hiện được yêu cầu đó, luận án ***“Hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ”*** đã tập trung nghiên cứu và giải quyết các nội dung sau:

1. Hệ thống hóa các lý luận cơ bản về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp sản xuất nói chung và trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu nói riêng.
2. Trên cơ sở các lý luận chung, luận án đã trình bày thực trạng phân

tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ và đưa ra các đánh giá hợp lý.

3. Để có thể giúp các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ có thể thực hiện hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh dễ dàng, thuận tiện, luận án đã đề xuất một số giải pháp hoàn thiện hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh căn cứ trên định hướng phát triển ngành và các quan điểm hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh bao gồm:

+ Hoàn thiện tổ chức hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh, bổ sung chức năng kế toán quản trị trong quản lý chi phí nhằm cung cấp thông tin chất lượng và đánh giá bộ phận hoạt động kém hiệu quả làm ảnh hưởng đến hiệu quả chung của toàn doanh nghiệp;

+ Hoàn thiện nội dung phương pháp so sánh trong phân tích bằng cách so sánh với các số liệu trung bình ngành, áp dụng bổ sung phương pháp chi tiết, áp dụng bổ sung phương pháp thay thế liên hoàn, phương pháp phân tích Dupont để xem xét các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích và áp dụng bổ sung phương pháp hồi quy đơn nhằm dự báo các chi phí hoạt động;

+ Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích với các chỉ tiêu bổ sung gồm: hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu suất sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào; một số chỉ tiêu đánh giá tốc độ luân chuyển của chi phí hay các yếu tố đầu vào gồm: “Số vòng quay tổng tài sản”, “Số vòng quay nguyên vật liệu” và “Số vòng quay vốn chủ sở hữu”; bổ sung một chỉ tiêu đánh giá sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào bao gồm: “Sức sinh lời của chi phí nguyên vật liệu trực tiếp”.

4. Đề xuất một số giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ.

5. Đưa ra các kiến nghị đối với Nhà nước, các cơ quan ban ngành, các Hiệp hội gỗ và lâm sản và các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực

Nam Trung bộ để góp phần đảm bảo các giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh và các giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh có tính khả thi cao.

Mặc dù đã có rất nhiều cố gắng nhưng các kết quả nghiên cứu được trình bày trong luận án của nghiên cứu sinh mới chỉ là những đóng góp rất nhỏ trong một lĩnh vực rộng lớn và phức tạp như phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Chắc chắn với thời gian và trình độ còn hạn chế, những nỗ lực của nghiên cứu sinh trong quá trình nghiên cứu hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu khu vực Nam Trung bộ không tránh khỏi những thiếu sót. Nghiên cứu sinh rất mong nhận được sự ủng hộ và góp ý của quý thầy cô, đồng nghiệp và những người quan tâm để luận án có thể hoàn thiện hơn nữa.

Xin chân thành cảm ơn!

THỐNG KÊ CÔNG TRÌNH KHOA HỌC

1. Đỗ Huyền Trang (2006), *Phân tích vốn kinh doanh và biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến thủy sản Bình Định*, Luận văn Thạc sỹ kinh tế.
2. Đỗ Huyền Trang (2008), *Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của các doanh nghiệp chế biến thủy sản Tỉnh Bình Định*, Tạp chí Nghiên cứu Tài chính kế toán số 3 (56) tháng 3/2008.
3. Đỗ Huyền Trang – Phạm Thị Bích Chi (2012), *Một số giải pháp hoàn thiện hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam Trung bộ*, Tạp chí Kinh tế & Phát triển số 175 (II) tháng 1/2012.
4. Đỗ Huyền Trang (2012), *Phân tích thực trạng hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam Trung bộ*, Tạp chí Nghiên cứu Tài chính kế toán số 1 (102) tháng 1/2012.
5. Đỗ Huyền Trang (2012), *Ứng dụng phương pháp hồi quy trong dự báo chi phí hoạt động tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu*, Tạp chí Nghiên cứu Tài chính kế toán số 10 (111) tháng 10/2012.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

I. Tài liệu tiếng Việt

1. Cao Lâm Anh, Hoàng Liên Sơn (2006), *Thị trường xuất khẩu đồ gỗ và nguyên liệu gỗ của Việt Nam*, Viện Khoa học lâm nghiệp Việt Nam
2. Vũ Đình Bách, Ngô Đình Giao (1996), *Đổi mới chính sách và cơ chế quản lý kinh tế - bảo đảm sự tăng trưởng kinh tế bền vững*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội.
3. Lê Quang Bình, Phan Quang Niệm, Nguyễn Thị Lôi (2007), *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
4. Nguyễn Tấn Bình (2011), *Phân tích hoạt động doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Tổng hợp thành phố Hồ Chí Minh.
5. Bộ Công nghiệp (2000), *Quy hoạch phát triển công nghiệp Việt Nam giai đoạn 2001 – 2020*, Nxb Thống kê.
6. Bộ Kế hoạch và đầu tư (2000), *Chiến lược phát triển công nghiệp Việt Nam giai đoạn 2001 – 2020*, Nxb Sự thật.
7. Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn (2010), *Báo cáo tổng hợp: Quy hoạch công nghiệp chế biến gỗ Việt Nam (đến năm 2015 và định hướng đến năm 2025)*.
8. Bộ Tài chính (2005), *Thông tư 23/2005/TT-BTC Hướng dẫn thực hiện 6 CMKT*, ban hành theo quyết định số 234/2003/QĐ-BTC ngày 30/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính, ngày 30/03/2005.
9. Bộ Tài chính (2006), *Quyết định 15/2006/QĐ-BTC Về việc ban hành chế độ kế toán doanh nghiệp*, ngày 20/03/2006.
10. Bộ Tài chính (2006), *Chế độ kế toán doanh nghiệp - Quyển 1: Hệ thống tài khoản kế toán*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.

11. Bộ Tài chính (2006), *Chế độ kế toán doanh nghiệp - Quyển 2: Báo cáo tài chính, chứng từ và sổ kế toán*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
12. Ngô Thế Chi, Nguyễn Trọng Cơ (2008), *Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
13. Hoàng Văn Chính (1992), *Khái niệm, nội dung và phương pháp tính một số chỉ tiêu tổng hợp trong SNA*, Thông tin khoa học thống kê (chuyên san), Hà Nội.
14. Nguyễn Văn Công (2010), *Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính*, Nxb Giáo dục Việt Nam.
15. Chủ biên Nguyễn Văn Công (2009), *Giáo trình Phân tích kinh doanh*, Nhà xuất bản Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
16. Nguyễn Văn Công (2005), *Chuyên khảo về Báo cáo tài chính và lập, đọc, kiểm tra, phân tích Báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
17. Nguyễn Văn Công (2008), *Lý thuyết và thực hành kế toán tài chính*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
18. Nguyễn Văn Công, Trần Quý Liên (1996), *Phân tích báo cáo tài chính và hoạt động kinh doanh*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
19. Nguyễn Trọng Cơ (1999), *Hoàn thiện chỉ tiêu phân tích tài chính trong doanh nghiệp cổ phần phi tài chính*, Luận án Tiến sĩ kinh tế.
20. Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành (2009), *Báo cáo tài chính 2007, 2008*.
21. Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành (2010), *Báo cáo tài chính 2009*.
22. Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành (2011), *Báo cáo tài chính 2010*.
23. Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành (2011), *Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh năm 2010*.

24. Công ty cổ phần Gia Đại Toàn (2010), *Báo cáo tài chính 2009*.
25. Công ty cổ phần Gia Đại Toàn (2011), *Báo cáo tài chính 2010*.
26. Công ty cổ phần Gia Đại Toàn (2011), *Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh năm 2010*.
27. Công ty cổ phần Gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất (2010), *Báo cáo tài chính 2009*.
28. Công ty cổ phần Gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất (2011), *Báo cáo tài chính 2010*.
29. Công ty cổ phần Gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất (2011), *Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh năm 2010*.
30. L.M.Cônxtratinôva, D.V.Xôcôlinxi (Nguyễn Văn Phẩm dịch) (1984), *Hiệu quả kinh tế sản xuất xã hội: Phân tích các chỉ tiêu thống kê*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
31. Phạm Văn Dược (2008), *Phân tích hoạt động kinh doanh*, Nhà xuất bản Thống kê, TP. Hồ Chí Minh.
32. Đảng Cộng sản Việt Nam (1994), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII của Ban Tư tưởng Văn hoá TW*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội.
33. Đảng Cộng sản Việt Nam (2001), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX của Ban tư tưởng văn hoá TW*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội.
34. Đảng Cộng sản Việt Nam (2001), Nghị quyết TW 3 khoá IX, *Tiếp tục sắp xếp, đổi mới, phát triển và nâng cao hiệu quả doanh nghiệp Nhà nước*.
35. Đảng Cộng sản Việt Nam (2002), Nghị quyết 14 – NQ/TW ngày 18/03/2002, *Tiếp tục đổi mới cơ chế, chính sách, khuyến khích và tạo điều kiện phát triển kinh tế tư nhân*.

36. Phạm Thị Gái (1988), *Hiệu quả kinh tế và phân tích hiệu quả kinh tế trong công nghiệp khai thác*, Luận án phó tiến sĩ khoa học, Hà Nội.
37. Chủ biên Phạm Thị Gái (2004), *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, Nhà xuất bản Thống kê.
38. Ngô Đình Giao (1984), *Những vấn đề cơ bản về hiệu quả kinh tế trong xí nghiệp công nghiệp*, NXB Lao động, Hà Nội.
39. Ngô Đình Giao (1995), *Kinh tế học vi mô*, Nhà xuất bản Giáo dục, Hà Nội.
40. Dự án GTZ (8/ 2008), *Báo cáo khảo sát thực trạng công nghiệp chế biến gỗ tỉnh Bình Định*.
41. Lê Thị Thanh Hà – Ngô Kim Phương (2005), *Những điểm mới trong hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp ảnh hưởng đến một số chỉ tiêu phân tích tài chính*, Tạp chí Ngân hàng số 12.
42. Phan Ánh Hè (2009), *Thực trạng ngành công nghiệp chế biến gỗ Việt Nam và giải pháp ứng phó thay đổi thị trường gỗ thế giới*, Tạp chí Kinh tế phát triển số 224 tháng 6 năm 2009.
43. Trương Đình Hẹ (1988), *Xác định hiệu quả lao động trong xí nghiệp thương nghiệp*, Luận án PTS Kinh tế, Hà Nội.
44. Trương Đình Hẹ (1998), *Xác định hiệu quả lao động trong xí nghiệp*, Nhà xuất bản Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
45. Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam (2008), *Báo cáo tóm tắt: Kết quả điều tra thực trạng các doanh nghiệp chế biến gỗ Việt Nam*.
46. Lưu Bích Hồ (2001), *Một số vấn đề về chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 10 năm (2001 – 2010)*, Tạp chí Cộng sản, Hà Nội.
47. Ngô Quang Huân (2002), *Một số giải pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp dệt trung ương tại TP. Hồ Chí Minh*, Luận án tiến sĩ kinh tế.

48. Nguyễn Ngọc Huyền (2000), *Phương pháp phân tích và quản trị chi phí kinh doanh ở các doanh nghiệp công nghiệp trong nền kinh tế thị trường ở Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Hà Nội.
49. Nguyễn Thị Mai Hương (2008), *Một số giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh ngành công nghiệp Việt Nam trong giai đoạn mới*, Tạp chí khoa học - ĐH Quy Nhơn, số 02, năm 2008, trang 101 - 108.
50. Nguyễn Thị Mai Hương (2008), *Phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Hà Nội.
51. Nguyễn Xuân Kiêm (2002), *Phân tích kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
52. Khoa Khoa học quản lý - Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội (2001), *Giáo trình hiệu quả và quản lý dự án Nhà nước*, Nhà xuất bản Khoa học kỹ thuật, Hà Nội.
53. Ngô Hồng Linh, Phạm Lê Hoa, Bùi Trinh (2001), *Để doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
54. Huỳnh Đức Lộng (1999), *Hoàn thiện chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp Nhà nước*, Luận án tiến sĩ kinh tế.
55. Lênin (2005), *Lênin toàn tập (bản dịch)*, Nxb Chính trị quốc gia.
56. Trần Mạnh, Lê Sơn (2011), *Xuất khẩu đồ gỗ ăn đong nguyên liệu*, Báo Tuổi trẻ - Số 77 – Ngày 26/ 3/ 2011.
57. Đỗ Mười (1994), *Bài phát biểu tại Hội nghị lần thứ VII Ban chấp hành TW Đảng khóa VII ngày 25/07/1994*.
58. Phương Nam (2002), *Làm thế nào để doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh*, Tạp chí thuế nhà nước, Số 3, trang 28.

59. Võ Văn Nhị - Đoàn Ngọc Quế - Lý Thị Bích Châu (2001), *Hướng dẫn lập - đọc - phân tích báo cáo tài chính và báo cáo kế toán quản trị*, Nhà xuất bản Thống kê.
60. Josette Peyrard (Đỗ Văn Thận dịch) (2005), *Phân tích tài chính doanh nghiệp*, Nxb Tổng hợp TP Hồ Chí Minh.
61. Chủ biên Nguyễn Đình Phan (1998), *Cách tiếp cận mới về năng suất và việc ứng dụng vào Việt Nam*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội.
62. Chủ biên Nguyễn Năng Phúc (2008), *Giáo trình Phân tích báo cáo tài chính*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
63. Phạm Phúc (1994), *Bàn về vấn đề tăng trưởng kinh tế toàn cầu*, Tạp chí Lao động và Xã hội, số 03, trang 10-13.
64. Hoàng Phụng (1994), *Một số biện pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp công nghiệp Nhà nước địa phương Hải Phòng*, Luận án PTS khoa học kinh tế, Hà Nội.
65. Phạm Đình Phùng (2000), *Vận dụng phương pháp phân tích hệ thống và mô hình hoá trong phân tích hoạt động kinh tế*, Luận án tiến sĩ kinh tế.
66. Phạm Thị Thu Phương (1999), *Những giải pháp chiến lược nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh ngành may mặc Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế, TP. Hồ Chí Minh.
67. Nguyễn Ngọc Quang (2002), *Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích tài chính trong các doanh nghiệp xây dựng của Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Hà Nội.
68. Nguyễn Trần Quế (1995), *Xác định hiệu quả kinh tế của nền sản xuất xã hội, doanh nghiệp và đầu tư*, Nhà xuất bản Khoa học xã hội, Hà Nội.
69. Quốc hội (2005), *Luật doanh nghiệp ngày 29/ 11/ 2005*, Hà Nội.
70. Chủ biên Nguyễn Tôn Quyền (2006), *Cẩm nang ngành lâm nghiệp*, Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn.

71. Nguyễn Tôn Quyền (2008), *Ngành công nghiệp chế biến gỗ Việt Nam sau 2 năm gia nhập WTO*, [http:// www.vhdn.vn](http://www.vhdn.vn).
72. K.Rusanop (Song ngữ Nga - Việt) (1987), *Đánh giá kinh tế tài nguyên khoáng sản*, Nhà xuất bản Lòng Đất Matxcovva.
73. Paul A. Samuelson và William D. Nordhaus (1989), *Kinh tế học (bản dịch)*, tập 2, Viện quan hệ quốc tế, Hà Nội.
74. Nguyễn Hải Sản (2005), *Quản trị tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản tài chính.
75. Sở Công thương tỉnh Bình Định (2010), *Chuyển đổi phát triển sản xuất đồ gỗ nội thất: hướng đi đúng cho doanh nghiệp chế biến gỗ Bình Định*, Bản tin số 3/ 2010.
76. Sở Công thương Tỉnh Quảng Nam (2011), *Báo cáo đánh giá công tác xuất nhập khẩu Tỉnh Quảng Nam giai đoạn 2006 – 2010, định hướng kế hoạch giai đoạn 2011 – 2015*, Quảng Nam tháng 3/ 2011.
77. Nxb Sự Thật (1980), *Tái sản xuất mở rộng xã hội chủ nghĩa*.
78. Trương Bá Thanh – Trần Đình Khôi Nguyên (2001), *Phân tích hoạt động kinh doanh – phần II*, Nhà xuất bản Giáo dục.
79. Nguyễn Văn Tạo (2004), *Biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp dệt may Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế.
80. Lê Minh Tâm (2004), *Xây dựng chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hàng công nghiệp chủ lực (thời kỳ 2001 – 2010)*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội.
81. Nguyễn Thị Minh Tâm (1999), *Phân tích hiệu quả sử dụng vốn trong ngành công nghiệp dệt Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế.
82. Trần Văn Thao (2005) - *Financial Accouting* (song ngữ Anh - Việt), Nxb Thống kê.

83. Trần Đình Thêm (1989), *Xây dựng hệ thống chỉ tiêu thống kê hiệu quả kinh tế trong quốc doanh nông nghiệp Việt Nam*, Luận án phó tiến sĩ kinh tế, TP Hồ Chí Minh.
84. Nguyễn Sĩ Thịnh, Lê Sĩ Thiệp, Nguyễn Kế Tuấn (1985), *Hiệu quả kinh tế trong xí nghiệp công nghiệp*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
85. Nguyễn Phúc Thọ (2004), *Thực trạng và những giải pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế trong sản xuất kinh doanh sữa bò tươi ở Hà Nội*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Hà Nội.
86. Thủ tướng (2003), *Chỉ thị 08/ 2003 của Thủ tướng về công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh*.
87. Chu Thị Thuỷ (2003), *Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Hà Nội.
88. Lê Thị Bích Thủy (2005), *Phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp sản xuất Than thuộc Tổng công ty Than Việt Nam*, Luận văn Thạc sĩ kinh tế, Trường Đại học KTQD Hà Nội.
89. Phùng Thị Thanh Thuỷ (1991), *Đánh giá hiệu quả kinh tế xí nghiệp thương nghiệp và một số biện pháp nâng cao hiệu quả*, Luận án tiến sĩ kinh tế.
90. UBND Tỉnh Bình Định (2010), *Đề án phát triển hàng xuất khẩu Tỉnh Bình Định đến năm 2015, định hướng đến năm 2020*.
91. UBND Tỉnh Bình Định (2002), *Quy hoạch phát triển công nghiệp trên địa bàn Tỉnh Bình Định thời kỳ 2001 – 2020*.
92. UBND Tỉnh Bình Định (2006), *Điều chỉnh, bổ sung quy hoạch tổng thể phát triển công nghiệp tỉnh Bình Định đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020*.

93. UBND Tỉnh Quảng Ngãi (2010), *Báo cáo đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch 5 năm 2006 – 2010 và định hướng nhiệm vụ, chỉ tiêu, giải pháp chủ yếu kế hoạch 5 năm 2011 – 2015*.
94. Xí nghiệp Chế biến lâm sản An Nhơn (2009), *Báo cáo tài chính 2008*.
95. Xí nghiệp Chế biến lâm sản An Nhơn (2010), *Báo cáo tài chính 2009*.
96. Xí nghiệp Chế biến lâm sản An Nhơn (2011), *Báo cáo tài chính 2010*.
97. Xí nghiệp Chế biến lâm sản An Nhơn (2011), *Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh năm 2010*.

II. Tài liệu tiếng Anh

98. John Arnold and Tony Hope (1990), *Accounting for management decisions*, Prentice Hall.
99. Gujarati Damodar N. (1998), *Basic econometrics*, Third edition, FETP.
100. Bill Rees (1995), *Financial Analysis*, Prentice Hall.

III. Các trang web

101. <http://www.agroviet.gov.vn>
102. <http://www.baocongthuong.com.vn> (2011), *Công nghiệp gỗ Việt Nam phát triển nhanh và nhỏ lẻ*.
103. <http://www.economicstime.com.vn>
104. <http://www.goviet.com.vn>
105. <http://www.mof.gov.vn>
106. <http://www.vietfores.org>
107. <http://www.viettrade.gov.vn>
108. <http://www.vinafor.com.vn>
109. <http://www.vir.com.vn>

PHỤ LỤC

TT	Nội dung	Trang
1	Bảng cân đối kế toán năm 2008 của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành (Bình Định) (Trích).....	-1-
2	Bảng cân đối kế toán năm 2009 của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành (Bình Định) (Trích).....	-4-
3	Bảng cân đối kế toán năm 2010 của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành (Bình Định) (Trích).....	-7-
4	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2007, 2008 của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành (Trích).....	-10-
5	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009, 2010 của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành (Trích).....	-11-
6	Bảng cân đối kế toán năm 2009 của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất (Quảng Ngãi) (Trích).....	-12-
7	Bảng cân đối kế toán năm 2010 của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất (Quảng Ngãi) (Trích).....	-15-
8	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2008, 2009 của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất (Trích)...	-18-
9	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009, 2010 của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất (Trích)...	-19-
10	Bảng cân đối kế toán năm 2009, 2010 của Công ty cổ phần Gia Đại Toàn (Quảng Nam) (Trích).....	-20-
11	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009, 2010 của Công ty cổ phần Gia Đại Toàn (Trích).....	-23-

12	Bảng cân đối kế toán năm 2009 của Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn (Bình Định) (Trích).....	-24-
13	Bảng cân đối kế toán năm 2010 của Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn (Bình Định) (Trích).....	-27-
14	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2008, 2009 của Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn (Trích).....	-30-
15	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009, 2010 của Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn (Trích).....	-31-
16	Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành năm 2010.....	-32-
17	Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất năm 2010.....	-34-
18	Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh của Công ty cổ phần Gia Đại Toàn năm 2010.....	-36-
19	Các bảng phân tích hiệu quả kinh doanh của Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn năm 2010.....	-38-
20	Phân loại chi phí theo cách ứng xử của chi phí.....	-40-
21	Báo cáo kết quả kinh doanh theo số dư đảm phí.....	-41-
22	Báo cáo bộ phận chi tiết.....	-41-
23	Hướng dẫn phỏng vấn sâu lãnh đạo doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu.....	-42-
24	Hướng dẫn phỏng vấn sâu nhân viên phân tích (thường là nhân viên kế toán kiêm nhiệm).....	-45-

PHỤ LỤC 1:

Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành (Bình Định)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2008 (Trích)

Đvt: đồng

TÀI SẢN	Đầu năm	Cuối năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	265.139.463.005	312.874.647.117
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	913.855.873	1.392.838.140
1. Tiền	913.855.873	60.014.132
2. Các khoản tương đương tiền		1.332.824.008
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
1. Đầu tư ngắn hạn		
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)		
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	55.889.688.827	56.283.850.771
1. Phải thu của khách hàng	50.548.621.749	54.916.475.431
2. Trả trước cho người bán		
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn		
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
5. Các khoản phải thu khác	5.341.067.078	1.367.375.340
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)		
IV. Hàng tồn kho	200.582.303.154	253.670.237.447
1. Hàng tồn kho	200.582.303.154	253.670.237.447
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)		
V. Tài sản ngắn hạn khác	7.753.615.151	1.527.720.759
1. Chi phí trả trước ngắn hạn		
2. Thuế GTGT được khấu trừ	7.210.146.356	1.410.046.510
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	226.917.395	117.674.249
4. Tài sản ngắn hạn khác	316.551.400	
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	61.227.059.514	61.355.241.742
I. Các khoản phải thu dài hạn		
1. Phải thu dài hạn của khách hàng		
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc		
3. Phải thu dài hạn nội bộ		
4. Phải thu dài hạn khác		
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)		
II. Tài sản cố định	57.226.789.112	57.780.190.621
1. Tài sản cố định hữu hình	43.490.423.036	41.033.722.657

Nguyên giá	64.440.753.582	69.453.055.665
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(20.950.330.546)	(28.419.333.008)
2. Tài sản cố định thuê tài chính		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
3. Tài sản cố định vô hình	9.667.818	9.667.818
Nguyên giá	9.667.818	9.667.818
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	13.726.698.258	16.736.800.146
III. Bất động sản đầu tư		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	340.000.000	340.000.000
1. Đầu tư vào công ty con		
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	340.000.000	340.000.000
3. Đầu tư dài hạn khác		
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)		
V. Tài sản dài hạn khác	3.660.270.402	3.235.051.121
1. Chi phí trả trước dài hạn	3.660.270.402	3.235.051.121
2. Tài sản thuê thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		
3. Tài sản dài hạn khác		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	326.366.522.519	374.229.888.859

NGUỒN VỐN	Đầu năm	Cuối năm
A. NỢ PHẢI TRẢ	280.472.908.826	328.997.463.450
I. Nợ ngắn hạn	250.423.881.065	311.929.306.461
1. Vay và nợ ngắn hạn	202.679.679.724	243.145.010.293
2. Phải trả người bán	47.744.201.341	67.464.763.658
3. Người mua trả tiền trước		
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước		
5. Phải trả người lao động		
6. Chi phí phải trả		406.372.112
7. Phải trả nội bộ		
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác		913.160.398
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn		
II. Nợ dài hạn	30.049.027.761	17.068.156.989

1. Phải trả dài hạn người bán		
2. Phải trả dài hạn nội bộ		
3. Phải trả dài hạn khác	17.550.252.761	6.139.169.177
4. Vay và nợ dài hạn	12.498.775.000	10.928.987.812
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải trả		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm		
7. Dự phòng phải trả dài hạn		
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	45.232.425.409	45.232.425.409
I. Vốn chủ sở hữu	45.486.635.732	45.486.635.732
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	45.000.000.000	45.000.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần		
3. Vốn khác của chủ sở hữu		
4. Cổ phiếu quỹ (*)		
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	139.663.532	139.663.532
7. Quỹ đầu tư phát triển		
8. Quỹ dự phòng tài chính		
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu		
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	688.160.484	346.972.200
11. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	65.789.677	(254.210.323)
1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	65.789.677	(254.210.323)
2. Nguồn kinh phí		
3. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định		
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	326.366.522.519	374.229.888.859

PHỤ LỤC 2:

Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2009 (Trích)

Đvt: đồng

TÀI SẢN	Đầu năm	Cuối năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	312.874.647.117	287.454.551.684
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	1.392.838.140	3.351.226.562
1. Tiền	60.014.132	20.169.488
2. Các khoản tương đương tiền	1.332.824.008	3.331.057.074
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
1. Đầu tư ngắn hạn		
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)		
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	56.283.850.771	37.526.561.091
1. Phải thu của khách hàng	54.916.475.431	36.349.690.029
2. Trả trước cho người bán		
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn		
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
5. Các khoản phải thu khác	1.367.375.340	1.176.871.062
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)		
IV. Hàng tồn kho	253.670.237.447	245.280.846.113
1. Hàng tồn kho	253.670.237.447	245.280.846.113
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)		
V. Tài sản ngắn hạn khác	1.527.720.759	1.295.917.918
1. Chi phí trả trước ngắn hạn		
2. Thuế GTGT được khấu trừ	1.410.046.510	1.178.243.669
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	117.674.249	117.674.249
4. Tài sản ngắn hạn khác		
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	61.355.241.742	49.002.222.353
I. Các khoản phải thu dài hạn		
1. Phải thu dài hạn của khách hàng		
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc		
3. Phải thu dài hạn nội bộ		
4. Phải thu dài hạn khác		
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)		
II. Tài sản cố định	57.780.190.621	45.427.171.232
1. Tài sản cố định hữu hình	41.033.722.657	36.294.046.427

Nguyên giá	69.453.055.665	72.314.546.715
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(28.419.333.008)	(36.020.500.288)
2. Tài sản cố định thuê tài chính		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
3. Tài sản cố định vô hình	9.667.818	9.667.818
Nguyên giá	9.667.818	9.667.818
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	16.736.800.146	9.123.456.987
III. Bất động sản đầu tư		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	340.000.000	340.000.000
1. Đầu tư vào công ty con		
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	340.000.000	340.000.000
3. Đầu tư dài hạn khác		
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)		
V. Tài sản dài hạn khác	3.235.051.121	3.235.051.121
1. Chi phí trả trước dài hạn	3.235.051.121	3.235.051.121
2. Tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		
3. Tài sản dài hạn khác		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	374.229.888.859	336.456.774.037

NGUỒN VỐN	Đầu năm	Cuối năm
A. NỢ PHẢI TRẢ	328.997.463.450	288.379.946.595
I. Nợ ngắn hạn	311.929.306.461	275.470.785.524
1. Vay và nợ ngắn hạn	243.145.010.293	236.038.924.912
2. Phải trả người bán	67.464.763.658	39.025.488.500
3. Người mua trả tiền trước		
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước		
5. Phải trả người lao động		
6. Chi phí phải trả	406.372.112	406.372.112
7. Phải trả nội bộ		
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	913.160.398	
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn		
II. Nợ dài hạn	17.068.156.989	12.909.161.071

1. Phải trả dài hạn người bán		
2. Phải trả dài hạn nội bộ		
3. Phải trả dài hạn khác	6.139.169.177	
4. Vay và nợ dài hạn	10.928.987.812	12.909.161.071
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải trả		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm		
7. Dự phòng phải trả dài hạn		
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	45.232.425.409	48.076.827.442
I. Vốn chủ sở hữu	45.486.635.732	45.619.425.070
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	45.000.000.000	45.000.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần		
3. Vốn khác của chủ sở hữu		
4. Cổ phiếu quỹ (*)		
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	139.663.532	139.663.532
7. Quỹ đầu tư phát triển		
8. Quỹ dự phòng tài chính		
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu		
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	346.972.200	479.761.538
11. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	(254.210.323)	2.457.402.372
1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	(254.210.323)	
2. Nguồn kinh phí		
3. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định		2.457.402.372
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	374.229.888.859	336.456.774.037

PHỤ LỤC 3:

Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2010 (Trích)

Đvt: đồng

TÀI SẢN	Đầu năm	Cuối năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	287.454.551.684	378.540.129.310
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	3.351.226.562	2.792.962.122
1. Tiền	20.169.488	237.584.675
2. Các khoản tương đương tiền	3.331.057.074	2.555.377.447
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
1. Đầu tư ngắn hạn		
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)		
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	37.526.561.091	59.280.280.342
1. Phải thu của khách hàng	36.349.690.029	58.988.280.342
2. Trả trước cho người bán		
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn		
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
5. Các khoản phải thu khác	1.176.871.062	292.000.000
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)		
IV. Hàng tồn kho	245.280.846.113	315.445.370.125
1. Hàng tồn kho	245.280.846.113	315.445.370.125
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)		
V. Tài sản ngắn hạn khác	1.295.917.918	1.021.516.721
1. Chi phí trả trước ngắn hạn		
2. Thuế GTGT được khấu trừ	1.178.243.669	1.021.516.721
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	117.674.249	
4. Tài sản ngắn hạn khác		
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	49.002.222.353	83.603.499.524
I. Các khoản phải thu dài hạn		
1. Phải thu dài hạn của khách hàng		
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc		
3. Phải thu dài hạn nội bộ		
4. Phải thu dài hạn khác		
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)		
II. Tài sản cố định	45.427.171.232	80.028.448.403
1. Tài sản cố định hữu hình	36.294.046.427	80.018.780.585

Nguyên giá	72.314.546.715	123.640.448.417
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(36.020.500.288)	(43.621.667.832)
2. Tài sản cố định thuê tài chính		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
3. Tài sản cố định vô hình	9.667.818	9.667.818
Nguyên giá	9.667.818	9.667.818
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	9.123.456.987	
III. Bất động sản đầu tư		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	340.000.000	340.000.000
1. Đầu tư vào công ty con		
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	340.000.000	340.000.000
3. Đầu tư dài hạn khác		
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)		
V. Tài sản dài hạn khác	3.235.051.121	3.235.051.121
1. Chi phí trả trước dài hạn	3.235.051.121	3.235.051.121
2. Tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		
3. Tài sản dài hạn khác		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	336.456.774.037	462.143.628.834

NGUỒN VỐN	Đầu năm	Cuối năm
A. NỢ PHẢI TRẢ	288.379.946.595	375.501.146.897
I. Nợ ngắn hạn	275.470.785.524	358.995.346.147
1. Vay và nợ ngắn hạn	236.038.924.912	319.104.928.915
2. Phải trả người bán	39.025.488.500	39.484.045.120
3. Người mua trả tiền trước		
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước		
5. Phải trả người lao động		
6. Chi phí phải trả	406.372.112	406.372.112
7. Phải trả nội bộ		
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác		
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn		
II. Nợ dài hạn	12.909.161.071	16.505.800.750

1. Phải trả dài hạn người bán		
2. Phải trả dài hạn nội bộ		
3. Phải trả dài hạn khác		
4. Vay và nợ dài hạn	12.909.161.071	16.505.800.750
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải trả		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm		
7. Dự phòng phải trả dài hạn		
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	48.076.827.442	86.642.481.937
I. Vốn chủ sở hữu	45.619.425.070	80.663.828.648
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	45.000.000.000	80.000.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần		
3. Vốn khác của chủ sở hữu		
4. Cổ phiếu quỹ (*)		
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	139.663.532	
7. Quỹ đầu tư phát triển		
8. Quỹ dự phòng tài chính		
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu		
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	479.761.538	663.828.648
11. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	2.457.402.372	5.978.653.289
1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi		
2. Nguồn kinh phí		
3. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	2.457.402.372	5.978.653.289
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	336.456.774.037	462.143.628.834

PHỤ LỤC 4:

Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2007, 2008 (Trích)

Đvt: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2007	Năm 2008
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	199.408.346.304	250.510.214.530
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	501.902.726	
3. Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	198.906.443.578	250.510.214.530
4. Giá vốn hàng bán	182.333.562.901	215.068.845.001
5. Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	16.572.880.677	35.441.369.529
6. Doanh thu hoạt động tài chính	65.105.292	1.211.244.425
7. Chi phí tài chính	7.309.371.262	19.792.377.051
Trong đó: chi phí lãi vay	7.309.371.262	19.792.377.051
8. Chi phí bán hàng	1.783.776.639	7.851.686.030
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	7.064.012.086	8.398.896.386
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	480.825.982	609.654.487
11. Thu nhập khác	898.598.480	178.724.778
12. Chi phí khác	827.769.305	136.044.584
13. Lợi nhuận khác	70.829.175	42.680.194
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	551.655.157	652.334.681
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	91.380.333	105.344.541
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại		
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	460.274.824	546.990.140
18. Lợi nhuận cơ bản trên cổ phiếu		

PHỤ LỤC 5:

Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2009, 2010 (Trích)

Đvt: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	213.689.626.354	330.412.939.550
2. Các khoản giảm trừ doanh thu		
3. Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	213.689.626.354	330.412.939.550
4. Giá vốn hàng bán	183.465.625.296	281.763.060.021
5. Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	30.224.001.058	48.649.879.529
6. Doanh thu hoạt động tài chính	1.845.678.954	3.933.035.622
7. Chi phí tài chính	14.586.475.970	35.467.895.312
Trong đó: chi phí lãi vay	14.586.475.970	35.467.895.312
8. Chi phí bán hàng	8.817.965.660	4.926.749.050
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.871.820.686	4.333.483.233
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(206.582.304)	7.854.787.556
11. Thu nhập khác	574.569.760	
12. Chi phí khác		
13. Lợi nhuận khác	574.569.760	
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	367.987.456	7.854.787.556
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	73.597.491	1.570.957.242
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại		
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	294.389.965	6.283.830.314
18. Lợi nhuận cơ bản trên cổ phiếu		

PHỤ LỤC 6:

Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất (Quảng Ngãi)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2009 (Trích)

Đvt: đồng

TÀI SẢN	Đầu năm	Cuối năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	9.978.709.677	10.374.922.229
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	288.372.853	365.565.436
1. Tiền	288.372.853	365.565.436
2. Các khoản tương đương tiền		
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
1. Đầu tư ngắn hạn		
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)		
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	2.821.773.114	1.853.188.845
1. Phải thu của khách hàng	2.368.274.580	1.366.715.520
2. Trả trước cho người bán	370.150.476	343.787.471
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn		
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
5. Các khoản phải thu khác	83.348.058	142.685.854
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)		
IV. Hàng tồn kho	6.077.884.995	7.202.173.448
1. Hàng tồn kho	6.077.884.995	7.202.173.448
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)		
V. Tài sản ngắn hạn khác	790.678.715	953.994.500
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	504.792.155	524.026.155
2. Thuế GTGT được khấu trừ	45.796.560	189.878.345
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước		
4. Tài sản ngắn hạn khác	240.090.000	240.090.000
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	10.014.001.156	9.022.370.879
I. Các khoản phải thu dài hạn		
1. Phải thu dài hạn của khách hàng		
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc		
3. Phải thu dài hạn nội bộ		
4. Phải thu dài hạn khác		
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)		
II. Tài sản cố định	9.817.028.656	8.786.218.379
1. Tài sản cố định hữu hình	9.817.028.656	8.582.675.091

Nguyên giá	10.521.681.183	10.127.438.910
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(704.652.527)	(1.544.763.819)
2. Tài sản cố định thuê tài chính		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
3. Tài sản cố định vô hình		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang		203.543.288
III. Bất động sản đầu tư		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn		
1. Đầu tư vào công ty con		
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh		
3. Đầu tư dài hạn khác		
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)		
V. Tài sản dài hạn khác	196.972.500	236.152.500
1. Chi phí trả trước dài hạn	196.972.500	236.152.500
2. Tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		
3. Tài sản dài hạn khác		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	19.992.710.833	19.397.293.108

NGUỒN VỐN	Đầu năm	Cuối năm
A. NỢ PHẢI TRẢ	9.810.868.427	7.350.355.176
I. Nợ ngắn hạn	6.765.868.427	7.350.355.176
1. Vay và nợ ngắn hạn	3.121.459.410	2.623.139.280
2. Phải trả người bán	1.443.965.463	1.519.997.954
3. Người mua trả tiền trước	1.153.065.873	2.172.240.539
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước		
5. Phải trả người lao động		
6. Chi phí phải trả	1.026.187.403	1.026.187.403
7. Phải trả nội bộ	8.790.000	8.790.000
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	12.400.278	
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn		
II. Nợ dài hạn	3.045.000.000	

1. Phải trả dài hạn người bán		
2. Phải trả dài hạn nội bộ		
3. Phải trả dài hạn khác		
4. Vay và nợ dài hạn	3.045.000.000	
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải trả		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm		
7. Dự phòng phải trả dài hạn		
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	10.181.842.406	12.046.937.932
I. Vốn chủ sở hữu	10.067.203.385	12.046.937.932
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	10.888.815.000	13.897.641.459
2. Thặng dư vốn cổ phần		
3. Vốn khác của chủ sở hữu		
4. Cổ phiếu quỹ (*)		
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái		
7. Quỹ đầu tư phát triển		
8. Quỹ dự phòng tài chính		
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu		
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(821.611.615)	(1.850.703.527)
11. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	114.639.021	
1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	114.639.021	
2. Nguồn kinh phí		
3. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định		
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	19.992.710.833	19.397.293.108

PHỤ LỤC 7:

Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2010 (Trích)

Đvt: đồng

TÀI SẢN	Đầu năm	Cuối năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	10.374.922.229	15.101.882.493
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	365.565.436	1.795.037.429
1. Tiền	365.565.436	1.795.037.429
2. Các khoản tương đương tiền		
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
1. Đầu tư ngắn hạn		
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)		
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	1.853.188.845	7.987.250.873
1. Phải thu của khách hàng	1.366.715.520	3.940.950.567
2. Trả trước cho người bán	343.787.471	2.996.333.415
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn		
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
5. Các khoản phải thu khác	142.685.854	1.049.966.891
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)		
IV. Hàng tồn kho	7.202.173.448	5.079.504.191
1. Hàng tồn kho	7.202.173.448	5.079.504.191
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)		
V. Tài sản ngắn hạn khác	953.994.500	240.090.000
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	524.026.155	
2. Thuế GTGT được khấu trừ	189.878.345	
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước		
4. Tài sản ngắn hạn khác	240.090.000	240.090.000
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	9.022.370.879	8.243.599.080
I. Các khoản phải thu dài hạn		
1. Phải thu dài hạn của khách hàng		
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc		
3. Phải thu dài hạn nội bộ		
4. Phải thu dài hạn khác		
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)		
II. Tài sản cố định	8.786.218.379	8.243.599.080
1. Tài sản cố định hữu hình	8.582.675.091	7.790.784.579

Nguyên giá	10.127.438.910	10.127.438.910
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(1.544.763.819)	(2.336.654.331)
2. Tài sản cố định thuê tài chính		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
3. Tài sản cố định vô hình		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	203.543.288	452.814.501
III. Bất động sản đầu tư		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn		
1. Đầu tư vào công ty con		
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh		
3. Đầu tư dài hạn khác		
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)		
V. Tài sản dài hạn khác	236.152.500	
1. Chi phí trả trước dài hạn	236.152.500	
2. Tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		
3. Tài sản dài hạn khác		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	19.397.293.108	23.345.481.573

NGUỒN VỐN	Đầu năm	Cuối năm
A. NỢ PHẢI TRẢ	7.350.355.176	6.194.756.451
I. Nợ ngắn hạn	7.350.355.176	6.192.886.744
1. Vay và nợ ngắn hạn	2.623.139.280	2.852.000.000
2. Phải trả người bán	1.519.997.954	622.548.020
3. Người mua trả tiền trước	2.172.240.539	185.788.113
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước		195.253.417
5. Phải trả người lao động		
6. Chi phí phải trả	1.026.187.403	248.750.000
7. Phải trả nội bộ	8.790.000	2.088.547.194
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác		
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn		
II. Nợ dài hạn		1.869.707

1. Phải trả dài hạn người bán		
2. Phải trả dài hạn nội bộ		
3. Phải trả dài hạn khác		
4. Vay và nợ dài hạn		
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải trả		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm		1.869.707
7. Dự phòng phải trả dài hạn		
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	12.046.937.932	17.150.725.122
I. Vốn chủ sở hữu	12.046.937.932	17.150.725.122
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	13.897.641.459	19.111.945.766
2. Thặng dư vốn cổ phần		
3. Vốn khác của chủ sở hữu		
4. Cổ phiếu quỹ (*)		
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái		
7. Quỹ đầu tư phát triển		
8. Quỹ dự phòng tài chính		
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu		
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(1.850.703.527)	(1.961.220.644)
11. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác		
1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi		
2. Nguồn kinh phí		
3. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định		
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	19.397.293.108	23.345.481.573

PHỤ LỤC 8:

Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2008, 2009 (Trích)

Đvt: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	4.707.140.172	9.538.947.005
2. Các khoản giảm trừ doanh thu		
3. Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	4.707.140.172	9.538.947.005
4. Giá vốn hàng bán	3.849.586.440	8.816.915.660
5. Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	857.553.732	722.031.345
6. Doanh thu hoạt động tài chính	4.868.751	297.504.000
7. Chi phí tài chính	363.518.705	497.432.733
Trong đó: chi phí lãi vay	362.392.507	424.389.496
8. Chi phí bán hàng	210.612.986	407.993.186
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.451.881.630	1.100.857.237
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(1.163.590.838)	(986.747.811)
11. Thu nhập khác		374.107.687
12. Chi phí khác		416.451.788
13. Lợi nhuận khác		(42.344.101)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	(1.163.590.838)	(1.029.091.912)
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành		
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại		
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	(1.163.590.838)	(1.029.091.912)
18. Lợi nhuận cơ bản trên cổ phiếu		

PHỤ LỤC 9:

Công ty cổ phần gỗ xuất khẩu Tân Thành Dung Quất

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2009, 2010 (Trích)

Đvt: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	9.538.947.005	14.580.087.241
2. Các khoản giảm trừ doanh thu		
3. Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	9.538.947.005	14.580.087.241
4. Giá vốn hàng bán	8.816.915.660	12.435.683.867
5. Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	722.031.345	2.144.403.374
6. Doanh thu hoạt động tài chính	297.504.000	4.325.920
7. Chi phí tài chính	497.432.733	124.515.456
Trong đó: chi phí lãi vay	424.389.496	123.327.272
8. Chi phí bán hàng	407.993.186	312.706.632
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.100.857.237	1.785.127.011
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(986.747.811)	(73.619.805)
11. Thu nhập khác	374.107.687	
12. Chi phí khác	416.451.788	
13. Lợi nhuận khác	(42.344.101)	
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	(1.029.091.912)	(73.619.805)
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành		
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại		
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	(1.029.091.912)	(73.619.805)
18. Lợi nhuận cơ bản trên cổ phiếu		

PHỤ LỤC 10:

Công ty cổ phần Gia Đại Toàn (Quảng Nam)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2009, 2010 (Trích)

Đvt: đồng

TÀI SẢN	Năm 2009	Năm 2010
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	2.518.429.706	2.893.429.298
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	843.346.563	925.721.645
1. Tiền	843.346.563	925.721.645
2. Các khoản tương đương tiền		
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
1. Đầu tư ngắn hạn		
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)		
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	877.919.258	961.394.912
1. Phải thu của khách hàng	877.919.258	961.394.912
2. Trả trước cho người bán		
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn		
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
5. Các khoản phải thu khác		
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)		
IV. Hàng tồn kho	797.163.885	1.006.312.741
1. Hàng tồn kho	797.163.885	1.006.312.741
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)		
V. Tài sản ngắn hạn khác		
1. Chi phí trả trước ngắn hạn		
2. Thuế GTGT được khấu trừ		
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước		
4. Tài sản ngắn hạn khác		
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	1.020.833.333	933.333.333
I. Các khoản phải thu dài hạn		
1. Phải thu dài hạn của khách hàng		
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc		
3. Phải thu dài hạn nội bộ		
4. Phải thu dài hạn khác		
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)		
II. Tài sản cố định	1.020.833.333	933.333.333
1. Tài sản cố định hữu hình	1.020.833.333	933.333.333

Nguyên giá	1.050.000.000	1.050.000.000
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(29.166.667)	(116.666.667)
2. Tài sản cố định thuê tài chính		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
3. Tài sản cố định vô hình		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang		
III. Bất động sản đầu tư		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn		
1. Đầu tư vào công ty con		
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh		
3. Đầu tư dài hạn khác		
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)		
V. Tài sản dài hạn khác		
1. Chi phí trả trước dài hạn		
2. Tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		
3. Tài sản dài hạn khác		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	3.539.263.039	3.826.762.631

NGUỒN VỐN	Năm 2009	Năm 2010
A. NỢ PHẢI TRẢ	1.138.160.265	1.014.825.468
I. Nợ ngắn hạn	1.138.160.265	1.014.825.468
1. Vay và nợ ngắn hạn	700.000.000	700.000.000
2. Phải trả người bán	436.714.287	6.714.287
3. Người mua trả tiền trước		
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	1.445.978	8.111.181
5. Phải trả người lao động		
6. Chi phí phải trả		
7. Phải trả nội bộ		
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác		300.000.000
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn		
II. Nợ dài hạn		

1. Phải trả dài hạn người bán		
2. Phải trả dài hạn nội bộ		
3. Phải trả dài hạn khác		
4. Vay và nợ dài hạn		
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải trả		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm		
7. Dự phòng phải trả dài hạn		
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	2.401.102.774	2.811.937.163
I. Vốn chủ sở hữu	2.401.102.774	2.811.937.163
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	2.050.000.000	2.050.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần		
3. Vốn khác của chủ sở hữu		
4. Cổ phiếu quỹ (*)		
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái		
7. Quỹ đầu tư phát triển		
8. Quỹ dự phòng tài chính		
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu		
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	351.102.774	761.937.163
11. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác		
1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi		
2. Nguồn kinh phí		
3. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định		
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	3.539.263.039	3.826.762.631

PHỤ LỤC 11:

Công ty cổ phần Gia Đại Toàn

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2009, 2010 (Trích)

Đvt: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	11.895.947.660	16.376.614.504
2. Các khoản giảm trừ doanh thu		
3. Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	11.895.947.660	16.376.614.504
4. Giá vốn hàng bán	11.216.866.987	14.699.846.158
5. Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	679.080.673	1.676.768.346
6. Doanh thu hoạt động tài chính	615.771	1.433.436
7. Chi phí tài chính	42.000.000	117.600.000
Trong đó: chi phí lãi vay	42.000.000	117.600.000
8. Chi phí quản lý kinh doanh	286.593.670	1.061.991.699
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	351.102.774	498.610.083
10. Thu nhập khác		
11. Chi phí khác		
12. Lợi nhuận khác		
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	351.102.774	498.610.083
14. Chi phí thuế TNDN hiện hành		87.775.694
15. Chi phí thuế TNDN hoãn lại		
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN	351.102.774	410.834.389
17. Lợi nhuận cơ bản trên cổ phiếu		

PHỤ LỤC 12:

Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn (Bình Định)

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2009 (Trích)

Đvt: đồng

TÀI SẢN	Đầu năm	Cuối năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	14.619.724.025	16.048.101.971
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	59.005.996	16.716.819
1. Tiền	59.005.996	16.716.819
2. Các khoản tương đương tiền		
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
1. Đầu tư ngắn hạn		
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)		
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	4.040.850.808	5.912.404.875
1. Phải thu của khách hàng	3.922.239.876	5.894.204.875
2. Trả trước cho người bán	86.118.932	
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn		
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
5. Các khoản phải thu khác	32.492.000	18.200.000
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)		
IV. Hàng tồn kho	9.922.808.525	9.409.583.801
1. Hàng tồn kho	9.922.808.525	9.409.583.801
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)		
V. Tài sản ngắn hạn khác	597.058.696	709.396.476
1. Chi phí trả trước ngắn hạn		
2. Thuế GTGT được khấu trừ	583.266.498	547.169.278
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước		
4. Tài sản ngắn hạn khác	13.792.198	16.227.198
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	8.153.342.419	6.819.182.462
I. Các khoản phải thu dài hạn		
1. Phải thu dài hạn của khách hàng		
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc		
3. Phải thu dài hạn nội bộ		
4. Phải thu dài hạn khác		
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)		
II. Tài sản cố định	8.153.342.419	6.819.182.462
1. Tài sản cố định hữu hình	8.153.342.419	6.819.182.462

Nguyên giá	12.379.925.378	12.561.842.022
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(4.226.582.959)	(5.742.659.560)
2. Tài sản cố định thuê tài chính		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
3. Tài sản cố định vô hình		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang		
III. Bất động sản đầu tư		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn		
1. Đầu tư vào công ty con		
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh		
3. Đầu tư dài hạn khác		
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)		
V. Tài sản dài hạn khác		
1. Chi phí trả trước dài hạn		
2. Tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		
3. Tài sản dài hạn khác		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	22.773.066.444	22.867.284.433

NGUỒN VỐN	Đầu năm	Cuối năm
A. NỢ PHẢI TRẢ	19.272.165.016	18.324.588.281
I. Nợ ngắn hạn	19.272.165.016	18.324.588.281
1. Vay và nợ ngắn hạn		
2. Phải trả người bán	1.726.616.491	3.046.828.223
3. Người mua trả tiền trước		
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước		8.884.405
5. Phải trả người lao động	200.000.000	1.016.000.000
6. Chi phí phải trả	17.345.548.525	14.252.875.653
7. Phải trả nội bộ		
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác		
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn		
II. Nợ dài hạn		

1. Phải trả dài hạn người bán		
2. Phải trả dài hạn nội bộ		
3. Phải trả dài hạn khác		
4. Vay và nợ dài hạn		
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải trả		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm		
7. Dự phòng phải trả dài hạn		
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	3.500.901.428	4.542.696.152
I. Vốn chủ sở hữu	3,504,101,428	4.542.696.152
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	2.957.810.670	2.957.810.670
2. Thặng dư vốn cổ phần		
3. Vốn khác của chủ sở hữu		
4. Cổ phiếu quỹ (*)		
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái		88,357,559
7. Quỹ đầu tư phát triển		
8. Quỹ dự phòng tài chính		
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu		
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	546.290.758	1,496,527,923
11. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	(3.200.000)	
1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	(3.200.000)	
2. Nguồn kinh phí		
3. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định		
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	22.773.066.444	22.867.284.433

PHỤ LỤC 13:

Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 2010 (Trích)

Đvt: đồng

TÀI SẢN	Đầu năm	Cuối năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	16.048.101.971	13.833.823.966
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	16.716.819	6.886.371
1. Tiền	16.716.819	6.886.371
2. Các khoản tương đương tiền		
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
1. Đầu tư ngắn hạn		
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn (*)		
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	5.912.404.875	3.916.078.994
1. Phải thu của khách hàng	5.894.204.875	3.913.178.994
2. Trả trước cho người bán		
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn		
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
5. Các khoản phải thu khác	18.200.000	2.900.000
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi (*)		
IV. Hàng tồn kho	9.409.583.801	8.547.521.124
1. Hàng tồn kho	9.409.583.801	8.547.521.124
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)		
V. Tài sản ngắn hạn khác	709.396.476	1.363.337.477
1. Chi phí trả trước ngắn hạn		
2. Thuế GTGT được khấu trừ	547.169.278	1.100.429.415
3. Thuế và các khoản phải thu Nhà nước		1.715.170
4. Tài sản ngắn hạn khác	16.227.198	261.192.892
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	6.819.182.462	4.780.385.404
I. Các khoản phải thu dài hạn		
1. Phải thu dài hạn của khách hàng		
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc		
3. Phải thu dài hạn nội bộ		
4. Phải thu dài hạn khác		
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)		
II. Tài sản cố định	6.819.182.462	4.780.385.404
1. Tài sản cố định hữu hình	6.819.182.462	4.780.385.404

Nguyên giá	12.561.842.022	12.802.875.362
Giá trị hao mòn lũy kế (*)	(5.742.659.560)	(8.022.489.958)
2. Tài sản cố định thuê tài chính		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
3. Tài sản cố định vô hình		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang		
III. Bất động sản đầu tư		
Nguyên giá		
Giá trị hao mòn lũy kế (*)		
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn		
1. Đầu tư vào công ty con		
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh		
3. Đầu tư dài hạn khác		
4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)		
V. Tài sản dài hạn khác		
1. Chi phí trả trước dài hạn		
2. Tài sản thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		
3. Tài sản dài hạn khác		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	22.867.284.433	18.614.209.370

NGUỒN VỐN	Đầu năm	Cuối năm
A. NỢ PHẢI TRẢ	18.324.588.281	13.517.866.285
I. Nợ ngắn hạn	18.324.588.281	13.517.866.285
1. Vay và nợ ngắn hạn		
2. Phải trả người bán	3.046.828.223	3.694.835.758
3. Người mua trả tiền trước		
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	8.884.405	33.663.821
5. Phải trả người lao động	1.016.000.000	905.217.000
6. Chi phí phải trả	14.252.875.653	8.884.149.706
7. Phải trả nội bộ		
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng		
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác		
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn		
II. Nợ dài hạn		

1. Phải trả dài hạn người bán		
2. Phải trả dài hạn nội bộ		
3. Phải trả dài hạn khác		
4. Vay và nợ dài hạn		
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại phải trả		
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm		
7. Dự phòng phải trả dài hạn		
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	4.542.696.152	5.096.343.085
I. Vốn chủ sở hữu	4.542.696.152	5.096.343.085
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	2.957.810.670	2.957.810.670
2. Thặng dư vốn cổ phần		
3. Vốn khác của chủ sở hữu		
4. Cổ phiếu quỹ (*)		
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	88,357,559	88.357.559
7. Quỹ đầu tư phát triển		
8. Quỹ dự phòng tài chính		
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu		
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	1,496,527,923	2.050.174.856
11. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản		
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác		
1. Quỹ khen thưởng, phúc lợi		
2. Nguồn kinh phí		
3. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định		
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	22.867.284.433	18.614.209.370

PHỤ LỤC 14:

Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2008, 2009 (Trích)

Đvt: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2008	Năm 2009
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	35.010.966.322	36.899.802.811
2. Các khoản giảm trừ doanh thu		
3. Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	35.010.966.322	36.899.802.811
4. Giá vốn hàng bán	30.819.107.836	33.952.424.189
5. Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	4.191.858.486	2.947.378.622
6. Doanh thu hoạt động tài chính		1.029.416.308
7. Chi phí tài chính	1.598.454.587	668.103.640
Trong đó: chi phí lãi vay	559.506.732	668.103.640
8. Chi phí quản lý kinh doanh	2.062.989.374	1.892.217.364
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	530.414.525	1.416.473.926
10. Thu nhập khác	27.872.233	251.363.637
11. Chi phí khác	11.996.000	135.309.640
12. Lợi nhuận khác	15.876.233	116.053.997
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	546.290.758	1.532.527.923
14. Chi phí thuế TNDN hiện hành	136.572.690	374.131.981
15. Chi phí thuế TNDN hoãn lại		
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN	409.718.068	1.158.395.942
17. Lợi nhuận cơ bản trên cổ phiếu		

PHỤ LỤC 15:

Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2009, 2010 (Trích)

Đvt: đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	36.899.802.811	50.756.648.083
2. Các khoản giảm trừ doanh thu		
3. Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	36.899.802.811	50.756.648.083
4. Giá vốn hàng bán	33.952.424.189	47.512.575.922
5. Lợi nhuận gộp từ bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.947.378.622	3.244.072.161
6. Doanh thu hoạt động tài chính	1.029.416.308	1.052.000.000
7. Chi phí tài chính	668.103.640	
Trong đó: chi phí lãi vay	668.103.640	
8. Chi phí quản lý kinh doanh	1.892.217.364	2.288.842.289
9. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.416.473.926	2.007.229.872
10. Thu nhập khác	251.363.637	112.030.000
11. Chi phí khác	135.309.640	69.085.016
12. Lợi nhuận khác	116.053.997	42.944.984
13. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1.532.527.923	2.050.174.856
14. Chi phí thuế TNDN hiện hành	374.131.981	512.543.714
15. Chi phí thuế TNDN hoãn lại		
16. Lợi nhuận sau thuế TNDN	1.158.395.942	1.537.631.142
17. Lợi nhuận cơ bản trên cổ phiếu		

PHỤ LỤC 16:

**CÁC BẢNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY
CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ GỖ ĐẠI THÀNH NĂM 2010**

Bảng 1: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Đvt: đồng

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2010 và 2009	
				Chênh lệch	%
1	Tổng doanh thu	213.689.626.354	330.412.939.550	116.723.313.196	54,62
2	Các khoản giảm trừ	0	0	0	
3	Doanh thu thuần	213.689.626.354	330.412.939.550	116.723.313.196	54,62
4	Giá vốn hàng bán	183.465.625.296	281.763.060.021	98.297.434.725	53,58
5	Lợi nhuận gộp	30.224.001.058	48.649.879.529	18.425.878.471	60,96
6	Thu nhập hoạt động tài chính	1.845.678.954	3.933.035.622	2.087.356.668	113,09
7	Chi phí hoạt động tài chính	14.586.475.970	35.467.895.312	20.881.419.342	143,16
	- Trong đó: chi phí lãi vay	14.586.475.970	35.467.895.312	20.881.419.342	143,16
8	Chi phí bán hàng	8.817.965.660	4.926.749.050	-3.891.216.610	-44,13
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.871.820.686	4.333.483.233	-4.538.337.453	-51,15
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(206.582.304)	7.854.787.556	8.061.369.860	3.902,26
11	Các khoản thu nhập khác	574.569.760		-574.569.760	
12	Chi phí bất thường			0	
13	Lợi nhuận bất thường	574.569.760	0	-574.569.760	
14	Phần lãi/lỗ trong cty liên doanh, liên kết			0	
15	Tổng Lợi nhuận trước thuế	367.987.456	7.854.787.556	7.486.800.100	2.034,53
16	Chi phí thuế TNDN hiện hành	73.597.491	1.570.957.242	1.497.359.751	2.034,53
17	Thuế TNDN hoãn lại			0	
18	Lợi nhuận sau thuế	294.389.965	6.283.830.314	5.989.440.349	2.034,53

Bảng 2: CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

Chỉ số		Năm 2009	Năm 2010
I	Quản trị tài sản		
1	Vòng quay hàng tồn kho (vòng)	0,75	0,89
2	Số ngày tồn kho (ngày)	481,30	403,03
3	Vòng quay khoản phải thu (vòng)	5,69	5,57
4	Số ngày phải thu (ngày)	63,22	64,59
5	Vòng quay TSNH (vòng)	0,74	0,87
6	Số ngày một vòng quay TSNH (ngày)	486,49	413,79
II	Khả năng sinh lời (%)		
7	Tỷ suất lợi nhuận (ROS)	0,14%	1,90%
8	Suất sinh lời trên tài sản (ROA)	0,09%	1,36%
9	Suất sinh lời trên vốn CSH (ROE)	0,61%	7,25%

PHỤ LỤC 17:

**CÁC BẢNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY
CỔ PHẦN GỖ XUẤT KHẨU TÂN THÀNH DUNG QUẤT**

Bảng 1: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Đvt: đồng

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 2010 và 2009	
				Tuyệt đối	Tương đối (%)
1	Tổng doanh thu	9.538947.005	14.580.087.241	5.041.140.236	52,85
2	Các khoản giảm trừ	0	0	0	
3	Doanh thu thuần	9.538.947.005	14.580.087.241	5.041.140.236	52,85
4	Giá vốn hàng bán	8.816.915.660	12.435.683.867	3.618.768.207	41,04
5	Lợi nhuận gộp	722.031.345	2.144.403.374	1.422.372.029	197,00
6	Thu nhập hoạt động tài chính	297.504.000	4.325.920	-293.178.080	-98,55
7	Chi phí hoạt động tài chính	497.432.733	124.515.456	-372.917.277	74,97
	- Trong đó: chi phí lãi vay	424.389.496	123.327.272	-301.062.224	70,94
8	Chi phí bán hàng	407.993.186	312.706.632	-95.286.554	23,35
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.100.857.237	1.785.127.011	684.269.774	62,16
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	(986.747.811)	(73.619.805)	913.128.006	92,54
11	Các khoản thu nhập khác	374.107.687		-374.107.687	-100,00
12	Chi phí bất thường	416.451.788		-416.451.788	-100,00
13	Lợi nhuận bất thường	(42.344.101)	0	42.344.101	100,00
14	Tổng Lợi nhuận trước thuế	(1.029.091.912)	(73.619.805)	955.472.107	92,85
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành			0	
16	Thuế TNDN hoãn lại			0	
17	Lợi nhuận sau thuế	(1.029.091.912)	(73.619.805)	955.472.107	92,85

Bảng 2: CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

Các chỉ số tài chính		2009	2010
I	Quản trị tài sản		
1	Vòng quay hàng tồn kho (vòng)	1,22	2.45
2	Số ngày tồn kho bình quân (ngày)	294,07	147.05
3	Vòng quay khoản phải thu (vòng)	5,15	1.83
4	Số ngày phải thu bình quân (ngày)	69,94	197.21
5	Vòng quay khoản phải trả (vòng)	5,80	19.98
6	Số ngày trả nợ bình quân (ngày)	62,06	18.02
7	Vòng quay TSNH (vòng)	0,92	0,97
8	Số ngày một vòng quay TSNH (ngày)	391,30	371,13
II	Khả năng sinh lời (%)		
9	Tỷ suất lợi nhuận (ROS)	-10,79%	-0,50%
10	Suất sinh lời trên tài sản (ROA)	-5,31%	-0,32%
11	Suất sinh lời trên vốn CSH (ROE)	-8,54%	-0,43%

PHỤ LỤC 18:

**CÁC BẢNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY
CỔ PHẦN GIA ĐẠI TOÀN**

Bảng 1: BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Đvt: đồng

STT	CHỈ TIÊU	2009	2010	2010/2009	
				±	%
1	Tổng doanh thu	11.895.947.660	16.376.614.504	4.480.666.844	37,67
2	Các khoản giảm trừ	0	0	0	
3	Doanh thu thuần	11.895.947.660	16.376.614.504	4.480.666.844	37,67
4	Giá vốn hàng bán	11.216.866.987	14.699.846.158	3.482.979.171	31,05
5	Lợi nhuận gộp	679.080.673	1.676.768.346	997.687.673	146,92
6	Thu nhập hoạt động tài chính	615.771	1.433.436	817.665	132,79
7	Chi phí hoạt động tài chính	42.000.000	117.600.000	75.600.000	180,00
	- Trong đó: chi phí lãi vay	42.000.000	117.600.000	75.600.000	180,00
8	Chi phí quản lý kinh doanh	286.593.670	1.061.991.699	775.398.029	270,56
9	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	351.102.774	498.610.083	147.507.309	42,01
10	Các khoản thu nhập khác			0	
11	Chi phí bất thường			0	
12	Lợi nhuận bất thường	0	0	0	
13	Tổng Lợi nhuận trước thuế	351.102.774	498.610.083	147.507.309	42,01
14	Chi phí thuế TNDN hiện hành		87.775.694	87.775.694	
15	Thuế TNDN hoãn lại			0	
16	Lợi nhuận sau thuế	351.102.774	410.834.389	59.731.615	17,01

Bảng 2: CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

Các chỉ số		2009	2010
I	Quản trị tài sản		
1	Vòng quay hàng tồn kho (lần)	14,92	16,28
2	Số ngày tồn kho bình quân (ngày)	24,12	22,12
3	Vòng quay khoản phải thu (vòng)	13,55	17,03
4	Số ngày phải thu bình quân (ngày)	26,57	21,13
5	Vòng quay vốn lưu động (vòng)	4,72	5,66
6	Số ngày một vòng quay vốn lưu động (ngày)	76,21	63,60
II	Khả năng sinh lời (%)		
7	Tỷ suất lợi nhuận (ROS)	2,95%	2,51%
8	Suất sinh lời trên tài sản (ROA)	9,92%	10,74%
9	Suất sinh lời trên vốn CSH (ROE)	14,62%	14,61%

PHỤ LỤC 19:

**CÁC BẢNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA XÍ NGHIỆP
CHẾ BIẾN LÂM SẢN AN NHƠN**

Bảng 1: BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Đvt: đồng

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2009	Năm 2010	Chênh lệch 2010/2009	
				Số tiền	%
1	Tổng doanh thu	36.899.802.811	50.756.648.083	13.856.845.272	37,55
2	Các khoản giảm trừ	0	0	0	
3	Doanh thu thuần	36.899802.811	50.756.648.083	13.856.845.272	37,55
4	Giá vốn hàng bán	33.952.424.189	47.512.575.922	13.560.151.733	39,94
5	Lợi nhuận gộp	2.947.378.622	3.244.072.161	296.693.539	10,07
6	Thu nhập hoạt động tài chính	1.029.416.308	1.052.000.000	22.583.692	2,19
7	Chi phí hoạt động tài chính	668.103.640		-668.103.640	(100,00)
	- Trong đó: chi phí lãi vay	668.103.640		-668.103.640	(100,00)
8	Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.892.217.364	2.288.842.289	396.624.925	20,96
9	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1.416.473.926	2.007.229.872	590.755.946	41,71
10	Các khoản thu nhập khác	251.363.637	112.030.000	-139.333.637	(55,43)
11	Chi phí bất thường	135.309.640	69.085.016	-66.224.624	(48,94)
12	Lợi nhuận bất thường	116.053.997	42.944.984	-73.109.013	(63,00)
13	Tổng Lợi nhuận trước thuế	1,532,527,923	2.050.174.856	517.646.933	33,78
14	Chi phí thuế TNDN hiện hành	374,131,981	512.543.714	138.411.733	37,00
15	Thuế TNDN hoãn lại			0	
16	Lợi nhuận sau thuế	1,158,395,942	1.537.631.142	379.235.200	32,74

Bảng 2: CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

Chỉ tiêu		Năm 2009	Năm 2010
I	Quản trị tài sản		
1	Vòng quay hàng tồn kho (lần)	3,61	5,56
2	Số ngày tồn kho bình quân (ngày)	99,77	64,76
3	Vòng quay khoản phải thu (vòng)	6,24	12,96
4	Số ngày phải thu bình quân (ngày)	57,68	27,78
II	Khả năng sinh lời (%)		
5	Tỷ suất lợi nhuận (ROS)	3,14%	3,03%
6	Suất sinh lời trên tài sản (ROA)	5,07%	8,26%
7	Suất sinh lời trên vốn CSH (ROE)	25,50%	30,17%

PHỤ LỤC 20:

PHÂN LOẠI CHI PHÍ THEO CÁCH ỨNG XỬ CỦA CHI PHÍ

Khoản mục chi phí	Biến phí	Định phí
1. Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	X	
2. Chi phí nhân công trực tiếp	X	
3. Chi phí sản xuất chung	X	X
- Chi phí vật liệu	X	X
- Chi phí dụng cụ sản xuất		X
- Chi phí nhân viên phân xưởng		X
- Chi phí khấu hao tài sản cố định		X
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	X	X
- Chi phí khác bằng tiền		X
4. Chi phí bán hàng	X	X
- Chi phí vật liệu, bao bì	X	
- Chi phí dụng cụ, đồ dùng		X
- Chi phí nhân viên bán hàng		X
- Chi phí khấu hao tài sản cố định		X
- Chi phí bảo hành	X	X
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	X	X
- Chi phí khác bằng tiền		X
5. Chi phí quản lý doanh nghiệp	X	X
- Chi phí vật liệu quản lý	X	
- Chi phí đồ dùng văn phòng	X	
- Chi phí nhân viên quản lý		X
- Chi phí khấu hao tài sản cố định		X
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	X	X
- Chi phí khác bằng tiền		X

PHỤ LỤC 21:

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH THEO SỐ DƯ ĐẢM PHÍ

Chỉ tiêu	Kỳ trước	Kỳ này	Luỹ kế từ đầu năm
1. Doanh thu			
2. Tổng biến phí			
3. Tổng số dư đảm phí = (1) – (2)			
4. Tổng định phí			
5. Lợi nhuận thuần = (3) – (4)			

PHỤ LỤC 22:

BÁO CÁO BỘ PHẬN CHI TIẾT

Chỉ tiêu	Tổng cộng	Bộ phận 1	Bộ phận 2	Bộ phận n
1. Doanh thu					
2. Các khoản giảm trừ doanh thu					
3. Doanh thu thuần					
4. Biến phí					
- Sản xuất					
- Quản lý					
5. Số dư đảm phí = (3) – (4)					
6. Định phí bộ phận					
7. Số dư bộ phận = (5) – (6)					
8. Định phí chung					
9. Lợi nhuận thuần					

PHỤ LỤC 23:

**HƯỚNG DẪN PHÒNG VẤN SÂU LÃNH ĐẠO DOANH NGHIỆP
CHẾ BIẾN GỖ XUẤT KHẨU**

Giới thiệu

- Tôi tên là ..., hiện đang làm ... tại ... Tôi là thành viên của nhóm nghiên cứu được trao nhiệm vụ tìm hiểu về phương pháp và chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu.

- Nghiên cứu này có thể giúp xây dựng hệ thống phương pháp và chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh riêng phù hợp với ngành chế biến gỗ xuất khẩu

Ông/bà được lựa chọn một cách ngẫu nhiên để tham gia cuộc phỏng vấn này và là người đại diện cho nhóm cán bộ lãnh đạo cho doanh nghiệp. Cuộc nói chuyện này sẽ được sử dụng với nguyên tắc khuyết danh và chỉ phục vụ cho việc xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Vì vậy, chúng tôi muốn lắng nghe ý kiến của ông bà về những vấn đề nói trên.

*** Thông tin cá nhân của người được phỏng vấn**

Họ và tên:

Tuổi:

Giới tính:

Chuyên môn nghề nghiệp

Nơi công tác:

Chức vụ:

Thời gian công tác tại vị trí hiện tại

Công việc làm lâu nhất:

- + Tên công việc
- + Nơi làm việc
- + Thời gian giữ vị trí công tác

I. Đánh giá về thực trạng của doanh nghiệp

1. Quy mô hiện tại của doanh nghiệp ông (bà) là lớn, vừa hay nhỏ?
2. Doanh nghiệp đã hoạt động được bao nhiêu năm?
3. Doanh nghiệp là doanh nghiệp Nhà nước hay doanh nghiệp tư nhân?
4. Có khoảng bao nhiêu doanh nghiệp đang cạnh tranh thị trường với doanh nghiệp?
5. Ông (bà) đánh giá thế nào về uy tín của doanh nghiệp?

II. Đánh giá về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

1. Những điều kiện thuận lợi đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp?
2. Những điều kiện bất lợi đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp?
3. Thái độ và hành động của ban giám đốc đối với việc nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nói chung và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nói riêng?
4. Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp hiện nay như thế nào?
5. So với các doanh nghiệp cùng ngành, doanh nghiệp của ông (bà) có hiệu quả kinh doanh ở mức độ nào (cao, trung bình, thấp)?

III. Quan điểm của nhà quản lý về hiệu quả kinh doanh và đánh giá hiệu quả kinh doanh

1. Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như thế nào được coi là có hiệu quả?
2. Hiện nay doanh nghiệp đã quan tâm đến việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chưa?
3. Doanh nghiệp có quan tâm đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khác trong cùng ngành không?
4. Doanh nghiệp đã tiến hành đánh giá hiệu quả kinh doanh chưa?
5. Doanh nghiệp đã dùng hệ thống chỉ tiêu nào để đánh giá hiệu quả kinh doanh?

6. Doanh nghiệp đã có đội ngũ cán bộ làm công tác phân tích kinh doanh chưa?

7. Ban giám đốc đã đầu tư cho hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh như thế nào?

8. Ban giám đốc có coi trọng công tác phân tích hiệu quả kinh doanh không?

9. Thái độ của chủ sở hữu đối với quyết định đầu tư cho hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của ban giám đốc?

10. Các lợi ích thu được khi doanh nghiệp có hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh?

11. Những thiệt hại của doanh nghiệp khi không có hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh?

12. Những thuận lợi và khó khăn trong quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh?

IV. Đánh giá công tác phân tích và hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp cùng ngành trên địa bàn doanh nghiệp hoạt động

Nhóm câu hỏi này ông (bà) có thể trả lời hoặc không

1. Các doanh nghiệp cùng ngành hoạt động như thế nào? Kinh doanh có hiệu quả không?

2. Họ đã có tổ chức hệ thống phân tích kinh doanh chưa?

3. Hoạt động phân tích của họ có đều đặn và mang lại lợi ích cho doanh nghiệp của họ không?

4. Họ đã sử dụng những chỉ tiêu nào khi phân tích hiệu quả kinh doanh?

5. Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này có thực sự phù hợp không?

PHỤ LỤC 24:

**HƯỚNG DẪN PHÒNG VẤN SÂU NHÂN VIÊN PHÂN TÍCH
(THƯỜNG LÀ NHÂN VIÊN KẾ TOÁN KIÊM NHIỆM)**

Giới thiệu

- Tôi tên là ..., hiện đang làm ... tại ... Tôi là thành viên của nhóm nghiên cứu được trao nhiệm vụ tìm hiểu về phương pháp và chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu.

- Nghiên cứu này có thể giúp xây dựng hệ thống phương pháp và chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh riêng phù hợp với ngành chế biến gỗ xuất khẩu.

Ông/bà được lựa chọn một cách ngẫu nhiên để tham gia cuộc phỏng vấn này và là người đại diện cho nhóm cán bộ thực hiện phân tích hoạt động kinh doanh trong doanh nghiệp. Cuộc nói chuyện này sẽ được sử dụng với nguyên tắc khuyết danh và chỉ phục vụ cho việc xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Vì vậy, chúng tôi muốn lắng nghe ý kiến của ông bà về những vấn đề nói trên.

*** Thông tin cá nhân của người được phỏng vấn**

Họ và tên:

Tuổi:

Giới tính:

Chuyên môn nghề nghiệp

Nơi công tác:

Chức vụ:

Thời gian công tác tại vị trí hiện tại

Công việc làm lâu nhất:

+ Tên công việc

+ Nơi làm việc

+ Thời gian giữ vị trí công tác

I. Ý KIẾN VỀ CÔNG TÁC PHÂN TÍCH ĐANG ĐẢM NHIỆM

1. Công việc chính của ông (bà) khi được tuyển dụng là gì?
2. Ông (bà) có thấy rằng công việc đang làm vượt quá trách nhiệm của mình?
3. Ông (bà) có được trả thù lao xứng đáng?
4. Ông (bà) có yêu thích công việc đang làm?
5. Công tác phân tích có phù hợp với chuyên môn của ông (bà)?

II. QUAN ĐIỂM ĐỐI VỚI CÔNG TÁC PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

1. Ông (bà) nhận thấy thái độ của các nhà quản lý đối với công tác phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp như thế nào?
2. Theo ông (bà), có cần thiết phải phân tích hiệu quả kinh doanh không?
3. Phân tích hiệu quả kinh doanh có ý nghĩa như thế nào đối với doanh nghiệp?
4. Tại sao phân tích hiệu quả kinh doanh không cần thiết đối với doanh nghiệp?
5. Công tác phân tích hiệu quả kinh doanh có gây cản trở cho công việc chính của ông (bà)?
6. Những thuận lợi và khó khăn khi thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh?

III. THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

1. Công tác phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp có được tiến hành thường xuyên định kỳ không?
2. Công tác phân tích hiệu quả kinh doanh có được lên kế hoạch trước?
3. Ban giám đốc có tạo điều kiện về tài chính cho công tác phân tích hiệu quả kinh doanh không?
4. Khi phân tích hiệu quả kinh doanh ông (bà) sử dụng những nguồn thông tin nào?

5. Các thông tin ông (bà) có được có đảm bảo tính chính xác khi sử dụng vào phân tích hiệu quả kinh doanh?

6. Những chỉ tiêu nào được ông (bà) sử dụng khi phân tích hiệu quả kinh doanh?

7. Các chỉ tiêu ông (bà) đã sử dụng có đánh giá đầy đủ hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp?

8. Ông (bà) đã sử dụng những phương pháp nào khi phân tích?

9. Căn cứ để ông (bà) đưa ra các đánh giá doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hay không hiệu quả?

10. Ông (bà) có gặp khó khăn gì khi đưa ra các kết luận đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp? Ví dụ?

11. Các kết luận của ông (bà) sau quá trình phân tích được sử dụng như thế nào?

12. Sau khi kết thúc phân tích ông (bà) có đề xuất gì đối với nhà quản trị không?

13. Các kết luận phân tích có được lưu thành văn bản không?

IV. NHỮNG THÔNG TIN VỀ CÁC DOANH NGHIỆP CÙNG NGÀNH

1. Các doanh nghiệp cùng ngành có tổ chức hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh không?

2. Công tác phân tích hiệu quả kinh doanh của họ do bộ phận nào đảm nhận?

3. Hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của họ có được diễn ra thường xuyên định kỳ không?

4. Các doanh nghiệp cùng ngành phân tích hiệu quả kinh doanh qua những chỉ tiêu nào và bằng phương pháp nào?

5. Công tác phân tích hiệu quả kinh doanh của họ có ích lợi đối với hoạt động quản lý doanh nghiệp không?