

# 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

**Th.s. Đỗ Huyền Trang**

*Đại học Quy Nhơn*

**PGS.TS Phạm Thị Bích Chi**

*Đại học Kinh tế Quốc dân*

*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 để hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam Trung Bộ, cần phải hoàn thiện tất cả các nội dung, từ nội dung phân tích đến hệ thống chỉ tiêu phân tích, phương pháp phân tích và tổ chức phân tích.*

## **1. Khái quát thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam Trung Bộ**

*Thứ nhất*, xét về công tác tổ chức phân tích tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam trung Bộ có thể nhận xét:

*Về ưu điểm:* đã có khá nhiều doanh nghiệp thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh.

*Về hạn chế:* 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.

*Thứ hai*, xét 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 phù hợp, thì kết quả phân tích sẽ chỉ ra được xu hướng vận động của chỉ tiêu phân tích cũng như bản chất và các nguyên nhân tác động đến sự biến động của các chỉ tiêu. Cụ thể, ưu điểm và hạn chế của phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh đã được các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam Trung Bộ như sau:

*Về ưu điểm:* các doanh nghiệp đã thực hiện phân tích hiệu quả kinh doanh đều chỉ sử dụng phương pháp so sánh ở dạng so sánh các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh giữa các kỳ kinh doanh khác nhau của bản thân doanh nghiệp.

*Về hạn chế:* 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 có giá trị cung cấp thông tin cao là các kết luận từ quá trình phân tích 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.

*Thứ ba*, về nguồn thông tin phục vụ phân tích hiệu quả kinh doanh, có thể tóm tắt các hạn chế và ưu điểm như sau:

*Về ưu điểm:* 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 hạn chế:* 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.

*Thứ tư,* xét về nội dung phân tích. Thực trạng tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam Trung bộ cho thấy các nội dung đã được phân tích bao gồm phân tích khái quát hiệu quả kinh doanh, phân tích tốc độ luân chuyển của tài sản, phân tích sức sinh lời, 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.

*Thứ năm,* xét về hệ thống chỉ tiêu phân tích. Các nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh đã xác định chi có thể được thực hiện khi có hệ thống chỉ tiêu phân tích tương ứng. Như đã đánh giá, 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 cũng không đầy đủ. Có thể tóm tắt ưu và nhược điểm trong hệ thống chỉ tiêu phân tích các doanh nghiệp này sử dụng như sau:

*Về ưu điểm:* 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 nhược điểm:* 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 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.

## **2. Các giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam Trung Bộ**

### **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.

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. Căn cứ trên quy trình phân tích hiệu quả kinh doanh chung, chúng tôi đề xuất các giai đoạn tổ chức phân tích cho các doanh nghiệp này như sau:

#### **a. 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, các nội dung lần lượt tiến hành bao gồm:

\* Đầu tiên, doanh nghiệp phải đặt ra mục tiêu phân tích 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.

\* Thứ hai, doanh nghiệp cần xác định phạm vi phân tích sẽ là toàn doanh nghiệp hay từng công đoạn của, xẻ, sấy, gia công chi tiết... 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.

\* Thứ ba, doanh nghiệp cần xác định bộ phận nào sẽ phụ trách công tác phân tích, xử lý thông tin – đây là công đoạn 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 vẫn nên giao cho nhân viên phòng chức năng như phòng kế toán, phòng kinh doanh hay phòng kế hoạch... kiêm nhiệm với yêu cầu 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 và có tinh thần trách nhiệm.

\* Thứ tư, doanh nghiệp sẽ phải tiến hành xác định thời gian và phương pháp phân tích.

- Việc xác định thời gian cần cụ thể cho từng bước 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.

- Để tiến hành phân tích còn cần phải xác định phương pháp, kỹ thuật ứng dụng trong phân tích có như vậy mới đảm bảo kết quả phân tích đầy đủ và chính xác. 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.

\* 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.

#### b. 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, 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, 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.

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, 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, Tổng cục Thống kê, Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam...

Như vậy, nguồn thông tin có thể thu thập rất đa dạng nhưng để có thể sử dụng trong phân tích thì các thông tin này cần phải chính xác, khách quan; có như vậy mới đáp ứng được mục tiêu phân tích phục vụ nhu cầu phát triển.

### c. 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 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, 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.

## **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. 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:

\* Trước hết cần bổ sung nội dung áp dụng của phương pháp so sánh. 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, các nghiên cứu của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn, Hiệp hội gỗ và lâm sản Việt Nam về hiệu quả sản xuất kinh doanh của ngành chế biến gỗ. 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). 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.

\* Phương pháp tiếp theo cần áp dụng là 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 nên 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.

Doanh nghiệp cần chi tiết những 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... 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 là chia theo tỷ lệ chi phí hoặc tỷ lệ đóng góp trong doanh thu theo công thức phân bổ sau:

$$\text{Mức chi phí phân bổ cho đối tượng X} = \frac{\text{Chi phí định mức của đối tượng X}}{\text{Tổng chi phí định mức}} \times \text{Tổng chi phí cần phân bổ}$$

$$\text{Mức giá trị phân bổ cho đối tượng X} = \frac{\text{Mức đóng góp vào doanh thu của đối tượng X}}{\text{Tổng doanh thu}} \times \text{Tổng giá trị cần phân bổ}$$

\* Phương pháp tiếp theo chúng tôi đề xuất áp 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 chi tiết 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 – Công ty đã có phân tích chỉ tiêu “Số vòng quay tài sản ngắn hạn” nhằm mục đích đánh giá tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn, tuy nhiên Công ty mới chỉ dừng lại ở việc so sánh do đó không thấy rõ được thực chất các yếu tố đã tác động như thế nào đến tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn.

**Bảng 1: 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 bình quân	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 năm 2008, 2009, 2010)

Nếu ký hiệu:  $DDT_0$  và  $DDT_1$  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 1, 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:

$$\Delta H_{TSNH_{TSNH}} = \frac{DDT_0}{TSNH_1} - \frac{DDT_0}{TSNH_0} = \frac{213.689.626.354}{332.997.340.497} - \frac{213.689.626.354}{300.164.599.401} = -0,07 \text{ vòng}$$

+ Ảnh hưởng của mức tăng doanh thu thuần đến tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn:

$$\Delta H_{TSNH_{DDT}} = \frac{DDT_1}{TSNH_1} - \frac{DDT_0}{TSNH_1} = \frac{330.412.939.550}{332.997.340.497} - \frac{213.689.626.354}{332.997.340.497} = +0,35 \text{ vòng}$$

+ Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta H_{TSNH} = \Delta H_{TSNH_{DDT}} + \Delta H_{TSNH_{TSNH}} = 0,35 - 0,07 = +0,28 \text{ vòng}$$

Từ các tính toán trên có thể thấy rằng: doanh thu thuần tăng đã tác động làm tăng tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn năm 2010 thêm 0,389 vòng so với năm 2009, trong khi đó giá trị tài sản ngắn hạn tăng thêm lại làm tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn giảm đi 0,109 vòng. Từ bảng 1, có thể tính được tốc độ tăng của doanh thu thuần năm 2010 so với 2009 lên đến 54,62%, trong khi đó tài sản ngắn hạn chỉ tăng 10,94%. Điều này cho thấy doanh nghiệp đã có những thay đổi tích cực trong quá trình dự

từ 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.

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.

Như vậy, 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, từ đó góp phần tăng mức độ chặt chẽ và logic cho các kết luận phân tích.

\* Một phương pháp nữa cần được áp dụng là phương pháp phân tích Dupont. Đây là phương pháp phân tích dựa vào mối liên hệ tác động giữa các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh dưới dạng một hàm số nhằm đánh giá sâu bản chất của 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

$H_{TS}$ : Số vòng quay tổng tài sản

ROS: Sức sinh lời của doanh thu thuần

$\sum TSbq$ : Tổng tài sản bình quân

DTT: Doanh thu thuần

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 toán như sau:

**Bảng 2: 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 năm 2008, 2009, 2010)

Căn cứ vào số liệu bảng 2, áp dụng phương pháp số loại trừ, có thể xác định được:

- Ảnh hưởng của mức biến động  $H_{TS}$  đến mức biến động 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 biến động ROS đến mức biến động 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:

$$\Delta ROA = \Delta ROA_{H_{TS}} + \Delta ROA_{ROS} = 0,03\% + 1,46\% = + 1,49\%$$

Số liệu 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. Năm 2010 Công ty đạt được kết quả tốt như vậy là 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 số đã “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 nội thất 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 số đã 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; chi phí quản lý doanh nghiệp đã được 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...

+ Thứ hai, chúng tôi xin giới thiệu cách thức xây dựng phương trình Dupont đơn giản cho chỉ tiêu “Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu” (ký hiệu: ROE).

$$ROE = \frac{LNST}{VCSHbq} = \frac{LNST}{\sum TSbq} \times \frac{\sum TSbq}{VCSHbq} = ROA \times \frac{1}{\sum TSbq / VCSHbq}$$

$$\leftrightarrow ROE = ROA \times \frac{1}{T_{TT}} = \frac{ROA}{T_{TT}}$$

Trong đó: LNST: lợi nhuận sau thuế ROA: Sức sinh lời của tài sản

VCSHbq: Vốn chủ sở hữu bình quân T<sub>TT</sub>: Tỷ suất tự tài trợ  
 $\sum TSbq$ : Tổng tài sản bình quân

Vẫn tiếp tục sử dụng số liệu của Công ty cổ phần Công nghệ gỗ Đại Thành, ta có bảng sau:

**Bảng 3: 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 <sub>TT</sub> = (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 2008, 2009, 2010)

Căn cứ vào số liệu bảng 3, áp dụng phương pháp thay thế liên hoàn ta tính được:

- Ảnh hưởng của mức tăng ROA đến mức biến động của chỉ tiêu ROE:

$$\Delta ROE_{ROA} = \frac{ROA_1}{T_{TT_0}} - \frac{ROA_0}{T_{TT_0}} = \frac{0,0157}{0,1313} - \frac{0,0008}{0,1313} = +0,1136 = +11,36\%$$

- Ảnh hưởng của mức biến động T<sub>TT</sub> đến mức biến động của chỉ tiêu ROE:

$$\Delta ROE_{T_{TT}} = \frac{ROA_1}{T_{TT_1}} - \frac{ROA_1}{T_{TT_0}} = \frac{0,0157}{0,1687} - \frac{0,0157}{0,1313} = -0,0266 = -2,66\%$$

- Tổng hợp ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta ROE = \Delta ROE_{ROA} + \Delta ROE_{T_{TT}} = 11,36\% - 2,66\% = +8,7\%$$

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, “Tỷ suất tự tài trợ” tăng thêm 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 “Sức sinh lời của tài sản” đã được trình bày ở phần 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. Tuy nhiên, sự gia tăng tỷ trọng vốn chủ sở hữu mặc dù giúp doanh nghiệp giảm sự phụ thuộc vào bên ngoài nhưng lại làm giảm “Sức sinh lời của vốn chủ sở hữu”.

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 Dupont kết hợp với phương pháp loại trừ đã cho 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.

Nếu doanh nghiệp có thể sử dụng phối hợp tất cả các phương pháp trên 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.

### **2.3. Hoàn thiện nguồn thông tin phục vụ cho phân tích**

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.

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.

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.

### **2.4. Hoàn thiện nội dung và hệ thống chỉ tiêu phân tích**

Với một quy trình phân tích gồm 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 thực trạng hệ thống chỉ tiêu 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 như sau:

#### **a. Bổ sung nhóm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào**

Hiện nay, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam Trung Bộ vẫn còn đang bỏ ngỏ nhóm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng chi phí hay các yếu tố đầu vào – đây là nhóm chỉ tiêu cho phép đánh giá cường độ hoạt động của doanh nghiệp. Chúng tôi đề xuất nhóm chỉ tiêu hiệu suất cho các doanh nghiệp này như bảng 4.

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 66 – 70% thuộc về chi phí nguyên phụ liệu, ở công đoạn cưa, xẻ doanh nghiệp phải bổ sung thêm 5 – 6% chi phí, công đoạn sấy hao phí 3 – 4%, công đoạn gia công chi tiết chiếm 15 – 16% và công đoạn hoàn thiện sản phẩm đóng góp 7 – 8%. Như vậy, nếu có số liệu tổng giá thành sản xuất sản phẩm là 1.000.000 đồng thì giá trị sản xuất ở công đoạn cưa, xẻ sẽ khoảng từ 710.000 – 760.000 đồng, giá trị sản xuất sau công đoạn sấy sẽ khoảng 740.000 – 800.000 đồng, giá trị sản xuất ở công đoạn gia công chi tiết sẽ là 890.000 – 960.000 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.

**Bảng 4: 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**

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 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. Sức sản xuất của lao động trực tiếp sản xuất	Tổng Giá trị sản xuất	Bình quân một lao động trực tiếp sản xuất tạo ra được bao nhiêu đồng giá trị sản xuất
	Số lao động trực tiếp sản xuất bình quân	
7. Sức sản xuất của lao động trong mùa vụ	GTSX sản phẩm trong mùa vụ (tháng 7 -10)	Bình quân một lao động trực tiếp sản xuất trong mùa vụ tạo ra bao nhiêu đồng giá trị sản xuất
	Số lao động trực tiếp sản xuất bq trong mùa vụ	
8. Sức sản xuất của tổng chi phí sản xuất kinh doanh	Doanh thu thuần	Một đồng chi phí sản xuất kinh doanh tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần
	Tổng chi phí sản xuất kinh doanh	
9. Sức sản xuất của tổng chi phí sản xuất	Doanh thu thuần	Một đồng chi phí sản xuất tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần
	Tổng chi phí sản xuất	
10. Sức sản xuất của chi phí NVL trực tiếp	Doanh thu thuần	Một đồng chi phí NVL trực tiếp tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần
	Tổng chi phí NVL trực tiếp	

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.

**b. 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 đầy đủ. Tuy nhiên, theo chúng tôi, với đặc thù của ngành công nghiệp chế biến gỗ thì các doanh nghiệp này còn cần bổ sung một số chỉ tiêu sau:

+ Trước hết, chúng tôi đề xuất bổ sung chỉ tiêu “Số vòng quay tổng tài sản”. Chỉ tiêu này cho biết khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp trong kỳ kinh doanh, chỉ tiêu này càng cao thì hiệu quả sử dụng tài sản sẽ càng cao. Thêm vào đó, việc phân tích chỉ tiêu này còn là cơ sở để doanh nghiệp phân tích 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.

+ Chỉ tiêu thứ hai cần bổ sung là “Số vòng quay nguyên vật liệu”. Lý do chúng tôi đề nghị bổ sung chỉ tiêu này trong hệ thống chỉ tiêu phân tích 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, do đó đã làm ảnh hưởng đến tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn, giảm hiệu quả sử dụng tài sản. Hơn nữa, nguyên vật liệu chiếm đến 70% giá thành sản xuất sản phẩm, do đó phân tích “Số vòng quay nguyên vật liệu” nhằm đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của nguyên vật liệu là rất cần thiết. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Số vòng quay nguyên vật liệu} = \frac{\text{Tổng giá nhập kho nguyên vật liệu}}{\text{Giá trị nguyên vật liệu bình quân}}$$

+ Chỉ tiêu cuối cùng chúng tôi đề nghị bổ sung là “Số vòng quay vốn chủ sở hữu”, bởi vì hiện nay để đối phó với những khó khăn trong việc tiếp cận những nguồn vốn vay, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam Trung Bộ lại có xu hướng bổ sung 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. Công thức xác định chỉ tiêu này như sau:

$$\text{Số vòng quay vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

**c. 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. Để đảm bảo đầy đủ các chỉ tiêu sức sinh lời của chi phí hay các yếu tố đầu vào chúng tôi đề nghị bổ sung thêm hai chỉ tiêu, bao gồm:

+ Một là, chỉ tiêu “Sức sinh lời của lao động” với công thức xác định như sau:

$$\text{Sức sinh lời của lao động} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Số lượng lao động bình quân}}$$

Đặc thù ngành công nghiệp chế biến gỗ là có lực lượng lao động tương đối đông đảo, chủ yếu là lao động trực tiếp sản xuất và đa số là lao động thủ công, do đó tay nghề của lao động có ảnh hưởng không nhỏ đến số lượng và chất lượng sản phẩm vì thế sẽ tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

+ Hai là, chỉ tiêu “Sức sinh lời của chi phí nguyên vật liệu trực tiếp”, có công thức xác định như sau:

$$\text{Sức sinh lời của chi phí nguyên vật liệu trực tiếp} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng chi phí nguyên vật liệu trực tiếp}}$$

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.

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, các doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam Trung Bộ có thể đánh giá toàn diện hoạt động kinh doanh và đưa ra các kết luận hợp lý.

#### d. 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 tế 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. Đối với các doanh nghiệp này, chúng tôi đề xuất 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 là 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. Vì vậy, chúng tôi đề xuất các doanh nghiệp ngành chế biến gỗ xuất khẩu Khu vực Nam Trung Bộ cần tăng chế độ lương, thưởng cho công nhân viên, đặc biệt là công nhân trực tiếp sản xuất. 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, 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.

#### **Tài liệu tham khảo:**

1. Tài liệu phân tích hiệu quả kinh doanh và Hệ thống Báo cáo tài chính của một số doanh nghiệp chế biến gỗ xuất khẩu tiêu biểu của Khu vực Nam Trung Bộ các năm 2008, 2009, 2010.
2. Nguyễn Tấn Bình (2004), *Phân tích hoạt động doanh nghiệp*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
3. 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*.
3. PGS.TS. Nguyễn Văn Công (2010), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, Nxb Giáo dục Việt Nam, Hà Nội.