

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.

Các số liệu, 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.

Người cam đoan

Nguyễn Thị Mai Hương

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình viết luận án tôi đã nhận được sự quan tâm giúp đỡ của quý cô giáo, thầy giáo của Viện Sau đại học, khoa Kế toán trường Đại học KTQD Hà Nội, Khoa Kinh tế & QTKD trường Đại học Quy Nhơn, Ban lãnh đạo Công ty BMC, Công ty Bôxít Lâm Đồng, Công ty Liên doanh Bimal. Đặc biệt là sự ủng hộ, động viên của gia đình và thầy giáo hướng dẫn ***PGS.TS Nguyễn Văn Công và PGS.TS Phạm Quang***.

Tự đáy lòng, tôi xin chân thành biết ơn sự giúp đỡ của các cô giáo, thầy giáo, gia đình và bạn bè, đồng nghiệp. Sự giúp đỡ này đã cổ vũ và giúp tôi nhận thức, làm sáng tỏ thêm cả lý luận và thực tiễn về lĩnh vực mà luận án đã đề cập.

Luận án này là kết quả nghiên cứu công phu, sự làm việc khoa học và nghiêm túc của bản thân, song do khả năng và trình độ có hạn nên không thể tránh khỏi những khiếm khuyết nhất định.

Tôi mong muốn nhận được sự quan tâm đóng góp của các cô giáo, thầy giáo và những ai quan tâm đến đề tài này.

Kính

Tác giả

Nguyễn Thị Mai Hương

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN	i
LỜI CẢM ƠN	ii
MỤC LỤC	iii
DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT	v
DANH MỤC SƠ ĐỒ	vi
DANH MỤC BẢNG, BIỂU	vii
PHẦN MỞ ĐẦU	ix
Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH VÀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN	1
1.1. Hiệu quả kinh doanh và quan hệ giữa hiệu quả kinh doanh với hiệu quả xã hội	1
1.2. Nội dung, phương pháp và chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh	16
1.3. Đặc điểm phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản ở Việt Nam	31
1.4. Tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản	50
Chương 2: THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN VIỆT NAM	54
2.1. Tổng quan về các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam	54
2.2. Thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam	70
2.3. Đánh giá thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam	95
2.4. Thực trạng hiệu quả kinh doanh với các nguyên nhân chủ yếu ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản	102

Chương 3: QUAN ĐIỂM VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH VỚI VIỆC NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN VIỆT NAM	109
3.1. Định hướng và quy hoạch phát triển ngành khai thác khoáng sản Việt Nam	109
3.2. Sự cần thiết phải hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản	115
3.3. Quan điểm hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam.....	121
3.4. Giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh với việc nâng cao hiệu quả hoạt động trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam.	124
3.5. Một số giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam.....	148
3.6 Những điều kiện cần thiết để thực hiện giải pháp hoàn thiện nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản.....	160
KẾT LUẬN.....	169
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	171
THỐNG KÊ CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC.....	176
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

<i>Viết tắt</i>	<i>Viết đầy đủ tiếng việt</i>	<i>Viết đầy đủ tiếng Anh</i>
BMC	Công ty cổ phần Khoáng sản Bình Định	
CCDC	Công cụ, dụng cụ	
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn	
TSCĐ	Tài sản cố định	
SSL _{LD}	Sức sinh lợi của lao động	
SSL _V	Sức sinh lợi của vốn	
SSL _{CP}	Sức sinh lợi của chi phí	
SSX _{LD}	Sức sản xuất của lao động	
SSX _V	Sức sản xuất của vốn	
SSX _{CP}	Sức sản xuất của chi phí	
ROE	Lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu	Return on Equity
ROA	Lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản	Return on Assets
TW	Trung ương	

DANH MỤC SƠ ĐỒ

<i>Sơ đồ 1.1:</i> Mối quan hệ giữa hiệu quả kinh doanh với các yếu tố của quá trình sản xuất	10
<i>Sơ đồ 2.1:</i> Quy trình công nghệ khai thác nguyên liệu theo phương pháp mỏ lộ thiên	59
<i>Sơ đồ 2.2:</i> Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý kinh doanh của các công ty khai thác khoáng sản	62
<i>Sơ đồ 2.3:</i> Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán của công ty Khai thác Khoáng sản	65
<i>Sơ đồ 2.4:</i> Trình tự hạch toán của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản năm 2005	81
<i>Sơ đồ 3.1:</i> Quy trình tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam.....	125

DANH MỤC BẢNG, BIỂU

<i>Bảng 1.1:</i> Mức độ ô nhiễm môi trường của ngành công nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam.....	39
<i>Bảng 1.2:</i> Hệ thống chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.	48
<i>Bảng 2.1:</i> Tăng trưởng bình quân giá trị sản xuất công nghiệp khai thác phân theo ngành (giá so sánh 1994)	68
<i>Bảng 2.2:</i> Kim ngạch xuất khẩu hàng hoá cả nước 1985 - 2005	68
<i>Bảng 2.3:</i> Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh	74
<i>Bảng 2.4:</i> Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Khoáng sản Bình Định.....	75
<i>Bảng 2.5:</i> Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Công ty Cổ phần Khoáng sản và vật liệu xây dựng Lâm Đồng	76
<i>Bảng 2.6:</i> Phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua tỷ suất lợi nhuận của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản	77
<i>Bảng 2.7:</i> Phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua sức sản xuất của Công ty BMC....	80
<i>Bảng 2.8:</i> Phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua sức sinh lợi của Công ty BMC.....	81
<i>Bảng 2.9:</i> Phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua suất hao phí của Công ty BMC.....	84
<i>Bảng 2.10:</i> Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn tại Công ty Liên doanh Bimal	85
<i>Bảng 2.11:</i> Phân tích hiệu quả kinh doanh qua tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn của Công ty BMC	87
<i>Bảng 2.12:</i> Phân tích hiệu quả kinh doanh qua hệ số doanh lợi của vốn chủ sở hữu tại một số công ty khai thác khoáng sản	89
<i>Bảng 2.13:</i> Tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước của một số doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam	92

<i>Bảng 2.14</i> Tốc độ tăng trưởng của giá trị sản xuất ngành công nghiệp giai đoạn 1996 – 2006	102
<i>Bảng 3.1:</i> Dự báo nhu cầu các sản phẩm chế biến sâu quặng Titan, Zircon trong nước đến năm 2025	113
<i>Bảng 3.2:</i> Dự kiến sản lượng quặng tinh Ilmenit theo thời kỳ quy hoạch.....	114
<i>Bảng 3.3:</i> Bảng phân loại chi phí theo cách ứng xử của chi phí	129
<i>Bảng 3.4:</i> Mẫu báo cáo kết quả kinh doanh theo phương pháp trực tiếp	130
<i>Bảng 3.5:</i> Mẫu báo cáo bộ phận chi tiết	131
<i>Bảng 3.6:</i> Sơ đồ ma trận xác định vai trò các chỉ tiêu so sánh	135
<i>Bảng 3.7:</i> Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn Công ty BMC	138
<i>Bảng 3.8:</i> Hệ số quay vòng hàng tồn kho của Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh	143
<i>Bảng 3.9:</i> Xác định lợi nhuận cho 1 tấn Ilmenit xuất khẩu đạt 52% tỷ lệ chất lượng tại Công ty BMC	146
<i>Bảng 3.10:</i> Titan là sản phẩm khai thác thuộc loại hình công nghiệp mỏ sắt	149

PHẦN MỞ ĐẦU

1. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

Nếu tất cả các doanh nghiệp sản xuất ra lượng hàng hoá vô tận để thoả mãn mọi nhu cầu của con người với nguồn lực của mình là vô hạn thì chắc hẳn chúng ta không phải bận tâm nhiều. Nhưng trên thực tế thì không phải như vậy, nhu cầu của con người vẫn ngày càng phong phú, đa dạng và luôn luôn thay đổi theo thời gian, còn nguồn lực ngày càng trở nên khan hiếm. Như vậy, khó khăn của doanh nghiệp là dựa vào nguồn lực hạn chế, khan hiếm cần phải tìm cho mình loại hàng hoá thoả mãn nhu cầu của thị trường. Do đó, việc sử dụng hợp lý và tiết kiệm các nguồn lực để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm đạt hiệu quả cao nhất cho doanh nghiệp đang là vấn đề được quan tâm.

Nằm ở khu vực Đông Nam Châu á, Việt Nam là nước có nguồn tài nguyên khoáng sản phong phú, đa dạng. Công nghiệp khai thác khoáng sản ở Việt Nam mặc dù còn kém phát triển, nhưng đã đóng góp một phần quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của nước nhà, góp phần đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa của đất nước và sự tăng trưởng của nền kinh tế quốc dân. Tuy nhiên, thực tế hiện nay, hình thức khai thác, chế biến khoáng sản quy mô nhỏ, tận thu đang diễn ra phổ biến ở hầu hết các địa phương trong cả nước và tập trung chủ yếu vào các loại khoáng sản làm vật liệu xây dựng. Điều đó dẫn đến lãng phí và cạn kiệt nguồn tài nguyên thiên nhiên, gây ra tình trạng lãng phí, làm giảm hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Hơn bao giờ hết hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam cần được chú trọng hơn nữa trong giai đoạn hội nhập nền kinh tế quốc tế.

Xuất phát từ những yêu cầu đang đặt ra cần giải quyết và cùng với sự định hướng của giáo viên hướng dẫn, tôi chọn đề tài nghiên cứu cấp tiến sĩ là: “***Phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam***”.

2. MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU CỦA ĐỀ TÀI

Đề tài tập trung nghiên cứu những vấn đề sau đây:

- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh của nền sản xuất xã hội, từ đó làm rõ một số vấn đề lý luận về phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam;

- Giới thiệu tổng quan về các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam. Nghiên cứu một cách toàn diện, sâu sắc những đặc điểm thực tế về tình hình phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam. Trên cơ sở đó xây dựng hệ thống chỉ tiêu để phân tích, so sánh và đánh giá hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này;

- Luận án đã nêu lên sự cần thiết phải phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam, nói rõ quan điểm hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khoáng sản;

- Đề xuất một số giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU CỦA ĐỀ TÀI

Đối tượng nghiên cứu của luận án là các vấn đề lý luận về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh, cùng với thực trạng và phương hướng hoàn thiện, nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam.

Phạm vi nghiên cứu của đề tài được giới hạn trong ngành khai thác khoáng sản ở Việt Nam, đặc biệt tập trung vào lĩnh vực khai thác sa khoáng Titan. Số liệu minh họa thực tế được lấy ở một số công ty điển hình như: Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh, Công ty cổ phần Khoáng sản Bình Định, Công ty Liên doanh Bimal, Công ty Phát triển Khoáng sản 5, Công ty cổ phần Khoáng sản và Vật liệu xây dựng Lâm Đồng.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU CỦA ĐỀ TÀI

Trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, quán triệt các quan điểm, định hướng phát triển của Đảng và Nhà nước đối ngành công nghiệp khai thác khoáng sản nói riêng và ngành công nghiệp khai thác sa khoáng Titan nói riêng. Để thực hiện đề tài Luận án đã sử dụng tổng hợp nhiều phương pháp nghiên cứu khác nhau như: Phương pháp điều tra, phân tích, hệ thống hóa; phương pháp tổng hợp, phương pháp thực chứng để đối chiếu, trình bày, đánh giá các vấn đề có liên quan đến hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Từ đó, nêu lên ý kiến của bản thân mình.

5. NHỮNG ĐÓNG GÓP CỦA ĐỀ TÀI

Kết quả của luận án nghiên cứu sẽ tập trung giải quyết những vấn đề là:

- 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 nói chung và các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam nói riêng;

- Xây dựng nội dung, phương pháp và chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản;

- Xem xét, đánh giá thực trạng và xác định các nhân tố ảnh hưởng tới việc phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp khai thác khoáng sản;

- Chỉ ra những ưu điểm, nhược điểm trong phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Từ đó, đề xuất những giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh nhằm và nâng cao hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam;

6. TỔNG QUAN VỀ CÁC CÔNG TRÌNH ĐÃ NGHIÊN CỨU LIÊN QUAN ĐẾN ĐỀ TÀI

Hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh là vấn đề then chốt trong quá trình đổi mới cơ chế quản lý kinh tế ở nước ta hiện nay, vấn đề này đã được nhiều tác giả nghiên cứu và được biểu hiện thông qua một số giáo trình chuyên ngành Kế toán như: Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh (PGS.TS.

Phạm Thị Gái (2004), Nhà xuất bản Giáo dục, Hà Nội); Phân tích hoạt động kinh doanh (Phạm Văn Đước, Đặng Kim Cương (1999), Nhà xuất bản Thống kê); Phân tích kinh tế doanh nghiệp - Lý thuyết và thực hành (TS.Nguyễn Năng Phúc (2003), Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội); Giáo trình đánh giá kinh tế tài nguyên khoáng sản của trường Đại học Mỏ - Địa chất, NXB Thống kê, 2004; ...

Ngoài ra, quan tâm đến vấn đề này đã có một số đề tài nghiên cứu khoa học, luận văn thạc sỹ và luận án tiến sỹ cũng đã nghiên cứu và được thể hiện thông qua:

- *Quan điểm nghiên cứu*: hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh giữa các nhà kinh tế và các nhà kỹ thuật hoàn toàn tách rời nhau. Nếu các nhà kỹ thuật nghiên cứu nặng về tính chất kỹ thuật, quan tâm đến những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả xã hội (dù cho nhưng nội dung đánh giá vẫn là những chỉ tiêu nặng về định tính), thì các nhà kinh tế lại sử dụng chủ yếu các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính (đặc biệt là Báo cáo kết quả kinh doanh) để phân tích kết quả và hiệu quả của doanh nghiệp nên kết quả của quá trình phân tích vẫn phản ánh rõ nét về hiệu quả sử dụng nguồn lực đầu vào trong quá trình kinh doanh;

- *Nội dung và chỉ tiêu phân tích*: Hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh là đề tài được nhiều tác giả nghiên cứu với những góc độ khác nhau (có tác giả đi nghiên cứu hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả sử dụng TSCĐ, hiệu quả sử dụng lao động,...). Thạc sỹ Nguyễn Khắc Hán đã tiến hành nghiên cứu đề tài luận văn Thạc sỹ của mình xét trong mối liên hệ với các doanh nghiệp khai thác khoáng sản là: “Phân tích hiệu quả sử dụng vốn và các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong các Công ty Xăng dầu Việt Nam”; hay “Phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp sản xuất Than thuộc Tổng công ty Than Việt Nam” là nội dung đề tài được thể hiện qua luận văn Thạc sỹ Lê Thị Bích Thủy năm 2005;... Một điểm tương đồng của các tác giả trong quá trình nghiên cứu là đều dựa vào hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả chung cho tất cả các doanh nghiệp chưa đưa ra hệ thống chỉ tiêu chi tiết khi phân tích hiệu quả kinh doanh của từng ngành nghề, từng lĩnh vực.

Đồng thời, cho đến nay, tại Việt Nam và trên Thế giới chưa có công trình nào nghiên cứu cả về hiệu quả và phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp khai thác khoáng sản thuộc lĩnh vực khai thác sa khoáng Titan Việt Nam ngoài Luận văn Thạc sỹ của tác giả với đề tài: “Phân tích hiệu quả kinh doanh với việc nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Bình Định”. Xuất phát từ ý tưởng này, cũng với định hướng của giáo viên hướng dẫn trên cơ sở phát triển hơn nữa luận văn Thạc sỹ của mình, tôi đã thực hiện Luận án tiến sĩ với tên đề tài: “Phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam”.

7. KẾT CẤU CỦA LUẬN ÁN

Với tên đề tài: *Phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam*, ngoài phần mở đầu, kết luận, mục lục, danh mục tài liệu tham khảo,... luận án được kết cấu thành 3 chương:

- Chương 1:** Cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam;
- Chương 2:** Thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam;
- Chương 3:** Quan điểm và giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh với việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam.

Chương 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ KINH DOANH VÀ PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN

1.1. HIỆU QUẢ KINH DOANH VÀ QUAN HỆ GIỮA HIỆU QUẢ KINH DOANH VỚI HIỆU QUẢ XÃ HỘI

1.1.1. Quan điểm về hiệu quả kinh doanh

Vấn đề hiệu quả kinh doanh đã được các nhà kinh tế học trên thế giới đi sâu nghiên cứu từ những năm 1930, đặc biệt nó được tập trung nghiên cứu trong những năm 1960. Thế nào là quá trình sản xuất kinh doanh có hiệu quả? Những biểu hiện của hiệu quả kinh doanh là gì? v.v... Đó là những nội dung được đặt ra cho nhiều nhà khoa học, nhà quản lý và điều hành sản xuất quan tâm nghiên cứu.

Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù của nền kinh tế hàng hoá có liên quan trực tiếp tới các phạm trù và các quy luật kinh tế khác. Hiệu quả kinh doanh cũng là mối quan tâm hàng đầu của các nhà quản lý, các cơ sở sản xuất kinh doanh, bởi vì nó là tiêu chuẩn, là thước đo của mọi hoạt động. 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 dụng đến hao phí lao động và mức phát triển 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. Theo chúng tôi, phạm trù hiệu quả kinh doanh được nghiên cứu áp dụng đối với bất kỳ một quá trình lao động sản xuất nào.

Qua nội dung được trình bày khái quát ở trên, chúng ta nhận thấy rằng hiện nay vẫn còn khá nhiều các quan điểm khác nhau khi bàn về hiệu quả

kinh doanh. Mỗi một quan điểm đều đưa ra những lý lẽ nhất định về hiệu quả kinh doanh, có thể kể ra một số trường phái quan điểm về hiệu quả kinh doanh chủ yếu sau:

Thứ nhất, hiệu quả kinh doanh thể hiện qua các chỉ tiêu phản ánh chi phí và kết quả của quá trình đầu tư.

Trong bản dự thảo phương pháp tính hệ thống chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của Viện nghiên cứu khoa học thuộc Ủy ban kế hoạch Nhà nước Cộng hòa Liên bang Nga đã xem hiệu quả kinh doanh là tốc độ tăng thu nhập quốc dân và tổng sản phẩm xã hội [41]. Như vậy, theo quan điểm này thì hiệu quả được đồng nhất với chỉ tiêu phản ánh kết quả sản xuất hoặc nhịp độ tăng của các chỉ tiêu đó.

Đại diện cho trường phái thuộc quan điểm này cũng được kể đến là nhà kinh tế học người Anh Adam Smith và nhà kinh tế học người Pháp Ogiephric. Theo đó hiệu quả - kết quả đạt được trong hoạt động kinh tế là doanh thu tiêu thụ hàng hoá [28]. Ông đã đồng nhất hiệu quả với chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh, do đó không đánh giá chính xác hiệu quả kinh doanh.

Rõ ràng các quan điểm trên là chưa hợp lý. Kết quả sản xuất có thể tăng lên do tăng chi phí đầu tư hoặc mở rộng việc sử dụng các nguồn dự trữ. Nếu như kết quả sản xuất kinh doanh tăng do việc mở rộng chi phí các nguồn sản xuất thì theo quan điểm này rất khó lý giải. Hơn nữa, nếu cùng một kết quả có hai mức chi phí khác nhau thì theo quan điểm này chúng ta lại có cùng một hiệu quả kinh tế nên không thể phân biệt được kỳ kinh doanh nào có hiệu quả hơn. Như vậy, việc chọn năm gốc để so sánh sẽ ảnh hưởng lớn đến kết quả so sánh.

Ở nước ta, nhiều tác giả nghiên cứu về hiệu quả kinh doanh cũng thống nhất với quan điểm này. Chẳng hạn, có tác giả cho rằng: “Nói một cách tổng quát, hiệu quả kinh doanh được xem xét trong mối tương quan giữa một bên là kết quả thu được và một bên là chi phí bỏ ra” [33]. Hay trong một công trình nghiên cứu khác có tác giả cho rằng: “Hiệu quả của một quá trình nào đó theo nghĩa chung nhất là quan hệ tỷ lệ giữa kết quả với những điều kiện, nhân tố chi

phí vật chất sử dụng để đạt được kết quả theo mục đích của quá trình đó” [27]. Ưu điểm của các quan điểm này là đã phản ánh được mối quan hệ bản chất của hiệu quả là sự phản ánh trình độ sử dụng chi phí, song nhược điểm ở đây là họ chỉ mới đề cập đến chi phí thực tế mà bỏ qua mối liên hệ tới nguồn lực của chi phí đó. Ví dụ, 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 người lao động.

Bên cạnh đó, hiệu quả kinh doanh còn được xét theo quan hệ so sánh tương đối giữa kết quả đạt được bổ sung và chi phí tiêu hao bổ sung. Lúc này, hiệu quả kinh doanh được định nghĩa là: Hiệu quả kinh doanh là quan hệ tỷ lệ giữa phần tăng thêm của kết quả và phần tăng thêm của chi phí [66]. Quan điểm 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, nhìn theo góc độ nghiên cứu của Mác - Lênin các sự vật hiện tượng đều có mối quan hệ hữu cơ, tác động qua lại lẫn nhau chứ không tồn tại một cách riêng lẻ. Hơn nữa, sản xuất kinh doanh là một quá trình mà trong đó các yếu tố tăng thêm có sự liên hệ mật thiết với các yếu tố sẵn có, chúng 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 yếu tố sẵn có và yếu tố tăng thêm chứ không giống như quan điểm này chỉ xét đến yếu tố tăng thêm khi phân tích hiệu quả kinh doanh.

Chỉ tiêu hiệu quả còn được khái niệm là hiệu số giữa kết quả và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó [50]. So với khái niệm trình bày ở trên thì khái niệm này lại có ưu điểm là đã xem xét hiệu quả kinh doanh trong sự vận động tổng thể của các yếu tố. Quan điểm này đã gắn kết hiệu quả với chi phí, coi hiệu quả kinh doanh là phản ánh trình độ sử dụng chi phí của doanh nghiệp. Tuy nhiên, xét ở khía cạnh nào đó, quan điểm này vẫn chưa biểu hiện được tương quan về lượng và chất giữa kết quả và chi phí.

Thứ hai, hiệu quả kinh doanh phản ánh khả năng sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp.

Quan điểm này được thể hiện qua từ điển Kinh tế Anh - Việt, họ cho rằng: Hiệu quả (*efficiency*) là mối tương quan giữa đầu vào của các yếu tố khan hiếm với đầu ra của hàng hóa, dịch vụ; mối quan hệ này có thể đo lường theo hiện vật được gọi là hiệu quả kỹ thuật (*technical efficiency*) hoặc theo chi phí được gọi là hiệu quả kinh tế (*economic efficiency*). Hiệu quả kinh tế là chỉ tiêu phản ánh mức độ sử dụng hợp lý và tiết kiệm các nguồn lực khan hiếm [40].

Cùng với quan điểm này, TS. Nguyễn Tiến Mạnh cũng cho rằng: Hiệu quả kinh doanh là phạm trù kinh tế khách quan phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt mục tiêu xác định [54].

Hay trong cuốn “Kinh tế học” của Paul A Samuelson và William D Nordhau viết: “Hiệu quả tức 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”.

Với các khái niệm được trình bày nêu trên, hiệu quả kinh doanh theo quan điểm này thể hiện việc đánh giá sự tiết kiệm, hay lãng phí của quá trình tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh có thể xác định được. Tuy nhiên, vấn đề đang đặt ra nên sử dụng như thế nào để được xem là hợp lý 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 xét trong mối vận động tương quan của các yếu tố đầu ra.

Thứ ba, hiệu quả kinh doanh là tiêu chuẩn cao nhất của mọi sự lựa chọn cho các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường có sự quản lý của Nhà nước [26].

Đây chính là quan điểm của GS.TS. Ngô Đình Giao. Ông cho rằng 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 nói tới hiệu quả của hoạt động quản lý. Hiệu quả

của hoạt động quản lý là 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 hiệu quả có ích của hoạt động quản lý diễn ra như 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. Việc đánh giá tổng quát hiệu quả của hoạt động quản lý biểu hiện ở kết quả cuối cùng các hoạt động của chủ thể quản lý (doanh nghiệp, Bộ ngành, vùng). Tuy nhiên, hiệu quả của hoạt động quản lý là kết quả tổng hợp của hiệu quả kinh tế, hiệu quả xã hội, hiệu quả chính trị.

Thứ tư, hiệu quả kinh doanh còn được hiểu theo nhiều cách khác nhau, chẳng hạn: Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp phải thể hiện cả về mặt định tính và định lượng.

Nếu xét về tổng lượng, người ta chỉ thu được hiệu quả kinh doanh khi nào kết quả lớn hơn chi phí, chênh lệch này càng lớn thì hiệu quả càng cao và ngược lại [36]. Song khi đánh giá về mặt định tính, mức độ hiệu quả kinh tế cao phản ánh sự cố gắng, nỗ lực, trình độ quản lý của mỗi khâu, mỗi cấp trong hệ thống công nghiệp và sự gắn bó của việc giải quyết những yêu cầu và mục tiêu kinh tế với những yêu cầu và mục tiêu chính trị - xã hội. Hai mặt định lượng và định tính của phạm trù hiệu quả có quan hệ chặt chẽ với nhau, có nghĩa là trong những biểu hiện về định lượng phải nhằm đạt được những mục tiêu chính trị - xã hội nhất định. Nếu đánh giá hiệu quả của doanh nghiệp theo quan điểm này, tức là chỉ khi nào đạt được kết quả cao nhất trong điều kiện chi phí thấp nhất mới được gọi là hiệu quả. Song trên thực tế, việc xác định kết quả nào là cao nhất và chi phí nào là thấp nhất là rất khó.

Về mặt hình thức, hiệu quả kinh doanh luôn là một phạm trù so sánh thể hiện mối tương quan giữa cái phải bỏ ra và cái thu về được. Bản chất phạm trù

hiệu quả cho thấy không có sự đồng nhất giữa hiệu quả và kết quả. Kết quả chỉ là yếu tố cần thiết để tính toán và phân tích hiệu quả. Từ bản thân mình, kết quả chưa thể hiện được nó tạo ra ở mức nào và với chi phí bao nhiêu. Hiện nay, nhiều người vẫn còn nhầm lẫn giữa khái niệm hiệu quả, kết quả và hiệu suất, nhiều khi chỉ thấy kết quả của mình làm ra là cao hay thấp mà chưa thấy được việc sử dụng các yếu tố đầu vào để tạo đầu ra đã tốt hay chưa. Do vậy, để hiểu rõ bản chất của phạm trù hiệu quả kinh doanh cần phải phân biệt ranh giới giữa hiệu quả với kết quả và hiệu suất. Vấn đề này được trình bày cụ thể như sau:

- Kết quả chỉ là sự phản ánh kết cục cuối cùng của đối tượng nghiên cứu. Hiệu kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chính là những gì doanh nghiệp đạt được sau một quá trình kinh doanh nhất định. Với mỗi doanh nghiệp, sau một thời gian làm việc hoặc sau một chu kỳ kinh doanh thì kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh có thể là những đại lượng cân, đong, đo, đếm được; và cũng có thể là một khối lượng công việc hoàn thành, số lượng sản phẩm tiêu thụ của mỗi loại, thị phần hoặc doanh thu bán hàng, lợi nhuận, ... Trong các chỉ tiêu kết quả này chỉ có lợi nhuận là kết quả cuối cùng còn các chỉ tiêu sản lượng, doanh thu,... chỉ là kết quả trung gian.

Như vậy, kết quả bao giờ cũng là mục tiêu của cơ sở sản xuất kinh doanh. Trong khi đó, hiệu quả là việc sử dụng cả hai chỉ tiêu phản ánh kết quả (đầu ra) và chi phí (các nguồn lực đầu vào) để đánh giá hiệu quả. Trong lý thuyết và thực tế quản trị kinh doanh cả hai chỉ tiêu kết quả và chi phí đều có thể được xác định bằng đơn vị hiện vật hoặc giá trị. Tuy nhiên, việc sử dụng đơn vị hiện vật để xác định hiệu quả kinh doanh sẽ vấp phải khó khăn giữa “đầu vào” và “đầu ra” không có cùng đơn vị đo lường, còn việc sử dụng cách thức đo lường bằng giá trị sẽ giúp quá trình tính toán, phân tích được thuận lợi hơn. Vấn đề được đặt ra là trong thực tế, nhiều lúc chỉ tiêu hiệu quả được sử dụng như mục tiêu cần đạt được, nhưng trong nhiều trường hợp khác người ta lại sử dụng chúng như một công cụ để nhận biết “khả năng” tiến tới mục tiêu cần đạt được là kết quả.

- Còn hiệu suất là việc đánh giá cường độ hoạt động của đối tượng nghiên

cứu. Theo Từ điển Kinh tế Anh - Việt, hiệu suất (*productivity*) là tương quan giữa đầu ra hay giá trị sản xuất ra trong một thời gian nhất định và số lượng yếu tố đầu vào được sử dụng để sản xuất được đầu ra ấy [40]. Như vậy, hiệu quả hoạt động cũng chính là quá trình khai thác hiệu suất sử dụng của các nguồn lực mà doanh nghiệp có được. Tuy nhiên, các chỉ tiêu này chỉ dừng lại ở việc cho biết thông tin về sự biến động quy mô tăng giảm chứ chưa giúp các nhà phân tích nhìn thấy mức độ ảnh hưởng và sự tác động ở khía cạnh kinh tế. Trong hoạt động sản xuất kinh doanh, hiệu quả và hiệu suất là hai chỉ tiêu có quan hệ nhân quả, hiệu quả có thể là kết quả của hiệu suất nhưng nhiều khi hiệu quả không là kết quả của hiệu suất. Chẳng hạn, hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn là so sánh doanh thu (giá trị sản lượng) với nguyên giá bình quân tài sản sử dụng - chỉ tiêu này có thể cao nhưng hiệu quả không cao, vì tài sản dài hạn đó có thể sản xuất ra nhiều sản phẩm nhưng lại tiêu hao nhiều năng lượng, nguyên vật liệu,... làm cho giá thành sản phẩm cao, việc bán sản phẩm sẽ bị lỗ. Tuy nhiên, bằng việc so sánh hiệu suất giữa các kỳ với nhau lại chúng ta cũng có thể đánh giá được hiệu quả của hoạt động kinh doanh.

Thứ năm, hiệu quả của doanh nghiệp là sự gắn kết giữa hiệu quả kinh doanh và hiệu quả xã hội.

Các nhà kinh tế Cộng hòa liên bang Nga xem: “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” [39].

Tiếp theo, trong cuộc Hội thảo Khoa học Quốc tế tại Maxcova, nhà kinh tế học người Đức P.Tiblack cho rằng: “Vấn đề hiệu quả kinh tế trong sản xuất phải được nhìn nhận một cách toàn diện hơn, nó không chỉ nói lên sự tăng trưởng kinh tế trong mỗi thời kỳ mà còn nói lên mục tiêu của hệ thống có được thực hiện hay không” [46]. Cũng trong cuộc hội thảo này, giáo sư Xing Xao của Trung Quốc phát biểu: “Hiệu quả kinh tế nói chung và hiệu quả kinh tế trong công nghiệp nói riêng là những phạm trù phức tạp. chúng phản ánh

trình độ sử dụng các loại chi phí khác nhau cho sản xuất để tạo ra những kết quả mong muốn đáp ứng những mục tiêu kinh tế - xã hội nào đó” [46]. So với các quan điểm đã trình bày ở trên thì quan điểm này có ưu điểm hơn cả. Nó không những phản ánh được mối quan hệ bản chất của hiệu quả kinh tế là sự so sánh giữa kết quả sản xuất với chi phí sản xuất, mà còn biểu hiện sự tương quan về lượng và chất giữa kết quả - chi phí, và nó được biểu hiện cụ thể dưới dạng tổng hợp nhiều chỉ tiêu kinh tế khác nhau trong quá trình sản xuất.

Quan điểm này cũng được thể hiện rõ theo tinh thần của Nghị quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VIII của Đảng ta là: “Lấy suất sinh lời tiền vốn là tiêu chuẩn chủ yếu để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp kinh doanh, lấy kết quả thực hiện các chính sách xã hội làm tiêu chuẩn chủ yếu để đánh giá hiệu quả của doanh nghiệp” [22]. Cùng với việc nền kinh tế nước ta chuyển sang hoạt động theo cơ chế thị trường, Nhà nước thực hiện chức năng quản lý kinh tế bằng các chính sách định hướng vĩ mô thông qua các công cụ là hệ thống luật pháp hành chính và luật pháp kinh tế nhằm đạt được mục tiêu chung của toàn xã hội. Lúc này, các doanh nghiệp là các chủ thể sản xuất, tự do kinh doanh trong khuôn khổ pháp luật cho phép, có toàn quyền quyết định đường đi cho mình và bình đẳng với nhau trên thị trường.

Chính vào thời điểm cạnh tranh “nóng hổi” này, vấn đề hiệu quả kinh doanh đã thực sự trở thành mối quan tâm xuyên suốt của mỗi doanh nghiệp khi tiến hành tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình. Ngoài ra, điểm khác biệt của quan điểm này khi bàn về hiệu quả là nó toát lên bản chất phát triển xã hội theo định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam. Đó là, lấy kết quả thực hiện các chính sách xã hội được xem là tiêu chuẩn để đánh giá hiệu quả của doanh nghiệp. Như vậy, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được đánh giá lồng ghép giữa lợi ích của doanh nghiệp và lợi ích của xã hội.

Đây là một quan điểm có ý nghĩa rất quan trọng cả về mặt lý luận và thực tiễn trong việc làm rõ bản chất của hiệu quả kinh tế và tiêu chuẩn để xác định, đánh giá hiệu quả cho doanh nghiệp. Thực hiện giá trị hiệu quả công ích cũng là bản sắc

riêng có của các doanh nghiệp khi theo đuổi giá trị lợi ích của doanh nghiệp mình. 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. Đồng thời, 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.

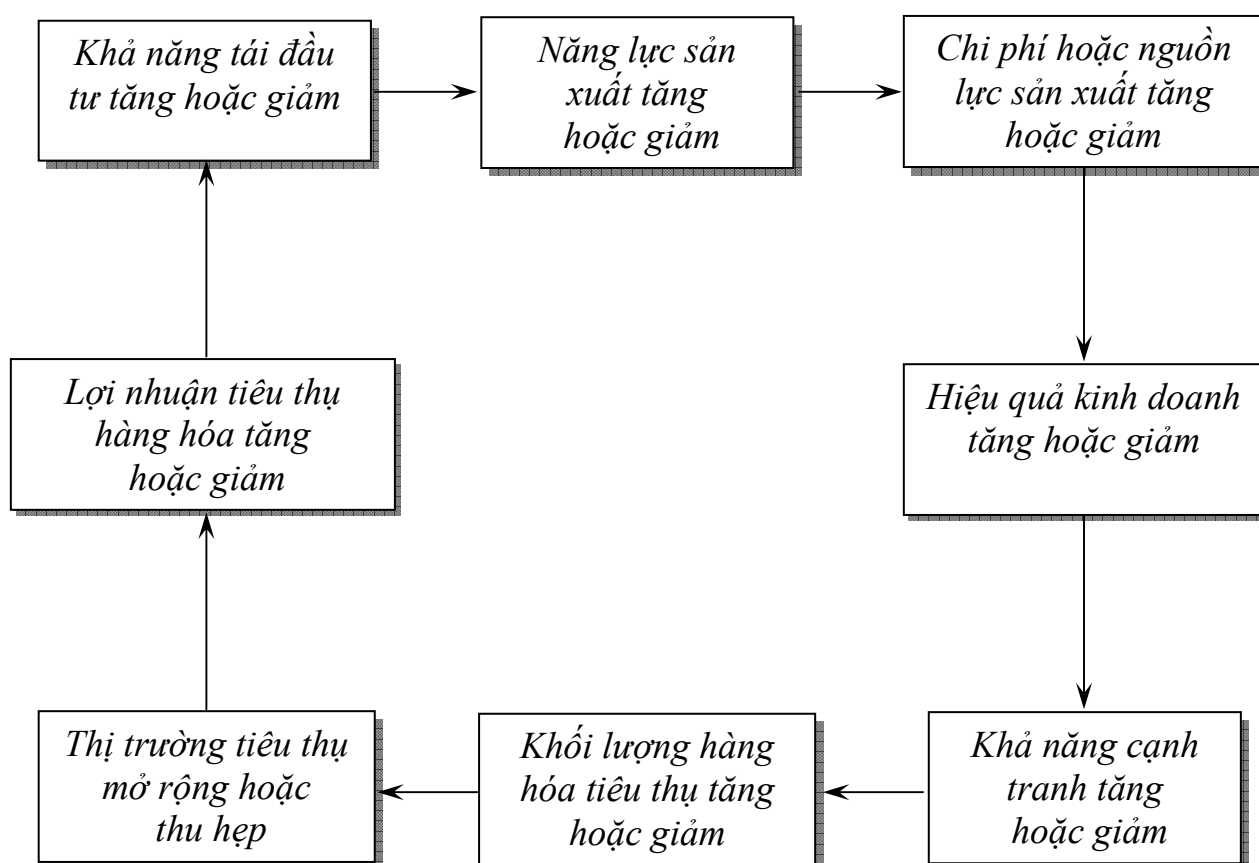
Tóm lại, tùy theo phương pháp tiếp cận riêng có của mình, các nhà khoa học đã trình bày những quan điểm khác nhau khi đánh giá hiệu quả kinh doanh. Theo các quan điểm ở trên, mục đích cuối cùng của hiệu quả kinh doanh so sánh giữa kết quả thu về và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Cho nên, khi xem xét hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp thì thường được tiến hành như sau:

- Trường hợp 1: Kết quả tăng và chi phí giảm – với kết quả này cho thấy doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả và thu được lợi nhuận;

- Trường hợp 2: Kết quả tăng và chi phí cũng tăng, nhưng tốc độ tăng của chi phí chậm hơn tốc độ tăng của kết quả sản xuất kinh doanh – trường hợp thứ hai sẽ làm cho tốc độ đánh giá hiệu quả kinh doanh diễn ra chậm hơn, nhưng chúng ta vẫn phải chấp nhận. Trường hợp này thường diễn ra vào những thời điểm mà doanh nghiệp tiến hành đổi mới công nghệ, đổi mới mặt hàng, đầu tư khai thác thị trường mới,... Đây là một bài toán luôn xảy ra trong thực tế đòi hỏi các doanh nghiệp phải cân nhắc khi tiến hành kết hợp giữa lợi ích trước mắt với lợi ích lâu dài cho các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả.

Tuy nhiên, nếu xét 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 cụ thể hơn chính là khả năng điều phối các nguồn lực đầu vào) của mỗi doanh nghiệp. Mặc dù, hiệu quả kinh doanh có thể xem xét thông qua một hay một vài chỉ tiêu, nhưng bản chất của việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là xét đến bản chất của quá trình vận động, tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp trong mối liên hệ sâu chuỗi của tất cả các đối tượng liên quan.

Như vậy, nếu đứng trên góc độ từng yếu tố riêng lẻ để xem xét hiệu quả kinh doanh thì sẽ được thể hiện ở trình độ và khả năng sử dụng các yếu tố trong quá trình sản xuất kinh doanh. Cũng giống như một số chỉ tiêu khác, hiệu quả là một chỉ tiêu chất lượng tổng hợp, phản ánh trình độ sử dụng các yếu tố trong quá trình sản xuất. Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh vừa là phạm trù cụ thể, lại vừa là phạm trù trừu tượng. Nếu xét ở phạm trù cụ thể thì việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được căn cứ vào những chỉ tiêu, con số tính toán cụ thể. Nhưng nếu thể hiện ở khía cạnh trừu tượng thì phải khẳng định được mức độ hoặc vai trò quan trọng của yếu tố nào đến công tác phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Có thể nói rằng, phạm trù hiệu quả là kiến thức thường trực đối với mọi cán bộ quản lý, được ứng dụng rộng rãi vào mọi khâu, mọi bộ phận trong quá trình sản xuất kinh doanh.



Sơ đồ 1.1: Mối quan hệ giữa hiệu quả kinh doanh với các yếu tố của quá trình sản xuất

Xuất phát từ những quan điểm khác nhau về hiệu quả kinh doanh nói chung của các nhà kinh tế học, cũng như căn cứ vào những điểm nổi bật khi đánh giá hiệu quả kinh doanh nói riêng, mỗi doanh nghiệp cần nhận thức rõ chỉ có thể đạt được hiệu quả cao khi các yếu tố cơ bản của quá trình sản xuất đều được sử dụng có hiệu quả. Mặt khác, nếu xem xét các quan điểm về hiệu quả kinh doanh được nêu ở trên thì hầu hết đều nặng về góc độ định tính, chưa xác định rõ những yếu tố tạo nên giá trị hiệu quả cho doanh nghiệp. Từ đó, chúng tôi cho rằng: *Hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng và tận dụng triệt để các nguồn lực khan hiếm của doanh nghiệp để đạt được tổng kết quả cao nhất trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí thấp nhất. Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp được xem là tối ưu nhất khi tạo ra sự kết hợp hài hòa giữa hiệu quả kinh tế với hiệu quả xã hội.*

Mục tiêu tồn tại của doanh nghiệp trong điều kiện tối thiểu nhất là các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp phải tạo ra thu nhập về tiêu thụ hàng hóa, đủ bù đắp chi phí đã chi ra để sản xuất lượng hàng hóa ấy. Còn mục tiêu phát triển của doanh nghiệp đòi hỏi quá trình sản xuất kinh doanh vừa đảm bảo bù đắp chi phí, vừa có tích lũy để tái sản xuất mở rộng. Sự phát triển tất yếu đó đòi hỏi các doanh nghiệp phải quan tâm đến hiệu quả kinh doanh và phấn đấu nâng cao hiệu quả sản xuất, 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 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 kinh doanh của doanh nghiệp.

1.1.2. Mối quan hệ giữa hiệu quả kinh doanh và hiệu quả xã hội

Trong cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, mỗi doanh nghiệp đều chú trọng đến việc gia tăng giá trị lợi nhuận đạt được. Tuy nhiên, cũng không nên đơn giản xem lợi nhuận như là tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả của doanh nghiệp, mà điều quan trọng là xem xét lợi nhuận đạt được bằng cách nào

và được phân phối sử dụng như thế nào. Sự vận động mỗi doanh nghiệp phải được đặt trong quỹ đạo chung và góp phần thực hiện mục tiêu của hệ thống kinh tế quốc dân. Bởi vậy, lợi nhuận mà mỗi doanh nghiệp thu được trong hoạt động sản xuất kinh doanh, vừa phải thể hiện sự gắn bó của doanh nghiệp với sự vận động của thị trường, vừa phải đảm bảo sự tôn trọng pháp luật, kỷ cương Nhà nước, góp phần vào chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa. Bên cạnh đó, nội dung này nên được phân phối theo cách kết hợp hài hòa giữa các loại lợi ích khác nhau: Lợi ích cá nhân của người lao động, lợi ích của người chủ sở hữu, lợi ích tập thể doanh nghiệp và lợi ích xã hội.

Tiêu chuẩn hiệu quả xã hội phải đảm bảo tính toàn diện [44]. Tính toàn diện được thể hiện qua sự gắn bó, ước định lẫn nhau giữa giá trị và giá trị sử dụng: một mặt giảm chi phí lao động xã hội sản xuất hàng hóa; mặt khác, bảo đảm chất lượng sản phẩm và không ngừng mở rộng mặt hàng đáp ứng những nhu cầu đa dạng của xã hội. Thứ đến, sự toàn diện của tiêu chuẩn hiệu quả đòi hỏi vừa phải giải quyết những vấn đề kinh tế, vừa phải giải quyết những vấn đề xã hội của đất nước. Cuối cùng, sự toàn diện của tiêu chuẩn hiệu quả kinh tế quốc dân đòi hỏi vừa phải xem xét từng giải pháp, mỗi phương án một cách toàn diện về không gian và thời gian, làm sao bảo đảm hiệu quả chung của từng phần tử, từng phân hệ có tác động tích cực đến việc nâng cao hiệu quả của toàn bộ hệ thống, nâng cao hiệu quả hiện tại và lâu dài của toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Theo cách đánh giá này có thể hiểu rằng, nếu doanh nghiệp đạt được hiệu quả kinh doanh mà không đạt được các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả xã hội thì cũng xem như kỳ kinh doanh đó doanh nghiệp làm ăn không có hiệu quả. Cụ thể:

- Đối với doanh nghiệp, hiệu quả kinh doanh là thước đo chất lượng, trình độ quản lý và sử dụng các nguồn lực sẵn có, vì vậy nội dung này sẽ trực tiếp liên quan đến sự tồn tại và phát triển bền vững của doanh nghiệp trong tương lai. Hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh sẽ là điều kiện đảm bảo tái sản xuất, nâng cao số lượng và chất lượng hàng hoá nhằm giúp cho doanh nghiệp củng cố vị thế của mình trên thị trường;

- Đối với nền kinh tế – xã hội, doanh nghiệp với vai trò là một “tế bào” trong tổng thể cơ cấu của toàn bộ nền kinh tế. Khi doanh nghiệp kinh doanh có hiệu quả cũng có nghĩa là doanh nghiệp đang góp phần làm tăng thêm sức mạnh cho nền kinh tế – xã hội nước nhà, cụ thể là tăng sản phẩm xã hội, tăng nguồn thu cho ngân sách, nâng cao chất lượng hàng hoá, hạ giá thành, và đồng thời tạo điều kiện cải thiện, nâng cao đời sống cho nhân dân,... Hiệu quả kinh tế - xã hội là hiệu quả tổng hợp được xem xét trong toàn bộ nền kinh tế. Phạm vi đánh giá là toàn bộ xã hội mà người đại diện là Nhà nước. Vì vậy, những lợi ích và chi phí được xem xét trong hiệu quả kinh tế xã hội xuất phát từ quan điểm toàn bộ nền kinh tế quốc dân.

Tính toàn diện được kết luận vì nó đã gắn liền hiệu quả kinh doanh với hiệu quả xã hội, như thế sẽ đảm bảo sự tăng trưởng kinh tế gắn chặt với sự phát triển bền vững của nền kinh tế - đó là đường lối phát triển kinh tế đúng đắn nhất. Tuy nhiên, khi đánh giá hiệu quả xã hội vẫn còn có những vấn đề cần bàn thêm như sau:

- Hiệu quả xã hội là một vấn đề rất khó xác định một cách chính xác. Chúng ta chỉ có thể cảm nhận được, cảm nhận được nhưng khó có thể lượng hóa được thành những con số đo lường cụ thể;

- Hiệu quả kinh doanh của đối tượng này sẽ ảnh hưởng trực tiếp hay gián tiếp tới hiệu quả kinh doanh của đối tượng khác. Chẳng hạn, khi chi phí để trồng cây gây rừng, ngoài kết quả là sẽ thu hoạch được một khối lượng gỗ nhất định, nó còn tạo ra sự ảnh hưởng nhất định tới môi trường sinh thái.

Dưới góc độ nền kinh tế quốc dân, hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đều có tác động đến việc thực hiện các mục tiêu phát triển của nền kinh tế, nghĩa là phải xem xét các lợi ích kinh tế xã hội mà doanh nghiệp mang lại. Lợi ích kinh tế xã hội thu được so với những chi phí mà nền kinh tế xã hội phải bỏ ra qua hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Những lợi ích mà xã hội thu được chính là sự đáp ứng của doanh nghiệp đối với việc thực hiện các mục tiêu chung của xã hội, của

nền kinh tế - sự đáp ứng này có thể đem lại tính chất định tính và định lượng [46]. Các chỉ tiêu định lượng đánh giá hiệu quả kinh tế - xã hội của doanh nghiệp được thể hiện thông qua:

- Mức đóng góp vào Ngân sách Nhà nước từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp (như thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế giá trị gia tăng, thuế xuất - nhập khẩu,...);

- Số lượng lao động có việc làm từ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Số lao động có việc làm ở đây bao gồm số lao động có việc làm trực tiếp ở doanh nghiệp và số lao động có việc làm gián tiếp ở doanh nghiệp liên đới về phía đầu vào và đầu ra;

- Các chỉ tiêu tiết kiệm ngoại tệ, đây là chỉ tiêu thể hiện sự tác động của doanh nghiệp đến cán cân thanh toán quốc tế của đất nước;

- v.v...

Đây chính là những chỉ tiêu mang tính chất định lượng khi đo lường về mức đóng góp của doanh nghiệp vào lợi ích kinh tế - xã hội, còn những tác động mang tính chất định tính từ hoạt động của doanh nghiệp lại được thể hiện ở các mặt như:

- Khả năng nâng cao trình độ kỹ thuật của sản xuất, trình độ nghề nghiệp của người lao động, trình độ quản lý của các quản trị viên nhằm góp phần vào việc nâng cao dân trí và đào tạo nhân lực cho đất nước;

- Mức độ cải thiện đời sống vật chất và tinh thần cho người dân, cải thiện chất lượng và cơ cấu hàng tiêu dùng xã hội, phát triển y tế, giáo dục, văn hoá và sức khoẻ;

- Những ảnh hưởng đến kết cấu hạ tầng kinh tế như giao thông điện, cấp thoát nước;

- Mức độ tác động tới môi trường bao gồm những yếu tố đầu vào và đầu ra của doanh nghiệp có ảnh hưởng tới môi trường sinh thái tự nhiên, những ảnh hưởng này có tác động tích cực và tiêu cực ... Nếu có tác động tiêu cực thì cần

phải có chi phí cho các giải pháp khắc phục hiệu quả. Nếu chi phí này lớn hơn lợi ích mà xã hội nhận thức được thì sự tồn tại của doanh nghiệp là không thể chấp nhận được;

- Những tác động đến các mặt xã hội, chính trị và kinh tế khác như tận dụng và khai thác các nguồn tài nguyên chưa được quan tâm, tiếp nhận các công nghệ và ngành nghề mới, tham gia vào quá trình phân công lao động quốc tế.

Tiêu chuẩn hiệu quả kinh doanh là cơ sở để đánh giá mức độ hiệu quả của các phương án khác nhau và cách thức chọn phương án có hiệu quả. Trong thực tế thiếu một tiêu chuẩn thống nhất, không thể có căn cứ xác định để đưa ra những quyết định quản lý hợp lý, nhất là trong điều kiện giải quyết một nhiệm vụ đòi hỏi thực hiện tổng hợp các biện pháp, mà ảnh hưởng của chúng đến kết quả cuối cùng không đồng nhất hoặc không đồng hướng nhau. Chẳng hạn, việc áp dụng kỹ thuật mới có tác động tích cực đến các chỉ tiêu khối lượng sản phẩm, năng suất lao động nhưng lại đòi hỏi chi phí đầu tư, cũng như dự báo sẽ thu hẹp quy mô của lượng lao động được sử dụng... Như vậy, có đôi lúc hiệu quả kinh doanh và hiệu quả xã hội lại trở nên mâu thuẫn với nhau, hoặc mức độ đạt được không tương đồng nhau khi thực hiện mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp.

Một cách tổng quát, khi thực hiện một nhiệm vụ nào đó mà nhà kinh doanh có thể gặp những trường hợp lý tưởng - “*được tất cả*”, nhưng thông thường trong thực tế họ lại hay ở trường hợp “*được cái này, mất cái khác*”. Vì một phương án có thể không sinh lời ngay khi bắt đầu thực hiện mà chỉ có thể tạo được lợi nhuận sau thời gian nhất định. Bởi vậy, mỗi doanh nghiệp trước khi quyết định thực thi một đề án kinh doanh cần có tầm nhìn chiến lược, kết hợp được trước mắt với lâu dài khi xem xét vấn đề. Việc làm này sẽ đảm bảo tính toàn diện cho kết quả của quá trình đầu tư và giúp cho doanh nghiệp tồn tại, phát triển bền vững. Từ đó, các doanh nghiệp cần phải có sự thống nhất để có cơ sở đưa ra quyết định tối ưu, tiêu chuẩn hiệu quả kinh doanh phải thể hiện được mối tương quan giữa thu và chi theo hướng cực đại cái thu được và cực tiểu cái phải chi ra.

Tiêu chuẩn ấy, nhất thiết phải thể hiện mục đích của sản xuất trong điều kiện nền kinh tế xã hội chủ nghĩa trong từng giai đoạn cụ thể.

Mục đích của chủ nghĩa xã hội suy đến cùng là nâng cao mức sống vật chất, tinh thần và sự phát triển toàn diện của mọi công dân trong xã hội. Để thực hiện mục đích đó, phải sử dụng hợp lý tất cả các chi phí và dự trữ sản xuất để tạo nên kết quả cao nhất, nghĩa là phải tăng năng suất lao động xã hội. Mỗi một doanh nghiệp đều phải có trách nhiệm góp phần giải quyết các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội, lợi ích mà doanh nghiệp đem lại cho xã hội lớn hơn cái gì xã hội đã phải trả cho sự tồn tại của doanh nghiệp. Hiệu quả kinh tế - xã hội mà doanh nghiệp đem lại càng lớn thì doanh nghiệp sẽ được hưởng ưu đãi nền kinh tế dành cho. Như bà Frila b.Yaman, Tổng giám đốc dự án Đường ống Nam Côn Sơn nói: *“Hiệu quả không chỉ đến từ những con số thống kê tăng trưởng về lợi nhuận mà còn đến từ những hoạt động hỗ trợ cộng đồng, những hoạt động tăng cường mối quan hệ gắn bó giữa doanh nghiệp và địa phương”* [31]. Điều này cũng có nghĩa rằng, nâng cao hiệu quả trong việc thực hiện các nhiệm vụ kinh tế - xã hội là yêu cầu khách quan.

1.2. NỘI DUNG, PHƯƠNG PHÁP VÀ CHỈ TIÊU PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH

1.2.1. Nội dung và ý nghĩa phân tích hiệu quả kinh doanh

Kết quả của quá trình phân tích nói chung và phân tích hiệu quả kinh doanh nói riêng sẽ thông tin về tình hình sử dụng nguồn lực tại các cơ sở, ngành và xã hội đang diễn ra như thế nào, ra sao, để từ đó có những biện pháp sử dụng tốt hơn các nguồn lực nhằm đạt được hiệu quả kinh tế cao hơn. Vì vậy, phân tích hiệu quả kinh doanh phải được xem là một yêu cầu thường xuyên và có ý nghĩa quan trọng đối với mỗi cơ sở sản xuất, mỗi ngành, mỗi địa phương và toàn xã hội.

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 [26], Phân tích hiệu quả kinh doanh là một trong những nội dung cơ bản trong

phân tích quá trình kinh doanh của các doanh nghiệp. Nhà phân tích không chỉ đơn thuần đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp qua các chỉ tiêu, mà còn phải đi sâu vào tìm hiểu bản chất và đánh giá thực chất quá trình tăng, giảm của các chỉ tiêu này trong kỳ nhằm xác định những ảnh hưởng tích cực hoặc tiêu cực đến tình hình kinh doanh của doanh nghiệp; chỉ tiêu phân tích có phù hợp với xu thế biến đổi không,...

Bản thân hoạt động kinh doanh đã là một hoạt động kiếm lời; bởi vậy, mối quan tâm thường trực của các nhà đầu tư là không ngừng nâng cao hiệu quả kinh doanh bằng cách thu được nhiều lợi nhuận. Do đó, nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh là xác định trạng thái biến đổi của lợi nhuận ở hình thức tuyệt đối và tương đối. Lợi nhuận được xác định theo số tuyệt đối là tổng số lợi nhuận - tuy nhiên, cần chú ý khi sử dụng chỉ tiêu này để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp vì tổng số lợi nhuận tuyệt đối thu được ở mỗi doanh nghiệp không chỉ phụ thuộc vào sự nỗ lực của bản thân doanh nghiệp mà còn liên quan đến môi trường kinh tế, chính sách vĩ mô của nhà nước, nguồn nguyên liệu sử dụng,... Lợi nhuận được xem là chỉ tiêu kinh tế tổng hợp, phản ánh mặt lượng của hiệu quả, nhưng lại chưa phản ánh chính xác chất lượng hiệu quả kinh doanh cũng như các tiềm lực nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Hơn nữa, thông qua chỉ tiêu này doanh nghiệp cũng không thể phát hiện được mình đang tiết kiệm hay lãng phí nguồn lực đầu tư như thế nào. Vì vậy, để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp một cách chính xác chúng cần phải xác định tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp.

Bên cạnh quan điểm căn cứ vào lợi nhuận để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thì có quan điểm khác cho rằng: Phân tích hiệu quả kinh doanh là phân tích tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn [49]. Về thực chất, tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn là một trong những nội dung phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, và được xem là một mặt biểu hiện của hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, do tầm quan trọng của tài sản ngắn hạn trong các doanh

nghiệp và việc đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn sẽ ảnh hưởng đáng kể đến việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cũng như hiệu quả kinh doanh, nên phân tích tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn cũng chỉ là một trong những nội dung khi phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp mà thôi.

Bức tranh toàn cảnh sau quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh chính là điều mà mỗi doanh nghiệp mong muốn được nhìn thấy. Hay nói cách khác, nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh không phải là từng chỉ tiêu riêng lẻ mà ở đó là sự kết hợp tổng hoà của một nhóm chỉ tiêu phân tích. Để có thể tạo nên được tính sâu chuỗi, hệ thống các chỉ tiêu đến đối tượng phân tích cũng như các nhân tố ảnh hưởng, nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh nên phân tích trên các góc độ khác nhau mới có thể phản ánh được tất cả các bộ phận chi phí tham gia vào quá trình kinh doanh. Cho nên, khi phân tích hiệu quả kinh doanh nội dung của nó có thể được tập trung theo hai hướng cơ bản sau:

- Thứ nhất, đánh giá kết quả thu được trên một đơn vị chi phí hay yếu tố đầu vào. Nội dung phân tích này có thể xác định qua các chỉ tiêu sức sản xuất, sức sinh lời;

- Thứ hai, xác định mức hao phí chi phí hay yếu tố đầu vào để có một đơn vị kết quả: Nếu sử dụng cách thức phân tích nghịch đảo này so với ở trên thì doanh nghiệp lại xem xét để tạo ra một đồng kết quả cần có bao nhiêu đồng chi phí, tức là doanh nghiệp phân tích hiệu quả bằng cách xác định suất hao phí.

1.2.2. Phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh

Phân tích hiệu quả kinh doanh là một nội dung rất quan trọng của phân tích kinh doanh nói chung, do đó về nguyên tắc, phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh cũng chính là phương pháp phân tích kinh doanh của doanh nghiệp.

Trong quá trình đổi mới các ngành khoa học nói chung, các phương pháp nghiên cứu cũng ngày càng hoàn thiện, bởi lẽ đối tượng của nền kinh tế là các hoạt động của nền kinh tế đã chuyển hẳn từ cơ chế kế hoạch hóa tập trung sang cơ chế thị trường. Đặc biệt, người phân tích phải có quan điểm mới khi đánh giá

các hiện tượng kinh tế và có cách nhìn nhận bao quát hơn, toàn diện hơn. Có khá nhiều phương pháp phân tích khác nhau mà trong đó kể cả những phương pháp truyền thống cũng đã được thay đổi về quan điểm đánh giá, đồng thời đã xuất hiện thêm một số phương pháp mới rất phù hợp với sự phát triển của xã hội hiện đại. Để có thể nắm được một cách đầy đủ thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh, nhà phân tích thường sử dụng các phương pháp sau: Phương pháp so sánh, phương pháp liên hệ cân đối, phương pháp loại trừ, ... Sau đây là nội dung chính của các phương pháp trên.

1.2.2.1. Phương pháp so sánh

So sánh là phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích nhằm 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*: Tiêu chuẩn so sánh là chỉ tiêu của một kỳ được lựa chọn làm căn cứ để so sánh và được gọi là gốc so sánh. Tùy theo mục đích nghiên cứu mà lựa chọn gốc so sánh thích hợp, gốc so sánh có thể xét theo mặt không gian và thời gian.

Về mặt không gian: Gốc so sánh là 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,...

Về mặt thời gian: Gốc so sánh có thể là tài liệu năm trước (kỳ trước) nhằm đánh giá xu hướng phát triển của các chỉ tiêu; 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.

- *Điều kiện so sánh*: Số liệu của các chỉ tiêu trong quá trình phân tích phải đảm bảo tính thống nhất, nghĩa là phải cùng một nội dung kinh tế, cùng một 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 nhiều dạng khác nhau, khi các chỉ tiêu phân tích thể hiện so sánh bằng số tuyệt đối - đây là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế kết quả so sánh biểu hiện cho sự biến động về khối lượng, quy mô của các hiện tượng kinh tế; còn nếu các chỉ tiêu phân tích có thể thực hiện so sánh bằng số tương đối - là kết quả của phép chia, giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế để thấy kết cấu, mối quan hệ, tốc độ phát triển, mức độ phổ biến của các hiện tượng kinh tế; hoặc các chỉ tiêu phân tích còn được thực hiện so sánh bằng số bình quân sẽ là dạng đặc biệt của số tuyệt đối nhằm phản ánh đặc điểm chung của một đơn vị, một bộ phận hay một tổng thể chung có cùng một tính chất.

Ngoài ra, các nhà phân tích còn tiến hành so sánh theo chiều dọc - là quá trình so sánh nhằm xác định tỷ lệ quan hệ tương quan giữa các chỉ tiêu từng kỳ; so sánh theo chiều ngang - là quá trình so sánh nhằm xác định các tỷ lệ và chiều hướng biến động giữa các kỳ trên báo cáo kế toán - tài chính.

Phương pháp so sánh được sử dụng để xác định xu hướng và tính liên hệ của các chỉ tiêu thì các chỉ tiêu riêng biệt hay các chỉ tiêu tổng cộng trên báo cáo tài chính được xem xét trong mối quan hệ với các chỉ tiêu phản ánh quy mô chung, và chúng có thể được xem xét qua nhiều kỳ (từ 3 đến 5 năm hoặc lâu hơn) để cho thấy rõ xu hướng phát triển của các hiện tượng nghiên cứu.

Phương pháp so sánh đơn giản và dễ thực hiện, song khi sử dụng phương pháp này trong quá trình phân tích thì các nhà quản lý chỉ mới dừng lại ở trạng thái biến đổi tăng lên hay giảm xuống của các chỉ tiêu. Khi đi sâu tìm hiểu bản chất bên trong của quá trình tăng giảm đó thì phương pháp này vẫn chưa làm rõ được, hay nói cách khác, nhiệm vụ chỉ ra nguyên nhân và là cơ sở đề ra giải pháp của quá trình phân tích thông qua phương pháp này vẫn chưa được hoàn thành.

1.2.2.2. 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 kết quả đạt được cũng như các giải pháp quản lý 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 được chi tiết theo nhiều hướng khác nhau, chẳng hạn:

- *Chi tiết theo các bộ phận cấu thành của chỉ tiêu:* Việc nghiên cứu này sẽ giúp cho chúng ta biết chỉ tiêu phân tích được cấu thành từ những yếu tố nào, đóng góp của từng yếu tố đến kết quả chung ra sao, từ đó biện pháp đưa ra mới có tính chất sát thực;

- *Chi tiết theo thời gian:* Kết quả kinh doanh bao giờ cũng 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 áp dụng các giải pháp khác nhau và kết quả đem lại của từng giải pháp cũng không giống nhau. Việc phân tích chi tiết này giúp ta đánh giá chính xác và đúng đắn kết quả kinh doanh, từ đó lựa chọn được giải pháp hữu hiệu trong từng khoảng thời gian;

- *Chi tiết theo địa điểm và phạm vi kinh doanh:* Kết quả hoạt động kinh doanh do nhiều bộ phận, theo phạm vi và địa điểm phát sinh khác nhau tạo nên. Khi chi tiết nội dung nghiên cứu theo khuynh hướng này, nhà quản lý sẽ khai thác các mặt mạnh cũng như khắc phục các mặt yếu kém trong từng bộ phận và phạm vi hoạt động khác nhau.

1.2.2.3. Phương pháp loại trừ

Có khá nhiều phương pháp khác nhau phục vụ cho quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh, trong đó phương pháp loại trừ được sử dụng khá phổ biến khi xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến đối tượng phân tích. Theo phương pháp này, 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. Trong thực tế, phương pháp loại trừ được sử dụng trong phân tích dưới hai dạng, nó được gọi là phương pháp thay thế liên hoàn và phương pháp số chênh lệch. Để sử dụng phương pháp loại trừ trong phân tích hiệu quả kinh doanh cần quán triệt những yêu cầu sau đây:

- Đối tượng phân tích phải thiết lập được mối quan hệ toán học giữa các nhân tố với chỉ tiêu phân tích;

- Các nhân tố sắp xếp trong phương trình phải theo trình tự từ “số lượng” đến “chất lượng”. Trong đó, nhân tố số lượng nói lên quy mô hoạt động nên còn gọi là nhân tố quy mô, nhân tố chất lượng nói lên hiệu suất hoạt động nên gọi là nhân tố hiệu suất.

- Khi xác định mức độ ảnh hưởng cụ thể của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, ta 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 là ảnh hưởng của nhân tố vừa thay thế;

- Trình tự xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố được thực hiện bằng cách lần lượt thay thế các nhân tố theo quy định đã sắp xếp (khi thay thế nhân tố số lượng thì phải cố định nhân tố chất lượng ở kỳ gốc, và ngược lại khi thay thế nhân tố chất lượng thì phải cố định nhân tố số lượng ở kỳ phân tích);

- Cuối cùng, tổng đại số các nhân tố ảnh hưởng phải bằng chênh lệch giữa chỉ tiêu kỳ phân tích và kỳ gốc của đối tượng phân tích.

Giả sử gọi Q là chỉ tiêu phân tích, và a, b, c là các nhân tố ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích.

$$\text{Đặt } Q_1 \text{ là chỉ tiêu kỳ phân tích thì } Q_1 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 \quad (1.1)$$

$$\text{và } Q_0 \text{ chỉ tiêu kỳ kế hoạch } Q_0 = a_0 \cdot b_0 \cdot c_0 \quad (1.2)$$

Vậy $\Delta Q = Q_1 - Q_0$ (chênh lệch giữa kết quả thực hiện so với chỉ tiêu kế hoạch) (1.3)

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 bước 1: xác định mức độ ảnh hưởng của nhân tố a:

$$\Delta a = a_1 \cdot b_0 \cdot c_0 - a_0 \cdot b_0 \cdot c_0 \quad (1.3.1)$$

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

$$\Delta b = a_1 \cdot b_1 \cdot c_0 - a_1 \cdot b_0 \cdot c_0 \quad (1.3.2)$$

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

$$\Delta c = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 - a_1 \cdot b_1 \cdot c_0 \quad (1.3.3)$$

Phương pháp thay thế liên hoàn có ưu điểm là 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. 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 liên hoàn.

Tiếp theo là phương pháp chênh lệch, chỉ được sử dụng khi các nhân tố ảnh hưởng thể hiện mối quan hệ tích số với chỉ tiêu phân tích trên phương trình kinh tế. (được xem là hình thức rút gọn của phương pháp thay thế liên hoàn). Về nguyên tắc, nó 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:

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 \text{ (chênh lệch giữa kết quả thực hiện so với chỉ tiêu kế hoạch)} \quad (1.4)$$

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

$$\Delta a = (a_1 - a_0) \cdot b_0 \cdot c_0 \quad (1.4.1)$$

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

$$\Delta b = a_1 \cdot (b_1 - b_0) \cdot c_0 \quad (1.4.2)$$

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

$$\Delta c = a_1 \cdot b_1 \cdot (c_1 - c_0) \quad (1.4.3)$$

Tổng hợp mức độ ảnh hưởng của các nhân tố:

$$\Delta Q = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 - a_0 \cdot b_0 \cdot c_0 \quad (1.5)$$

Nếu các nhân tố có quan hệ tích số đến đối tượng phân tích, thì việc sử dụng phương pháp chênh lệch cho 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.

1.2.2.4. Phương pháp liên hệ cân đối

Quá trình hoạt động 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... 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 mối 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.

1.2.2.5. Phương pháp kết hợp

Phương pháp này cũng là một trong những phương pháp được sử dụng phổ biến trong phân tích hoạt động kinh doanh nói chung và phân tích hiệu quả kinh doanh nói riêng. Sở dĩ phương pháp kết hợp có tên gọi như vậy là do trong quá trình nghiên cứu đối tượng của mình, các nhà phân tích phải sử dụng kết hợp một số phương pháp phân tích với nhau. 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... Động tác này 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. Cần chú ý bảo đảm các điều kiện mà bản thân của 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... khi sử dụng phương pháp này.

Ngoài các phương pháp 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,... để phân tích về đối tượng nghiên cứu của mình.

1.2.3. Chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp

Hiệu quả kinh doanh thể hiện đặc trưng ở mối quan hệ đa dạng giữa lượng kết quả thu được, hay lượng chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó. Tùy theo thành phần của các yếu tố kết quả hay chi phí bỏ ra; hoặc tùy theo mối quan hệ giữa kết quả và chi phí ta có các chỉ tiêu hiệu quả khác nhau [46]. Để đánh giá chính

xác cơ sở khoa học hiệu quả sản xuất kinh doanh, nhà phân tích nên căn cứ vào đặc thù về loại hình kinh doanh của mình. Dựa vào đó, mỗi doanh nghiệp sẽ xây dựng một hệ thống chỉ tiêu phù hợp bao gồm các chỉ tiêu tổng hợp (tổng quát) và các chỉ tiêu chi tiết (cụ thể), các chỉ tiêu đó phản ánh được sức sản xuất, suất hao phí cũng như sức sinh lợi của các yếu tố, của từng loại vốn và phải thống nhất với công thức đánh giá hiệu quả chung.

1.2.3.1. Nguyên tắc xây dựng hệ thống chỉ tiêu

Qua việc nghiên cứu về khái niệm về hiệu quả kinh doanh cũng như nội dung và phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh, chúng tôi cho rằng, để đảm bảo tính chính xác, tổng quát, đầy đủ,... trong kết luận của quá trình phân tích, khi xây dựng hệ thống chỉ tiêu sử dụng phân tích hiệu quả của doanh nghiệp cần quán triệt những nguyên tắc sau:

- *Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh phải được xác định ở dạng thương số giữa kết quả đạt được với chi phí, hay chi phí với kết quả;*

Mỗi cách so sánh đều cung cấp những thông tin có ý nghĩa khác hẳn nhau. Trên thực tế, phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp đã là sự so sánh giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra, song để phản ánh kết quả kinh doanh thì lại có thể sử dụng nhiều loại chỉ tiêu khác nhau - có chỉ tiêu phản ánh kết quả ban đầu (chưa tính đến chi phí bỏ ra) và có chỉ tiêu lại phản ánh kết quả cuối cùng (đã tính đến các khoản chi phí). Đặc biệt không thể tính hiệu quả bằng cách lấy kết quả trừ chi phí vì nó cũng sẽ chỉ ra một chỉ tiêu kết quả khác chứ không phải là chỉ tiêu hiệu quả. Khi chỉ tiêu phân tích thực hiện theo nguyên tắc này mới cho thấy mối quan hệ ràng buộc giữa đầu vào và đầu ra.

- *Chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh vừa phản ánh một cách tổng quát, vừa phản ánh một cách chi tiết;*

Chẳng hạn, để hoạt động sản xuất kinh doanh diễn ra bình thường thì hầu như doanh nghiệp nào cũng phải trang bị đầy đủ các loại tài sản theo một cơ cấu nhất định nào đó, và phải tính hiệu quả sử dụng chung cho toàn bộ tài sản. Mặt

khác, cơ cấu tài sản cụ thể của từng doanh nghiệp lại không đồng nhất, tính chất của từng loại tài sản cũng rất khác nhau và quan hệ của từng loại tài sản với các chỉ tiêu kết quả sản xuất kinh doanh cũng không giống nhau, do đó việc tính riêng hiệu quả của từng loại tài sản là tất yếu.

- Chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh phải bao gồm hai phân hệ phản ánh về mặt định lượng và định tính, hoặc kết hợp đồng thời cả hai phân hệ này;

Chỉ tiêu hiệu quả được tính theo kết quả ban đầu thì vẫn mang tính chất là một chỉ tiêu định lượng. Bởi lẽ, nếu kết quả ban đầu bằng nhau nhưng chi phí khác nhau thì kết quả cuối cùng sẽ khác nhau. Do đó, chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh nếu hòa trộn được sắc thái định tính và định lượng trong nhau sẽ đảm bảo được tính chính xác cao hơn (tức là tính toán được một con số cụ thể cho chỉ tiêu phân tích và tập hợp được đầy đủ những trạng thái biến đổi của đối tượng phân tích cũng như các nhân tố ảnh hưởng từ những tác động bên trong và bên ngoài doanh nghiệp như tiềm năng, dự báo xu thế phát triển, rủi ro trong kinh doanh ở hiện tại và tương lai,...) khi phân tích cũng như đánh giá trong từng trường hợp cụ thể.

- Chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh phải được xem xét ở trạng thái động hoặc trạng thái tĩnh.

Trạng thái tĩnh tức là sự so sánh giữa chỉ tiêu này với chỉ tiêu khác, còn trạng thái động lại có thể phân tích theo một trong hai khuynh hướng sau: xem xét cùng một chỉ tiêu theo thời gian (xem xét chỉ tiêu lợi nhuận của doanh nghiệp với quy mô vốn kinh doanh không đổi); hay các chỉ tiêu ở trạng thái tĩnh theo thời gian.

Như vậy, việc đảm bảo được những nguyên tắc nêu trên sẽ tăng được tính chính xác cho hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.3.2. Hệ thống chỉ tiêu phân tích

Theo nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh đã trình bày, phân tích hiệu quả kinh doanh được căn cứ vào danh mục hai loại chỉ tiêu: Chỉ tiêu phản ánh

đầu ra (bao gồm kết quả sản xuất và lợi nhuận) và chỉ tiêu phản ánh đầu vào (gồm có chi phí đầu vào và yếu tố đầu vào).

Trong quá trình nghiên cứu tác giả nhận thấy có rất nhiều chỉ tiêu được sử dụng đánh giá hiệu quả, và để thuận tiện cho việc thu thập số liệu, thông tin, tính toán, phân tích, đánh giá các chỉ tiêu hiệu quả trước hết cần chọn lọc để sắp xếp vào danh mục hai loại chỉ tiêu này. Trình tự sắp xếp hệ thống các chỉ tiêu sử dụng được sắp xếp theo mức độ quan trọng giảm dần và được thể hiện ở phụ lục 1.

Xuất phát từ những nguyên tắc xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh được đề cập ở phần trên, chỉ tiêu phân tích hiệu quả có thể được xây dựng theo hai khuynh hướng, đó là hệ thống chỉ tiêu phân tích tổng quát và hệ thống chỉ tiêu phân tích chi tiết.

Về mặt tổng quát, để đo lường và đánh giá tổng quát hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, các nhà phân tích thường sử dụng các chỉ tiêu phản ánh sức sản xuất, sức sinh lợi và suất hao phí. Nếu ta lấy nhóm chỉ tiêu phản ánh kết quả sản xuất kinh doanh chia cho nhóm chỉ tiêu phản ánh chi phí hoặc yếu tố đầu vào, ta được nhóm chỉ tiêu phản ánh sức sản xuất, sức sinh lợi. Các nhóm chỉ tiêu này sẽ có sự khác nhau về nội dung phản ánh và mức độ quan trọng. Ngược lại, nếu lấy nhóm chỉ tiêu phản ánh chi phí sản xuất kinh doanh chia cho nhóm chỉ tiêu phản ánh kết quả sản xuất kinh doanh ta được nhóm chỉ tiêu phản ánh suất hao phí. Tuy nhiên không phải chỉ tiêu nào khi nghịch đảo cũng có thể trở thành các chỉ tiêu phản ánh sức hao phí. Ví dụ, phản ánh bình quân trong kỳ kinh doanh thì một lao động được sử dụng tạo ra bao nhiêu đồng lãi ròng, nhưng nếu nghịch đảo thì nội dung của chỉ tiêu này trở nên vô nghĩa. Công thức tính toán các chỉ tiêu này như sau:

- *Chỉ tiêu sức sản xuất*: Sức sản xuất là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị yếu tố đầu vào hay chi phí đầu vào đem lại mấy đơn vị kết quả đầu ra. Trị số chỉ tiêu này tính ra càng lớn chứng tỏ hiệu quả sử dụng đầu vào càng cao, kéo theo hiệu quả kinh doanh càng lớn. Ngược lại, trị số của chỉ tiêu này

tính ra càng nhỏ, sẽ phản ánh hiệu quả sử dụng đầu vào không tốt, dẫn đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thấp.

$$\text{Sức sản xuất} = \frac{\text{Đầu ra phản ánh kết quả sản xuất}}{\text{Yếu tố đầu vào hay chi phí đầu vào}} \quad (1.6)$$

- *Chỉ tiêu sức sinh lợi*: Sức sinh lợi là chỉ tiêu phản ánh một đơn vị yếu tố đầu vào hay một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất đem lại mấy đơn vị lợi nhuận. Trị số của chỉ tiêu này tính ra càng lớn chứng tỏ khả năng sinh lợi càng lớn làm cho hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp càng cao. Ngược lại, trị số này tính ra càng nhỏ chứng tỏ khả năng sinh lợi càng thấp và làm cho hiệu quả kinh doanh giảm.

$$\text{Sức sinh lợi} = \frac{\text{Đầu ra phản ánh lợi nhuận}}{\text{Yếu tố hay chi phí đầu vào hoặc đầu ra phản ánh kết quả sản xuất}} \quad (1.7)$$

Chỉ tiêu suất hao phí: Suất hao phí là chỉ tiêu cho biết để có một đơn vị đầu ra phản ánh kết quả sản xuất hay đầu ra phản ánh lợi nhuận, doanh nghiệp phải hao phí bao nhiêu đơn vị chi phí hay yếu tố đầu vào (Đây là công thức nghịch đảo của cách xác định chỉ tiêu sức sản xuất). Trị số của chỉ tiêu này tính ra càng nhỏ chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng cao. Ngược lại, nếu trị số này tính ra càng lớn chứng tỏ hiệu quả kinh doanh càng thấp.

$$\text{Suất hao phí} = \frac{\text{Yếu tố hay chi phí đầu vào}}{\text{Kết quả đầu ra}} \quad (1.8)$$

Trong đó, yếu tố đầu vào trong các doanh nghiệp cũng khá đa dạng có thể là vốn, vốn chủ sở hữu, vốn vay, tổng tài sản, tài sản dài hạn, tài sản ngắn hạn, tài sản cố định, số lượng máy móc thiết bị, số lượng lao động,... Còn kết quả đầu ra (bao gồm kết quả sản xuất như tổng giá trị sản xuất, tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, tổng doanh thu thuần bán hàng, tổng doanh thu thuần hoạt

động kinh doanh, tổng số luân chuyển thuần,...) và đầu ra phản ánh lợi nhuận (gồm lợi nhuận gộp về bán hàng, lợi nhuận thuần về bán hàng, tổng lợi nhuận hoạt động kinh doanh, lợi nhuận trước thuế và lãi vay, lợi nhuận sau thuế). Những chỉ tiêu này được sử dụng tùy thuộc vào mục đích, nội dung và phạm vi phân tích cụ thể.

Về mặt chi tiết, có khá nhiều cách thức tiếp cận những chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp khi liên quan đến từng yếu tố tác động của quá trình kinh doanh; khả năng chi tiết hoá các nhân tố ảnh hưởng trong quá trình phân tích càng cao sẽ giúp cho kết quả phân tích đảm bảo tính chính xác tốt hơn. Xuất phát từ nhu cầu thông tin của các đối tượng khác nhau như căn cứ theo phạm vi, mục đích của quá trình nghiên cứu, hoặc từ lượng thông tin cho phép, hay theo tính chất quá trình kinh doanh, v.v... có thể chi tiết hóa hệ thống chỉ tiêu tổng hợp thành hệ thống các chỉ tiêu chi tiết. Điều này dẫn đến một kết quả tất yếu sẽ có nhiều chỉ tiêu khác nhau phản ánh hiệu quả kinh doanh, và có thể chi tiết các chỉ tiêu theo các chiều hướng sau:

- Chi tiết nội dung phân tích bằng cách căn cứ vào mức độ tổng hợp của đối tượng phân tích. Ví dụ, có thể chi tiết theo từng bộ phận cấu thành từng loại tài sản, chi tiết chỉ tiêu phân tích tổng tài sản chia thành hai nhóm là tài sản dài hạn và tài sản ngắn hạn;

- Căn cứ vào yêu cầu thời gian phân tích, nhà phân tích lại chi tiết theo từng kỳ, từng giai đoạn của quá trình kinh doanh. Ví dụ, các chỉ tiêu tính theo từng tháng, từng quý, từng năm, v.v...

- Chỉ tiêu phân tích căn cứ từ phạm vi phân tích để chi tiết số liệu theo kết quả sản xuất kinh doanh của từng bộ phận, từng lĩnh vực, từng công đoạn, v.v... Ví dụ: chia chỉ tiêu tổng lợi nhuận trước thuế thành lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận từ hoạt động tài chính, lợi nhuận bất thường, v.v...;

- Chỉ tiêu kết quả hoặc chi phí có thể chi tiết theo mục đích, quan điểm của nhà phân tích. Ví dụ: cũng là chỉ tiêu lợi nhuận nhưng lại có thể tính theo lợi

nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế, v.v... Hoặc cũng là phân tích tài sản cố định nhưng có thể tính theo nguyên giá hoặc giá trị còn lại.

Tóm lại hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh rất đa dạng và phong phú, có thể đáp ứng các yêu cầu khác nhau của người nghiên cứu. Vấn đề ở chỗ, trong phạm vi giới hạn nhất định, với điều kiện cụ thể cho phép phải có phương pháp lựa chọn chỉ tiêu chủ yếu để thỏa mãn mục đích nghiên cứu phù hợp nhất, với chi phí thấp nhất.

1.3. ĐẶC ĐIỂM PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN Ở VIỆT NAM

1.3.1. Quan điểm đánh giá hiệu quả của ngành công nghiệp khai thác khoáng sản

Trước đây, nền kinh tế nước ta hoạt động theo cơ chế kế hoạch hóa tập trung, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp được đánh giá bằng mức độ hoàn thành các chỉ tiêu pháp lệnh do Nhà nước giao như: Giá trị tổng sản lượng hàng hóa thực hiện, khối lượng sản phẩm sản xuất, chỉ tiêu nộp Ngân sách, v.v... Về thực chất, đây là các chỉ tiêu phản ánh kết quả, không thể hiện được mối quan hệ so sánh với những gì mà doanh nghiệp bỏ với giá trị đầu tư của Nhà nước. Trong thời kỳ này, giá cả vẫn đậm tính hình thức hướng theo sự chỉ đạo chung nên việc tính toán các chỉ tiêu mang tính thống kê, không phản ánh đúng thực chất trình độ quản lý của doanh nghiệp và tất nhiên ngành công nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam cũng chịu tác động của cơ chế quản lý này. Bên cạnh đó, sản phẩm của ngành công nghiệp khai thác khoáng sản lại có những đặc điểm riêng biệt, dẫn đến việc tồn tại những quan điểm khác nhau khi các nhà phân tích tiến hành đánh giá hiệu quả kinh doanh của nó.

Theo quan điểm của các nhà địa chất Liên bang Nga, nhóm các chỉ tiêu biểu thị hiệu quả khai thác mỏ khoáng sản là những chỉ tiêu thể hiện mức độ số lượng, chất lượng của các khoáng sản được khai thác cũng như chi phí tổng thể khi khai thác khoáng sản cũng như giá thành của một đơn vị khối lượng sản

phẩm khai thác (tấn, kg, m³); Nhóm các chỉ tiêu biểu thị hiệu quả kinh tế của dự án đầu tư khai thác mỏ khoáng sản như tổng vốn đầu tư, khả năng thu hồi vốn, giá trị hiện tại ròng, lãi suất chiết khấu,... [59]

Khi sử dụng hệ thống các chỉ tiêu này để đánh giá người ta thường tính cho một tấn trữ lượng, một năm khai thác và toàn bộ trữ lượng. Các chỉ tiêu tính cho một tấn trữ lượng phản ánh mặt chất lượng của nguyên liệu khoáng. Còn khi tính cho một năm khai thác cho phép tính được hiệu quả khai thác mỏ khoáng sản trong năm – doanh nghiệp có thể sử dụng chỉ tiêu này đánh giá mỏ khoáng sản đưa vào khai thác. Khi tính cho toàn bộ trữ lượng thì độ lớn của trữ lượng có vai trò đáng kể, chẳng hạn quặng có hàm lượng nghèo nhưng có trữ lượng lớn vẫn có thể có giá trị công nghiệp... Nhưng theo quan điểm này, họ đã tách rời hệ thống chỉ tiêu hiệu quả bằng cách đánh giá từng công đoạn thăm dò, khai thác, chế biến và như vậy không đảm bảo tính “liên hệ” giữa các chỉ tiêu của nội dung phân tích.

Công tác địa chất tiến hành trên mỏ khoáng sản khi kết thúc đều có hàng loạt các chỉ tiêu được lượng hoá. Trong số đó có trữ lượng hợp phần có ích, chỉ tiêu này là tiêu chuẩn cơ bản nói lên giá trị của mỏ khoáng sản. Đương nhiên, không thể dùng một hoặc một vài chỉ tiêu là có thể đánh giá được giá trị kinh tế của một mỏ, bởi mỗi loại khoáng sản có đặc trưng công nghệ khác nhau trong khai thác, tuyển luyện. Giá trị hàng hoá của mỗi loại khoáng sản ở thị trường khác nhau cũng khác nhau. Hơn cả, các doanh nghiệp sẽ phụ thuộc vào việc phân bố mỏ ở trong lòng đất, điều này có ý nghĩa to lớn khi đánh giá kinh tế khoáng sản (phân bố ở nông, sâu, trên bề mặt, ở lục địa hay ngoài biển). Sự khó khăn về điều kiện khai thác đôi khi lại được bổ sung bằng hàm lượng cao của thành phần có ích cũng như sự có mặt đáng kể của thành phần đồng hành. Do đó, mỗi chỉ tiêu theo một góc độ nhất định đều có thể phản ánh được mặt định lượng nhất định khi đánh giá kinh tế khoáng sản.

Theo quan điểm của các chuyên gia nghiên cứu kinh tế công nghiệp, nếu xét hiệu quả kinh doanh đối với sản phẩm công nghiệp ở tầm vĩ mô có thể căn cứ vào giá trị tăng thêm và tốc độ tăng trưởng hoặc theo quan điểm sử dụng tài nguyên,... [49]

Hiệu quả kinh doanh của sản phẩm công nghiệp được đánh giá trên cơ sở giá trị tăng thêm và tốc độ tăng trưởng - tức là xác định trạng thái so sánh tuyệt đối giữa giá trị đầu tư với kết quả thu về trong mối tương quan biến đổi tăng giảm của các chỉ tiêu (hay nói cách khác là hiệu số biến đổi của các chỉ tiêu phân tích). Có 4 trường hợp xảy ra trong quá trình phân tích:

- Thứ nhất, giá trị tăng thêm đạt cao nhờ chi phí sản xuất thấp và chủ yếu nhờ vào năng suất lao động (trường hợp này xảy ra nghĩa là sản phẩm công nghiệp đang có lợi thế cạnh tranh về giá);

- Thứ hai, giá trị tăng thêm đạt cao nhờ sản lượng và giá cao (tức là tại thời điểm này sản phẩm công nghiệp ở trạng thái tương đối độc quyền, hoặc nhu cầu trên thị trường đang tăng cao);

- Thứ ba, giá trị tăng thêm đạt cao nhờ sản lượng cao và giá không thay đổi (nếu xét theo trường hợp này thì ta đang có lợi thế, tuy phải cạnh tranh để giữ giá nhưng thị trường đang có nhu cầu cao. Do đó, nếu tiếp tục sản xuất thì vẫn có lợi - sản phẩm lúc này đang ở cuối của giai đoạn phát triển và chuẩn bị bước sang giai đoạn bão hòa);

- Cuối cùng, giá trị tăng thêm đạt cao nhờ giá tăng cao nhưng sản lượng không tăng (lúc này thị trường có nhu cầu không đổi về lượng, nhưng ở một số nơi có trục trặc về sản xuất nên nếu tiếp tục sản xuất thì vẫn có lợi).

Tuy nhiên khi nghiên cứu sâu sắc vấn đề, chúng ta lại thấy rằng: Nếu trường hợp giá trị tăng thêm không tăng hoặc ngày càng thấp do giá ngày càng thấp, mặc dù sản lượng hàng công nghiệp vẫn tăng (nghĩa là thị trường có nhu cầu, nhưng do cạnh tranh cao nên giá bị giảm đi). Trong tình huống này ta xem việc sản xuất hàng công nghiệp không đạt hiệu quả kinh tế nhưng đạt hiệu quả

xã hội, vì doanh nghiệp đã góp phần thỏa mãn nhu cầu của xã hội, góp phần bình ổn và giữ giá trên thị trường mặc dù hiệu quả của kỳ kinh doanh thu về là rất thấp, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động trong xã hội,... Tất nhiên, mỗi doanh nghiệp đều mong muốn làm những gì mà lượng ít, vốn ít nhưng lại có giá trị cao (ta hay gọi là hiệu quả cao). Nhưng xét ở khía cạnh khác, giá trị tăng thêm cũng có thể ngày càng thấp do cả giá và sản lượng hàng công nghiệp ngày càng thấp đi - nếu xét trong trường hợp này, sản xuất hàng công nghiệp không đạt hiệu quả kinh tế lẫn hiệu quả xã hội.

Như vậy, nếu phân tích hiệu quả kinh doanh cho sản phẩm công nghiệp khai thác theo quan điểm giá trị tăng thêm và tốc độ tăng trưởng, chúng ta có thể định vị sản phẩm của doanh nghiệp tại những cung đoạn khác nhau của thị trường để có chính sách điều phối quá trình sản xuất kinh doanh. Song, những yếu tố này vẫn còn mang đậm nét định tính trong quá trình ước lượng, vì rõ ràng một vấn đề luôn xảy ra trên thị trường đó là trạng thái biến đổi liên tục của các yếu tố. Ngoài ra, còn phải kể đến sự tác động tương hỗ, tính chất trọng yếu của vấn đề xem xét, lợi thế tiềm tàng của mỗi doanh nghiệp là khác nhau,... Do đó, nhà phân tích cần xem xét thêm một số yếu tố bổ sung khi đứng trên quan điểm này để phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh đối với các doanh nghiệp này.

Đối với ngành công nghiệp khai khoáng, hiệu quả kinh doanh còn được đánh giá ở việc sử dụng tài nguyên thiên nhiên và nguyên liệu sản xuất trong nước.

Nếu xét ở góc độ này, hiệu quả kinh doanh chính là tăng khả năng khai thác và sử dụng giá trị kinh tế của nguồn tài nguyên thiên nhiên quốc gia có được [04]. Hầu hết, nguồn gốc của các sản phẩm công nghiệp đều có ở đất, nước, sông, núi, biển. Do đó, chúng ta có thể đánh giá hiệu quả sản xuất hàng công nghiệp theo quan điểm sử dụng tài nguyên và nguyên liệu sản xuất tại chỗ. Hàng công nghiệp nếu có tỷ lệ nội địa hóa càng cao sẽ thu được hiệu quả lớn cả về mặt kinh tế cũng như xã hội vì đã tận dụng giá trị cũng như phát huy lợi thế vốn sẵn có của quốc gia và nội dung này được xem xét ở những khía cạnh cơ bản như:

- Sản phẩm công nghiệp có tỷ lệ nội địa hóa càng cao là hàng sử dụng nhiều nguồn tài nguyên và nguyên liệu sản xuất tại chỗ. Điều này cho thấy sản phẩm sản xuất sẽ tiết kiệm được chi phí vận chuyển tài nguyên và nguyên liệu từ nơi này đến nơi khác. Nếu doanh nghiệp làm được điều này cũng có nghĩa họ đã tạo ra được tính chủ động cao đối với quá trình tổ chức hoạt động kinh doanh của mình. Đây sẽ là một trong những yếu tố góp phần tạo ra sự thắng lợi cho doanh nghiệp, đặc biệt trong tiến trình hội nhập và mở cửa nền kinh tế của mỗi quốc gia;

- Sản phẩm sản xuất dựa trên cơ sở tận dụng được lợi thế về giá tài nguyên rẻ hơn những nơi khác [43]. Điều này có nghĩa là doanh nghiệp đã có thể mở rộng thêm cơ hội và lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp như lợi thế cạnh tranh về giá cả, giá trị ưu đãi bổ sung trong quá trình sản xuất và tiêu thụ đối với người lao động và khách hàng;

- Hiệu quả kinh doanh còn dựa vào việc sử dụng tài nguyên và nguyên liệu sản xuất tại chỗ tạo ra nhiều việc làm hơn cho lao động trong nước. Vấn đề này lại muốn thể hiện yếu tố lồng ghép giữa hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội trong nội dung phân tích. Như vậy, giá trị xã hội, hay hiệu quả xã hội cũng là một nội dung quan trọng khi xem xét hiệu quả kinh doanh của mỗi doanh nghiệp.

Tổng hợp những khía cạnh phân tích hiệu quả đối với hàng công nghiệp dựa trên cơ sở sử dụng tài nguyên và nguyên liệu trong nước sẽ cho phép sản phẩm công nghiệp sản xuất trong nước có lợi thế cạnh tranh cao hơn so với hàng nhập khẩu. Ngoài ra, đánh giá chỉ tiêu hiệu quả còn trên cơ sở sử dụng các yếu tố đầu vào, hoặc đánh giá chỉ tiêu hiệu quả thông qua sự tương tác với yếu tố môi trường,... do đó tính chất tận thu giá trị lợi ích kinh tế đối với nguồn tài nguyên thiên nhiên nên để đạt giá trị hiệu quả kinh doanh tối ưu vẫn chưa được làm rõ.

Tóm lại, xét ở những khía cạnh nhất định, tính đúng đắn của các quan điểm trên đều được xác lập. Song, tốt hơn hết cần có sự “bắt tay” giữa các chuyên gia kỹ thuật, đặt với các nhà kinh tế để có thể tạo ra tính hoàn chỉnh khi trình bày

quan điểm, cũng như nội dung và chỉ tiêu phân tích đối với lĩnh vực ngành nghề này. Chỉ có như vậy, tính tổng thể, hoà trộn và chi tiết khi đánh giá hiệu quả kinh doanh đối với ngành công nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam mới được hình thành. Với mục tiêu tăng trưởng và phát triển bền vững của ngành khai thác khoáng sản, bên cạnh sự tăng trưởng kinh tế các doanh nghiệp cũng cần chú ý đến sự phát triển của xã hội và bảo vệ môi trường. Sau khi tổng hợp các quan điểm nghiên cứu, chúng tôi trình bày một số nội dung cần quán triệt khi đánh giá hiệu quả kinh doanh đối với ngành công nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam như sau:

- Một là, thường xuyên đóng góp lớn cho giá trị tăng thêm của ngành công nghiệp hàng năm;
- Hai là, sản phẩm công nghiệp này có khả năng chiếm lĩnh thị trường thế giới;
- Ba là, sử dụng nhiều nguồn lực trong nước;
- Bốn là, sử dụng và tận dụng triệt để giá trị lợi ích từ nguồn tài nguyên, nguyên liệu sản xuất tại chỗ;
- Năm là, đạt giá trị tăng thêm cao trên một đồng vốn tài sản ngắn hạn, hoặc trên một đồng vốn tài sản dài hạn;
- Sáu là, đạt trình độ tiêu chuẩn quốc tế về chất lượng và bảo vệ môi trường;
- Bảy là, đạt mức thu nhập cao cho một lao động;
- Tám là, thị trường thế giới có khả năng tăng cầu với hàng công nghiệp đó;
- Cuối cùng, tạo khả năng tăng giá trị xuất khẩu của loại hàng công nghiệp đó.

Thông qua những quan điểm đánh giá hiệu quả kinh doanh nói chung và lĩnh vực công nghiệp khai thác, sản xuất và chế biến khoáng sản nói riêng, có thể thấy rằng, khi đánh giá hiệu quả kinh doanh mỗi doanh nghiệp có thể dựa trên những nội dung chung nhất và rút ra tiêu chí cơ bản để tạo nên yếu tố trọng tâm trong quá trình phân tích sao cho phù hợp với lĩnh vực ngành nghề kinh doanh của mình.

1.3.2. Đặc điểm ngành khai thác khoáng sản ảnh hưởng đến phân tích hiệu quả kinh doanh

Công nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam mặc dù còn chưa phát triển mạnh nhưng đã đóng góp một phần quan trọng trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của nước nhà, góp phần đẩy nhanh tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước và sự tăng trưởng của nền kinh tế quốc dân. Tuy vậy, để sử dụng tiết kiệm nguồn tài nguyên khoáng sản và tạo ra giá trị gia tăng cho các doanh nghiệp khai thác loại tài nguyên quý hiếm này là một nội dung quan trọng khi xây dựng phương án khai thác, kế hoạch sử dụng tài nguyên và công nghệ chế biến hiện đại. Trong đó, việc nắm vững các đặc điểm của ngành trong phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam càng cần được chú trọng hơn nữa trong giai đoạn hội nhập nền kinh tế quốc tế.

Theo quyết định số 10/2007/QĐ-TTg ban hành ngày 23 tháng 01 năm 2007, hệ thống ngành kinh tế quốc dân Việt Nam bao gồm 05 cấp (21 ngành cấp 1; 88 ngành cấp 2; 242 ngành cấp 3; 437 ngành cấp 4 và 642 ngành cấp 5), trong đó ngành công nghiệp khai khoáng được xếp vào nhóm ngành công nghiệp cấp 1 [52]. Nhóm ngành này lại chứa đựng những nét đặc thù riêng biệt vốn có của nó như trữ lượng mỏ phân tán, kết quả đạt được phụ thuộc vào trữ lượng có ích của mỏ khai thác, kỹ thuật phức tạp, điều kiện lao động nguy hiểm,... Do đó, khi phân tích hiệu quả kinh doanh, tùy theo góc độ nghiên cứu sẽ dẫn đến mức độ tác động nhiều hay ít khi liên quan đến đặc điểm ngành nghề của nó. Hơn nữa, những đặc điểm này sẽ có ảnh hưởng nhất định đến kết quả của quá trình phân tích, hay chính xác hơn sẽ cho chúng ta thấy rõ sự biến đổi thể hiện ở mặt chất của chỉ tiêu tính toán. Dưới đây, tác giả sẽ trình bày một số đặc điểm cơ bản có ảnh hưởng nhất định đến kết quả phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp khai thác như:

- *Đặc điểm thăm dò*: Tài nguyên các mỏ được phân phối không giống nhau nên để khẳng định chính xác trữ lượng, chất lượng khoáng sản cần thiết phải

thực hiện công tác nghiên cứu mỏ. Quá trình nghiên cứu cũng như khai thác mỏ là quá trình thực sự nghiêm túc, khoa học, chính xác. Ngoài việc điều tra, đo vẽ địa chất, trắc địa, địa chất thủy văn,.. còn phải thực hiện một số công trình khảo sát - thăm dò như khoan, đào, khơi giếng,.. để xác định chất lượng quặng, quy mô mỏ. Quá trình khai thác dù khai thác bằng phương pháp nào chăng nữa (hầm lò hay lộ thiên) để lấy được khoáng sản có ích đòi hỏi phải bóc dỡ, vận chuyển đất đá, sàng lọc, v.v... và để làm được điều này cần thiết phải đầu tư thiết bị, công nghệ hiện đại. Chính vì vậy, nhu cầu về vốn cho công tác khảo sát, thăm dò, khai thác và chế biến là rất lớn. Song, khoảng thời gian nghiên cứu mỏ từ tìm kiếm, đánh giá tới khai thác rất dài và cần có một nguồn vốn đầu tư lớn cho giai đoạn “phôi thai” này mà thời gian hoàn vốn lại diễn ra chậm. Mặt khác, sản phẩm khai thác lại mang tính mùa vụ, tức là tập trung khai thác vào mùa khô để phục vụ cho sản xuất của mùa mưa, nên chi phí bảo quản, cất trữ, hao hụt cũng phát sinh khá nhiều. Do đó, những đặc điểm của mỏ khai thác sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp;

- *Đặc điểm sử dụng kỹ thuật khai thác*: Ngành công nghiệp khai thác khoáng sản thường tập trung ở các tỉnh Bắc bộ và duyên hải Trung bộ nên phần lớn các mỏ nằm ở khu vực có địa hình biến đổi phức tạp, bị chia cắt mạnh, đất đá bao quanh khoáng sản có ích. Vì vậy, ngay từ khi nghiên cứu mỏ việc sử dụng phương tiện kỹ thuật và công nghệ trong nghiên cứu các mỏ cũng không hoàn toàn giống nhau mà phụ thuộc vào loại khoáng sản và cấu trúc mỏ. Phần lớn các doanh nghiệp nước ta đang sử dụng công nghệ khai thác tụt hậu so với mức trung bình của thế giới 2 - 3 thế hệ. Sự lạc hậu về công nghệ và kỹ thuật đã không thể hạn chế được tình trạng xuất thô sản phẩm khai thác, năng suất lao động kém, hiệu quả sử dụng vốn đầu tư thấp, v.v... đã làm hạn chế khả năng cạnh tranh.

Rõ ràng, việc lựa chọn công nghệ khai thác thích hợp mà lại tiết kiệm chi phí đầu tư cũng là nhân tố tác động đến hiệu quả kinh doanh của doanh

ngành. Như vậy, với những doanh nghiệp mới đi vào hoạt động thì giá trị TSCĐ được đầu tư rất cao nên hiệu quả sẽ rất thấp, đặc biệt khi đánh giá sức sinh lợi của tài sản. Do đó, khi phân tích các doanh nghiệp nên xem xét trạng thái biến đổi của các chỉ tiêu theo thời kỳ, nghĩa là kết luận đánh giá không chỉ căn cứ vào sự biểu hiện của các con số mà cần kết hợp với thời điểm phân tích để xem xét những yếu tố liên quan trong kỳ;

- *Đặc điểm môi trường*: Khai thác khoáng sản trái phép đã tàn phá môi trường, thất thoát và lãng phí tài nguyên, làm mất trật tự, an ninh, an toàn xã hội, gây hậu quả nghiêm trọng như nạn khai thác vàng, khai thác Sắt, Chì, Kẽm, Thiếc, sử dụng xianua, hoá chất độc hại để thu hồi vàng, thải trực tiếp chất thải ra sông, suối, tàn phá các rừng cây chắn cát, sóng, gió biển, khai thác cát, sỏi lòng sông gây lở bờ, đê, kè, ảnh hưởng đến các công trình giao thông, thuỷ lợi, gây ô nhiễm nguồn nước; khai thác đá xây dựng phá hoại cảnh quan, gây ô nhiễm không khí v.v... Theo báo cáo tổng kết hiện trạng môi trường công nghiệp, đánh giá chung về mức độ ô nhiễm của công nghiệp khai thác như sau [57]:

Bảng 1.1 : Mức độ ô nhiễm môi trường của ngành công nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam

Ngành	Thành phần môi trường					
	<i>Bụi</i>	<i>Khí độc</i>	<i>Tiếng ồn</i>	<i>Nước</i>	<i>Kim loại nặng</i>	<i>Sức khỏe cộng đồng</i>
Khai khoáng	Nặng	Nhẹ	Vừa	Nặng	Vừa	Nhẹ

Hiện nay, môi trường đang là một vấn đề nóng hổi đối với các doanh nghiệp trong tiến trình hội nhập và phát triển nền kinh tế nước nhà. Bởi vậy, khi định hướng phát triển ngành về quy mô, tốc độ cần phải có những biện pháp thích ứng để duy trì cân bằng sinh thái, bảo vệ môi trường. Cho đến nay, yếu tố này vẫn chưa được lượng hoá thành những chỉ tiêu cụ thể khi xem xét hiệu quả xã hội của doanh nghiệp. Theo tôi, đây cũng là nội dung cần quan tâm vì nó cho

thấy mục tiêu tăng trưởng kinh tế là cần thiết, song mặt trái của các hoạt động sản xuất kinh doanh lại gây thiệt hại to lớn về môi trường sẽ làm giảm hiệu quả kinh doanh và tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp.

Với những đặc điểm riêng có về thăm dò, khai thác, và yếu tố môi trường của ngành công nghiệp khai thác khoáng sản vừa được trình bày sẽ giúp cho các nhà phân tích định vị chính xác mức độ quan trọng của chỉ tiêu phân tích. Đồng thời, chúng ta cũng nên xem xét những yếu tố liên quan, tính chất thời kỳ, hoặc những tác động bổ sung khi xem xét và kết luận về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam.

1.3.3. Đặc điểm nội dung và chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản

Việc tính toán, xác định và lựa chọn các chỉ tiêu đo lường hiệu quả kinh doanh nói chung và hiệu quả của ngành công nghiệp khai thác khoáng sản nói riêng là vẫn còn phức tạp. Cho đến nay, số lượng và nội dung các chỉ tiêu sử dụng để phân tích, so sánh và đánh giá hiệu quả kinh doanh vẫn chưa có sự thống nhất giữa các quốc gia cũng như các doanh nghiệp. Điều này tất yếu xảy ra vì nó phụ thuộc vào trình độ hạch toán và thống kê, phụ thuộc vào khả năng nghiên cứu và vận dụng trong công tác thực tiễn. Chẳng hạn, để đánh giá hiệu quả kinh doanh, trước đây Ru-ma-ni đã sử dụng tới 37 chỉ tiêu, Mông Cổ 28 chỉ tiêu, Liên Xô (cũ) 24 chỉ tiêu, và Tiệp Khắc là nước có số chỉ tiêu ít nhất (7 chỉ tiêu). Sau cuộc hội thảo khoa học về vấn đề này ở Varna tháng 07 năm 1984, các nước thành viên của khối SEV (cũ) đã thống nhất sử dụng 13 chỉ tiêu [50]. Ở Việt Nam, tuy đã tính toán và đưa vào áp dụng một số chỉ tiêu phân tích hiệu quả song nhìn chung còn rời rạc, chắp vá, việc sử dụng trong quá trình tính toán, phân tích thiếu sự hướng dẫn và quản lý thống nhất. Hay nói đúng hơn Việt Nam chưa chuẩn hóa được hệ thống chỉ tiêu phản ánh hiệu quả của nền sản xuất xã hội trong từng ngành cụ thể nói chung và trong ngành công nghiệp khai thác khoáng sản nói riêng.

Theo quan điểm của Bộ Công nghiệp, trong tài liệu của Tổng Cục Thống kê đã cho biết khi đánh giá hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp công nghiệp sẽ căn cứ vào doanh thu thuần so với tổng nguồn vốn; lợi nhuận so với tổng nguồn vốn và nộp ngân sách so với tổng nguồn vốn [57]. Đây là 3 chỉ tiêu cơ bản đánh giá hiệu quả ngành công nghiệp và được phép sử dụng khi đánh giá hiệu quả của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản. Với 3 chỉ tiêu này, hiệu quả kinh doanh và hiệu quả xã hội cũng đã được phản ánh, phân tích và đánh giá. Nhưng về thực chất, những chỉ tiêu này mới chỉ phản ánh hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp qua sức sản xuất và sức sinh lợi, còn một chỉ tiêu quan trọng là suất hao phí lại chưa được xác định. Vì vậy, kết quả của quá trình kinh doanh vẫn chưa phản ánh tường minh được doanh nghiệp phải mất bao nhiêu đồng chi phí hay yếu tố đầu vào. Mặt khác, chỉ tiêu doanh thu ở đây là doanh thu thuần từ hoạt động bán hàng, hay doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh, hay là tổng số luân chuyển vẫn chưa được làm rõ. Ngoài ra, khi phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua việc xác định tỷ suất lợi nhuận so với tổng nguồn vốn các doanh nghiệp căn cứ vào lợi nhuận sau thuế, họ cho rằng lợi nhuận sau thuế mới là phần còn lại thực sự mà doanh nghiệp nhận được, và nội dung này cũng không được nhắc đến khi Bộ Công nghiệp trình bày những chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh của mình.

Về cơ bản hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp khai thác khoáng sản vẫn sử dụng một bộ khung chỉ tiêu chung về phân tích hiệu quả của việc sử dụng lao động, vốn, chi phí, tài sản, ... trong mối quan hệ với đầu ra của quá trình kinh doanh. Tuy nhiên, điều kiện thành lập, quy mô hoạt động, trình độ tay nghề, ... sẽ ảnh hưởng đến năng lực kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Vì vậy, họ có thể đánh giá hiệu quả kinh doanh theo những chỉ tiêu khác nhau, chẳng hạn phân tích hiệu quả sử dụng lao động, hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, v.v... Các chỉ tiêu phân tích sẽ là cơ sở để đảm bảo tính chính xác và có

khoa học khi đánh giá hiệu quả kinh doanh trong một doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi tiến hành đánh giá hiệu quả đối với tình hình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản chúng ta có thể căn cứ trên một số chỉ tiêu mang tính đặc thù để có thể kết luận một cách sát thực hơn về ngành kinh doanh này.

Quá trình khai thác khoáng sản chia ra làm 2 giai đoạn cơ bản, đó là: Giai đoạn khai thác thô và khai thác tinh. Do đó, các chỉ tiêu phản ánh kết quả và chi phí của quá trình kinh doanh cũng được phân loại theo từng giai đoạn tương ứng. Trước khi xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh từ đặc thù của ngành khai thác khoáng sản, chúng ta nên quan xem xét đến ý nghĩa kinh tế của một số chỉ tiêu sau:

- Giá trị sản phẩm chính bao gồm quặng, tinh quặng và kim loại. Chỉ tiêu này có thể được xác định trong một tấn trữ lượng, một năm khai thác, hoặc tính cho toàn bộ trữ lượng khai thác;

- Sản phẩm hàng hóa hiện vật: gồm sản phẩm chính, sản phẩm đồng hành (đi kèm). Sản phẩm chính gồm quặng, tinh quặng, kim loại. Tính cho 1 tấn trữ lượng (kg), tính cho 1 năm khai thác (tấn), tính cho toàn bộ trữ lượng (nghìn tấn). Sản phẩm đi kèm là sản phẩm thu được trong quá trình khai thác, tuyển, luyện sản phẩm chính;

- Giá trị sản phẩm hàng hoá: gồm giá trị của sản phẩm chính và giá trị của sản phẩm đồng hành (đi kèm) khi tính cho một tấn trữ lượng (đồng) khi tính cho một năm khai thác (nghìn đồng, triệu đồng) tính cho toàn bộ trữ lượng (triệu đồng);

- Giá thành sản phẩm khai thác: giá thành thăm dò, giá thành khai thác, giá thành tuyển, giá thành luyện kim. Tính cho 1 tấn trữ lượng (đồng, nghìn đồng), tính cho một năm khai thác (nghìn đồng, triệu đồng), tính cho toàn bộ trữ lượng (triệu đồng);

- Doanh lợi khai thác mỏ khoáng sản: Tính cho cả quá trình thăm dò, khai thác, tuyển, luyện kim tính cho một năm khai thác hoặc toàn bộ thời gian khai thác;

- Địa tô cấp sai: tính cho 1 tấn trữ lượng (đồng, nghìn đồng), tính cho một năm khai thác (nghìn đồng, triệu đồng), tính cho toàn bộ trữ lượng (triệu đồng);

Nhóm các chỉ tiêu biểu thị hiệu quả khai thác mỏ khoáng sản được đánh giá qua sự phản ánh chỉ tiêu sức sản xuất là:

Chỉ tiêu sức sản xuất tính theo lao động, chỉ tiêu này được sử dụng trong phân tích hiệu quả sử dụng lao động và còn được gọi là năng suất lao động. Năng suất lao động là chỉ tiêu phản ánh quan hệ giữa sản lượng (giá trị) sản phẩm hàng hoá với tổng số lượng lao động bình quân trong năm, có thể xác định theo hai hình thức hiện vật hoặc giá trị.

$$\text{Năng suất lao động (hiện vật)} = \frac{\text{Sản phẩm hàng hóa hiện vật}}{\text{Tổng lao động bình quân trong kỳ}} \quad (1.9)$$

$$\text{Năng suất lao động (giá trị)} = \frac{\text{Giá trị sản phẩm hàng hoá (hay Giá trị sản phẩm chính)}}{\text{Tổng lao động bình quân trong kỳ}} \quad (1.10)$$

Chỉ tiêu này cho biết bình quân một lao động trong năm tạo ra bao nhiêu đơn vị sản lượng hay bao nhiêu sản phẩm (hay giá trị) sản lượng hàng hoá. Chỉ tiêu này cũng có thể tính theo một năm khai thác, hay một mỏ quặng khai thác của kỳ kinh doanh.

Chỉ tiêu sức sản xuất tính theo tài sản: Trong hệ thống chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản nói chung, xuất phát từ những đặc thù của ngành công nghiệp khai thác khoáng sản, bên cạnh đánh giá hiệu quả sử dụng tổng tài sản theo giá trị hàng hoá, hoặc tính theo giá trị khai thác. Tỷ trọng TSCĐ luôn chiếm giữ mức cao trong tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp khai thác khoáng sản, nên tác giả tiến hành chi tiết hoá chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng tài sản thành hiệu quả sử dụng TSCĐ bằng cách xác định chỉ tiêu công suất khai thác mỏ của TSCĐ.

$$\text{Công suất khai thác mỏ của tài sản cố định} = \frac{\text{Giá trị sản phẩm khai thác}}{\text{Nguyên giá (giá trị còn lại) bình quân TSCĐ}} \quad (1.11)$$

Chỉ tiêu này cho biết, một đơn vị nguyên giá hay giá trị còn lại bình quân của tài sản cố định tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh thì tạo ra được bao nhiêu đơn vị giá trị sản phẩm khai thác. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản cố định của doanh nghiệp càng lớn và ngược lại. Nếu nghịch đảo chỉ tiêu trên thì nó sẽ phản ánh suất hao phí của TSCĐ.

Chỉ tiêu sức sản xuất tính theo doanh thu: Chỉ tiêu này nhằm đánh giá hiệu quả khai thác mà doanh nghiệp có được trong 1 tấn quặng khai thác và được xác định như sau:

$$\text{Sức sản xuất tính theo doanh thu} = \frac{\text{Doanh thu từ hoạt động khai thác}}{1 \text{ tấn (1 mỏ) quặng khai thác}} \quad (1.12)$$

Nhóm các chỉ tiêu biểu thị hiệu quả khai thác mỏ khoáng sản còn được đánh giá qua sự phản ánh chỉ tiêu sức sinh lợi:

Sức sinh lợi là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh được xây dựng trên cơ sở so sánh đầu ra phản ánh lợi nhuận với đầu vào. Như vậy, hiệu quả kinh doanh được đánh giá qua chỉ tiêu phản ánh sức sinh lợi, cũng có nghĩa là phân tích hiệu quả qua chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận. Nếu tỷ suất lợi nhuận của doanh nghiệp càng cao thì hiệu quả kinh doanh càng lớn và ngược lại. Tất cả các chỉ tiêu này có thể được chi tiết hoá theo 1 năm khai thác, hay 1 mỏ khai thác, và cũng có thể chi tiết theo 1m³ sản lượng khoáng khai thác được hoặc 1 container hàng xuất;... Như trên đã trình bày, lợi nhuận của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản còn được gọi là doanh lợi khai thác mỏ. Do đó, hệ thống chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp khai thác khoáng sản thông qua sức sinh lợi là:

Tỷ suất lợi nhuận theo doanh thu thuần (ROS) phản ánh cứ một đơn vị doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh thì tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh lợi khai thác mở trong kỳ. Chỉ tiêu này phản ánh tổng hợp nhất hiệu quả kinh doanh và cho thấy được năng lực quản lý của doanh nghiệp.

$$\text{ROS} = \frac{\text{Doanh lợi khai thác mở}}{\text{Doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh}} \times 100 \quad (1.13)$$

Tỷ suất lợi nhuận theo tổng chi phí (SSL_{CP}), phản ánh cứ một đơn vị chi phí khai thác thì tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh lợi khai thác mở trong kỳ và chỉ tiêu này được tính toán như sau:

$$\text{SSL}_{\text{CP}} = \frac{\text{Doanh lợi khai thác mở}}{\text{Tổng chi phí khai thác}} \times 100 \quad (1.14)$$

Tỷ suất lợi nhuận theo tổng vốn đầu tư khai thác (SSL_V), phản ánh cứ một đơn vị vốn đầu tư cho hoạt động khai thác thì tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh lợi khai thác mở trong kỳ và chỉ tiêu này được tính toán như sau:

$$\text{SSL}_{\text{V}} = \frac{\text{Doanh lợi khai thác mở}}{\text{Tổng vốn đầu tư khai thác}} \times 100 \quad (1.15)$$

Khi xem xét hiệu quả kinh doanh qua chỉ tiêu sức sinh lợi của tổng vốn khai thác, doanh nghiệp có thể chi tiết hoá cho vốn chủ sở hữu, vốn vay,... Trong đó, hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu được xem là một trong những nội dung quan trọng khi phân tích hiệu quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Sở dĩ, chỉ tiêu này được sự quan tâm đặc biệt vì sức sinh lợi theo vốn chủ sở hữu là thước đo năng lực nhà quản trị doanh nghiệp. Hệ số suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE - Return on equity) - hay còn gọi là hệ số doanh lợi của vốn chủ sở hữu mang ý nghĩa một đồng vốn chủ sở hữu đầu tư tạo ra bao nhiêu đồng doanh lợi khai thác cho chủ sở hữu.

$$\text{Hệ số sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Doanh lợi khai thác}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \quad (1.16)$$

Bên cạnh đó, chỉ tiêu này còn thể hiện trình độ và tài nghệ sử dụng nguồn vốn sẵn có của các doanh nghiệp. Trong điều kiện khan hiếm như hiện nay thì nguồn vốn chủ sở hữu phản ánh quy mô, tầm cỡ của các doanh nghiệp. Đây là chỉ tiêu mà bất kỳ nhà đầu tư nào cũng quan tâm khi có ý định đầu tư vào doanh nghiệp. Vốn chủ sở hữu là một phần của tổng nguồn vốn, hình thành nên tài sản. Vì vậy, sức sinh lợi của vốn chủ sở hữu sẽ lệ thuộc vào sức sinh lợi của tài sản, hay nói cách khác nâng cao sức sinh lợi vốn chủ sở hữu chính là nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản và ngược lại.

Tỷ suất lợi nhuận theo lao động (SSL_{LD}), chỉ tiêu này cho biết cứ một lao động tham gia vào hoạt động khai thác thì tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh lợi khai thác mở trong kỳ và chỉ tiêu này được tính toán như sau:

$$SSL_{LD} = \frac{\text{Doanh lợi khai thác mở}}{\text{Tổng lao động bình quân trong kỳ}} \times 100 \quad (1.17)$$

Tỷ suất lợi nhuận theo tài sản (SSL_{TS}), chỉ tiêu tỷ suất sinh lợi theo tài sản có thể chi tiết hoá tổng tài sản theo TSCĐ, hay tài sản ngắn hạn trong kỳ phân tích. Theo công thức xây dựng sẽ cho biết cứ một đơn vị tài sản tham gia vào hoạt động khai thác thì tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh lợi khai và chỉ tiêu này được tính toán như sau:

$$SSL_{TS} = \frac{\text{Doanh lợi khai thác mở}}{\text{Tổng tài sản trong kỳ}} \times 100 \quad (1.18)$$

Nhóm các chỉ tiêu biểu thị hiệu quả khai thác mở khoáng sản còn được đánh giá qua sự phản ánh chỉ tiêu suất hao phí:

Suất hao phí chính là công thức nghịch đảo của cách xác định chỉ tiêu sức sản xuất. Phân tích suất hao phí để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, nhà phân tích có thể triển khai theo những hướng sau:

Chỉ tiêu suất hao phí tính theo lao động, nó có thể tính theo một năm khai thác, hay một mỏ quặng khai thác của kỳ kinh doanh. Chỉ tiêu này cho biết một

đơn vị sản lượng hay bao nhiêu sản phẩm (hay giá trị) sản lượng hàng hoá tạo ra trong kỳ cần phải sử dụng bao nhiêu lao động; chỉ tiêu này càng giảm càng tốt và ngược lại.

$$\text{Suất hao phí tính theo lao động} = \frac{\text{Sản phẩm (Giá trị) khai thác}}{\text{Tổng lao động bình quân trong kỳ}} \quad (1.19)$$

Chỉ tiêu suất hao phí tính theo TSCĐ, chỉ tiêu này cho biết một đơn vị giá trị sản phẩm khai thác thì mất bao nhiêu đơn vị nguyên giá hay giá trị còn lại bình quân của TSCĐ tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh và được xác định như sau:

$$\text{Suất hao phí của TSCĐ} = \frac{\text{Nguyên giá (giá trị còn lại) bình quân TSCĐ}}{\text{Giá trị sản phẩm khai thác}} \quad (1.20)$$

Thông qua chỉ tiêu suất hao phí của TSCĐ, doanh nghiệp đánh giá khả năng huy động và sử dụng nguồn lực vào quá trình kinh doanh. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng có thể xem xét tính chất cũ, mới của TSCĐ để có giải pháp điều chỉnh kịp thời.

Ngoài ra, nếu không tính chi phí khai thác thì chi phí về nguồn tài nguyên thiên nhiên trong lòng đất bằng 0 vì nó được thiên nhiên để lại chứ xã hội không phải chi một khoản nào. Do đó, phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản cần xác định suất hao phí của chi phí khai thác, chỉ tiêu này được tính như sau:

$$\text{Suất hao phí tính theo chi phí khai thác} = \frac{\text{Chi phí khai thác mở}}{\text{Sản phẩm (Giá trị) khai thác}} \quad (1.21)$$

Bên cạnh đó, nguyên liệu sử dụng cho quá trình sản xuất lại phụ thuộc vào trữ lượng tài nguyên của quốc gia, nên gắn liền với đặc điểm này chính là sự khan hiếm, nên doanh nghiệp có thể sử dụng chỉ tiêu chi phí khai thác/container hàng xuất khẩu, hay chi phí khai thác trong 1m³ sản lượng khoáng khai thác được để phân tích suất hao phí. Hoặc xem xét chỉ tiêu phân

ảnh hiệu quả sử dụng nguyên vật liệu, trong đó chỉ tiêu quan trọng nhất là tỷ trọng giá trị sản phẩm hàng hoá của 1 tấn trữ lượng, hay 1 năm khai thác; tỷ trọng giá trị sản phẩm chính cho 1 tấn trữ lượng hoặc cho 1 năm khai thác; số vòng luân chuyển nguyên vật liệu; v.v... Số vòng luân chuyển nguyên vật liệu được tính bằng tỷ số giữa giá vốn nguyên vật liệu đã dùng và giá trị lượng nguyên vật liệu dự trữ.

$$\text{Số vòng luân chuyển nguyên vật liệu} = \frac{\text{Giá vốn nguyên vật liệu đã dùng}}{\text{Giá vốn nguyên vật liệu dự trữ}} \quad (1.22)$$

Chỉ tiêu trên cho biết khả năng khai thác các nguồn nguyên liệu vật tư của doanh nghiệp, đồng thời đánh giá được chu kỳ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao cho biết doanh nghiệp giảm được chi phí cho nguyên vật liệu dự trữ, rút ngắn chu kỳ hoạt động về chuyển đổi nguyên vật liệu sang thành phẩm, giảm bớt sự ứ đọng của nguyên vật liệu tồn kho và tăng vòng quay của nguồn vốn đầu tư (liên quan đến chỉ tiêu hệ số vòng quay kho hàng; thời gian quay vòng hàng tồn kho). Bên cạnh đó, việc phân tích này cũng giúp doanh nghiệp có thể khắc phục tình trạng thiếu nguyên vật liệu dự trữ, không đáp ứng kịp thời và đầy đủ các nhu cầu của quá trình kinh doanh.

Bảng 1.2: Hệ thống chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

		Kết quả đầu ra	
		Lợi nhuận	Doanh thu
Đầu vào	Lao động	SSL _{LD}	SSX _{LD}
	Vốn	SSL _V	SSX _V
	Chi phí	SSL _{CP}	SSX _{CP}

Từ hệ thống tính toán các chỉ tiêu trên ta có thể biểu diễn mối liên hệ giữa các chỉ tiêu này như sau:

$$\text{SSL}_{LD} = \text{SSX}_{LD} \times \text{SSL}_{DT} = \text{SSX}_{LD} \times \text{ROS} \quad (1.23)$$

$$\text{SSL}_{V} = \text{SSX}_{V} \times \text{SSL}_{DT} = \text{SSX}_{V} \times \text{ROS} \quad (1.24)$$

$$\text{SSL}_{CP} = \text{SSX}_{CP} \times \text{SSL}_{DT} = \text{SSX}_{CP} \times \text{ROS} \quad (1.25)$$

Như vậy, giữa các nhóm chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn, hiệu quả sử dụng lao động và hiệu quả sử dụng chi phí trong doanh nghiệp có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Mỗi chỉ tiêu hiệu quả trong nhóm này có thể được xem xét trong tác động qua lại với nhiều chỉ tiêu hiệu quả khác và đây mới chính là bản chất và khẳng định rõ hơn vai trò của phân tích hiệu quả kinh doanh khi xem xét tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Song song với những chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản được nêu trên, để đảm bảo được mức độ toàn diện và sâu sắc của vấn đề phân tích, doanh nghiệp nên bổ sung một số chỉ tiêu hiệu quả khác như mức tăng thu nhập quốc dân, mức tăng thu ngân sách Nhà nước, mức tăng thu ngoại tệ,... so với vốn đầu tư trong kỳ kinh doanh, mức độ tác động đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế và các hoạt động khác. Đặc biệt, trong không khí phát triển ồ ạt của nền kinh tế thị trường nói riêng và đặc thù sản xuất kinh doanh của ngành khai thác khoáng sản nói riêng, quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp không thể không xem xét đến hiệu quả xã hội. Để đánh giá hiệu quả xã hội của một doanh nghiệp có thể căn vào một số chỉ tiêu như:

- Doanh lợi xã hội của sản phẩm mà doanh nghiệp tạo ra;
- Khả năng tạo việc làm trực tiếp và gián tiếp;
- Khả năng tạo nguồn thu cho ngân sách Nhà nước; mức đóng góp tăng thêm trên 1 đơn vị vốn đầu tư trong kỳ;
- Tạo dây chuyền phát triển cho những ngành nghề có liên quan;
- Khả năng khai thác tiềm năng sẵn có;
- Khả năng phá triển nhu cầu văn hoá, giáo dục chung của xã hội;
- Khả năng phát triển kinh tế địa phương và phục vụ các chương trình trọng điểm của nhà nước.

Việc tính toán, xem xét, phân tích, và đánh giá các chỉ tiêu trên chính là tìm ra căn nguyên của những vấn đề tác động tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của

doanh nghiệp. Vì vậy, muốn đánh giá chính xác, các nhà phân tích tiến hành tính toán các chỉ tiêu trên rồi so sánh giữa kỳ thực hiện với kỳ kế hoạch, giữa năm sau và năm trước.

1.4. TỔ CHỨC PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN

1.4.1. Công tác chuẩn bị

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. Khi tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản có thể chú ý một số điểm như:

Lựa chọn loại hình phân tích: Phân tích trước khi kinh doanh (quá trình phân tích này 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;

Xác định nội dung phân tích : Đa phần nội dung phân tích được thực hiện theo một trong hai khuynh 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 chuyên đề (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);

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 (thăm dò, khai thác và chế biến), 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;

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;...

Trước khi tiến hành phân tích 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...

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 họ tiến hành chia khoảng 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.

1.4.2. Tổ chức 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 với 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 đề ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Đây thực chất là bản 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 cải tiến công tác cũng như động viên, hay khai thác những khả năng tiềm tàng còn chưa được tính đến trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.

Những kết quả của phân tích thể hiện ở việc đánh giá rõ thực trạng hoạt động của doanh nghiệp, dự đoán và dự báo tiềm năng, triển vọng tương lai trên cơ sở phân tích những số liệu quá khứ. Kết quả của quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ có cơ sở giúp nhà quản lý đưa ra các quyết định quản lý điều chỉnh ở giác độ chiều sâu của vấn đề nghiên cứu. Một kết quả phân tích chính xác sẽ là một trong những căn cứ trọng yếu để đưa đến một quyết định hợp lý và hiệu quả cho hoạt động của doanh nghiệp.

1.4.3. 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.

Tóm lại, hoạt động trong cơ chế của kinh tế thị trường - mở cửa, áp lực cạnh tranh sẽ tạo ra những thách thức cũng như động lực thúc đẩy nền kinh tế - xã hội phát triển. Chấp nhận cạnh tranh để tồn tại và phát triển trong xu thế hội nhập cũng có nghĩa doanh nghiệp phải có năng lực kinh doanh thực sự, hay nói cách khác là hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Do vậy, việc đánh giá hiệu quả kinh doanh đối với các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam nói riêng là một đòi hỏi bức thiết đối với các nhà quản trị doanh nghiệp, các tổ chức tín dụng, nhà đầu tư, nhà cung cấp, ... nhằm hướng doanh nghiệp quan tâm khai thác tiềm năng để nâng cao hiệu quả kinh doanh, tăng tích lũy, mở rộng sản xuất góp phần nâng cao hiệu quả cho toàn bộ nền kinh tế.

Trong chương 1 này, tác giả đi sâu vào việc nghiên cứu, hệ thống hoá các vấn đề lý luận cơ bản, các tiêu chí tổng quát, chi tiết về hiệu quả và phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam nói riêng. Các chỉ tiêu phân tích và các phương pháp phân tích được tác giả hệ thống hoá nhằm tạo lập công cụ cho việc phân tích, đánh giá có cơ sở lý luận khoa học. Trên cơ sở nội dung cơ sở lý luận của chương 1, luận án chuyển sang nghiên cứu thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam, đặc biệt là trong lĩnh vực khai thác sa khoáng Titan Việt Nam trong chương 2.

Chương 2

THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN VIỆT NAM

2.1. TỔNG QUAN VỀ CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN VIỆT NAM

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Từ khi đất nước giải phóng cho tới năm 1985, cơ chế kế hoạch hoá tập trung quan liêu bao cấp và mô hình công nghiệp hoá xã hội chủ nghĩa kiểu Xô viết đã được áp dụng rộng rãi trên cả nước. Những năm 1890, thực dân Pháp bắt đầu tuyển mộ công nhân và lắp đặt hệ thống cho ngành khai thác, nhưng kỹ thuật khai thác thời kỳ này vẫn theo phương thức thủ công nên sản lượng còn thấp khoảng 10.000 - 12.000 tấn/năm; sau khai thác Than là Kẽm, Thiếc, và Sắt,... Cho đến năm 1986 - 1990, tuy còn nhiều khó khăn, nhưng khi thực hiện đường lối đổi mới của Đại hội lần thứ VI và các Nghị quyết của các của các Hội nghị TW tiếp theo thì ngành công nghiệp bước đầu đã đạt được những kết quả quan trọng [02].

Hiện nay, Tổng công ty Khoáng sản Việt Nam có khoảng 20 công ty thành viên nằm ở các tỉnh từ Bắc xuống Nam, tiến hành thăm dò và khai thác các loại khoáng sản khác nhau, bao gồm: Công ty Khoáng sản và Luyện kim Cao Bằng, Công ty TNHH nhà nước 1 thành viên Kim loại màu Thái Nguyên,; Công ty Phát triển Khoáng sản 5, Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh; Công ty cổ phần khoáng sản Bình Định; Công ty Liên doanh Bimal; v.v..., Tập đoàn Than - Khoáng sản Việt Nam và một trong hai tổng công ty 91 đầu tiên được Thủ tướng Chính phủ quyết định thành lập ngày 10-10-1994, và chính thức hoạt động từ 01-01-1995 - đây là một trong những đơn vị chiếm trữ lượng lớn trong việc khai thác tài nguyên khoáng sản. Với phương châm bố trí sản xuất than hợp lý để đảm bảo cân đối cung - cầu hiện tại, vừa đảm bảo nguồn cung cấp lâu dài

cho giai đoạn phát triển sau trong đó ưu tiên đáp ứng nhu cầu than cho các hộ tiêu thụ điện lớn. Mức tăng trưởng bình quân toàn ngành 5 năm (2000-2005) là 9,3%/năm, đến năm 2010 dự kiến sản xuất 42-45 tấn than sạch, trong đó chủ yếu đáp ứng nhu cầu sản xuất trong nước. Dầu khí là một trong những tài nguyên khoáng sản có sắc màu phát triển nhất ở khu vực phía Nam như Tổng công ty Dầu khí Việt Nam thực hiện việc khai thác, chế biến dự án dầu khí Việt - Xô Petrol ở Vũng Tàu. Ngành Dầu khí đang hoạt động với phương châm tiếp tục đẩy mạnh thu hút đầu tư nước ngoài trong tìm kiếm, thăm dò dầu khí nhằm tăng nhanh trữ lượng xác minh hàng năm. Năm 2010, phần đầu đạt sản lượng khai thác dầu thô 19,16 triệu tấn (không kể cả phần khai thác ở nước ngoài). Đảm bảo cung cấp khí cho điện, phân bón và công nghiệp.

Sau năm 1990, vào ngày 19/02/1990, đại hội thành lập Hiệp hội Titan Việt Nam đã được tổ chức tại Huế. Vào thời gian này, những công ty sa khoáng chủ chốt lần lượt được củng cố và thành lập: Năm 1990 xuất hiện Công ty Khoáng sản Thừa Thiên Huế, Xí nghiệp Thanh Niên Cửa Hội. Tháng 03 năm 1993, Công ty Liên doanh Austinh ra đời, đã tập hợp 30 đơn vị về một đầu mối khai thác, chế biến, xuất khẩu Titan. Tuy nhiên, với quy trình sản xuất mang tính khai thác thủ công, chế biến trên các máy tuyển từ đơn lẻ, kém hiệu quả và vi phạm một số điều thuộc giấy phép đầu tư và luật pháp Việt Nam nên Ủy ban Nhà nước về hợp tác và đầu tư đã thu hồi giấy phép đầu tư của liên doanh. Do vậy, ngày 06 tháng 08 năm 1996, Công ty Khai thác, Chế biến và Xuất khẩu Titan Hà Tĩnh được thành lập trên cơ sở nhận bàn giao tài sản và lao động từ việc thanh lý Công ty Liên doanh Austinh, từng bước hiện đại dần về mọi mặt, và hiện đang trở thành đơn vị nòng cốt của Hiệp hội Titan Việt Nam. Đến năm 1994, Công ty Khoáng sản Bình Định (hiện nay tên giao dịch là Công ty BMC) ra đời. Do sản xuất kinh doanh ngày một hiệu quả, Công ty Khoáng sản Bình Định đã đủ sức thực hiện liên doanh với Malaixia thành lập thêm một Công ty khai thác khoáng sản vào tháng 04 năm 1995, đó là Công ty Liên doanh Bimal (Công ty này cũng chuyên về khai thác, chế biến và xuất khẩu Titan, trong đó Công ty Khoáng sản Bình Định góp 40% vốn).

Như vậy, từ năm 1990 đến nay, nhiều công ty khai thác và chế biến sa khoáng Titan được thành lập, nhiều thiết bị hiện đại và công nghệ tiên tiến được đưa vào sản xuất nên sản lượng tinh quặng tăng nhanh, từ sản lượng ban đầu là 1000 - 2000 tấn/năm tinh quặng Ilmênit, đến nay đã đạt tới 120 - 150 ngàn tấn/năm tinh quặng Zicon, 3 - 4 ngàn tấn/năm tinh quặng Rutin, 1000 tấn/năm tinh quặng Monaxit để xuất khẩu. Tổng sản phẩm quặng tinh xuất khẩu tăng lên với tốc độ rất nhanh, thị trường tiêu thụ ngày một ổn định và mở rộng sang Trung Quốc, Nhật Bản, Thái Lan, Singapore, Hàn Quốc, Malayxia... Hầu hết các hợp đồng đảm bảo tiến độ giao hàng đúng hạn, đúng khối lượng yêu cầu, đặc biệt là đảm bảo chất lượng hàng hoá nên cùng với thời gian, Hiệp hội Titan Việt Nam đang từng bước chuyên mình và khởi sắc một cách mạnh mẽ.

Quá trình phát triển của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam đi từ sản xuất nhỏ đến sản xuất lớn, từ lao động thủ công để từng bước nâng cao chuyên môn cho người lao động, kết hợp với máy móc thiết bị hiện đại nên năng suất và hiệu quả sản xuất ngày càng tăng nhanh. Từ đó, các doanh nghiệp đã dần được tích lũy, phát triển vốn, tăng tỷ lệ đóng góp cho ngân sách Nhà nước, cải thiện và nâng cao đời sống của người lao động.

Trải qua hàng loạt khó khăn và cho đến những năm 1990, khi cả nước chuyển mạnh sang nền kinh tế thị trường, nhất là khi nước ta gia nhập vào một số tổ chức kinh tế thế giới như Asean, WTO,... Sự giao lưu kinh tế, hỗ trợ về vốn, thiết bị công nghệ, thị trường,... đã dần tạo nên những thuận lợi cơ bản; và cũng như bao ngành nghề khác, ngành khai thác công nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam nói chung và khai thác sa khoáng Titan nói riêng có điều kiện tiếp cận và làm chủ về công nghệ, cũng như tạo lập được một thị trường cho riêng mình để từng bước tạo nên uy tín và chỗ đứng của mình ngày càng vững chắc.

2.1.2. Đặc điểm khai thác khoáng sản

Khoáng sản là tên gọi những vật khoáng tự nhiên trong vỏ quả đất có thể sử dụng có lợi để phát triển kinh tế - xã hội của loài người. Còn nguyên liệu

khoáng chính là những khoáng sản được thu hồi trong lòng đất chưa qua chế tuyển hoặc mới chỉ sơ chế đã có thể bán cho các hộ tiêu thụ [69]. Hiện tại ở những khu vực ven biển như Nghệ An, Hà Tĩnh, Bình Thuận, Thừa Thiên Huế, Bình Định đều đang có các đơn vị khai thác và xuất khẩu tinh quặng Ilmenit, chủ yếu là sang Nhật Bản và Trung Quốc với sản lượng bình quân hàng năm là 100 - 150 ngàn tấn. Tổng Công ty Khoáng sản Việt Nam hiện nay có 2 đơn vị khai thác quặng Ilmenit với tổng lượng hàng năm là 40 - 50 ngàn tấn. Công nghệ khai thác và tuyển khoáng về cơ bản ở cả 4 khu vực đều tương tự nhau, đó là công nghệ khai thác bằng sức nước kết hợp với máy xúc, máy gạt, tuyển bằng phân ly côn, tuyển vít đứng và tuyển từ.

Tất cả các doanh nghiệp khai thác khoáng sản đều căn cứ vào Tổng sơ đồ quy hoạch tài nguyên khoáng sản trình Chính phủ phê duyệt để xác định vị trí cũng như ranh giới sở hữu của phạm vi khai thác. Tuy nhiên, tùy thuộc vào địa hình khai thác, quy trình sử dụng cho hoạt động khai thác sa khoáng Titan có thể được tiến hành theo một trong hai phương thức dưới đây.

2.1.2.1. Phương pháp khai thác theo kiểu hầm lò: Khai thác hầm lò là dây chuyền công nghệ bao gồm các giai đoạn đào, vận chuyển và thải đá nhằm thu hồi khoáng sản có ích, nằm trong lòng đất mà không cần bóc lớp đất bề mặt. Để tránh khai thác khoáng sản có ích trong lòng đất bằng phương pháp hầm lò thường phải dùng hệ thống đường lò bao gồm đường lò mở vỉa, chuẩn bị các hầm, trạm và được phân chia thành các nhóm sau:

Nhóm 1: Đường lò thẳng đứng, là loại đường lò được tạo vuông góc với mặt phẳng nằm ngang, tùy theo tính chất và công dụng của nó mà có tên gọi khác nhau. Giếng đứng là loại đường lò thẳng đứng (90°) so với mặt phẳng ngang, có lối thông trực tiếp trên mặt đất, giếng dùng vận chuyển khoáng sản từ dưới lên mặt đất làm lối thông gió bản và đưa gió sạch được gọi là giếng chính. Giếng dùng để vận chuyển vật liệu, thiết bị, người lên xuống, đưa giá sạch và thải giá bản gọi là giếng phụ. Giếng đứng thường được áp dụng đối với các vỉa dốc thoải, thể nằm của vỉa tương đối ổn định, mỏ có trữ lượng không lớn;

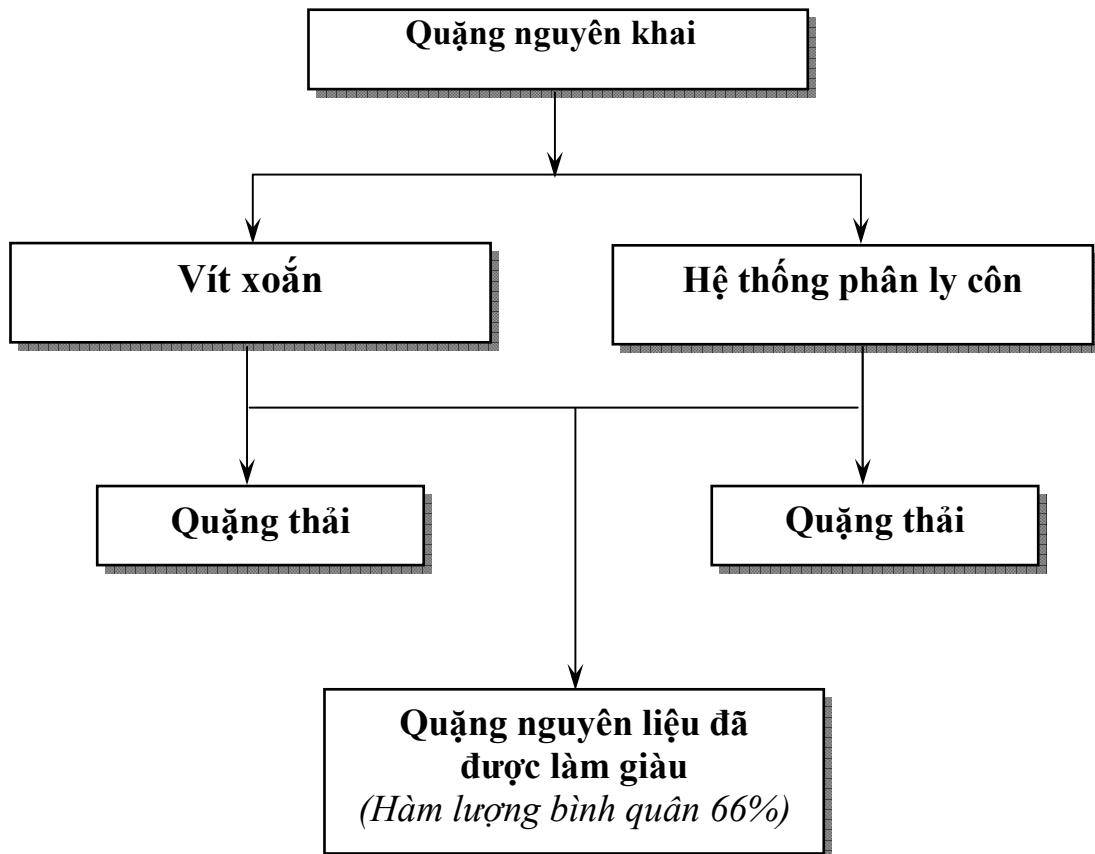
Nhóm 2: Đường lò nghiêng, chúng được đào so với mặt phẳng nằm ngang một góc nào đó và thường có các loại đường lò sau: Giếng nghiêng và giếng nâng. Giếng nghiêng: là loại đường lò không có lối thông trực tiếp lên mặt đất, chúng có thể đào dọc theo độ dốc của vỉa trong đá quặng hoặc theo độ dốc mong muốn của người thiết kế, tùy theo tính chất, công dụng của chúng mà có loại đường lò như:

Nhóm 3: Đường lò nằm ngang - đường lò được đào theo mặt phẳng nằm ngang nào đó, tuy nhiên thường phải đào dốc theo xu hướng vận tải khoáng sản và thoát nước với độ dốc 3% - 5%.

Phương pháp khai thác hầm lò được áp dụng cho khoáng sản nằm sâu trong lòng đất, khi ranh giới khai thác lộ thiên có giá thành bằng hoặc cao hơn thì người ta sử dụng bằng phương pháp khai thác hầm lò thay thế. Khai thác hầm lò có thể khai thác được tất cả các loại khoáng sản nằm sâu trong lòng đất, dưới lòng thành phố, sông hồ. Diện tích mặt đất không bị phá hủy, không ảnh hưởng tới môi trường, có khả năng cải tạo lại môi trường xung quanh. Phương pháp này được sử dụng chủ yếu cho những vùng núi cao khi khai thác khoáng sản (chẳng hạn ở tỉnh Lâm Đồng, Hà Giang,...). Công nhân khai thác sử dụng biện pháp “xé núi” bằng cách giật mìn cho nổ, rồi sau đó sử dụng xe chuyên chở về bãi tập kết. Quặng nguyên liệu nguyên khai được khai thác chủ yếu vào mùa khô, sau khi nguyên liệu khai thác được vận chuyển tập trung về bãi tập kết, doanh nghiệp sẽ sử dụng các công nghệ và kỹ thuật chế biến cho đối tượng khai thác. Tuy nhiên, với cách thức khai thác này sẽ thiệt hại một khoản chi phí lớn, không tạo được giá trị lợi ích tận thu của tài nguyên khai thác và không những thế nó còn đe dọa đến sự an toàn của người lao động là rất lớn. Bên cạnh đó, điều kiện làm việc không thuận lợi, khó áp dụng công nghệ cao; an toàn lao động thấp do tiếp xúc với khí và bụi bẩn; giá thành thường cao vì phải chi phí về chống giữ hầm lò; năng suất lao động thấp; tổn thất rất lớn về tài nguyên và làm nghèo quặng do để lại các trụ bảo vệ công trình.

2.1.2.2. Phương pháp khai thác mỏ lộ thiên: Khai thác lộ thiên là dây chuyền công nghệ bao gồm các giai đoạn xúc bốc, vận tải và thải đá nhằm thu hồi khoáng sản có ích từ bề mặt trái đất. Đây cũng là loại hình công nghệ cổ điển, giá thành cao. Các thông số kỹ thuật của hệ thống khai thác và vận tải không đảm bảo.

Các kiểu cơ bản của mỏ lộ thiên được phân loại theo vị trí tương đối giữa vỉa và mặt đất, bao gồm kiểu mặt đất (gồm các mỏ sa khoáng, vật liệu xây dựng, phần lớn các khoáng sản quặng có thể nằm ngang và dốc thoải, chiều sâu của mỏ không lớn thường từ 40m - 60m) và kiểu sâu, liệt vào mỏ này gồm các mỏ than, quặng và phi quặng có vỉa dốc xiên đứng, các mỏ này theo nhịp độ khai thác được xuống sâu dần dần, chiều sâu cuối cùng có thể đạt 800m.



Sơ đồ 2.1: Quy trình công nghệ khai thác nguyên liệu theo phương pháp mỏ lộ thiên

Hệ thống khai thác mỏ lộ thiên là trình tự hoàn thành công tác mỏ lộ thiên trong giới hạn một khu vực của nó. Hệ thống đó cần đảm bảo cho mỏ lộ thiên được hoạt động an toàn, kinh tế, đảm bảo sản lượng theo yêu cầu và thu hồi mức tối đa trữ lượng trong lòng đất, bảo vệ lòng đất, môi trường xung quanh. Điều kiện lao động tốt do tất cả các công việc được tiến hành ngoài trời trên một không gian rộng rãi, cho nên đảm bảo năng suất và an toàn lao động, có trang bị những thiết bị lớn, năng suất cao. Thời gian xây dựng cơ bản lại ngắn, mau chóng đi vào sản xuất và khai thác tài nguyên. Không những thế mức tổn thất tài nguyên ít vì không phải để lại các trụ bảo vệ như khai thác hầm lò và chất lượng khai thác khoáng sản cấp 1 được đảm bảo tốt hơn. Tuy nhiên, phương pháp khai thác này sẽ chịu ảnh hưởng trực tiếp của điều kiện khí hậu, đặc biệt ở điều kiện Việt Nam, nhất là mùa mưa ảnh hưởng rất lớn đến khai thác lộ thiên.

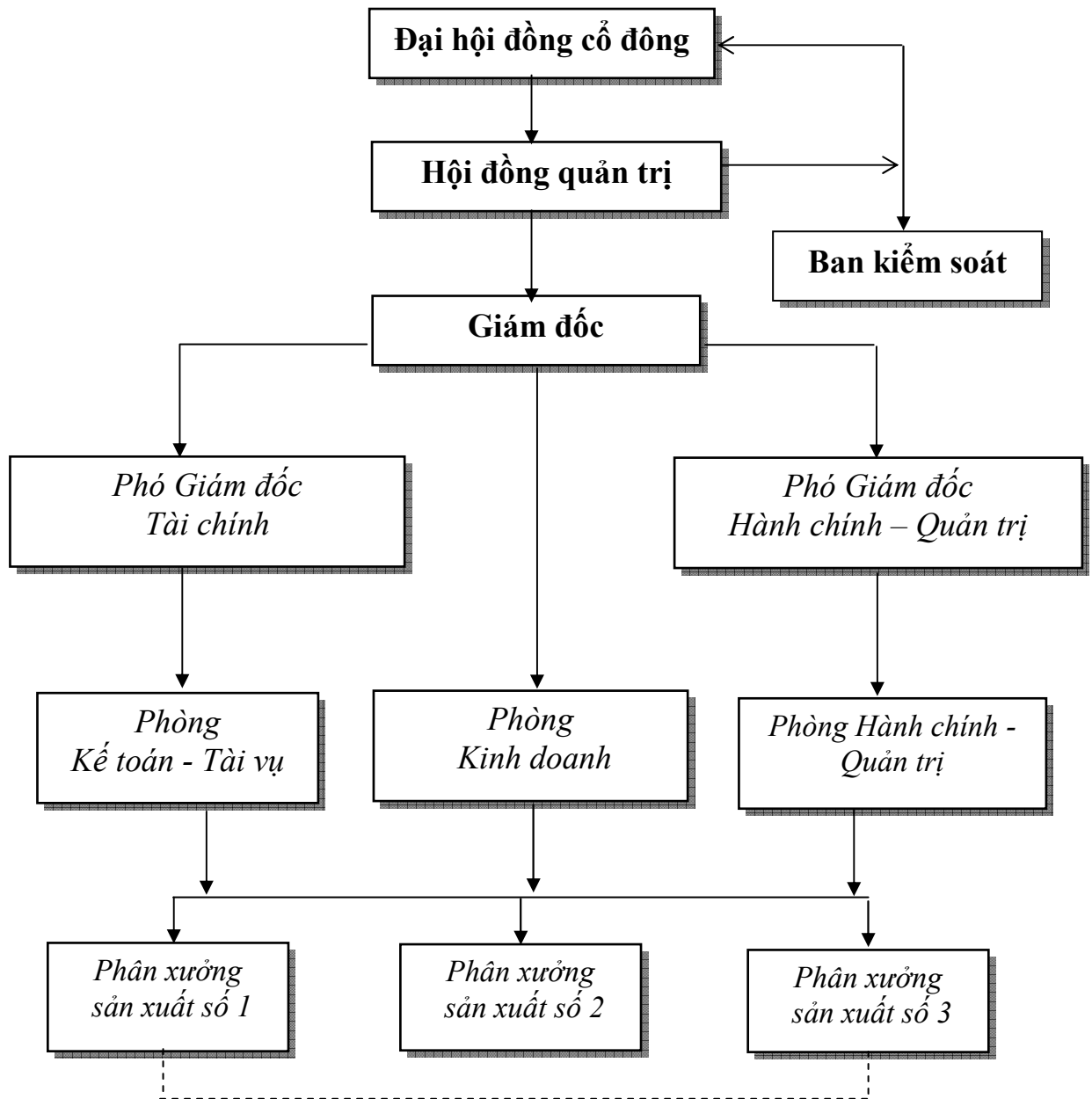
Đây là hình thức khai thác phổ biến nhất và đang được áp dụng ở tất cả các doanh nghiệp khai thác sa khoáng Titan. Công nghệ khai thác và tuyển khoáng về cơ bản ở các khu vực đều tương tự nhau, đó là công nghệ khai thác bằng sức nước kết hợp với máy xúc, máy gạt, tuyển bằng phân ly côn, tuyển vít đứng và tuyển từ.

Nhìn chung, công nghệ tinh luyện và chế biến sâu chưa phát triển, thiết bị lạc hậu, năng suất và hệ số thu hồi thấp, chất lượng sản phẩm chưa cao và gây thất thoát lớn giá trị tài nguyên. Phần lớn sản phẩm chỉ đạt tiêu chuẩn xuất khẩu ở mức trung bình trên thế giới. Ngành công nghiệp khai thác sa khoáng Titan Việt Nam đã làm chủ hoàn toàn được công nghệ khai thác và tuyển quặng Titan, các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật đạt mức tiên tiến của khu vực và thế giới, thu được các quặng tinh riêng rẽ, đạt tiêu chuẩn xuất khẩu. Thiết bị cho công nghệ tuyển và phụ trợ hoàn toàn có thể sản xuất trong nước với chất lượng khá tốt và giá thành rất cạnh tranh về thiết bị khai thác chỉ nhập thiết bị xúc bốc như máy đào, gạt, ô tô vận tải,... song cho đến thời điểm hiện nay nước ta vẫn chưa trang bị được công nghệ chế biến sâu quặng Titan.

2.1.3. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý hoạt động kinh doanh

Hệ thống các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam không ngừng củng cố và hoàn thiện bộ máy quản lý kinh doanh của mình. Trong tiến trình cổ phần hóa các doanh nghiệp Nhà nước, bộ máy tổ chức và phân cấp quản lý đã dần đi vào nề nếp theo quy định của Bộ Tài chính và những văn bản hướng dẫn có liên quan. Chính vì vậy, bộ máy tổ chức cũng đã có một sự thay đổi lớn. Giám đốc điều hành doanh nghiệp do đại hội đồng cổ đông (những người góp vốn trong công ty) và hội đồng quản trị (bộ phận lãnh đạo do đại hội đồng cổ đông lập ra, nhưng về cơ bản đây là những cổ đông có số vốn góp cao của doanh nghiệp) lập ra, thay mặt họ để quản lý hoạt động của công ty. Bên cạnh đó, sẽ có một ban kiểm soát luôn theo dõi những bước đi của doanh nghiệp, xem xét khả năng điều hành của giám đốc, và có nhiệm vụ thông tin cho đại hội đồng cổ đông và hội đồng quản trị.

Một bước tiến bộ trong quá trình hội nhập của ngành nghề này là các doanh nghiệp đã thực hiện liên kết trong quá trình kinh doanh qua Hiệp hội Titan. Nguyên tắc hoạt động của Hiệp hội là cùng hỗ trợ nhau về mặt công nghệ và phát triển thị trường (thông tin về dung lượng của các thị trường đầu ra, thống nhất mức giá bán), còn lại tất cả những yếu tố khác như về vốn, điểm quặng được khai thác, nguồn lực huy động trong kỳ kinh doanh,... thì mỗi doanh nghiệp đều độc lập và chủ động điều tiết sao cho có kết quả và hiệu quả cao nhất.



Sơ đồ 2.2: Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý kinh doanh của các công ty khai thác khoáng sản

Ghi chú:

—> : Quan hệ chức năng

- - - - - : Quan hệ trực tuyến

Bộ máy tổ chức kinh doanh ở các công ty này hầu hết đều theo kiểu cơ cấu trực tuyến - chức năng, trong đó:

- Tuyển có quyền hạn trực tuyến: Là mối quan hệ quyền hạn trong đó người quản lý có quyền ra quyết định và chịu trách nhiệm trực tiếp về hoạt động của cấp dưới.

- Tuyển có quyền hạn tham mưu: Tức là các bộ phận tham mưu có quyền đề xuất những ý kiến tư vấn cho người quản lý trực tiếp (nghĩa là không có quyền ra lệnh trực tiếp mà chỉ có quyền tham mưu, cố vấn).

Trong một cơ cấu tổ chức, mặc dù hệ thống các phòng ban, bộ phận chức năng có nhiệm vụ riêng biệt nhưng đều có mối quan hệ qua lại mật thiết với nhau. Bất cứ một quyết định nào của giám đốc đưa ra đều phải có sự tham mưu, hỗ trợ của các bộ phận. Mối quan hệ giữa các bộ phận là mối quan hệ khăng khít, tương quan và hỗ trợ lẫn nhau.

2.1.4. Đặc điểm tổ chức bộ máy kế toán

Xuất phát từ chức năng chính của phòng Kế toán – Tài vụ, cùng với việc ứng dụng việc quản lý tài chính thông qua chương trình kế toán máy, nên bộ máy kế toán của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản được tổ chức gọn gàng hơn.

Thông thường phòng kế toán có khoảng từ 7 đến 10 người, những lao động này tùy thuộc vào nhiệm vụ và chức năng công việc của mình mà học có những nội dung công việc khác nhau. Cụ thể là:

- Kế toán trưởng, kiêm trưởng phòng Kế hoạch - Tài chính và chịu trách nhiệm quản lý tài chính và tổ chức công tác kế toán, bộ máy kế toán của toàn công ty. Ngoài ra, kế toán trưởng còn chịu trách nhiệm kiểm tra các công việc hạch toán hàng ngày, kiểm tra việc thực hiện các chế độ, thể lệ kế toán, hướng

dẫn nhân viên kế toán trong việc thực hiện các chính sách,.... theo quy định của Nhà nước.

- Phó Trưởng phòng Kế toán, kiêm kế toán tổng hợp: Giúp việc cho kế toán trưởng, thực hiện phân hành kế toán tổng hợp (Lập bảng cân đối tài khoản, lập các báo cáo tài chính, lập các báo cáo thuế), chịu trách nhiệm kiểm tra tình hình tài chính, tổ chức hạch toán kế toán và quản lý tài chính của toàn công ty.

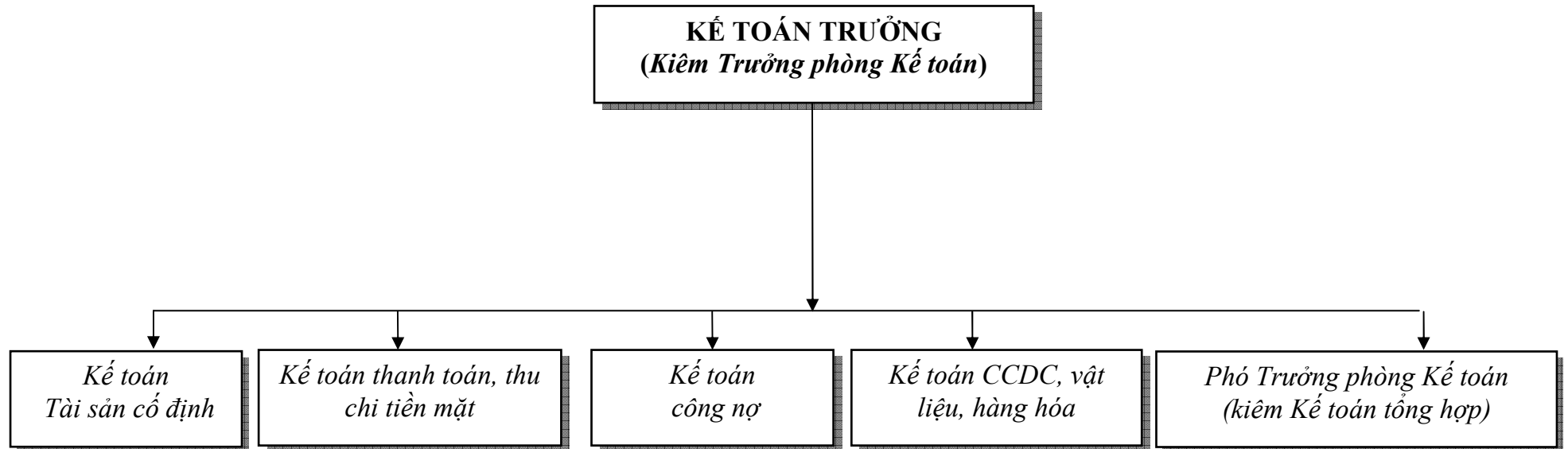
Tuy nhiên, tổng thể quá trình điều hành và quản lý hoạt động tài chính của công ty trong những trường hợp cần thiết, cần phải giải quyết ngay thì kế toán tổng hợp còn kiêm luôn nhiệm vụ của kế toán công nợ nhằm theo dõi tình hình công nợ của công ty, đôn đốc việc thực hiện nghĩa vụ với các cơ quan hữu quan.

- Kế toán TSCĐ, chuyên theo dõi và hạch toán tình hình tăng, giảm tài sản cố định của toàn công ty.

- Kế toán công cụ, dụng cụ, vật liệu, hàng hóa sẽ theo dõi và hạch toán kế toán phân hành có liên quan đến công cụ, dụng cụ, vật liệu, hàng hóa.

- Kế toán thanh toán thu – chi tiền mặt, theo dõi và hạch toán kế toán phân hành có liên quan đến tiền mặt và việc thanh toán của công ty.

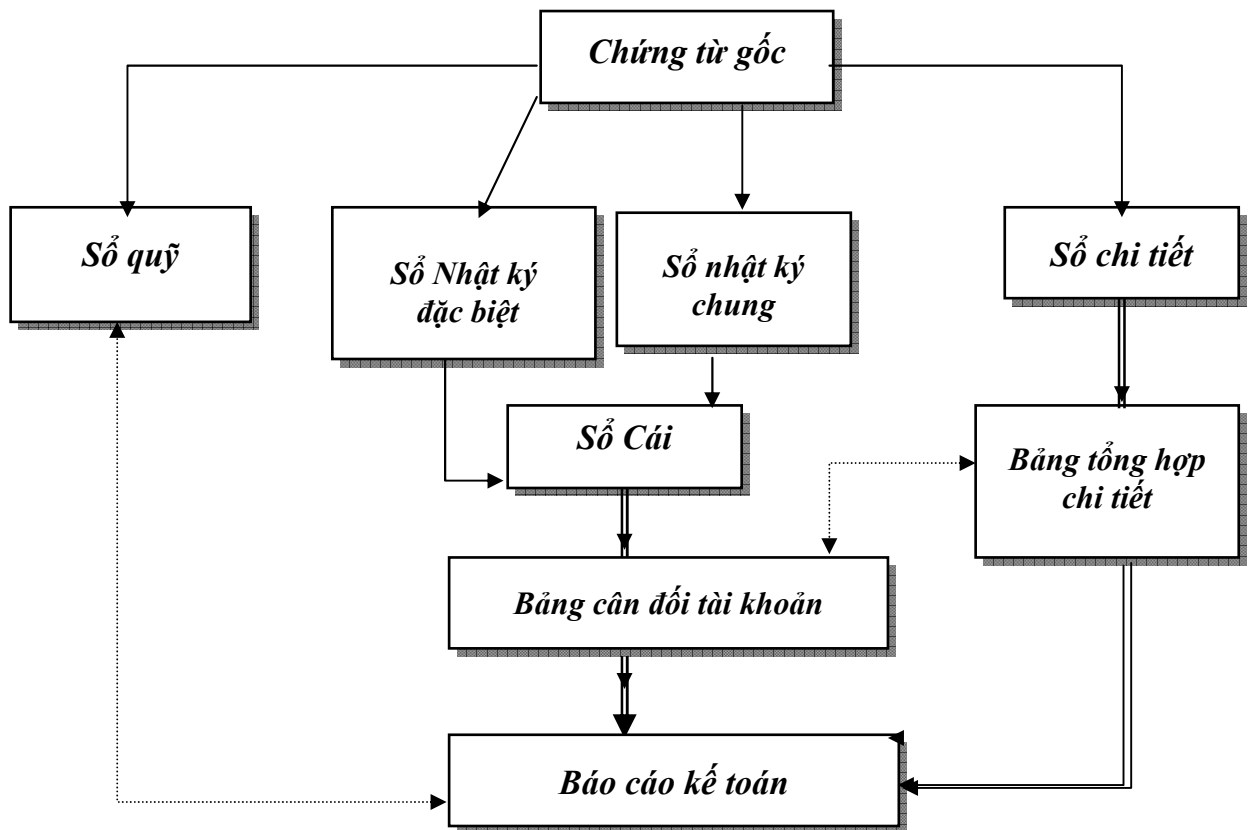
Trên danh nghĩa mỗi người một nhiệm vụ khi xây dựng bộ máy hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Song, thực tế tất cả đều đang đặt trong cùng một vòng xoay và dựa trên cơ sở liên kết , tương trợ lẫn nhau để giải quyết công việc.



Sơ đồ 2.3: Cơ cấu tổ chức bộ máy kế toán của công ty Khai thác Khoáng sản

2.1.5. Đặc điểm hình thức kế toán

Về đặc điểm hình thức kế toán, các công ty thường dùng hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ hoặc hình thức kế toán Nhật ký chung. Hiện nay, công tác hạch toán được thực hiện bằng máy vi tính thông qua phần mềm kế toán. Vì vậy, các phần việc trung gian sau khi định khoản và nhập số liệu từ chứng từ gốc như phân loại, vào sổ chi tiết, lên bảng cân đối thử, bảng cân đối số phát sinh,... sẽ được máy vi tính xử lý và hoàn thiện để có thể in ra các sổ báo cáo kế toán theo yêu cầu quản lý. Hệ thống sổ sách kế toán của các doanh nghiệp khai thác khoáng thường được sử dụng như sau:



Sơ đồ 2.4: Trình tự hạch toán của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản

- Ghi chú:**
- : Ghi hàng ngày
 - ⇒ : Ghi cuối tháng
 - ↔ : Quan hệ đối chiếu

- Sổ sách kế toán tổng hợp: Công ty sử dụng 2 sổ kế toán tổng hợp là sổ đăng ký chứng từ ghi sổ và sổ Cái (Sổ đăng ký chứng từ ghi sổ dùng để đăng ký các chứng từ ghi sổ đã lập theo trật tự thời gian của nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Còn sổ Cái là sổ tài khoản tổng hợp, mỗi tài khoản được theo dõi riêng trên một hoặc nhiều trang, đi đôi với sổ Cái là sổ theo dõi các tiểu khoản và các nghiệp vụ chi tiết.

- Sổ sách kế toán chi tiết: Hàng ngày, căn cứ vào chứng từ gốc kế toán ghi vào sổ Nhật ký chung (ghi vào sổ nhật ký đặc biệt – nếu có). Các chứng từ gốc sau khi làm căn cứ lập được dùng để ghi vào sổ Cái và các sổ, thẻ kế toán chi tiết. Cuối tháng phải khóa sổ tính ra tổng số tiền của các nghiệp vụ kinh tế, tài chính phát sinh trong tháng, tính tổng số phát sinh nợ và phát sinh có, số dư của từng tài khoản trên sổ Cái. Căn cứ vào sổ Cái lập bảng cân đối số phát sinh. Sau khi đối chiếu khớp đúng số liệu ghi trên sổ Cái và Bảng tổng hợp chi tiết (được lập từ các sổ kế toán chi tiết) thì dùng lập các báo cáo tài chính. Sau đây là sơ đồ trình tự hạch toán phổ biến tại các doanh nghiệp khai thác khoáng sản:

Quan hệ đối chiếu, kiểm tra phải đảm bảo tổng số phát sinh Nợ và tổng số phát sinh Có của tất cả các tài khoản trên Bảng cân đối số phát sinh phải bằng nhau, và bằng tổng số tiền phát sinh trên sổ Nhật ký chung. Tổng số dư Nợ và tổng số dư Có của các tài khoản trên bảng cân đối số phát sinh phải bằng nhau, và số dư của từng tài khoản trên bảng cân đối số phát sinh phải bằng số dư trong tài khoản tương ứng trên Bảng tổng hợp chi tiết.

2.1.6. Vai trò của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam

Hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp công nghiệp gắn liền với quá trình phát triển và hiện đại hóa đất nước. Những thành tựu khoa học mới nhất thường được áp dụng trong lĩnh vực công nghiệp, ở đó là một bức tranh thu nhỏ về sự phát triển của nền công nghiệp tiến tiến mà mỗi quốc gia có được. Vai trò của ngành công nghiệp khai thác khoáng sản đã được đánh giá trên nhiều công trình nghiên cứu khoa học, các bài báo, tạp chí của ngành công nghiệp, kinh tế, và điều này đã được thể hiện qua những con số cụ thể sau:

Bảng 2.1: Tăng trưởng bình quân giá trị sản xuất công nghiệp khai thác phân theo ngành (giá so sánh 1994)- [40]

(ĐVT: %/năm)

<i>Nội dung</i>	1986 - 1990	1990 - 1995	1995 - 2000	2001 - 2005
Tổng số	5,5	13,7	13,9	16
Công nghiệp khai thác	21,4	18,2	14,5	6,8
Công nghiệp chế biến	8,5	14,0	13,6	17,5

Khả năng cạnh tranh hàng công nghiệp cho đến nay vẫn còn một số hạn chế nhưng nhìn chung cũng đã có thị trường tiêu thụ. Một số sản phẩm trước đây có hiện tượng ứ đọng như Than, Thép xây dựng,... thì nay đã được lưu thông và tiêu thụ tốt hơn; bên cạnh đó việc xuất khẩu nguyên liệu thô như khoáng sản, Dầu thô, Than,... đã chiếm lĩnh được thị trường trong và ngoài nước.

Bảng 2.2: Kim ngạch xuất khẩu hàng hoá cả nước 1985 - 2005, [40]

(ĐVT: triệu USD)

<i>Nội dung</i>	1985	1990	1995	2000	2005
Tổng số	698,5	2.404	5.449	14.483	32.233
Nhóm hàng công nghiệp	298,4	1.253	2.928	10.285	24.498
Công nghiệp nặng và khoáng sản	62,9	616,9	1.377,7	5.382	11.927

Mặc dù công nghiệp khai thác khoáng sản có tốc độ tăng trưởng bình quân ngành theo chiều hướng giảm, song kim ngạch xuất khẩu hàng hóa có xu hướng tăng nhanh từ năm 1985 đến nay. Theo Bộ Công thương cho biết, năm 2007, giá trị xuất khẩu nhiên liệu và khoáng sản đạt 12,2 tỷ đôla Mỹ và tăng 6,9% so với năm 2006; đóng góp vào tăng trưởng xuất khẩu chung khoảng 2% [51]. Để thấy được vai trò của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam chúng ta có thể xem xét dưới những khía cạnh sau:

- *Một là*, đảm bảo cung ứng nguyên liệu khoáng cho công nghiệp chế biến. Công nghiệp khai thác khoáng sản được xem là lĩnh vực cung ứng “thức ăn” cho công nghiệp chế biến. Công nghiệp chế biến làm thay đổi về chất của các đối tượng lao động, là nguyên liệu thủy thành sản phẩm trung gian và tiếp tục chế biến thành sản phẩm cuối cùng. Việc đảm bảo nguyên liệu khoáng cho công nghiệp chế biến là hết sức cần thiết cho quá trình công nghiệp hóa, một mặt phát huy tiềm năng khoáng sản, mặt khác giảm nhập khẩu nguyên liệu khoáng hoặc sản phẩm chế biến từ nguyên liệu khoáng, tiết kiệm ngoại tệ. Đây là một trong những vấn đề quan trọng trong bối cảnh hội nhập còn nhiều khó khăn của đất nước, và cũng là cơ sở để tạo nên một cơ cấu kinh tế hợp lý đáp ứng yêu cầu của thời kỳ đổi mới;

- *Ha lài*. mở rộng quy mô phát triển của các doanh nghiệp này sẽ tạo thêm nguồn hàng xuất khẩu, tuy nhiên cũng phải tính đến khả năng cung cấp ổn định cho thị trường trong nước trước mắt cũng như lâu dài. Đồng thời, từng bước loại bỏ dần việc xuất khẩu nguyên liệu thô, tiến tới xuất khẩu nguyên liệu đã qua chế tuyển; một mặt nâng cao giá trị tài nguyên, mặt khác thì tận thu quặng nghèo;

- *Ba là*, sự hình thành và phát triển của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản góp phần đa dạng hóa cơ cấu công nghiệp nước nhà;

- *Bốn là*, 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;

- *Năm là*, vai trò của công nghiệp khai thác khoáng sản còn được xem ở góc độ đóng góp lợi nhuận từ việc khai thác mỏ vào các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội. Sự đóng góp thực tế của việc khai thác mỏ vào phúc lợi xã hội được thể hiện như tạo công ăn việc làm, nâng cao mức hưởng thụ, phát triển cơ sở hạ tầng, phát triển các khu dân cư và khu kinh tế mới, nâng cao đời sống văn hóa xã hội, v.v...

2.2. THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN VIỆT NAM

2.2.1. Khái quát thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam

Việc thường xuyên tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ giúp cho người sử dụng thông tin nắm được thực trạng hoạt động của doanh nghiệp, xác định rõ nguyên nhân và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến quá trình kinh doanh. Trên cơ sở đó, đề xuất các biện pháp hữu hiệu và ra các quyết định cần thiết để nâng cao chất lượng công tác quản lý và hiệu quả kinh doanh. Hiện tại nội dung này được tiến hành đồng thời và có tính chất bổ sung khi hoàn thành các báo cáo tài chính cuối kỳ ở doanh nghiệp. Trong quá trình nghiên cứu, tác giả xin trình bày tóm tắt những nét khái quát về thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh của những doanh nghiệp này trên một số mặt sau :

- *Về tổ chức phân tích* : Công tác tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp không được phân tách chi tiết, hay nói đúng hơn nội dung này thực sự chưa được thể chế thành những bước đi, cụ thể, rõ ràng. Thời gian phân tích thường diễn ra vào cuối quý 4 năm nay hay đầu quý 1 năm sau, tùy thuộc vào tiến độ hoàn thành báo cáo tài chính của doanh nghiệp, hoặc cũng mang tính chất định kỳ đặc biệt là đối với các công ty cổ phần tham gia vào thị trường chứng khoán. Bên cạnh nhiệm vụ hạch toán thu chi, lập chứng từ, lên sổ,... bộ phận Kế toán đảm nhận thêm cả phần hành phân tích hiệu quả nên dễ có sự nhầm lẫn giữa những chỉ tiêu phân tích báo cáo tài chính với phân tích hiệu quả kinh doanh.

- *Về nội dung và chỉ tiêu phân tích*: Theo quan điểm của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản, hiệu quả kinh doanh được thực hiện bằng cách các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính, đặc biệt là thông qua Bảng kết quả kinh doanh. Do đó, trên thực tế các doanh nghiệp khai thác khoáng sản đã tiến hành phân tích báo cáo kết quả kinh doanh để đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Căn cứ vào ý nghĩa của từng chỉ tiêu cụ thể để xem sự tăng lên hay giảm xuống của chỉ tiêu phân tích là tốt hay xấu, đạt hay không đạt. Do đó, nội dung phân tích

vẫn là những kết luận khái quát chứ chưa đi sâu xem xét chi tiết, nội hàm của các trạng thái biến đổi trên từng chỉ tiêu phân tích, hệ thống chỉ tiêu phân tích được lựa chọn tùy thuộc ý kiến chủ quan của mỗi doanh nghiệp.

Bên cạnh xem xét một số chỉ tiêu phản ánh kết quả để đánh giá hiệu quả, doanh nghiệp cũng phân tích hiệu quả thông qua đánh giá chỉ tiêu lợi nhuận hoặc tỷ suất lợi nhuận và hiệu quả sử dụng vốn; có doanh nghiệp lại tiến hành cụ thể hoá hơn bằng cách đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản tổng tài sản, tài sản ngắn hạn, hay tài sản dài hạn,... Tuy nhiên việc tập hợp xem xét mối quan hệ tương tác giữa đầu vào và đầu ra vẫn chưa được thiết lập thành những chỉ tiêu cụ thể, rõ ràng, chuẩn xác. Như vậy, nội dung và chỉ tiêu phân tích hiệu quả không được chuẩn hoá, qua đó cho thấy hiệu quả kinh doanh chưa thực sự là nội dung được đặc biệt quan tâm ở các doanh nghiệp này, nên tình trạng hoạt động kém hiệu quả vẫn còn tồn tại và có nguy cơ dự báo tiêu cực cho quá trình phát triển của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản trong tương lai.

Về phương pháp phân tích: Kết quả của quá trình phân tích là việc sử dụng phương pháp so sánh truyền thống dưới dạng sử dụng phân tích ngang (so sánh, đối chiếu tình hình biến động cả về số tuyệt đối và tương đối trên từng chỉ tiêu của báo cáo tài chính). Sử dụng phương pháp này để phân tích hiệu quả chỉ giúp doanh nghiệp dừng lại ở những kết luận rất khái quát về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, không những thế kết quả của quá trình đánh giá vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu chi tiết hóa nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh.

2.2.2. Phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Theo các doanh nghiệp khai thác sa khoáng Titan Việt Nam, phân tích các chỉ tiêu phản ánh kết quả kinh doanh cũng chính là xem xét hiệu quả của doanh nghiệp. Để nắm được chính xác tình hình tăng giảm của từng chỉ tiêu đánh giá kết quả (căn cứ vào bảng cân đối kế toán ngày 31/12/2005 và ngày 31/12/2006), Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh, Công ty cổ phần Khoáng sản Bình Định, Công ty cổ phần Khoáng sản và Vật liệu xây dựng Lâm Đồng đã tiến hành phân tích kết quả kinh doanh bằng cách lập bảng phân

tích các chỉ tiêu trên Bảng báo cáo kết quả kinh doanh giữa năm 2006 với 2005 như sau: (bảng 2.3; bảng 2.4; và bảng 2.5).

Qua số liệu được tính toán ở bảng 2.3, Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh đã phân tích rằng doanh thu thuần tăng 5.417.724.344 đồng (tăng 6,81%), chi phí bán hàng tăng 688.795.399 đồng (tăng 58,54%) và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng +144.221.312 đồng (tăng 6,83%). Hai khoản mục chi phí này tăng quá cao nên đã làm cho lợi nhuận trước thuế là (- 980.696.641) đồng. Nguyên nhân của vấn đề này được chỉ ra rằng: các khoản mục chi phí tăng vì năm 2006 Công ty thực hiện mục tiêu khuyến khích trương thị trường tiêu thụ sản phẩm và mở rộng giá trị thị trường xuất khẩu sang Malaysia, Trung Quốc,... Đặc biệt, Công ty đã xây dựng một lôgô thương mại mang tính chuẩn tắc cho doanh nghiệp trong quá trình giao dịch, tạo sự tiện lợi khi sử dụng thương mại điện tử trong quá trình kinh doanh. Đây là khoản mục chi phí đầu tư mang tính chất dài hạn, và với quan điểm như vậy nên chỉ tiêu lợi nhuận vận động theo xu hướng giảm nhưng doanh nghiệp vẫn cho rằng doanh thu tăng tức là hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp tăng.

Các chỉ tiêu của Công ty cổ phần Khoáng sản Bình Định (BMC) đều có giá trị dương khi xác định giá trị tuyệt đối và tương đối giữa hai kỳ phân tích ở bảng 2.4. Công ty này kết luận về kết quả kinh doanh của mình rằng doanh thu thuần tăng 15.996,452.385 đồng (tăng 43,51%), giá vốn hàng bán tăng 7.276.050.672 đồng (tăng 31,81%), và chi phí bán hàng với chi phí quản lý cũng tăng lên một lượng đáng kể (trong đó, chi phí bán hàng tăng 287.136.497 đồng (tăng 8,91%), và chi phí quản lý tăng 1.372.360.743 (tăng 74,64%)), và lợi nhuận trước thuế cũng tăng 7.835.621.782 đồng. Công ty BMC đã mở rộng thêm một phân xưởng sản xuất của mình ở huyện Phù Mỹ vào đầu năm 2006, bắt buộc Công ty phải thành lập thêm một bộ phận quản lý cho khu vực này, tiến hành những bước đầu cho việc đầu tư các máy móc thiết bị, văn phòng, con người,... phục vụ cho công việc điều hành, quản lý tại đây tất nhiên chi phí của doanh nghiệp phát sinh tăng.

Nhưng chi phí đầu tư tăng góp phần làm tăng doanh thu, mặt khác công ty cho rằng theo số liệu tính toán tốc độ tăng doanh thu đang cao hơn tốc độ tăng của chi phí nên cuối kỳ kinh doanh giá trị lợi nhuận đạt được cũng tăng, và Công ty kết luận hiệu quả kinh doanh của công ty trong năm 2006 tốt hơn 2005.

Công ty cổ phần Khoáng sản và Vật liệu Xây dựng Lâm Đồng đã tính toán được chỉ tiêu doanh thu thuần đã tăng 713.620.051 đồng (tăng 1,035%), chỉ tiêu chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2006 là 8.101.281.849 đồng, như vậy chỉ tiêu này giảm so với năm 2005 là - 988.285.172 đồng. Để làm được điều này, trên thực tế doanh nghiệp đã sử dụng rất nhiều biện pháp như giảm quy mô lao động của bộ phận quản lý, sử dụng công nghệ thông tin vào quá trình quản lý, hay thực hiện những công tác kiêm nhiệm (tức là một người có thể kiêm nhiệm để giải quyết và thực hiện được nhiều phần hành công việc khác nhau). Vì vậy, doanh thu tăng trong điều kiện tối thiểu hoá chi phí nên giá trị lợi nhuận của doanh nghiệp vẫn tăng (tổng lợi nhuận kế toán trước thuế là 1.272.592.536 đồng), tức là doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả.

Tóm lại, nhìn vào các con số được phân tích trong các chỉ tiêu phản ánh trên báo cáo kết quả kinh doanh, doanh nghiệp đánh giá khái quát về tình hình hoạt động kinh doanh, đồng thời kết luận về hiệu quả hoạt động trong kỳ. Tuy nhiên, lợi nhuận năm nay đạt được cao hay thấp hơn so với năm trước, có tiết kiệm được chi phí trong kỳ kinh doanh không, ... chứ chưa thể kết luận được việc tăng giảm của các chỉ tiêu biểu hiện như vậy tốt hay không tốt, cũng như không thể xác định những nhân tố tác động trực tiếp, chủ đạo đến trạng thái tăng giảm của các chỉ tiêu này. Hiệu quả kinh doanh là quá trình sử dụng nguồn lực đầu vào của doanh nghiệp tối ưu nhất. Sau khi xem xét thực trạng phân tích các chỉ tiêu về doanh thu, chi phí, lợi nhuận trên bảng Báo cáo kết quả kinh doanh để đánh giá hiệu quả của các công ty này vẫn chưa thể đưa ra kết luận một cách chính xác doanh nghiệp mình có thu được hiệu quả trong kỳ kinh doanh không, hay ai là đơn vị làm ăn có hiệu quả nhất, ...

Bảng 2.3 : Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh

(ĐVT: đồng)

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH	2005	2006	CHÊNH LỆCH 2006 VỚI 2005	
			TUYỆT ĐỐI (ĐỒNG)	TƯƠNG ĐỐI (%)
Tổng doanh thu hoạt động kinh doanh	80.345.963.184	85.817.687.528	+ 5.417.724.344	106,81
Doanh thu thuần	80.345.963.184	85.817.687.528	+ 5.417.724.344	106,81
Giá vốn hàng bán	70.734.102.808	75.466.706.547	+ 4.732.603.739	106,69
Lợi nhuận gộp	9.611.860.376	10.350.980.981	+ 739.120.605	107,68
Doanh thu hoạt động tài chính	144.401.004	53.469.179		
Chi phí tài chính	244.610.000	912.447.687		
Trong đó: chi phí lãi vay	0	244.610.000		
Chi phí bán hàng	434.444.125	1.123.339.524	+ 688.795.399	258,54
Chi phí quản lý doanh nghiệp	2.110.479.116	2.254.700.437	+ 144.221.312	106,83
Lợi nhuận thuần từ hoạt động k.doanh	6.966.728.139	6.114.062.512	- 852.665.627	87,76
Thu nhập khác	214.559.475	38.544.232	- 176.055.243	17,96
Chi phí khác	51.698.831	3.714.602	- 48.254.229	7,18
Lợi nhuận khác	162.860.644	34.829.630	- 128.031.014	21,33
Lợi nhuận trước thuế và trước lãi	7.374.198.783	7.272.131.666	- 102.067.117	98,61
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	7.129.588.783	6.148.892.142	- 980.696.641	86,24
Chi phí thuế TNDN hiện hành	1.005.570.830	870.358.264	- 135.212.566	86,55
Chi phí thuế TNDN hoãn lại	0	0		
Chi phí thuế TNDN	1.005.570.830	870.358.264	- 135.212.566	86,55
Lợi nhuận sau thuế TNDN	6.124.017.953	5.278.533.878	- 845.484.075	86,19

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh)

Bảng 2.4: Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần Khoáng sản Bình Định

(ĐVT: đồng)

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH	2005	2006	CHÊNH LỆCH 2006 VỚI 2005	
			TUYỆT ĐỐI (ĐỒNG)	TƯƠNG ĐỐI (%)
Tổng doanh thu hoạt động kinh doanh	36.762.060.103	52.758.512.488	+15.996.452.385	143,51
Doanh thu thuần	36.762.060.103	52.758.512.488	+15.996.452.385	143,51
Giá vốn hàng bán	22.870.502.660	30.146.553.332	+7.276.050.672	131,81
Lợi nhuận gộp	13.891.557.443	22.611.959.156	+8.720.401.713	162,77
Doanh thu hoạt động tài chính	4.165.068.094	4.526.495.366	+361.427.272	108,67
Chi phí tài chính	0	40.578.932	+40.578.932	100
Trong đó: chi phí lãi vay				
Chi phí bán hàng	3.222.463.411	3.509.599.908	+287.136.497	108,91
Chi phí quản lý doanh nghiệp	1.838.434.228	3.210.794.971	+1.372.360.743	174,64
Lợi nhuận thuần từ hoạt động k.d	12.995.727.898	20.377.480.711	+7.381.752.813	156,8
Thu nhập khác	763.120.286	856.525.969	+93.405.683	112,23
Chi phí khác	1.653.843.900	1.293.380.614		
Lợi nhuận khác	- 890.723.614	- 436.854.645		
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	12.105.004.284	19.940.626.066	+7.835621.782	164,73
Chi phí thuế TNDN hiện hành	608.196.013	1.095.489.648	+487.293.635	180,12
Lợi nhuận sau thuế TNDN	11.496.808.271	18.845.136.418	+7.384.328.142	163,91

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty Cổ phần và Khoáng sản Bình Định)

Bảng 2.5: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Công ty Cổ phần Khoáng sản và vật liệu xây dựng Lâm Đồng

(ĐVT: đồng)

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH	2005	2006	CHÊNH LỆCH 2006 VỚI 2005	
			TUYỆT ĐỐI (ĐỒNG)	TƯƠNG ĐỐI (%)
Tổng doanh thu hoạt động k.doanh	68.903.197.392	69.637.697.621	+ 734500.229	101,06
Các khoản giảm trừ doanh thu	19.773.917	40.646.095	+ 20.872.178	205,55
Doanh thu thuần	68.883.423.475	69.597.051.526	+ 713.620.051	101,035
Giá vốn hàng bán	52.341.280.774	50.469.829.069	- 1.871.451.705	96,42
Lợi nhuận gộp	16.542.142.701	19.127.222.457	+ 2.585.079.756	115,62
Doanh thu hoạt động tài chính	870.117.925	821.458.968		
Chi phí tài chính	2.711.856.562	3.416.055.930		
Trong đó: chi phí lãi vay	3.629.275.989	3.441.208.292		
Chi phí bán hàng	3.341.741.920	4.278.027.092	+ 936.285.172	128,017
Chi phí quản lý doanh nghiệp	9.090.065.807	8.101.281.849	- 988.285.172	89,12
Lợi nhuận thuần từ hoạt động k.d	2.268.596.337	4.153.316.554	+ 1.884.720.217	183,078
Thu nhập khác	295.369.797	102.807.911		
Chi phí khác	181.867.948	601.433.743		
Lợi nhuận khác	113.501.849	- 498.625.832		
Lợi nhuận trước thuế và trước lãi	6.011.374.175	7.095.899.014	+ 1.084.524.839	118,04
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	2.382.098.186	3.654.690.722	+ 1.272.592.536	153,42
Chi phí thuế TNDN hiện hành	405.895.919	723.267.807	+ 317.371.888	178,19
Chi phí thuế TNDN hoãn lại				
Chi phí thuế TNDN	405.895.919	723.267.807	+ 317.371.888	178,19
Lợi nhuận sau thuế TNDN	1.976.202.267	2.931.422.915	+ 955.220.648	148,33

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty cổ phần Khoáng sản và Vật liệu xây dựng Lâm Đồng)

2.2.3. Phân tích hiệu quả kinh doanh qua chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận

Việc phân tích Báo cáo kết quả kinh doanh của các công ty cho phép đánh giá các mặt hoạt động của các công ty trên những chỉ tiêu như: Doanh thu, chi phí, lợi nhuận,... Nhưng trên thực tế, một vài công ty không chỉ dừng lại ở việc so sánh tình hình biến động của các chỉ tiêu trên Báo cáo kết quả kinh doanh, mà còn tiến hành so sánh các chỉ tiêu với nhau, chẳng hạn phân tích chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần. Theo xu hướng vận động chỉ tiêu này càng tăng càng tốt và ngược lại.

Sở dĩ các doanh nghiệp khai thác khoáng sản chọn chỉ tiêu này vì họ cho rằng lợi nhuận sau thuế - là tổng hợp tất cả các khoản lợi nhuận sau khi trừ đi thuế thu nhập doanh nghiệp - sẽ đánh giá chính xác khoản doanh nghiệp thực sự có được cho mình sau khi loại trừ tất cả những yếu tố chi phí trong một kỳ kinh doanh. Căn cứ vào chỉ tiêu này doanh nghiệp cũng đã thấy được sự vận động trong mối liên hệ giữa về giá trị hiệu quả của các chỉ tiêu tính toán.

Bảng 2.6: Phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua tỷ suất lợi nhuận của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Đơn vị tính</i>	<i>Năm 2005</i>	<i>Năm 2006</i>	<i>+/-</i>
II. CÔNG TY KHOÁNG SẢN VÀ THƯƠNG MẠI HÀ TĨNH				
1. Lợi nhuận thuần sau thuế	<i>đồng</i>	6.124.017.953	5.278.533.878	- 845.484.075
2. Doanh thu thuần	<i>đồng</i>	80.345.963.184	85.817.687.528	+ 5.417.724.344
3. Tỷ suất Lợi nhuận/Doanh thu thuần	<i>%</i>	7,622	6,15	- 1,471
I.BIMICO				
1. Lợi nhuận thuần sau thuế	<i>đồng</i>	11.496.808.271	18.845.136.418	+7.384.328.142
2. Doanh thu thuần	<i>đồng</i>	36.762.060.103	52.758.512.488	+15.996,452.385
3. Tỷ suất Lợi nhuận/Doanh thu thuần	<i>%</i>	31,27	35,71	+ 4,44
III. CÔNG TY CỔ PHẦN KHOÁNG SẢN VÀ VẬT LIỆU XÂY DỰNG LÂM ĐỒNG				
1. Lợi nhuận thuần sau thuế	<i>đồng</i>	1.976.202.267	2.931.422.915	+ 955.220.648
2. Doanh thu thuần	<i>đồng</i>	68.883.423.475	69.597.051.526	+ 713.620.051
3. Tỷ suất Lợi nhuận/Doanh thu thuần	<i>%</i>	2,868	4,21	+ 1,34

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh, Công ty BMC, Công ty cổ phần Khoáng sản và Vật liệu xây dựng Lâm Đồng)

Từ số liệu trên bảng 2.6, Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh cho biết kết quả cứ 100 đồng doanh thu thuần doanh nghiệp đã tạo ra được 6,15 đồng lợi nhuận sau thuế và giảm so với năm 2005 là (-1,471) đồng, căn cứ vào xu hướng vận động hiệu quả kinh doanh của Công ty khi so sánh chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu giảm xuống khi so sánh giữa năm 2006 với năm 2005. Tuy nhiên, chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần khi tiến hành so sánh số liệu của năm 2006 với năm 2005 lại tăng lên đối với Công ty cổ phần Khoáng sản Bình Định là 4,44 đồng lợi nhuận sau thuế và Công ty cổ phần Khoáng sản và Vật liệu xây dựng Lâm Đồng cũng tăng lên một lượng là 1,34 đồng lợi nhuận sau thuế. Dựa trên số liệu tính toán và theo xu hướng vận động của chỉ tiêu này Công ty cổ phần Khoáng sản Bình Định và Công ty cổ phần Khoáng sản và Vật liệu xây dựng Lâm Đồng khẳng định công ty của mình làm ăn có hiệu quả trong năm 2006.

Như vậy, khi so sánh đối chiếu lợi nhuận sau thuế với doanh thu thuần doanh nghiệp cũng chưa thể tìm cách phát huy điểm mạnh và khắc phục những điểm yếu trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình. Hay nói cách khác, nếu chỉ dừng lại chỉ tiêu này để đánh giá hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp thì nhà phân tích cũng chưa thể nhận thấy được bản chất bên trong sự tăng giảm của các chỉ tiêu này. Mặc dù, chỉ tiêu lợi nhuận là một trong những cái đích quan trọng nhất mà mỗi doanh nghiệp đều hướng đến và nếu nói như vậy cũng có nghĩa rằng việc phân tích hiệu quả kinh doanh không chỉ thông qua chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận, mà nó còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác. Trong khi đó, lợi nhuận được xác định trên cơ sở của kết quả đầu ra và yếu tố đầu vào nên đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cần thiết xem xét hiệu quả sử dụng các yếu tố đầu vào. Song, nội dung phân tích này được thực hiện rất hạn chế qua những chỉ tiêu mà các công ty này tính toán.

2.2.4. Phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua hiệu quả sử dụng tài sản

Quá trình sử dụng những trang thiết bị hiện đại sẽ cho chúng ta có cơ hội tiếp cận những máy móc thiết bị tinh vi nhằm đảm bảo cho công tác điều tra,

thăm dò, thẩm định trữ lượng tài nguyên chính xác, xác định được trữ lượng khoáng sản có thể khai thác được trong một mỏ là bao nhiêu, ... Để làm được điều này cần phải có sự đầu tư, đặc biệt là đầu tư trang thiết bị cho doanh nghiệp. Không những thế, doanh nghiệp còn phải đầu tư cho nhà xưởng, phương tiện vận tải, thiết bị và công cụ quản lý,... Nhưng trữ lượng mỏ trong quá trình thẩm định và khai thác, cũng như chi phí sử dụng, hay tính chất mùa vụ,... đã chi phối rất lớn đến hoạt động sản xuất của doanh nghiệp và tạo nên tính thiếu chủ động, cũng như bản thân doanh nghiệp chưa phát huy tốt hiệu quả sử dụng tài sản để tương xứng với tiềm lực hiện có của doanh nghiệp. Đây chính là một vấn đề lớn cần được quan tâm, đặc biệt trong sự tác động của xu thế hiện đại hóa trang thiết bị và công nghệ sản xuất để đa dạng hoá sản phẩm sản xuất dưới những góc độ khác nhau.

Tuy nhiên, qua quá trình tìm hiểu và nghiên cứu thực tế về tình hình phân tích hiệu quả sử dụng tài sản của các doanh nghiệp thì nội dung này được thực hiện rất rời rạc. Hầu hết họ chỉ dừng lại ở việc xem xét cấu trúc của tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn so với tổng tài sản, tức là xem xét sự biến động của quy mô tài sản (chẳng hạn như Công ty cổ phần Khoáng sản và Vật liệu xây dựng Lâm Đồng – phụ lục 03). Nếu theo yêu cầu nội dung phân tích, hiệu quả sử dụng tài sản được đánh giá dựa trên các chỉ tiêu sức sản xuất, suất hao phí và suất sinh lợi của tổng tài sản và chi tiết cho mỗi loại tài sản; và nội dung này mới chỉ được thực hiện khá đầy đủ tại Công ty BMC mà thôi.

2.2.4.1. Đánh giá sức sản xuất của tài sản

Theo bảng 2.7, Công ty đã tiến hành tính toán chỉ tiêu sức sản xuất của năm 2006 so với năm 2005 và nhận xét rằng: Sức sản xuất của tổng tài sản tăng 0,058 (tỷ lệ tăng đạt 6,49%), trong đó sức sản xuất của tài sản dài hạn giảm 0,1 (tỷ lệ giảm là 2,29%), sức sản xuất của tài sản ngắn hạn tăng 0,053 (tỷ lệ tăng đạt 3,98%). Mặc dù có sự tăng lên đối với sức sản xuất của tài sản khi tiến hành so sánh số liệu giữa năm 2006 và năm 2005 đối với các loại tài

sản của doanh nghiệp, nhưng tỷ lệ tăng thấp và chậm. Như vậy, hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp không cao, đặc biệt đối với tài sản dài hạn thì hiệu quả sử dụng đang có chiều hướng giảm xuống.

Rõ ràng, điều này cũng phù hợp với đặc thù cơ cấu tài sản của ngành nghề kinh doanh này. Bản thân là các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp nên tỷ trọng tài sản dài hạn chiếm trong tổng tài sản là rất lớn, doanh nghiệp phải “gửi” vào đó một khoản tiền không nhỏ khi đầu tư mới hay sửa chữa, nâng cấp trang thiết bị phục vụ cho quá trình sản xuất của doanh nghiệp. Và lại, họ cho rằng chỉ tiêu doanh thu thuần có được mang tính thời điểm, trong khi đó việc bồi hoàn giá trị TSCĐ lại mang tính thời đoạn cho nên khi Công ty BMC mở rộng thị trường khai thác, quản lý và kinh doanh ở huyện Phù Mỹ đã làm giảm hiệu quả sử dụng của loại tài sản dài hạn này là điều có thể chấp nhận được vì tổng doanh thu thuần của họ vẫn tăng trong năm 2006.

Bảng 2.7: Phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua sức sản xuất của Công ty BMC

(ĐVT: đồng)

<i>STT</i>	<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2005</i>	<i>Năm 2006</i>	<i>+/-</i>
I.TỔNG TÀI SẢN				
01	-Tổng số doanh thu thuần	36.762.060.103	52.758.512.488	+15.996,452.385
02	-Tổng tài sản bình quân	41.125.850.224	55.451.863.493	+14.326.013.719
03	-Sức sản xuất của tổng tài sản = (01)/(02)	0,893	0,951	+0,058
II.TÀI SẢN DÀI HẠN				
01	-Tổng số doanh thu thuần	36.762.060.103	52.758.512.488	+15.996,452.385
02	-Giá trị bình quân tài sản dài hạn	8.392.677.327	12.324.162.443	+3.931.485.116
03	-Sức sản xuất của tài sản dài hạn = (01)/(02)	4,38	4,28	- 0,1
III.TÀI SẢN NGẮN HẠN				
01	-Tổng số doanh thu thuần	36.762.060.103	52.758.512.488	+15.996,452.385
02	-Giá trị tài sản ngắn hạn bình quân	27.651.960.995	38.151.788.269	+10.499.827.274
03	-Sức sản xuất của tài sản ngắn hạn = (01)/(02)	1,329	1,382	+0,053

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty BMC)

Chính vì vậy, trong khoảng thời gian đầu của quá trình đầu tư, tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp thì chỉ tiêu sức sản xuất sẽ không thay đổi, hoặc giảm đi nhưng tỷ lệ giảm cũng rất thấp. Bên cạnh đó, quá trình đầu tư mới được thực hiện theo phương thức thay thế dần dần cho nên chỉ tiêu sức sản xuất của tài sản sẽ phụ thuộc vào sức sản xuất của tài sản cũ, cũng như việc sử dụng thành thạo những giá trị tài sản đầu tư mới.

2.2.4.2. *Đánh giá sức sinh lợi của tài sản*

Bảng 2.8: Phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua sức sinh lợi của Công ty BMC

(ĐVT: đồng)

<i>S</i> <i>TT</i>	<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2005</i>	<i>Năm 2006</i>	<i>+/-</i>
I. TỔNG TÀI SẢN				
01	-Lợi nhuận thuần sau thuế	11.496.808.271	18.845.136.418	+7.384.328.142
02	-Tổng tài sản bình quân	41.125.850.224	55.451.863.493	+14.326.013.719
03	-Sức sinh lợi của tổng tài sản = (01)/(02)	0,279	0,339	+0,06
II. TÀI SẢN DÀI HẠN				
01	-Lợi nhuận thuần sau thuế	11.496.808.271	18.845.136.418	+7.384.328.142
02	-Giá trị bình quân tài sản dài hạn	8.392.677.327	12.324.162.443	+3.931.485.116
03	-Sức sinh lợi của tài sản dài hạn = (01)/(02)	1,369	1,529	+0,16
III. TÀI SẢN NGẮN HẠN				
01	-Lợi nhuận thuần sau thuế	11.496.808.271	18.845.136.418	+7.384.328.142
02	-Giá trị tài sản ngắn hạn bình quân	27.651.960.995	38.151.788.269	+10.499.827.274
03	-Sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn = (01)/(02)	0,415	0,493	+0,078

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty BMC)

Kết hợp nguồn thông tin từ Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh, Công ty BMC tiếp tục tính toán chỉ tiêu sức sinh lợi của tài sản (trên bảng 2.8), năm 2006 tăng so với năm 2005 là 0,06 (với tỷ lệ là 21,505%), điều này cho thấy khả năng phát huy hiệu quả sử dụng tài sản tại doanh nghiệp trong năm 2006 tốt, song chỉ tiêu này vẫn chưa thông tin được liệu trong kỳ Công ty đã khai thác được tối đa công suất sử dụng hay chưa. Tiếp theo, Công ty tiến hành chi tiết hoá nội dung phân tích bằng cách xem xét sức sinh lợi của tài sản dài hạn, tài sản ngắn hạn và thấy rằng sức sinh lợi của tài sản dài hạn năm 2006 có sự tăng lên so với năm 2005 là 0,16 (đạt tỷ lệ 11,68%), và sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn cũng tăng, mức tăng đạt được là 0,078 (tỷ lệ 18,79%). Qua những con số này, Công ty hoàn toàn tin rằng biểu hiện sức sinh lợi của tài sản trong năm 2006 là rất tốt, tức hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty cao, nhưng tốt ở mức nào thì vẫn chưa thể kết luận được.

Sau khi xem xét lại toàn bộ quá trình kinh doanh của mình liên quan đến hiệu quả sử dụng tài sản, bắt buộc Công ty BMC phải xem xét đến những yếu tố tác động, và sau khi phân tích họ đã đưa ra những nguyên nhân như sau:

- *Thứ nhất*, một đặc điểm được biểu hiện ở đa số các doanh nghiệp khai thác khoáng sản là nhu cầu về lượng vốn kinh doanh phục vụ cho quá trình khai thác, chế biến là rất lớn. Dĩ nhiên, với lượng vốn đầu tư cho tài sản dài hạn quá lớn như vậy thì qua trình khấu hao và thời gian thu hồi vốn sẽ diễn ra chậm, đặc biệt là tỷ trọng của tài sản cố định. Xét trong trường hợp cụ thể vào cuối năm 2005, đây là thời điểm Công ty tiến hành đánh giá lại toàn bộ giá trị tài sản của mình, đặc biệt là tài sản dài hạn trước khi thực hiện cổ phần hóa. Công tác thanh lý và xác định giá trị còn lại của máy móc thiết bị trước thời điểm cổ phần hóa cũng cùng lúc nhu cầu tận thu đối với năng lực sản xuất của máy móc thiết bị xảy ra. Một số máy móc đã cũ, và khấu hao hết nhưng doanh nghiệp vẫn tiến hành sử dụng trên quy trình sản xuất. Mặt khác, việc đầu tư mới trang thiết bị máy móc cho công tác tổ chức và quản lý sản xuất tại thị trường Phù Mỹ đã làm cho quy mô biến đổi của tổng tài sản tăng mạnh - mà trong đó đặc trưng của tài sản

dài hạn là khấu hao dần. Cho nên, sức sản xuất của tài sản dài hạn năm 2006 thấp nhưng sức sinh lợi của tài sản dài hạn lại rất cao so với năm 2005;

- *Thứ hai*, một mỏ quặng khai thác xong có lúc chưa đủ khối lượng cho một container hàng để xuất, chính vì vậy lại phải tiến hành lưu kho và lúc này chi phí bỏ ra khai thác, tiền hàng thu về, cùng với chi phí phát sinh như tiền nộp thuê kho, phí hải quan không thể thu hồi được,... dẫn đến tăng công nợ và lượng hàng tồn kho. Nguyên nhân này đã làm giảm đi sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn nói riêng và tổng tài sản nói chung. Tuy nhiên, trong năm 2006, các khoản mục như trả trước cho người bán, các khoản phải thu, hàng tồn kho,.. đều có giá trị giảm đáng kể so với năm 2005, mà tài sản ngắn hạn tăng lên nhờ vào tỷ lệ tăng của tiền. Do đó, nó không chỉ làm cho chỉ tiêu sức sinh lợi của tài sản ngắn hạn tăng lên, mà còn tạo ra tính thanh khoản cao hơn cho công ty khi thực hiện các phương thức thanh toán, cũng như đa dạng hoá loại hình đầu tư, hay thực hiện liên doanh liên kết trong kinh doanh;

- *Thứ ba*, thời tiết khắc nghiệt và luôn biến động đã ảnh hưởng khá lớn đến quá trình khai thác, chế biến của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản. Các yếu tố như thời tiết, trữ lượng khoáng sản dưới lòng đất có thể khai thác được, hợp đồng đặt hàng,... quyết định đầu ra, hình thành nên doanh thu cũng như lợi nhuận cho các doanh nghiệp khai thác khoáng sản;

- *Cuối cùng*, quy mô lao động gián tiếp với cách thực làm việc theo cơ chế cũ đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến toàn bộ trạng thái vận hành của Công ty. Cho nên Công ty cần phải hoạch định, tổ chức, sắp xếp và quản lý nhân sự của mình khi điều hành hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2.4.3. Đánh giá suất hao phí của tài sản

Như trên chúng ta nghiên cứu qua thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua sức sản xuất và sức sinh lợi của tài sản của Công ty BMC thì sức sản xuất của tài sản dài hạn có sự giảm xuống nhưng sức sinh lợi lại tăng khi so sánh số liệu giữa năm 2006 và 2005. Trên bảng số liệu 2.9 cho biết, suất hao phí đối với tổng tài sản của năm 2006 giảm xuống so với năm 2005 một lượng 0,067 (tỷ

lệ 5,9%). Ở năm 2005 để có được 1 đồng doanh thu thì cần 1,118 đồng giá trị tổng tài sản bình quân dùng vào sản xuất kinh doanh, nhưng để tạo ra 1 đồng doanh thu trong năm 2006 chỉ cần 1,051 đồng giá trị.

Trong đó, đối với tài sản dài hạn - năm 2005, để có được 1 đồng doanh thu thì cần 0,228 đồng giá trị, và để tạo ra 1 đồng doanh thu trong năm 2006 cần 0,233 đồng giá trị. Còn đối với tài sản ngắn hạn, trong năm 2005 để có được 1 đồng doanh thu thì cần 0,752 đồng giá trị, nhưng để tạo ra 1 đồng doanh thu trong năm 2006 cần 0,723 đồng giá trị. Như vậy, suất hao phí của tài sản dài hạn tăng 0,005 đồng giá trị nhưng suất hao phí của tài sản ngắn hạn lại giảm 0,029 đồng giá trị.

Bảng 2.9: Phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua suất hao phí của Công ty BMC

(ĐVT: đồng)

<i>S T T</i>	<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2005</i>	<i>Năm 2006</i>	<i>+/-</i>
I. TỔNG TÀI SẢN				
01	-Tổng tài sản bình quân	41.125.850.224	55.451.863.493	+14.326.013.719
02	-Doanh thu thuần	36.762.060.103	52.758.512.488	+15.996,452.385
03	-Suất hao phí của tổng tài sản =(01)/(02)	1,118	1,051	-0,067
II. TÀI SẢN DÀI HẠN				
01	-Nguyên giá bình quân TSCĐ	8.392.677.327	12.324.162.443	+3.931.485.116
02	-Doanh thu thuần	36.762.060.103	52.758.512.488	+15.996,452.385
03	-Suất hao phí tài sản dài hạn = (01)/(02)	0,228	0,233	+ 0,005
III. TÀI SẢN NGẮN HẠN				
01	-Giá trị tài sản ngắn hạn bình quân	27.651.960.995	38.151.788.269	+10.499.827.274
02	-Doanh thu thuần	36.762.060.103	52.758.512.488	+15.996,452.385
03	-Suất hao phí tài sản ngắn hạn =(01)/(02)	0,752	0,723	-0,029

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty BMC)

Những tồn tại nêu trên của Công ty BMC đã được chỉ ra khi Công ty chi tiết hóa hiệu quả sử dụng tài sản ở những góc độ khác nhau, và đây cũng chính là những nguyên nhân cơ bản mà các nhà doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực khai thác khoáng sản luôn luôn có nhu cầu giải quyết. Với những đặc điểm rất riêng của ngành và tính chất phụ thuộc trong quá trình khai thác doanh nghiệp có thể lý giải tại sao dẫn đến sức sinh lợi của tổng tài sản nói chung, và tài sản dài hạn, tài sản ngắn hạn nói riêng lại có những trạng thái biến đổi khác nhau như vậy - đến đây mức độ rõ nét dần của đối tượng phân tích đã được thể hiện. Thêm một lần nữa, các doanh nghiệp càng thấy rõ hơn nguyên nhân cũng như động cơ để tổ chức phân tích hiệu quả cho doanh nghiệp.

Tiếp tục chi tiết hóa chỉ tiêu phân tích, chúng ta lại thấy những điều cần phải bàn khi xem xét quan điểm lựa chọn chỉ tiêu phân tích giữa các doanh nghiệp khai thác sa khoáng Titan. Chỉ tiêu phản ánh sức sản xuất, sức sinh lợi và suất hao phí của Công ty BMC được đánh giá dựa vào giá trị bình quân của tài sản dài hạn. Song, Công ty Liên doanh Bimal xác định các chỉ tiêu ấy dựa trên giá trị còn lại của tài sản dài hạn vì họ cho rằng như vậy mới đảm bảo độ chính xác của chỉ tiêu phân tích. Công ty đã phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn tại doanh nghiệp mình như sau:

**Bảng 2.10: Phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn
tại Công ty Liên doanh Bimal**

(ĐVT: đồng)

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2005</i>	<i>Năm 2006</i>	<i>+/-</i>
1. Doanh thu thuần	21.209.384.128	35.363.335.700	14.153.951.572
2. Lợi nhuận sau thuế	4.493.625.031	5.245.962.712	752.337.681
3. Giá trị còn lại bình quân của tài sản dài hạn	25.024.557.406,5	23.221.763.846	-1.812.793.560,5
4. Sức sản xuất của tài sản dài hạn = (1)/(3)	0,8475	1,5228	0,6753
5. Sức sinh lợi của tài sản dài hạn = (2)/(3)	0,1795	0,2259	0,0464
6. Suất hao phí của tài sản dài hạn = (3)/(1)	1,1798	0,6566	-0,5232

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty Liên doanh Bimal)

Sau khi tính toán 3 chỉ tiêu sức sản xuất, sức sinh lợi và suất hao phí đối với tài sản sử dụng trên bảng 2.10 cho Công ty nhận thấy rằng sức sản xuất của tài sản dài hạn năm 2006 tăng lên so với năm 2005 là 0,6759 (tỷ lệ 74,64%), cho nên làm giảm suất hao phí của năm 2006 so với năm 2005 là 0,5232 (- 43,37%) - năm 2005 để có được 1 đồng doanh thu thì cần 1,1798 đồng giá trị bình quân còn lại của tài sản cố định dùng vào sản xuất kinh doanh, nhưng để tạo ra 1 đồng doanh thu trong năm 2006 chỉ cần 0,6566 đồng giá trị bình quân còn lại của tài sản cố định dùng vào sản xuất kinh doanh - và đồng thời sức sinh lợi của năm 2006 đã tăng so với năm 2005 là 0,0464 (25,69%).

Tóm lại, thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua sức sản xuất, sức sinh lợi và suất hao phí đối với tài sản dài hạn tại hai công ty lại được thực hiện theo hai quan điểm hoàn toàn khác nhau. Họ nên phân tích hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn theo chỉ tiêu nào, giá trị bình quân của tài sản dài hạn hay giá trị còn lại bình quân của tài sản dài hạn. Qua chi tiết này, cũng phản ánh được rằng chưa có được sự thống nhất về việc quan điểm và hệ thống chỉ tiêu sử dụng phân tích hiệu quả tài sản. Mặt khác, việc lựa chọn chỉ tiêu, phương pháp phân tích nào sẽ giúp cho doanh nghiệp nắm bắt kịp thời và chính xác khả năng sản xuất, cũng như về tình hình sử dụng tài sản dài hạn của mình là điều mà các doanh nghiệp này cần suy nghĩ.

Một vấn đề tiếp theo cần quan tâm là tài sản ngắn hạn vận động không ngừng qua các giai đoạn khác nhau của quá trình sản xuất kinh doanh (dự trữ - sản xuất - tiêu thụ). Khi tiến hành đánh giá khái quát tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn, Công ty BMC căn cứ vào chỉ tiêu số vòng quay của tài sản ngắn hạn và thời gian của một vòng luân chuyển. Họ cho rằng việc đẩy nhanh tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn sẽ góp phần giải quyết nhu cầu về vốn cho doanh nghiệp, và cũng là cách thức góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn cũng như tổng tài sản trong quá trình kinh doanh.

Theo kết quả tính toán của Công ty BMC (bảng 2.11), các chỉ số phân tích tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn đạt được là không cao - tài sản ngắn hạn

đã thực hiện được 1,329 vòng quay doanh thu trong năm 2005. Sang năm 2006, số vòng quay lại tăng lên một lượng là 0,053 vòng so với năm 2005. Do đó, thời gian của một vòng luân chuyển tài sản ngắn hạn của năm 2006 lại giảm đi so với năm 2005 là 10,39 ngày/vòng. Với những con số tính toán, sử dụng trong quá trình phân tích, Công ty BMC rút ra một điều là tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn của thấp và vẫn chưa tạo ra được hiệu quả cao cho doanh nghiệp.

Bảng 2.11 : Phân tích hiệu quả kinh doanh qua tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn của Công ty BMC

<i>STT</i>	<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Đơn vị tính</i>	<i>Năm 2005</i>	<i>Năm 2006</i>	<i>+/-</i>
01	Tổng số luân chuyển	đồng	36.762.060.103	52.758.512.488	+15.996,452.385
02	Vốn ngắn hạn bình quân	đồng	27.651.960.995	38.151.788.269	+10.499.827.274
03	Số vòng quay VLD = (01)/(02)	vòng	1,329	1,382	+0,053
04	Thời gian kỳ phân tích	ngày	360	360	0
05	Thời gian của một vòng luân chuyển = (04)/(03)	ngày /vòng	270,88	260,49	- 10,39

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty BMC)

Doanh nghiệp phân tích rằng tổng số luân chuyển bình quân tăng 15.996,452.385 đồng (tỷ lệ tăng 37,97%), và khi đánh giá mức độ tăng trưởng của hai chỉ tiêu doanh thu thuần và tài sản ngắn hạn bình quân thì mức độ tăng tài sản ngắn hạn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là 37,97%, nhưng mức độ tăng của doanh thu đạt được là 43,8% của năm 2006 so với năm 2005 – hay nói cách khác doanh nghiệp đã đảm bảo được tốc độ tăng doanh thu lớn hơn tốc độ tăng của chi phí. Như vậy, doanh nghiệp phát huy tốt hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, và đã làm cho thời gian của một vòng luân chuyển vốn được rút ngắn lại còn 260,49 ngày/vòng của năm 2006.

Thông qua quá trình phân tích và trả lời cho câu hỏi tại sao, Công ty nhận định việc thực hiện theo phương thức thanh toán “gói đầu” cho các khoản công nợ làm cho một lượng tiền khá lớn trong giai đoạn đầu của quá trình kinh doanh

của doanh nghiệp đã bị chiếm dụng. Bên cạnh đó, Công ty còn thực hiện hình thức trả trước cho người bán một phần để có thể đảm bảo và duy trì được nguồn nguyên liệu cung ứng cho sản xuất,... những nguyên nhân này xuất hiện và tác động tổng hợp cùng lúc đã làm giảm hiệu quả sử dụng nguồn lực của doanh nghiệp trong quá trình đầu tư, tất cả đã tạo ra những ảnh hưởng nhất định ảnh hưởng đến tốc độ luân chuyển của vốn ngắn hạn. Điều này cũng có nghĩa là, nếu công ty giải quyết tốt những vấn đề này cũng chính là giải pháp để nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn và nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

2.2.5. Phân tích hiệu quả kinh doanh thông qua phân tích hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu là chỉ tiêu quan trọng tổng quát phản ánh khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu nói riêng và khả năng sinh lợi của toàn bộ vốn của doanh nghiệp nói chung. Đây là một trong những chỉ tiêu quan trọng khi đánh giá trị lợi ích đạt được của vốn chủ sở hữu nên đặc biệt được các doanh nghiệp quan tâm, xem xét. Do đó, trong thực tế hầu hết các công ty đều quan tâm xem xét trạng thái thay đổi của chỉ tiêu này. Hiện nay, các doanh nghiệp khai thác khoáng sản quan tâm đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu bằng cách tính toán hai chỉ tiêu: Hệ số quay vòng vốn chủ sở hữu và hệ số doanh lợi vốn chủ sở hữu. Cụ thể như sau:

Hệ số quay vòng vốn chủ sở hữu Công ty cổ phần Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh có năm 2006 đạt 2,528 (tăng 0,161 đơn vị) so với năm 2005, còn hệ số doanh lợi của vốn chủ sở hữu lại giảm mất 0,04 đơn vị của năm 2006 so với năm 2005. Như vậy, vì khả năng quay vòng vốn cao nên công ty cho rằng tham gia vào quá trình kinh doanh tốt, tức là doanh nghiệp cũng đã khai thác được giá trị của nguồn vốn trong quá trình kinh doanh. Tuy nhiên, hệ số doanh lợi lại được xác định định dựa trên tỷ số giữa lợi nhuận sau thuế với vốn chủ sở hữu. Cho nên, chỉ tiêu lợi nhuận đã không có sự biến đổi tỷ lệ thuận với giá trị đầu tư của vốn chủ sở hữu trong kỳ nên làm cho hệ số doanh lợi vốn chủ sở hữu giảm đi đáng kể, tức hiệu quả sử dụng vốn giảm.

**Bảng 2.12: Phân tích hiệu quả kinh doanh qua hệ số doanh lợi của
vốn chủ sở hữu tại một số công ty khai thác khoáng sản**

(ĐVT: đồng)

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2005</i>	<i>Năm 2006</i>	<i>+/-</i>
II. CÔNG TY KHOÁNG SẢN VÀ THƯƠNG MẠI HÀ TĨNH			
1.Vốn chủ sở hữu (đồng)	33.939.435.766	37.682.546.110	+ 3.743.020.344
2.Tổng số luân chuyển (đồng)	80.345.963.184	85.817.687.528	+ 5.417.724.344
3.Lợi nhuận sau thuế (đồng)	6.124.017.953	5.278.533.878	- 845.484.075
4.Hệ số quay vòng vốn CSH = (2)/(1)	2,367	2,528	+0,161
5.Hệ số doanh lợi vốn CSH = (3)/(1)	0,180	0,140	-0,04
I. CÔNG TY CỔ PHẦN KHOÁNG SẢN BÌNH ĐỊNH			
1.Vốn chủ sở hữu (đồng)	34.740.532.278	45.744.407.141	+11.003.874.863
2. Tổng số luân chuyển (đồng)	36.762.060.103	52.758.512.488	+15.996,452.385
3.Lợi nhuận sau thuế (đồng)	11.496.808.271	18.845.136.418	+7.384.328.142
4.Hệ số quay vòng vốn chủ sở hữu = (2)/(1)	1,058	1,153	+0,095
5.Hệ số doanh lợi vốn chủ sở hữu = (3)/(1)	0,331	0,412	+0,081
III. CÔNG TY CỔ PHẦN KHOÁNG SẢN VÀ VẬT LIỆU XÂY DỰNG LÂM ĐỒNG			
1.Vốn chủ sở hữu (đồng)	17.745.366.198	21.486.969.403	+3.741.603.205
2. Tổng số luân chuyển (đồng)	68.883.423.475	69.597.051.526	+ 713.620.051
3.Lợi nhuận sau thuế (đồng)	1.976.202.267	2.931.422.915	+ 955.220.648
4.Hệ số quay vòng vốn chủ sở hữu = (2)/(1)	3,881	3,239	-0,642
5.Hệ số doanh lợi vốn chủ sở hữu = (3)/(1)	0,111	0,136	+0,025

(Nguồn: Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty
Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh, Công ty BMC, Công ty cổ phần Khoáng
sản và Vật liệu xây dựng Lâm Đồng)

Đến lượt Công ty cổ phần Khoáng sản và Vật liệu xây dựng Lâm Đồng, hệ số quay vòng vốn chủ sở hữu năm 2006 đạt 3,239 (giảm 0,642 đơn vị) so với năm 2005, còn hệ số doanh lợi của vốn chủ sở hữu lại tăng 0,025 đơn vị của năm 2006 so với năm 2005. Xét theo mối liên hệ, họ kết luận những con số này nó cũng đã phản ánh được thực tế về tình hình kinh doanh của công ty, rõ ràng lượng tiền tham gia vào quá trình kinh doanh trong năm 2006 giảm 3.130.822.935 đồng (tức là giảm 8,83%), với tính thanh khoản của đồng tiền trong quá trình lưu thông cũng đã hạn chế đi những cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp và tất yếu xảy ra tình trạng nói trên khi tính toán các chỉ tiêu này.

Trong khi đó, kết quả tính toán của Công ty BMC lại có sự tăng lên đồng loạt ở cả hai chỉ tiêu hệ số quay vòng vốn chủ sở hữu năm 2006 đạt 1,153 (tăng 0,095 đơn vị), còn hệ số doanh lợi của vốn chủ sở hữu lại tăng 0,081 đơn vị của năm 2006 so với năm 2005.

Một vấn đề trở trở đặt ra cho các doanh nghiệp khai thác sa khoáng Titan tại sao lại có sự khác biệt về hiệu quả giữa các con số ở các doanh nghiệp khi tính toán cùng một chỉ tiêu như vậy. Từ những yêu cầu đặt ra của quá trình xem xét thực trạng hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp đã phần nào giải đáp được thắc mắc của mình khi mất xích các vấn đề nghiên cứu với nhau, đó là: Trên thực tế, các công ty chỉ tổ chức hoạt động sản xuất của mình căn cứ trên nhu cầu của khách hàng truyền thống, và một phần còn lại là nguồn thông tin thị trường được cung cấp thông qua sự hoạt động của Hiệp hội Titan Việt Nam. Qua đó, thị trường tiêu thụ cũng đang là một trong những mối quan tâm thường trực của các doanh nghiệp; đồng thời nó cũng phản ánh một thực tế là khả năng khuếch trương thị trường của các công ty còn rất hạn chế, thiếu sự chủ động.

Việc quản lý không chặt các khoản mục chi phí phát sinh đột biến trong kỳ đã ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, đặc biệt là khoản mục chi phí bán hàng và chi phí quản lý. Một lý do cũng góp phần tác động đến hai chỉ tiêu hệ số quay vòng vốn chủ sở hữu và hệ số doanh lợi vốn

chủ sở hữu là tỷ lệ nguồn vốn nằm trong giá trị đầu tư tài sản cố định là chủ đạo, đòi hỏi phải có thời gian cho việc thực hiện khấu hao.

Từ đây, đã dẫn dắt đến một vấn đề là lợi nhuận và doanh thu có biến đổi theo chiều hướng gia tăng qua các năm nhưng giá trị mà doanh nghiệp thu về chưa tương xứng với tổng số vốn đầu tư trong kỳ. Mặt khác, khi tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh chưa xây dựng mối liên hệ phân tích giữa thời điểm đầu tư mới và đưa vào sử dụng tài sản cố định với tỷ lệ biến đổi của vốn chủ sở hữu, doanh thu và lợi nhuận trước khi đưa ra kết luận nên kết luận của vấn đề nghiên cứu chưa sâu sắc dẫn đến giải pháp khắc phục hàng năm mang tính “hớt vát” là chủ yếu. Nâng cao hiệu quả kinh doanh đòi hỏi họ càng phải nhanh chóng tìm ra giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu cho các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam. Để làm được điều này cần thiết phải có tính lôgic xuyên suốt của tập hợp các chỉ tiêu trong quá trình phân tích hệ thống các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh, và đây cũng là vấn đề đặt ra mà các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp khai thác sa khoáng Titan nói riêng chưa làm được.

2.2.6. Phân tích hiệu quả xã hội qua tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước

Bên cạnh việc phân tích hiệu quả kinh doanh của mình bằng cách đánh giá các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận, chi phí, các doanh nghiệp này đã tiến hành xem xét tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với ngân sách Nhà nước, và qua đó họ có thể lượng hóa giá trị hiệu quả xã hội, theo họ doanh nghiệp nào hoàn thành tốt và đúng tiến độ về tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà nước tức là kinh doanh có hiệu quả, hay nói cách khác doanh nghiệp đạt chỉ tiêu hiệu quả xã hội khi tổ chức quá trình kinh doanh của mình.

Trong năm 2005 và 2006, các doanh nghiệp khai thác khoáng sản đều đã cố gắng để hoàn thành nghĩa vụ của mình đối với Ngân sách Nhà nước. Thông qua bảng 2.13, Công ty Liên doanh Bimal và Công ty Phát triển Khoáng sản 5

đều có số tiền nộp vào Ngân sách Nhà nước tăng, nhưng tỷ lệ % đã nộp vào ngân sách của năm 2006 lại giảm hơn so với năm 2005 (Công ty Phát triển Khoáng sản 5 trong năm 2006 nộp vào ngân sách Nhà nước là 1.273.959.350 đồng tăng 25,19%, nhưng tỷ lệ nộp lại giảm 1,8% so với năm 2005).

Bảng 2.13: Tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước của một số doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam

(ĐVT: đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	Chênh lệch	
			Tuyệt đối	Tương đối (%)
I. CÔNG TY LIÊN DOANH BIMAL				
1. Số tiền đã nộp vào cho NSNN	1.654.269.517	1.754.462.971	100.193.454	6,056
2. Số tiền phải nộp vào NSNN	1.835.120.017	1.754.462.971	-80.657.046	-4,395
3. Tỷ lệ % đã nộp vào NSNN=(1)/(2)	90,0	100	+10	
II. CÔNG TY PHÁT TRIỂN KHOÁNG SẢN 5				
1. Số tiền đã nộp vào cho NSNN	1.017.617.497	1.273.959.350	256.341.871	25,19
2. Số tiền phải nộp vào NSNN	1.576.957.614	2.030.756.253	453.789.639	28,77
3. Tỷ lệ % đã nộp vào NSNN=(1)/(2)	64,5	62,7	-1,8	

(Nguồn: Báo cáo tài chính Công ty Liên doanh Bimal, Công ty phát triển Khoáng sản 5)

Hiện nay, nước ta đã thành lập được Hiệp hội Titan Việt Nam nhằm quản lý việc khai thác, hỗ trợ sản xuất cho các doanh nghiệp đặc biệt là công tác xuất nhập khẩu. Về nộp Ngân sách Nhà nước, bình quân mỗi năm, toàn Hiệp hội Titan Việt Nam đã nộp Ngân sách Nhà nước khoảng 100 tỷ đồng, đơn vị nộp cao nhất là 41 tỷ đồng, 100% các đơn vị thành viên nộp ngân sách đầy đủ. Điều này được thể hiện như sau [27]:

- Công ty cổ phần Khoáng sản Thừa Thiên Huế đạt doanh thu 120 tỷ đồng, (năm 2005) nộp ngân sách từ 3,5 đến 4 tỷ đồng;

- Công ty Liên doanh Bimal (năm 2005), xuất khẩu của Công ty đạt trên 34.000 tấn tinh quặng, doanh thu 34 tỷ đồng, nộp ngân sách 2.93 tỷ đồng;

- Công ty cổ phần Khoáng sản Quảng Trị khi chuyển đổi cơ chế từ doanh nghiệp Nhà nước sang Công ty cổ phần bước đầu gặp khó khăn, song Công ty luôn đổi mới công nghệ, tăng năng suất khai thác và tận thu tài nguyên. Năm 2005, tổng sản lượng đạt 8.000 tấn/năm, doanh thu 15,3 tỷ đồng nộp ngân sách gần 1 tỷ đồng;

- Liên đoàn Địa chất Bắc Trung Bộ quản lý các mỏ có trữ lượng nhỏ, hàm lượng quặng nghèo, nhưng với hệ thống thiết bị hiện có, đã biết phát huy nội lực, tích cực sản xuất, đạt doanh thu 2,5 tỷ đồng, nộp ngân sách trên 130 triệu đồng, thời hỗ trợ các thành viên thăm dò, đánh giá và lập các phương án quy hoạch;

- Xí nghiệp Thanh niên Cửa Hội (Vinh - Nghệ An) là đơn vị quy mô nhỏ, nhưng năm 2005 đã đầu tư thiết bị, ổn định dây chuyền sản xuất, đưa công suất từ 2000 tấn/năm lên 7000 tấn/năm; đa dạng hoá ngành nghề, ổn định thị trường tiêu thụ và không ngừng nâng cấp cải tạo, xây dựng mới cơ sở vật chất. Điểm nổi bật là, sau khai thác đã tiến hành hoàn thổ mặt bằng và trồng cây xanh, đến nay đã thành rừng lớn ven biển. Xí nghiệp đang tích cực khai thác du lịch sinh thái rất hiệu quả;

- Công ty TNHH Thanh Tâm (là một thành viên chính thức của Hiệp hội Titan Việt Nam), số lượng cán bộ nhân viên có 66 người nhưng năm 2005 doanh thu 3,2 tỷ đồng, hoàn thành nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước và luôn chấp hành tốt Luật Khoáng sản, tôn trọng và thực hiện tốt nghĩa vụ của mình;

- Công ty cổ phần Ban Tích là thành viên mới được kết nạp tháng 6/2006, nhân lực 132 cán bộ công nhân viên. Năm 2005, tổng doanh thu của Công ty đạt 2,9 tỷ đồng, lãi 500 triệu đồng; nộp ngân sách 255 triệu đồng; thu nhập bình quân 2,2 triệu/người/tháng.

- Công ty cổ phần Que hàn điện Việt Đức là thành viên mới được kết nạp tháng 5/2005, nhân lực 220 cán bộ công nhân viên. Năm 2005, doanh thu đạt 93 tỷ đồng, lãi 1,6 tỷ đồng, nộp ngân sách 5,5 tỷ đồng, thu nhập bình quân 1,6 triệu/người/tháng.

- Tổng công ty cổ phần xuất nhập khẩu khoáng sản - Bộ Thương mại, năm 2005 doanh thu đạt 650 tỷ đồng, lãi 1 tỷ đồng, nộp ngân sách 41 tỷ đồng, thu nhập bình quân 2,5 triệu đồng/người/tháng. Ngoài ra còn một số doanh nghiệp là thành viên của Hiệp hội Titan đã có nhiều nỗ lực, đẩy mạnh sản xuất, như các Công ty: Khoáng sản 5 - Tuy Hoà; Khoáng sản Thanh Hoá; Khoáng sản Quảng Bình; Viện Mỏ và Luyện kim,...

Bên cạnh đó, hoạt động của Hiệp hội Titan không những đã góp phần thúc đẩy sự phát triển một số ngành công nghiệp của các tỉnh, trong đó có khai thác và chế biến Titan phát triển mạnh; mà các doanh nghiệp khai thác chế biến Titan còn tạo ra công ăn việc làm cho hàng vạn lao động, đóng góp vào ngân sách địa phương, tham gia vào chương trình xoá đói giảm nghèo (điện, đường, trường, trạm) cho bà con nghèo vùng cát, làm thay đổi cuộc sống của người dân. Ví như, Tổng Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh đã đầu tư hàng chục tỷ đồng để di dời 215 ngôi nhà đến khu ở mới, đã quy hoạch hạ tầng cơ sở khá khang trang; xây 50 nhà mẫu giáo, làm 26 km đường nhựa, 50 km đường liên xã, 36 trạm hạ thế, hàng chục đường điện 35 KV, xây nhà tình nghĩa, giúp đỡ người nghèo, người có công cách mạng, nuôi dưỡng Bà mẹ Việt Nam anh hùng, mua sách vở cho các cháu học sinh nghèo học giỏi. Hoặc vừa mới đây (tháng 10/2007), Công cổ phần Khoáng sản Bình Định không ngừng nâng cao đời sống công nhân, tham gia tích cực công tác xã hội (đã ủng hộ 100.000 triệu đồng để hỗ trợ cứu đói cho người dân bão lụt miền Trung).

2.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN VIỆT NAM

Sau khi nhìn vào thực trạng quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam, xét những khía cạnh khác nhau giá trị hiệu quả cũng đã được thể hiện. Tuy nhiên, quá trình phân tích chưa thật sự được thực hiện đều tay, hệ thống chỉ tiêu rời rạc và không có sự thống nhất về phương pháp tính toán. Điều này càng khẳng định rõ nét hơn rằng công tác phân tích hiệu quả kinh doanh ở các doanh nghiệp này vẫn chưa thực sự là mối quan tâm đối với các doanh nghiệp, và nó được biểu hiện cụ thể ở những khía cạnh sau:

2.3.1. Về tổ chức phân tích

Hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh của các công ty được tiến hành nhằm mục đích đánh giá thực trạng kinh doanh, kết quả hoạt động giữa kỳ kinh doanh này với kỳ kinh doanh trước, và dựa vào những kết luận của quá trình phân tích để đề xuất biện pháp nhằm cải thiện cho hoạt động kinh doanh của kỳ sau hiệu quả hơn. Tuy nhiên, trên thực tế, công tác tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này không được diễn ra thường xuyên. Hay chính xác hơn, vào cuối mỗi niên độ kế toán, bộ phận kế toán tiến hành kết hợp đánh giá một vài chỉ tiêu liên quan đến hiệu quả kinh doanh khi lập báo cáo tài chính của doanh nghiệp, hoặc công việc này chỉ được thực hiện khi có yêu cầu của cơ quan quản lý cấp trên. Cụ thể là :

- Ngay cả bản thân của các doanh nghiệp khi lập kế hoạch kinh doanh, xây dựng chiến lược, định hình đường lối phát triển của doanh nghiệp trong tương lai hầu như họ không đặt nặng về việc xem xét đến vấn đề này;

- Những kết luận của quá trình phân tích cũng chỉ là trạng thái biến đổi tổng thể về tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, chứ chưa đi sâu vào việc tìm ra nguyên nhân, những động thái tác động mang tính bản chất của vấn đề có ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Do đó, doanh nghiệp

vẫn chưa có cái nhìn xuyên suốt trong mối liên hệ cân đối giữa đầu ra và đầu vào, chưa chi tiết hóa được những yếu tố liên quan trong những chỉ tiêu phản ánh yếu tố đầu vào hay kết quả đầu ra ấy. Cứ như thế, bản chất thực sự của vấn đề vẫn còn ẩn giấu đằng sau trạng thái biến đổi của các con số qua chỉ tiêu phân tích;

- Mặt khác, quy trình tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh vẫn tiến hành mang tính đại khái, sơ sài vì các doanh nghiệp vẫn chưa chuẩn hóa được thành một quy trình phân tích cụ thể vì bản thân các doanh nghiệp vẫn chưa nhận thức rõ vai trò của việc phân tích hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp mình. Trong quá trình phân tích, doanh nghiệp cũng chưa chú ý đến các yếu tố khách quan tác động, các đối tượng quan tâm đến lĩnh vực nào thì tự mình phân tích những chỉ tiêu liên quan đến lĩnh vực đó và đưa ra những kết luận hết sức khái quát;

- Song song với nội dung này, chất lượng công tác thống kê, kế toán của các doanh nghiệp chưa cao, chưa đáp ứng với yêu cầu phát triển mà nhiều loại thông tin lại chưa đầy đủ và thiếu chính xác. Nguyên nhân có nhiều nhưng một trong những nguyên nhân quan trọng là do các doanh nghiệp, các cấp các ngành chưa thực sự quan tâm tới công tác hạch toán, thống kê và kế toán, thể hiện ở việc sắp xếp cán bộ chưa hợp lý;

- Thêm vào đó các công ty vẫn chưa có bộ phận chuyên trách công tác phân tích, nội dung này được xem là một phần công việc kiêm nhiệm của cán bộ kế toán phòng Kế hoạch – Tài vụ, điều này đã được thể hiện rất rõ khi xem xét chức năng và nhiệm vụ của từng phần hành kế toán trên bộ máy quản lý tài chính tại doanh nghiệp. Việc làm này sẽ không giúp các doanh nghiệp có được những bước chuyển mình uyển chuyển với xu thế hội nhập, đặc biệt khi môi trường kinh doanh trong và ngoài nước biến đổi liên tục, mà cập nhật và xử lý thông tin kịp thời lại là một trong những liệu thuốc quan trọng ảnh hưởng đến sự thành bại của doanh nghiệp.

2.3.2. Về nội dung và chỉ tiêu phân tích

Như nội dung ở phần trên của luận án đã trình bày, các doanh nghiệp khai thác khoáng sản đang tiến hành phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trên báo cáo tài chính, và chủ yếu là báo cáo kết quả kinh doanh để kết luận về hiệu quả của doanh nghiệp trong kỳ. Các con số tính toán của các chỉ tiêu chỉ dừng lại ở việc tính toán mức tăng giảm của nó nên kết quả quá trình phân tích chỉ giúp doanh nghiệp đánh giá khái quát được "mặt nổi" về tổ chức, quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ. Xuất phát từ cách thức tổ chức phân tích, nên hệ thống chỉ tiêu hiệu quả của doanh nghiệp thực chất là phản ánh kết quả của đầu ra, chưa tạo nên sợi dây liên kết giữa yếu tố đầu vào và đầu ra, cũng như chưa thể xác định nguyên nhân biện pháp để nâng cao kết quả và hiệu quả kinh doanh tại doanh nghiệp mình.

Chẳng hạn, nguồn lao động mà doanh nghiệp sử dụng sẽ tác động rất lớn đến hiệu quả và kết quả kinh doanh mà doanh nghiệp sử dụng, nhưng thực tế các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sử dụng nguồn lao động tại doanh nghiệp như năng suất lao động bình quân, tiền lương bình quân,... lại không được xem xét. Đồng thời, có doanh nghiệp còn cho rằng tiền lương bình quân mà người lao động được hưởng là chỉ tiêu phản ánh ở góc độ xã hội vì nó phản ánh mức hưởng thụ của người lao động được hưởng, và như vậy phải chăng đây là một trong những chỉ tiêu trọng yếu khi phân tích hiệu quả tại doanh nghiệp.

Hệ thống chỉ tiêu được vận dụng trong thực tế phân tích hiệu quả được lựa chọn theo ý muốn chủ quan của từng doanh nghiệp, tùy theo quan điểm của mỗi cá nhân họ sẽ lựa chọn và sắp xếp mức độ quan trọng của các chỉ tiêu là khác nhau. Vẫn biết rằng hiệu quả kinh doanh có thể đánh giá thông qua một vài chỉ tiêu, nhưng hiện tại hệ thống chỉ tiêu sử dụng trong nội dung phân tích hiệu quả của các doanh nghiệp này vẫn chưa xác định rõ đâu là chỉ tiêu trọng điểm, hay chỉ tiêu nào sẽ phản ánh bản chất hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này. Từ đó, rất khó để so sánh, đánh giá và xác định vị trí của doanh nghiệp này với

nhau, hay trong tổng thể cơ cấu ngành. Nhìn chung, quá trình lựa chọn, sắp xếp hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả không tạo được tính hệ thống, liên kết giữa các nội dung trong quá trình phân tích, Do đó, sẽ ảnh hưởng rất lớn đến tính chất xuyên suốt của vấn đề nghiên cứu. Chúng ta có thể minh họa một vài nội dung cụ thể trong thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp này như sau:

- Trong công thức tính sức sản xuất và sức sinh lợi của TSCĐ, Công ty BMC lấy nguyên giá bình quân TSCĐ để tính ; trong khi đó Công ty Liên doanh Bimal thì lại lấy giá trị còn lại bình quân của TSCĐ. Việc tính theo giá trị còn lại của TSCĐ có ưu điểm là loại trừ được phần TSCĐ đã tham gia vào quá trình sản xuất của kỳ trước, thúc đẩy Công ty quan tâm đến hoạt động bảo dưỡng, và có kế hoạch sử dụng triệt để giá trị của tài sản còn lại sẽ tham gia vào quá trình sản xuất của kỳ này và các kỳ tiếp theo sau. Tuy nhiên, phương pháp tính toán này vẫn chưa phản ánh được hiệu quả của chi phí bỏ ra dưới hình thức khấu hao, nhưng nếu tính theo nguyên giá TSCĐ thì xét về mặt kinh tế thì cách tính này không chính xác vì nó lại không phản ánh đúng giá trị của TSCĐ tham gia vào sản xuất kinh doanh. Hơn nữa, chỉ tiêu giá trị TSCĐ được xếp vào loại tài sản dài hạn, mà tỷ trọng giá trị của TSCĐ của các doanh nghiệp này lại lớn và là một trong những bộ phận tác động trực tiếp đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp khai thác khoáng sản. Ngoài ra, các doanh nghiệp chỉ phân tích sức sản xuất, sức sinh lợi và suất hao phí của tài sản dài hạn, chứ chưa đi sâu vào nghiên cứu riêng biệt đối với giá trị tài sản cố định . Chính vì vậy chỉ tiêu này vẫn chỉ đánh giá khái quát với tình hình sử dụng tài sản dài hạn chứ chưa thể kết luận về hiệu quả sử dụng TSCĐ;

- Khi phân tích các chỉ tiêu trên bảng báo cáo kết quả kinh doanh để phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh cho rằng mình làm ăn có hiệu quả. Tuy nhiên, nếu tiến hành ‘lồng ghép’ các chỉ tiêu này trong quá trình phân tích ta lại thấy rằng : Các chỉ tiêu đánh giá

kết quả kinh doanh của công ty đều có xu hướng giảm đi giữa năm 2006 so với năm 2005, nhưng chi phí lại biến đổi theo chiều ngược lại (tốc độ tăng của chi phí cao hơn doanh thu dẫn đến chỉ tiêu lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận trước thuế và sau thuế đều giảm đi một lượng đáng kể). Và theo quy luật vận động giữa chi phí với doanh thu thì các con số trên lại chứng tỏ rằng tình hình kinh doanh của Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh trong năm 2006 không được sáng sủa cho lắm ... Như vậy, một vấn đề đang đặt ra cho công ty là phải nhanh chóng xem xét lại hình hình tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và làm thế nào để tạo nên động lực phát triển tạo đòn bẩy cho sự gia tăng của chỉ tiêu lợi nhuận - đây cũng chính là chỉ tiêu phản ánh xuyên suốt mục tiêu kinh doanh của các doanh nghiệp. Một lần nữa, có thể lại khẳng định thêm tính sơ sài của quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh ở các doanh nghiệp này.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là kết quả thực hiện tổng thể chính sách quản lý kinh doanh của doanh nghiệp. Việc tăng hay giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh trong kỳ là do một loạt các nguyên nhân bên trong lẫn bên ngoài, chủ quan và khách quan, và đôi khi nó còn mang cả tính thời điểm hay thời đoạn về sự biến đổi của chỉ tiêu phản ánh. Chính vì vậy, cho đến thời điểm hiện nay doanh nghiệp vẫn chưa có những giải pháp cụ thể cho từng trường hợp, từng giai đoạn để phân tích hiệu quả và nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh doanh của công ty.

Nguồn số liệu mà các doanh nghiệp khai thác khoáng sản sử dụng để xem xét và đánh giá hiệu quả về tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp chủ yếu dựa vào số liệu hạch toán kế toán (điều này cũng có nghĩa là hoạt động phân tích không diễn ra thường xuyên vì nó được thực hiện vào thời điểm kết thúc năm tài chính tại doanh nghiệp), và chỉ sử dụng một vài chỉ tiêu cơ bản trên báo cáo tài chính mà thôi. Cho nên, kết quả của quá trình phân tích không thể phản ánh đầy đủ, kịp thời và chính xác hiệu quả sử dụng nguồn lực của doanh

nghiệp. Để phân tích hiệu quả kinh doanh doanh nghiệp nên sử dụng bổ sung các nguồn thông tin khác nhau như phân tách luồng thông tin bên trong và bên ngoài, kết hợp với thông tin của phòng kinh doanh, phân xưởng sản xuất, hệ thống pháp luật, các chính sách kinh tế - xã hội của Nhà nước, của các ngành có liên quan,... nhằm nâng cao tính hữu ích của kết quả phân tích.

Tài nguyên - của cải mỗi quốc gia có được, ngày càng trở nên khan hiếm theo cả nghĩa tuyệt đối và tương đối của nó. Thực ra, khan hiếm mới chỉ là điều kiện cần cho sự lựa chọn kinh tế và nó buộc con người phải lựa chọn. Sự lựa chọn đúng đắn sẽ mang lại cho doanh nghiệp hiệu quả kinh doanh cao nhất, thu được nhiều lợi ích nhất. Giai đoạn phát triển kinh tế theo chiều rộng đã kết thúc và nhường chỗ cho sự phát triển kinh tế theo chiều sâu : Sự tăng trưởng kết quả kinh tế của sản xuất nhờ vào việc cải tiến các yếu tố về mặt chất lượng, ứng dụng tiến bộ kỹ thuật mới, công nghệ mới, môi trường kinh doanh, hoàn thiện công tác quản trị và cơ cấu kinh tế,... nâng cao chất lượng các hoạt động của quá trình kinh doanh. Như vậy, phân tích hiệu quả và nâng cao hiệu quả kinh doanh tức là xem xét và nâng cao khả năng sử dụng các nguồn lực có hạn để đạt được sự lựa chọn tối ưu trong điều kiện khan hiếm của các nguồn lực. Đây cũng chính là những nội dung doanh nghiệp cần quan tâm để bao quát về việc tổ chức, quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhằm tạo sự thống nhất chặt chẽ, tạo hiệu quả tối ưu.

Trên thực tế, quá trình tính toán các chỉ tiêu mới chỉ cho thấy hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp đạt được, còn hiệu quả xã hội quá mờ nhạt - chỉ được đánh giá qua tình hình thực hiện nghĩa vụ đối với Ngân sách Nhà nước của các doanh nghiệp. Mà hiệu quả xã hội thì lại được xem xét ở rất nhiều góc độ với một loạt các vấn đề như giải quyết tình trạng thất nghiệp, mức độ tham gia các hoạt động xã hội, ... và một vấn đề nổi cộm là hồi kết của quá trình khai thác để lại là tình trạng ô nhiễm môi trường vẫn chưa được nhắc đến trong thực trạng phân tích.

Mục tiêu chính của các doanh nghiệp này chỉ mới chú trọng đến việc nâng cao kết quả và hiệu quả kinh doanh chứ chưa thực sự chú ý bảo vệ môi trường, an toàn cho người lao động (hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp diễn ra trong môi trường chật hẹp, nóng bức ; dụng cụ, máy móc thiết bị thô sơ ; những trang thiết bị an toàn cho người lao động nêu xảy ra sự cố ngoài dự kiến trong quá trình sản xuất ;....) và sức khoẻ cộng đồng (gây bụi bặm ô nhiễm môi trường, khai thác bừa bãi đã hình thành những vùng trũng trên bề mặt đất gây cản trở đi lại của phương tiện lưu thông, nguy hiểm tính mạng của người dân,...). Như vậy, một nội dung gắn liền với đặc thù của ngành khai thác khoáng sản, cũng như đảm bảo cho mục tiêu tăng trưởng và phát triển của quốc gia trong dài hạn lại chưa được xác lập, hay cũng có thể nói hiệu quả xã hội của yếu tố môi trường trong kinh doanh của doanh nghiệp đã bị lãng quên.

2.3.3. Về phương pháp phân tích

Hầu hết các doanh nghiệp đều sử dụng tốt những phương pháp truyền thống trong quá trình phân tích như phương pháp thống kê kinh nghiệm, phương pháp đối chiếu, phương pháp so sánh,.... Tuy nhiên, sử dụng phổ biến nhất trong quá trình phân tích hiệu quả của doanh nghiệp vẫn là phương pháp so sánh (chủ yếu là so sánh ngang) để xác định điểm mạnh điểm yếu của công ty, hoặc xem xét trên chiều dài của chỉ tiêu phân tích với những mức biến đổi qua từng thời kỳ để nhận định xu hướng vận động của doanh nghiệp ở hiện tại và tương lai. Trong khi đó, bản chất trong nội dung phân tích hiệu quả của doanh nghiệp phải chi tiết hoá được đến mức thấp nhất những nhân tố tác động để đảm bảo tính chính xác cho kết luận phân tích, và với phương pháp so sánh thì yêu cầu này vẫn chưa thực hiện được. Kết hợp với phương pháp so sánh các nhà phân tích cũng sử dụng phương pháp liên hệ cân đối để xem xét sự luân chuyển giữa các khoản mục và căn cứ vào ý nghĩa kinh tế của từng khoản mục để đưa đến kết luận về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp.

Chính vì chưa khai thác hết giá trị sử dụng của những phương pháp phân tích nên tính hữu ích từ các kết luận của quá trình phân tích nói chung và phân

tích hiệu quả kinh doanh nói riêng chỉ dừng lại ở mức khiêm tốn, và chưa thể chỉ rõ được ảnh hưởng của từng yếu tố đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp - mà đây lại chính là mấu chốt căn bản để có thể đưa ra được những giải pháp cụ thể, chi tiết và có giá trị điều chỉnh tốt nhất.

Tóm lại, để nâng cao và quản lý chặt chẽ hơn nữa hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản, hơn ai hết bản thân các doanh nghiệp phải nhận thức về vai trò và vị trí của phân tích nói chung và phân tích hiệu quả kinh doanh nói riêng đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp tạo nên đòn bẩy kinh doanh của các doanh nghiệp trong thời kỳ đổi mới.

2.4. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ KINH DOANH VỚI CÁC NGUYÊN NHÂN CHỦ YẾU ẢNH HƯỞNG ĐẾN HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN

2.4.1. Những yếu tố ảnh hưởng thực trạng hiệu quả kinh doanh các doanh nghiệp khai thác khoáng sản

Ngành công nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam, đặc biệt trong lĩnh vực khai thác sa khoáng Titan chưa có sự phát triển tương xứng với tiềm năng, thế mạnh về tài nguyên khoáng sản của nó. Trong quá trình hoạt động sản xuất cũng như tổ chức xem xét phân tích hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp đã bộc lộ những tồn tại chủ yếu sau :

Bảng 2.14 Tốc độ tăng trưởng của giá trị sản xuất ngành công nghiệp giai đoạn 1996 – 2006 [56]

<i>Ngành</i>	<i>1996 - 2000</i>	<i>2001 - 2006</i>
Tổng số	14,1	16,00
Công nghiệp khai thác	14,5	6,03
- Khai thác than	7,1	21,99
- Khai thác dầu thô và khí tự nhiên	16,0	2,10
- Khai thác quặng kim loại	- 2,4	10,68
- Khai thác đá và mỏ khác	11,6	15,97

(Nguồn : Tính toán từ số liệu của Tổng cục Thống kê, NGTK 2006, NXB Thống kê 2006)

Thứ nhất, mặc dù công nghiệp luôn là ngành có tốc độ tăng trưởng nhanh, nhưng trong vài năm gần đây, giá trị sản xuất ngành công nghiệp khai thác tăng chậm và có xu hướng giảm. Với chủ trương tiết kiệm tài nguyên, việc khai thác tài nguyên hiện đang khai thác sẽ tăng rất chậm, điều này sẽ kéo theo tỷ trọng ngành công nghiệp khai thác sẽ còn giảm bớt nữa;

Thứ hai, nhiều loại khoáng sản, nhiều điểm quặng có thể khai thác tận thu phục vụ xuất khẩu và tăng hiệu quả phát triển kinh tế nhưng đến nay vẫn chưa được chú ý để đầu tư, thị trường nội địa vẫn bị bỏ ngỏ ;

Thứ ba, trình độ công nghệ cả máy móc lẫn con người đều chưa cao, chẳng hạn cho đến thời điểm này có những doanh nghiệp vẫn phải dùng thiết bị san gạt đất kiểu cũ với công suất nhỏ, kéo dài thời gian khai thác và làm tăng chi phí. Bên cạnh đó, nguồn nhân lực chưa đáp ứng được trong quá trình hoạch định chiến lược vì lực lượng lao động mà doanh nghiệp có được không phải hầu hết 100% được đào tạo đầy đủ để có sự hiểu biết và nắm được kỹ thuật trong lĩnh vực ngành nghề này;

Thứ tư, công tác khai thác khoáng sản vẫn chủ yếu là khai thác tận thu bằng phương pháp hầm lò, quy mô nhỏ, năng suất lao động thấp ;

Thứ năm, sản phẩm khai thác của các doanh nghiệp khai thác sa khoáng Titan chủ yếu là Ilmenite, ngoài ra còn có Zircon, Rutile và Monazite. Trong khi giá xuất khẩu của những sa khoáng này lại rất cao nhưng một số doanh nghiệp lại xem nó là sản phẩm phụ nên hiệu quả thực sự của quá trình khai thác vẫn chưa được phát huy;

Thứ sáu, ý thức bảo vệ nguồn tài nguyên quốc gia của mỗi cá nhân, tổ chức kinh tế trong xã hội chưa thực sự được phát huy ;

Cuối cùng, tác động tiêu cực của hoạt động khai thác, chế biến khoáng sản ảnh hưởng đến môi trường sinh thái cũng rất lớn, bao gồm ô nhiễm môi trường nước, không khí, tác động đến môi trường đất, rừng, ảnh hưởng rất lớn đến sức khoẻ cộng đồng,...

3.3.2. Các nguyên nhân chủ yếu ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản

Việc chỉ rõ nguyên nhân gây nên những tồn tại ảnh hưởng tiêu cực đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là điều rất cần thiết. Sau khi nhìn nhận vào thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác sa khoáng Titan Việt Nam, và những tồn tại hiện có của doanh nghiệp, những nguyên nhân cơ bản của ngành làm giảm hiệu quả hoạt động so với tiềm năng cũng như yêu cầu phát triển để doanh nghiệp là:

- *Một là*, công tác quản lý nguồn nhân lực vẫn chưa tốt nên chưa tạo được thói quen nề nếp trong làm việc, đặc biệt quy mô của cán bộ chuyên ngành địa chất, khai thác mỏ vẫn còn ít về số lượng và yếu kém về trình độ chuyên môn. Mô hình tổ chức sản xuất trên địa hình của các vùng mỏ thường phân tán, nên khả năng ứng dụng công nghệ tự động hóa đối với sản xuất sẽ gặp nhiều khó khăn ;

- *Hai là*, các doanh nghiệp khai thác mỏ chưa thực sự năng động, yếu kém về tài chính lẫn khả năng kinh doanh, chưa quan tâm đến công tác phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp qua các kỳ, các năm để có biện pháp khắc phục kịp thời những hạn chế mắc phải;

- *Ba là*, bản thân các doanh nghiệp vẫn chưa có sự thống nhất với nhau khi xây dựng quy trình đánh giá hiệu quả cho ngành khai thác khoáng sản, thiếu cơ quan tư vấn phát triển công nghiệp và địa chất. Trong khi đó, đây lại chính là một trong những yếu tố cơ bản khi phân tích hiệu quả và nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp ;

- *Bốn là*, công tác điều tra, nghiên cứu để tìm ra quy luật phân bố và dự báo triển vọng khoáng sản ở nước ta vẫn chưa được coi trọng, và kinh phí phục vụ cho công việc này còn khá khiêm tốn. Theo Luật Khoáng sản : Ngân sách Nhà

nước chỉ tham gia vào tìm kiếm, khảo sát, lập bản đồ đến 1/50.000, còn kinh phí thăm dò sẽ do doanh nghiệp bỏ vốn chuẩn bị đầu tư thực hiện, nếu không có kết quả thăm dò đảm bảo quy định của Luật Khoáng sản thì các dự án sẽ không được phê duyệt vay vốn và triển khai [16]. Đây là một động thái tích cực về phương diện quản lý hành chính của nhà nước nhằm gắn trách nhiệm của doanh nghiệp với khu vực mỏ mà mình khai thác ;

- *Năm là*, thời tiết là một trong những nhân tố ảnh hưởng rất lớn đối với hoạt động sản xuất của doanh nghiệp, đặc biệt là giai đoạn khai thác nguyên liệu. Vào mùa khô, các khâu sản xuất từ khai thác đến chế biến và vận chuyển rất thuận lợi, nhưng vào mùa mưa thì ngược lại. Cho nên, đơn vị tập trung khai thác nguyên liệu vào 6 tháng mùa khô, và sau đó chủ yếu sản xuất bằng nguồn nguyên liệu dự trữ. Hiện tại, việc thuê các bãi đất để làm kho cất trữ nguyên liệu khai thác không chỉ tốn chi phí mà còn mất đi giá trị hao hụt rất lớn nên chắc chắn sẽ làm giảm kết quả và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp ;

- *Sáu là*, việc phát huy vai trò quản lý của Nhà nước, của Sở công nghiệp trong lĩnh vực quy hoạch phát triển công nghiệp khai thác khoáng sản còn nhiều hạn chế. Ví dụ, theo thông tư số 18/2003/TT-BTC ngày 19/03/2003 về hướng dẫn chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng lệ phí độc quyền thăm dò khoáng sản đã cho phép các tổ chức, cá nhân Việt Nam và người nước ngoài được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép toàn quyền tìm kiếm, phát hiện trữ lượng, chất lượng khoáng sản. Những chi tiết của việc tìm kiếm, khai thác thăm dò lại không được hướng dẫn cụ thể, rõ ràng, quy định những công việc mà các cá nhân và tổ chức kinh tế này sẽ phải làm có được hiệu quả cao về lợi ích cho doanh nghiệp và quốc gia ;

- *Bảy là*, cơ sở hạ tầng tới các trung tâm mỏ và điểm quặng chưa được quan tâm đầu tư ;

- *Tám là*, ngành sản xuất này còn tương đối mới mẻ với nền công nghiệp Việt Nam, do đó các đơn vị chắc chắn sẽ gặp khó khăn trong việc định mức các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật. Trên thực tế, các doanh nghiệp sử dụng phương pháp thống kê kinh nghiệm để xây dựng định mức cho kỳ kinh doanh tiếp theo của mình. Song, nếu các chỉ tiêu ấy tăng hoặc giảm hơn so với những tiêu chuẩn định mức xây dựng sẽ được điều chỉnh thế nào thì vẫn chưa làm được. Chính vì vậy, hiện tượng cảm tính vẫn còn tồn tại khi đánh giá kết quả và hiệu quả của quá trình kinh doanh ;

- *Sau cùng*, công tác tuyên truyền, phát huy tính tự chủ và nhận thức đúng đắn về giá trị của nguồn tài nguyên khoáng sản vẫn chưa được thực hiện. Do đó, không huy động được sức dân khi thực hiện mục tiêu bảo vệ và phát huy cao nhất giá trị của nguồn tài nguyên này trên thị trường.

Phát triển công nghiệp khai thác khoáng sản trong nền kinh tế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, các doanh nghiệp không chỉ tính toán để đạt được hiệu quả cho riêng mình mà nên cân đối với giá trị hiệu quả của toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Đối với từng doanh nghiệp khai thác khoáng sản, tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh doanh còn tùy thuộc vào các giai đoạn (giai đoạn dự án đầu tư ban đầu, trung gian hay giai đoạn khác) nhưng về cơ bản vẫn là những chỉ tiêu phản ánh khả năng thu hồi vốn đã bỏ ra, sản phẩm khai thác phù hợp với nhu cầu thị trường, chi phí khai thác thấp và lợi nhuận khai thác cao. Còn với toàn nền kinh tế quốc dân được thể hiện như khai thác lợi thế về tài nguyên, thúc đẩy sự phát triển của các ngành liên quan đến công nghiệp khai thác, tạo nguồn hàng xuất khẩu có giá trị kinh tế cao, tạo thêm việc làm cho người lao động, bảo vệ môi trường sinh thái,... Để giải quyết được hài hòa những nội dung này cũng có nghĩa là các nhà quản lý cần quan tâm hơn nữa đến công tác phân tích, nắm bắt những yếu tố tác động mang tính

trọng yếu với tình hình kinh doanh của doanh nghiệp để nâng cao hiệu quả và kéo dài tuổi thọ của doanh nghiệp.

Tăng trưởng và phát triển bền vững là những vấn đề “nóng hổi” trong tiến trình hội nhập của các quốc gia. Làm thế nào để nhận thức bao quát và rõ ràng về giá trị kinh tế, tính chất khan hiếm, tác động môi trường sinh hoạt,... trong tổng thể nền kinh tế quốc dân mới có thể đảm bảo bản chất kinh doanh hiệu quả của các doanh nghiệp. Để tác động đến yếu tố này đòi hỏi sự nỗ lực của bản thân các doanh nghiệp khai thác khoáng sản là rất lớn; đồng thời cũng cần có cả vai trò định hướng, điều tiết, và hỗ trợ của các cấp lãnh đạo.

Nội dung của chương 2 đã trình bày và những thành tựu cũng như những hạn chế trong việc sử dụng các nguồn nhân tài vật lực của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam (tiêu biểu là Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh, Công ty BMC, Công ty Bimal, Công ty phát triển khoáng sản 5, Công ty cổ phần Khoáng sản và Vật liệu xây dựng lâm Đồng). Và một lần nữa khẳng định hướng đi và chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp ở hiện tại là phù hợp với xu thế phát triển.

Thông qua thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam sẽ cho ta cái nhìn chi tiết từng mảng nghiệp vụ mà doanh nghiệp đang hoạt động đã hiệu quả hay chưa - các doanh nghiệp có thể hoạt động chưa hiệu quả khi căn cứ vào kết quả của một vài chỉ tiêu mà doanh nghiệp đưa ra (chẳng hạn tỷ suất chi phí, hiệu quả sử dụng tài sản) nhưng nhìn chung khi căn cứ vào xu hướng vận động của các chỉ tiêu phân tích thì các doanh nghiệp kết luận học đã và đang hoạt động có hiệu quả. Bên cạnh đó, cũng qua thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp này, tôi nhận thấy rằng họ vẫn chưa nhận thức được tầm quan trọng của việc phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Chính từ việc chưa xác định rõ được mục tiêu của hoạt động phân tích nên việc tiến hành nặng tính “gượng ép, hình thức, sơ sài”. Trải qua rất nhiều năm hoạt động nhưng tình trạng lãng phí tài nguyên, khai thác không có kế hoạch dài hạn, chỉ định vị những giá trị lợi ích trước mắt, chưa có phương án tạo ra khả năng tận trong quá trình khai thác để đối với loại tài nguyên quý hiếm này, ... tất cả vẫn còn là dấu chấm hỏi.

Thủ tướng Phan Văn Khải đã nói tại buổi trả lời chất vấn các đại biểu Quốc hội khoá XI, kỳ họp thứ 6, sáng 02/12/2004, tại Hà Nội: “Hiệu quả đầu tư trước đây là đầu tư 3 đồng, 4 đồng ra một đồng GDP, bây giờ 4 đồng, 5 đồng mới có 1 đồng GDP” [43]. Đây là lời kết hay nhất để chúng ta thấy được những bất cập của ngành công nghiệp, và cũng là cách đặt vấn đề với các nhà chuyên môn để có thể tìm cách khắc phục kịp thời và có hiệu quả. Quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ giúp nhà quản lý có cái nhìn tổng thể trên cơ sở đi sâu vào bản chất của vấn đề nghiên cứu. kết luận của quá trình phân tích là căn cứ vô cùng quan trọng để cải thiện hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng tươi sáng hơn. Do đó, nội dung chương 3 sẽ trình bày những quan điểm, giải pháp hoàn thiện và nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này.

Chương 3

QUAN ĐIỂM VÀ GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH VỚI VIỆC NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN VIỆT NAM

3.1. ĐỊNH HƯỚNG VÀ QUY HOẠCH PHÁT TRIỂN NGÀNH KHAI THÁC KHOÁNG SẢN VIỆT NAM

3.1.1. Định hướng phát triển ngành khai thác khoáng sản Việt Nam

Trong nghiên cứu quy hoạch phát triển ngành công nghiệp, đặc biệt qua kết quả dự báo của Viện chiến lược phát triển - Bộ Kế hoạch & Đầu tư trong lĩnh vực khai thác khoáng sản giai đoạn 2001 - 2020 được thể hiện ở những nội dung sau:

Khi bàn về khoáng sản kim loại, nguyên liệu khoáng sản kim loại cần đánh giá trữ lượng ở các cấp (nhất là trữ lượng khai thác kinh tế đối với các loại khoáng sản kim loại quý), chất lượng các loại khoáng vật có chứa trong thành phần hóa tính của mỏ khoáng sản để có kế hoạch khai thác và sử dụng phù hợp với trình độ công nghệ xử lý hiện có. Đối với các cơ sở chế biến khoáng sản cần thiết nên áp dụng loại công nghệ và thiết bị xử lý hiện đại để có khả năng thu hồi, tận dụng tối đa các loại khoáng vật có ích và tránh lãng phí.

Đối với khoáng sản phi kim loại: Họ cho rằng cần xác định quy trình đánh giá khả năng cung cấp cũng tương tự như đối với khoáng sản kim loại. Khoáng sản phi kim loại thường được phân bố ở nhiều địa điểm khác nhau với trữ lượng lớn. Do vậy, khi đánh giá khả năng cung cấp nên chú ý đến mỏ có địa điểm phân bố gần cơ sở sản xuất công nghiệp để tránh lãng phí nguyên liệu từ mỏ khai thác đến địa điểm chế biến.

Thông qua Quyết định số 104/2007/QĐ-TTg ngày 13/7/2007 về một trong những mục tiêu của quy hoạch thăm dò, khai thác, chế biến và sử dụng quặng Titan giai đoạn 2007 - 2015, định hướng đến năm 2025 vừa được Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Tấn Dũng phê duyệt là: Đến năm 2010, đáp ứng nhu cầu

nguyên liệu quặng tinh Titan cho các cơ sở chế biến sâu trong nước [53]. Điều này có nghĩa là phát triển công nghiệp khai thác và chế biến quặng Titan phải phù hợp với quy hoạch phát triển công nghiệp Việt Nam, quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội của các địa phương. Chính phủ dự kiến hoạt động của ngành nghề này đến năm 2010 là đáp ứng nhu cầu nguyên liệu quặng tinh Titan cho các cơ sở chế biến sâu trong nước, có một phần quặng tinh xuất khẩu hợp lý để góp phần phát triển kinh tế - xã hội trên địa bàn trong giai đoạn trước mắt. Bên cạnh đó, cơ quan chức năng liên quan chuẩn bị đầy đủ cơ sở tài liệu về trữ lượng, chất lượng, điều kiện khai thác của các mỏ sẽ đưa vào khai thác trước năm 2020. Hiện nay, trữ lượng quặng Titan Việt Nam bao gồm quặng Ilmenit đã xác định và dự báo khoảng 34,5 triệu tấn. Quặng gốc Titan có trữ lượng khoảng 7,8 triệu tấn, quặng sa khoáng Titan có trữ lượng xác định 9,2 triệu tấn và tài nguyên dự báo khoảng 7,5 triệu tấn.

Với nguồn tài nguyên quặng Titan khá phong phú và được phân bố rộng rãi trên nhiều vùng lãnh thổ, đến giai đoạn năm 2007 - 2015, quy hoạch khai thác, chế biến được thực hiện cho các mỏ quy mô công nghiệp đã được thăm dò, đánh giá. Các giai đoạn tiếp theo sẽ huy động bổ sung cho khai thác và chế biến những mỏ quặng đã được thăm dò để duy trì sản lượng và đảm bảo nhu cầu về tinh quặng cho chế biến sâu. Quặng Titan sa khoáng phân bố chủ yếu dọc bờ biển Việt Nam, còn sa khoáng nội địa có quy mô không đáng kể. Sa khoáng ven bờ biển Việt Nam được phân bố trải dài suốt dọc bờ biển, từ Bắc tới Nam [2]. Theo đó, đầu tư nhà máy hoàn nguyên Ilmenit ở các khu vực Thái Nguyên, Bình Định, Quảng Trị và mở rộng theo nhu cầu từng giai đoạn; trong đó khu vực có nhiều triển vọng về kinh tế của khoáng sản Titan nằm ở Hưng Lạc và Tân Thành.

Kế thừa và phát huy những bài học quý báu của 4 nhiệm kỳ qua và căn cứ trên định hướng phát triển tổng thể của Chính phủ, Hiệp hội Titan Việt Nam phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ và tiếp tục đưa ra định hướng và nhiệm vụ giai đoạn 2006 - 2020 với những nội dung cơ bản như sau:

- Trước hết, định hướng phát triển của ngành khai thác khoáng ở các địa phương phải thực hiện theo quy hoạch, đảm bảo thăm dò, khai thác và chế biến tài nguyên Titan tiết kiệm, có hiệu quả, bảo vệ môi trường sinh thái, kết hợp việc phát triển kinh tế - xã hội với việc bảo vệ an ninh, quốc phòng tại các địa bàn có khoáng sản Titan;

- Công tác thăm dò trong giai đoạn 2007 - 2015 dự kiến cần có một nguồn vốn đầu tư là khoảng 94 tỷ đồng, chủ yếu từ nguồn vốn tự thu xếp của các doanh nghiệp. Vốn đầu tư cho khai thác và tuyển quặng Titan khoảng 40 tỷ đồng do các chủ đầu tư tự thu xếp từ các nguồn vốn tự có, vốn vay và các hình thức huy động vốn khác;

- Tiếp theo, các cơ quan quản lý nên ưu tiên cho công tác quy hoạch, lập kế hoạch khai thác tận thu tài nguyên để kéo dài tuổi thọ của mỏ, đảm bảo hiệu quả kinh tế. Các đơn vị thành viên trong Hiệp hội mở rộng mối liên kết với nhau, đầu tư và ứng dụng khoa học công nghệ, tiêu thụ sản phẩm, trên tinh thần phát huy nội lực kết hợp với ngoại lực. Các đơn vị có trình độ công nghệ kỹ thuật cao phải có trách nhiệm phổ biến kinh nghiệm, đào tạo và hướng dẫn các đơn vị gặp khó khăn trong Hiệp hội theo tinh thần tự nguyện, vô tư. Các đơn vị thành viên cần đầu tư mở rộng thị trường, hỗ trợ nhau, thông tin giá cả kịp thời, tránh bị ép giá;

- Kế đến, chất lượng sản phẩm không ngừng nâng cao và đa dạng hoá sản phẩm, đa dạng ngành nghề kinh doanh, khuyến khích các đơn vị thành viên áp dụng Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000. Trong từng đơn vị thành viên phải chủ động đầu tư vốn tự có và một phần vốn vay ngân hàng tiếp tục phục vụ cho khâu thăm dò, khảo sát địa chất, nâng cấp và tìm kiếm mỏ mới để có kế hoạch phát triển lâu dài;

- Sau nữa, Hiệp hội Titan nên có sự phối hợp với các cấp, các ngành từ Trung ương tới địa phương để quy hoạch chế biến sâu các sản phẩm từ quặng Titan để gia tăng giá trị sản xuất. Khuyến khích các đơn vị thành viên phải hài hoà 3 nghĩa vụ: Nộp thuế nhà nước, đảm bảo lợi ích của người lao động, tích

lũy tái đầu tư để phát triển bền vững. Hiệp hội thường xuyên theo sát tình hình sản xuất kinh doanh của các đơn vị thành viên, kịp thời đề nghị với Ủy ban Nhân dân các tỉnh hỗ trợ và tạo điều kiện trong quy hoạch, giải phóng mặt bằng và các thủ tục hành chính.

3.1.2. Quy hoạch khai thác khoáng sản Việt Nam

Đáp ứng nhu cầu của đất nước về sản phẩm bột màu dioxit Titan, Ilmenit hoàn nguyên và Zircon mịn cho giai đoạn sau năm 2020 và có một phần xuất khẩu [30]. Sau khi xác định các mỏ thăm dò, khai thác quy mô công nghiệp, các vùng cấm và hạn chế hoạt động khoáng sản để bảo đảm thực hiện đúng quy định của pháp luật; chuẩn bị đầy đủ cơ sở tài liệu về trữ lượng, chất lượng, điều kiện khai thác của các mỏ sẽ đưa vào khai thác trước năm 2020. Dựa vào định hướng phát triển tổng thể cho ngành công nghiệp của Chính phủ nói chung và lĩnh vực khai thác, chế biến khoáng sản Titan nói riêng, nội dung quy hoạch phát triển cho ngành này được xây dựng cụ thể như sau [61]:

- *Về trữ lượng và tài nguyên*: Quặng Titan gồm 2 loại quặng gốc và sa khoáng. Trong đó, quặng Titan gốc phân bố ở Thái Nguyên có trữ lượng và tài nguyên dự báo đến 7,8 triệu tấn; quặng sa khoáng Titan chủ yếu phân bố vùng ven biển từ Thanh Hoá đến Bình Thuận, trữ lượng đã xác định 9,2 triệu tấn và tài nguyên dự báo khoảng 7,5 triệu tấn. Đi kèm quặng sa khoáng Titan còn có quặng Zircon với trữ lượng khoảng 1 triệu tấn và tài nguyên dự báo khoảng 2 triệu tấn;

- *Về phân vùng quy hoạch*: Khu vực hoạt động khoáng sản Titan nằm ở các địa bàn như: vùng Thái Nguyên, vùng Thanh Hoá - Hà Tĩnh; vùng Quảng Trị - Thừa Thiên Huế, vùng Bình Định - Phú Yên, vùng Bình Thuận - Bà Rịa - Vũng Tàu. Trong đó, Ủy ban Nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc TW chủ trì, phối hợp với các Bộ, ngành liên quan hoạch định và trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt khu vực cấm hoạt động, hạn chế hoạt động khoáng sản Titan. Cho đến nay, theo kế hoạch hành động Chính phủ đưa ra, các doanh nghiệp tiếp tục

triển khai việc thí điểm đấu thầu hoạt động khoáng sản đối với một số mỏ, điểm mỏ Titan tại các vùng nguyên liệu hoặc địa phương có một số doanh nghiệp cùng muốn khai thác và chế biến quặng titan. Gần 60% tài nguyên còn ở mức độ dự báo nên chưa có mỏ Titan nào thuộc khu vực tài nguyên dự trữ quốc gia;

- **Về quy hoạch thăm dò:** Đẩy mạnh công tác thăm dò các mỏ đáp ứng yêu cầu khai thác và chế biến cho giai đoạn quy hoạch. Tuy nhiên, tiến độ thăm dò phải thực hiện phù hợp với tiến độ duy trì và đưa các mỏ mới vào khai thác ;

- **Về nhu cầu các sản phẩm chế biến sâu:** Nhu cầu dự báo về chế biến sâu các loại khoáng sản Titan, Zircon, Rutil ngày càng tăng dần và điều này được thể hiện qua bảng số liệu dưới đây:

Bảng 3.1: Dự báo nhu cầu các sản phẩm chế biến sâu quặng Titan, Zircon trong nước đến năm 2025 [27]

(ĐVT: nghìn tấn)

TT	Nhu cầu sản phẩm	2007	2010	2015	2020	2025
1	Pigment	12	16	26	42	74
2	Rutil nhân tạo hoặc xỉ titan	0	30	30	45	80
3	Ilmenit hoàn nguyên	28	37	70	110	170
4	Bột zircon mịn	10	12	15	25	40

- **Về quy hoạch khai thác, chế biến:** Giá trị xuất thô đối với loại tài nguyên khoáng sản ở nước ta nếu càng kéo dài không những làm cạn kiệt nhanh chóng nguồn tài nguyên thiên nhiên, mà còn làm giảm đi tính hiệu quả của hoạt động khai thác khoáng sản trong nước. Quy hoạch khai thác, chế biến được thực hiện cho các mỏ quy mô công nghiệp đã được thăm dò, đánh giá. Các giai đoạn tiếp theo sẽ huy động bổ sung cho khai thác và chế biến những mỏ quặng đã được thăm dò để duy trì sản lượng và đảm bảo nhu cầu về tinh quặng cho chế biến sâu.

Bên cạnh đó, quy hoạch chế biến sẽ dựa theo quy mô trữ lượng, tính chất quặng của vùng nguyên liệu và khả năng biến động của thị trường. Dự kiến đầu tư các cơ sở chế biến sâu với các sản phẩm bột màu dioxit Titan, xỉ Titan, Rutil nhân tạo và Ilmenit hoàn nguyên cụ thể là:

+ Đầu tư nhà máy hoàn nguyên Ilmenit ở các khu vực Thái Nguyên, Bình Định và Quảng Trị và mở rộng theo nhu cầu từng giai đoạn.

+ Đầu tư 01 nhà máy Pigment công suất giai đoạn 1 là 5.000 tấn/năm và mở rộng lên 10.000 tấn/năm vào năm 2015 tại khu vực Bình Thuận, 01 nhà máy Pigment công suất giai đoạn 1 là 30.000 tấn/năm và mở rộng lên 50.000 tấn/năm ở giai đoạn 2 (sau năm 2015) tại khu vực Hà Tĩnh.

+ Đầu tư 01 nhà máy xỉ Titan hoặc Rutil nhân tạo với công suất 20.000 tấn/năm tại khu vực Thái Nguyên giai đoạn 2007 - 2015 và mở rộng lên 50.000 tấn/năm vào giai đoạn sau năm 2015 nếu có nhu cầu thị trường.

Bảng 3.2: Dự kiến sản lượng quặng tinh Ilmenit theo thời kỳ quy hoạch [4]

(ĐVT: nghìn tấn)

<i>Tên sản phẩm</i>	2007	2010	2015	2020	2025
Sản xuất quặng tinh	460	250	350	400	600
Quặng tinh cho chế biến sâu	40	250	350	400	600
Quặng tinh xuất khẩu	420	0	0	0	0

- **Về vốn đầu tư:** Tổng vốn đầu tư cho hoạt động thăm dò, khai thác và chế biến khoáng sản tương đối lớn và dự kiến tổng giá trị ước tính của giai đoạn quy hoạch 2007 - 2025 cho công tác thăm dò, khai thác và chế biến quặng Titan khoảng 4.282 tỷ đồng. Trong đó, vốn đầu tư cho công tác thăm dò, khai thác và chế biến của giai đoạn 2007 - 2015 khoảng 2.179 tỷ đồng (nguồn vốn này dự kiến thực hiện chủ yếu từ nguồn vốn tự thu xếp, hay sử dụng các hình thức huy động vốn của doanh nghiệp). Đến giai đoạn 2016 - 2025, dự kiến vốn đầu tư cho thăm dò, khai thác và chế biến khoảng 2.143 tỷ đồng.

3.2. SỰ CẦN THIẾT PHẢI HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN

3.2.1. Nâng cao hiệu quả kinh doanh là sự cần thiết khách quan trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản

Sản xuất kinh doanh theo nghĩa hẹp là quá trình tác động trực tiếp của con người vào đối tượng lao động (vật chất và thiên nhiên) nhằm mục đích tạo ra của cải vật chất, đáp ứng cho nhu cầu tiêu dùng. Sản xuất ra các của cải vật chất là cơ sở tồn tại và phát triển của mọi quốc gia. Khi tiến hành quá trình sản xuất, với một lượng chi phí bỏ ra con người luôn muốn tạo ra một khối lượng sản phẩm ngày càng nhiều hơn để thỏa mãn nhu cầu của xã hội. Khối lượng sản phẩm tăng lên trong quá trình sản xuất kinh doanh thể hiện sự tăng trưởng kinh tế. Thực tế đã chứng minh sự tăng trưởng kinh tế của một doanh nghiệp, một ngành sản xuất hay một quốc gia luôn có những hạn chế do nhiều lý do khác nhau về vốn, nhân lực, tài nguyên, thị trường,... vì thế kinh tế học hiện đại luôn luôn tập trung vào việc nghiên cứu sản phẩm gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai. Để đạt được đồng thời cả ba mục tiêu này đòi hỏi cần có khả năng tối ưu các nguồn lực vì nó quyết định sự tồn tại, phát triển hay diệt vong của một nền sản xuất. Đây chính là vấn đề hiệu quả trong sản xuất kinh doanh.

Ở Việt Nam, từ khi nền kinh tế chuyển sang vận động theo cơ chế thị trường, nghiên cứu hiệu quả kinh doanh trong quá trình sản xuất là vấn đề luôn được quan tâm một cách đầy đủ. Điều này đã được quán triệt trong văn kiện của Đảng và Nhà nước: “Việc sử dụng quan hệ hàng hóa tiền tệ đòi hỏi sản xuất phải gắn với thị trường, mọi hoạt động kinh tế phải so sánh với chi phí và hiệu quả, các tổ chức và đơn vị kinh tế phải tự bù đắp chi phí và có lãi để tái sản xuất mở rộng, tức là thực hiện hạch toán kinh doanh xã hội chủ nghĩa” [44].

Với tình trạng nghèo nàn và lạc hậu của nền sản xuất nhỏ, chúng ta phải tìm mọi cách khai thác khả năng và tiềm năng còn lãng phí của các cơ sở sản xuất thuộc các thành phần kinh tế. Do đó, phân tích hiệu quả và nâng cao hiệu

quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản là một đòi hỏi thực tế khách quan.

3.2.2. Phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh là một trong những công cụ của công tác quản lý

Khái niệm về quản lý rất phức tạp, C.Mark đã xem quản lý như một dạng hoạt động đặc thù của con người, được xuất hiện gắn liền với sự phân công và hợp tác lao động. Về cơ bản, quản lý được xác định là sự tác động có mục đích tới tập thể những người lao động, tới quá trình sản xuất kinh doanh nhằm đạt được những kết quả nhất định hoặc theo mục tiêu đã định trước.

Phân tích, so sánh và đánh giá hiệu quả kinh doanh cũng được phân chia theo đối tượng quản lý. Mỗi một ngành sản xuất có những đặc điểm riêng của mình nên những đặc điểm này sẽ quyết định các phương pháp tiến hành phân tích, so sánh và đánh giá. Song phân tích, đánh giá định kỳ là loại phân tích sâu sắc và toàn diện nhất vì nó được dựa trên những thông tin đầy đủ về quá trình sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp, của một ngành đã diễn ra. Trên cơ sở đó chúng ta có thể rút ra những bài học kinh nghiệm, những thiếu sót của quá trình trước và phát hiện kịp thời các khả năng tiềm tàng của quá trình sản xuất kinh doanh để khai thác. Như vậy, nhờ có phân tích và đánh giá hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp luôn có thể kịp thời điều chỉnh hướng đi sao cho đảm bảo những mục tiêu kinh tế - xã hội đã định trước.

3.2.3. Hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh nhằm thực hiện chức năng thông tin và tạo cơ sở khoa học cho quá trình ra quyết định

Kết quả của quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ thu hút và tác động đến nhiều đối tượng có liên quan, tùy thuộc vào mục đích của mỗi chủ thể mà giá trị của các kết luận phân tích được thể hiện ở những khía cạnh khác nhau, chẳng hạn:

- Mọi quan tâm hàng đầu của chủ doanh nghiệp, các nhà quản trị doanh nghiệp là tìm kiếm lợi nhuận và khả năng trả nợ để đảm bảo sự tồn tại và phát

triển của doanh nghiệp. Ngoài ra, các nhà quản trị còn quan tâm đến những mục tiêu như tạo công ăn việc làm, nâng cao chất lượng sản phẩm, đóng góp phúc lợi xã hội, bảo vệ môi trường,... và điều này chỉ được thực hiện khi kinh doanh có lãi và thanh toán được nợ nần. Chiến lược kinh doanh được hiểu là định hướng kinh doanh, một sự chuẩn bị thấu đáo và “dài hơi” dựa trên tiềm năng sẵn có của doanh nghiệp, kết hợp với những yếu tố khác để đảm bảo cho mục tiêu tăng trưởng và phát triển bền vững. Do vậy, khi phân tích hiệu quả kinh doanh đều đặn cho phép các nhà quản lý kiểm tra được đầy đủ các chỉ tiêu sức sản xuất, khả năng sinh lợi, khả năng thanh toán, khả năng trả nợ,... của doanh nghiệp;

- Đối với các tổ chức tài chính, những người cho vay thì mối quan tâm của họ chủ yếu hướng vào khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Do đó, họ lại quan tâm đến số lượng tiền tạo ra và các tài sản có thể chuyển đổi nhanh thành tiền. Ngoài ra, họ còn quan tâm đến lượng vốn chủ sở hữu để đảm bảo tính chắc chắn của các khoản vay khi đến hạn;

- Sự tồn tại của doanh nghiệp có tác động trực tiếp đến quyền lợi của người lao động, họ cũng có thể so sánh thu nhập mà họ được hưởng với báo cáo thu nhập của doanh nghiệp. Kết quả của công tác phân tích hiệu quả kinh doanh cũng là nội dung mà người lao động quan tâm, đặc biệt trong tiến trình cổ phần hóa các doanh nghiệp đang diễn ra;

- Tổ chức quá trình phân tích thực trạng hiệu quả tại doanh nghiệp chính xác sẽ là cơ sở quan trọng cho cơ quan quản lý chức năng của Nhà nước xác định nguy cơ tiềm ẩn, giá trị tiềm năng, tổng hợp số liệu của ngành, hay xây dựng chiến lược vĩ mô cho sự phát triển của tổng thể nền kinh tế quốc gia.

Như vậy, với mỗi chủ thể xuất hiện trên thị trường và đứng dưới những góc độ khác nhau họ đều quan tâm đến giá trị hiệu quả mà doanh nghiệp có được trong kỳ. Chính vì vậy, việc phân tích hiệu quả kinh doanh không chỉ thực hiện chức năng thông tin cho các nhà quản lý mà theo chúng tôi nó còn là yếu tố của cơ sở khoa học phục vụ các cấp quản lý, tạo cơ hội mở rộng quy mô phát triển và tốc độ tăng trưởng của mỗi một doanh nghiệp.

3.2.4. Hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh nhằm tìm ra biện pháp bảo vệ môi trường ở các mỏ khoáng sản của Việt Nam

Tài nguyên khoáng sản của Việt Nam bị khai thác theo khuynh hướng nặng về mục tiêu lợi nhuận, chủ yếu do các tổ chức cá nhân tiến hành - đây là một vấn đề đáng báo động về trữ lượng tài nguyên và sự an toàn môi trường sinh thái. Từ đầu năm 2004 đến nay (đặc biệt trong tháng 4), nạn đào bới khoáng sản (chủ yếu là quặng Sắt và Titan) đang diễn ra khá rầm rộ ở nhiều tỉnh duyên hải Miền Trung: Quảng Trị, Quảng Bình, Bình Thuận,... [60]. Trong lúc quốc gia chịu tổn thất nguồn tài nguyên thì môi trường chịu những tác động rất xấu. Hiện tượng tiêu cực ấy còn cho thấy nền công nghiệp khai thác, chế biến khoáng sản của chúng ta non yếu, vô hình chung lại tạo “cơ hội” để người nước ngoài sang tận thu khoáng sản thô của đất nước. Các tác động tiêu cực của hoạt động khai thác, chế biến khoáng sản đến môi trường sinh thái cũng rất lớn, điều này được thể hiện ở các mặt như:

- Hàng năm, hoạt động khai thác và chế biến khoáng sản đưa vào không khí một lượng khí độc đáng kể, có nơi cao hơn tiêu chuẩn cho phép đến 5 -10 lần. Ngoài bụi silic ở các xưởng tuyển Ilimenit còn có cả bụi khoáng vật chứa phóng xạ, các mỏ khai thác có các loại khí thải do nổ mìn, do hoạt động của máy móc tạo ra;

- Không những thế, trữ lượng, chất lượng nước ngầm, mặt nước, chất lượng không khí, chất lượng môi trường đất suy giảm theo sự gia tăng cường độ và quy mô khai thác chế biến khoáng sản. Môi trường không khí bị ô nhiễm bụi, đặc biệt là bụi silic, bụi khoáng vật phóng xạ, nước mặt bị ô nhiễm bởi cặn lơ lửng Fe, đôi khi cả Pb, coliform, fecalcoli, lượng bụi đá trên lá cây, trên mặt đất, trong trầm tích suối ở các khu mỏ và các xưởng chế biến khoáng sản tăng cao hơn tiêu chuẩn Việt Nam nhiều lần;

- Đất đai bị đào bới, rừng cây bị chặt phá, thú rừng bị xua đuổi, bởi các hoạt động khai thác nổ mìn, làm cho hệ sinh thái rừng bị nghèo nàn và cạn kiệt; tác

động tiêu cực đến môi trường đất, rừng. Với phương pháp khai thác khoáng sản lộ thiên và đổ thải đã làm biến đổi mạnh mẽ địa hình, tạo nên các dạng địa hình âm và dương xen kẽ, thúc đẩy sự xói mòn đất đai làm nghèo tài nguyên đất;

- Một đặc điểm nổi bật của công nghiệp khai thác đá xây dựng, đá ốp lát và Titan sa khoáng có ảnh hưởng rất lớn đến sức khoẻ cộng đồng. Nhiều bệnh nghề nghiệp như: Silicose, viêm phế quản, viêm phổi, bệnh ngoài da, bệnh tim mạch,... chiếm tỷ lệ khá cao trong công nhân mỏ;

- Hoạt động khai thác các khoáng sản đã và đang làm cho địa hình, thảm thực vật và cảnh quan các khu mỏ biến đổi ngày một xấu đi. Diện tích khai thác trường, bãi thải, bãi tập kết sản phẩm, không ngừng tăng lên, diện tích đất nông nghiệp, đất rừng và rừng bị thu hẹp dần;

- Khai thác khoáng sản càng tăng, sự tổn thất tài nguyên càng lớn: tài nguyên đất, tài nguyên nước, tài nguyên rừng, cảnh quan khu vực bị suy giảm cả về khối lượng và chất lượng, khoáng sản bị hao tổn trong khai thác và hoạt động đổ thải. Khai thác và chế biến khoáng sản làm nảy sinh và thúc đẩy các tai biến địa chất trường diễn. Trượt lở đất đá, dòng lũ bùn đá, xói mòn tạo rãnh xói (ở các mỏ titan sa khoáng) và các tai biến đột khởi (các tai nạn do nổ mìn, sạt lở đá, tai nạn lao động,...);

Rõ ràng việc khai thác Titan tràn lan, khai thác nước ngầm bừa bãi như hiện nay là xâm hại đến tài nguyên quốc gia; làm thất thoát tài sản của Nhà nước, gây mất an ninh trật tự ở địa phương. Ngoài ra, việc khai thác Titan bừa bãi đã làm biến dạng khu vực bãi cát ven biển, nguồn nước ngầm khu vực này có nguy cơ bị cạn kiệt, bị nhiễm mặn, ảnh hưởng trực tiếp đến đời sống, sản xuất của nhân dân. Nếu không kịp thời ngăn chặn tình trạng khai thác quặng Titan trái phép như hiện nay, chắc chắn sẽ để lại hệ lụy khó lường, và không ai ngoài người dân địa phương phải gánh chịu hậu quả.

Trước tình hình này, một yêu cầu được đặt ra các doanh nghiệp phải giải quyết hài hoà giữa hiệu quả kinh doanh và hiệu quả xã hội bằng cách thâm định, phân tích hiệu quả các dự án khai thác khoáng sản, không thể bỏ qua các thiệt hại mà việc khai thác nó ảnh hưởng tới môi trường xung quanh. Trên thực tế, có

thể thoả mãn được chỉ tiêu này nhưng lại xảy ra sự khiếm khuyết của chỉ tiêu khác, ví dụ để thoả mãn tối đa nhu cầu của nền kinh tế thì lại gây ô nhiễm môi trường sinh thái v.v... Tất cả những sự lựa chọn trên nhằm mục đích cuối cùng là khai thác khoáng sản có hiệu quả cao nhất. Làm thế nào để đảm bảo hiệu quả xã hội trong quá trình khai thác vẫn đang là bài toán dang dở đối với các doanh nghiệp này khi điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

3.2.5. Hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh nhằm nâng cao nhận thức giá trị tiềm năng kinh tế khoáng sản

Những kết quả nghiên cứu thống kê cho thấy hiện tại các nước đang phát triển hàng năm đã cung cấp trên 40% sản lượng nguyên liệu khoáng cho thế giới. Những nước tư bản phát triển là những nước nhập khẩu để sử dụng nguyên liệu khoáng. Họ là những nước phụ thuộc vào nguồn nhập khẩu nguyên liệu khoáng sản từ các nước đang phát triển và một phần vào giữa các nước tư bản với nhau. Sự phụ thuộc nguồn nhập khẩu ngày càng tăng do nhu cầu về kim loại phục vụ cho các ngành công nghiệp then chốt ở các nước đã phát triển. Hiện tại, Titan cũng là một trong những nguồn nguyên liệu khoáng phục vụ cho sự phát triển của ngành công nghiệp điện và điện tử. Qua đó, cho thấy vai trò quan trọng của khoáng sản tham gia trong việc xây dựng và phát triển các hoạt động kinh tế – xã hội của quốc gia trong trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Chẳng hạn, vào ngày 02/08/2007 vừa qua, Cộng hòa Liên bang Nga xác định chủ quyền của mình tại Bắc cực bằng lá cờ làm từ Titan chống rỉ cắm ở sâu 4.000 mét [70].

Tổng Công ty Khoáng sản Việt Nam đã không ngừng nghiên cứu thị trường, tìm kiếm công nghệ phù hợp với nguồn vốn cho việc đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất bột Titan đioxit với công suất hợp lý. Tuy nhiên, trong những năm gần đây, do quản lý không chặt chẽ, và lợi dụng hình thức khai thác tận thu những đơn vị khai thác và chế biến quặng Titan, chỉ đầu tư nửa vời, chỉ thực hiện công đoạn tách Ilmenit, phần còn lại giàu Zircon, Rutin và Momazit được bán ra nước ngoài ở dạng thô. Trong đó, có cả các đơn vị không đủ khả năng, năng lực chuyên môn, kinh

nghiệm quản lý, khai thác bừa bãi bất hợp pháp, “nhảy cóc” làm lãng phí tài nguyên, gây tác động xấu đến môi trường, xảy ra tình trạng tranh chấp trong sản xuất và thị trường. Chế biến quặng tinh và nghiền mịn Zircon mới được thực hiện ở số ít doanh nghiệp khai thác và chế biến quặng Titan. Những việc này đã làm thất thu lớn cho nền kinh tế nước ta, đã đến lúc chúng ta cần phải xây dựng một chiến lược phát triển hợp lý trên cơ sở lượng hoá thành những chỉ tiêu kinh tế cụ thể để đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của ngành khai thác và chế biến quặng Titan, nhằm sử dụng có hiệu quả nguồn tài nguyên quý hiếm này. Điều này chỉ được thực hiện trên cơ sở hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh tại doanh nghiệp khai thác khoáng sản mà thôi.

Xuất phát từ những tồn tại đang được đặt ra, cũng như nhận thức rõ vai trò và giá trị tiềm năng khan hiếm của các loại tài nguyên khoáng sản. Hơn lúc nào hết, ngành công nghiệp khai thác khoáng sản nói chung, và các doanh nghiệp khai thác sa khoáng Titan nói riêng cần phải quan tâm hơn nữa vào việc đánh giá bản chất của quá trình tổ chức hoạt động sản xuất để đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh của mình. Nếu doanh nghiệp nào chưa làm hoặc đã làm rồi thì cần phải tạo ra được đòn bẩy để gia tăng kết quả và hiệu quả kinh doanh hơn nữa. Một yêu cầu cho các doanh nghiệp này phải hoàn thiện về quy trình tổ chức, nội dung, chỉ tiêu, và phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh cho các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam để cơ quan quản lý và doanh nghiệp nhận thức sâu sắc hơn nữa về giá trị tiềm năng kinh tế của các loại tài nguyên quốc gia.

3.3. QUAN ĐIỂM HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN VIỆT NAM.

Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh nhằm mục tiêu mang lại kết quả kinh doanh cao nhất cho doanh nghiệp, cho nên yêu cầu hoàn thiện nội dung phân tích hiệu quả trong hoạt động của doanh nghiệp là điều hết sức cần thiết. Dừng ở giới hạn của đề tài nghiên cứu, tác giả chỉ đề cập đến những quan điểm cơ bản, có tính chất định hướng cho việc hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh

doanh góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh ở các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam như sau:

3.3.1. Hoàn thiện phân tích để đánh giá chính xác hiệu quả kinh doanh

Hiệu quả kinh doanh là kết quả của quá trình xem xét khả năng sử dụng các nguồn lực đầu vào. Do đó, tất cả các giai đoạn của hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp đều ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy, họ có thể kiểm soát chặt chẽ hoạt động sản xuất kinh doanh của mình bằng cách sử dụng hệ thống chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh. Thông qua đó sẽ cho phép các doanh nghiệp kịp thời phát hiện những tồn tại, thiếu sót cũng như ưu điểm khi doanh nghiệp áp dụng cơ chế điều phối quá trình kinh doanh của mình.

Trên cơ sở thiết lập hệ thống chỉ tiêu dưới dạng tỷ lệ, hệ số,... sẽ biểu thị ý nghĩa các mối quan hệ và phản ánh khuynh hướng có thể kết luận được. Mặt khác, phân tích hiệu quả kinh doanh không những giúp doanh nghiệp thực hiện chức năng kiểm soát thành công mà còn xác định được điểm mạnh và điểm yếu của bản thân để từ đó có cơ sở xây dựng chiến lược phát triển. Hoàn thiện quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh giúp nhà quản lý có được những kết luận chính xác sau khi tiến hành “mổ xẻ” thật tỷ mỉ nội dung nghiên cứu. Mặt khác, nó còn góp phần đưa doanh nghiệp đứng trong hàng lang có độ an toàn cao nhất, cũng như góp phần nâng cao uy tín và năng lực cạnh tranh trên thị trường

3.3.2. Hoàn thiện phân tích để các cơ quan quản lý nắm được thực trạng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp

Những tác động qua lại của các yếu tố ấy và với tính chất tương hỗ của chúng sẽ giúp bản thân doanh nghiệp nhận thấy được tính “cộng hưởng” của các yếu tố về vốn, tài sản và các nguồn nhân lực của doanh nghiệp trong quá trình vận động [34]. Không những thế, hoàn thiện nội dung phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ giúp cơ quan quản lý đánh giá ưu, nhược điểm của doanh nghiệp để từ đó xác định được chính xác những nguy cơ tiềm ẩn và có biện pháp củng cố kịp thời.

Phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp này sẽ làm căn cứ cho cơ quan Nhà nước đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp qua các chỉ tiêu phản ánh tình hình thực trạng về tình hình tài chính, sức sản xuất, sức sinh lợi,... Từ đó, Nhà nước có cơ hội kết hợp với doanh nghiệp xác định nguyên nhân để tìm ra biện pháp hỗ trợ và điều tiết khi xây dựng chiến lược phát triển kinh tế quốc gia đối với ngành nghề này.

3.3.3. Hoàn thiện phân tích để thực hiện tốt việc cung cấp thông tin cho quá trình ra quyết định

Thông tin là yếu tố quyết định sự thành bại, cũng như tạo ra cơ hội kinh doanh cho tất cả các doanh nghiệp và phục vụ cho mọi đối tượng quan tâm như thông tin liên quan đến ngành kinh doanh, môi trường kinh doanh, hệ thống pháp luật, chính sách điều tiết kinh tế của Nhà nước,... Hiện nay, công tác phân tích các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh chỉ dựa vào số liệu hạch toán tại thời điểm kết thúc năm tài chính nên không thể phản ánh một cách đầy đủ sự vận động của tất cả các nguồn lực đầu vào; cũng như tình hình sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp.

Mặt khác, quá trình phân tích hoạt động kinh doanh nói chung và hiệu quả kinh doanh nói riêng được căn cứ trên nhiều nguồn thông tin sẽ không thể tạo ra kết nối giữa các yếu tố sẽ đảm bảo độ chính xác và tính khoa học cho các chỉ tiêu phân tích. Quyết định quản lý chỉ thực sự có hiệu lực và giá trị khi tính xác thực của nội dung phân tích ở trạng thái hoàn thiện, đầy đủ, kịp thời của thông tin cung cấp. Có như vậy, phân tích hiệu quả kinh doanh sẽ vẽ nên một bức tranh toàn cảnh, có chiều sâu về tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, và lúc này các nhà phân tích mới được xem là hoàn thành nhiệm vụ của mình.

3.3.4. Hoàn thiện phân tích để xác định rõ lợi thế cạnh tranh quốc gia trong quá trình hội nhập

Trong thời gian vừa qua các quan hệ kinh tế quốc tế của nước ta tiếp tục được mở rộng. Đến nay, Việt Nam đã thiết lập quan hệ ngoại giao với 168 nước thuộc tất cả các châu lục bao gồm tất cả các nước và các trung tâm kinh tế lớn

của thế giới; là thành viên của 63 tổ chức quốc tế và có quan hệ với hơn 500 tổ chức phi chính phủ, có quan hệ thương mại với 160 nước và vùng lãnh thổ; các nhà đầu tư của trên 80 nước và vùng lãnh thổ đã đầu tư trực tiếp vào Việt Nam [62].

Những sự kiện trên đã cho thấy Việt Nam đang từng bước hội nhập vào nền kinh tế thế giới, điều này đã được khẳng định rõ khi Việt Nam là thành viên của Asean, WTO, triển khai thực hiện tốt các cam kết về khu vực mậu dịch tự do Asean,... Nhằm đáp ứng thực sự yêu cầu của quá trình hội nhập trong sức ép cạnh tranh của thị trường thế giới với xu hướng tự do hóa thương mại, hơn lúc nào hết, Việt Nam cần phải khẳng định vị trí của mình trong tiến trình hội nhập dựa trên cơ sở xác định giá trị lợi thế của bản thân. Để hội nhập thành công, bản thân các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam cần nhận thấy được vai trò của hoạt động phân tích hiệu quả kinh doanh, cũng như tiến hành sửa đổi quan điểm quản lý ở doanh nghiệp.

3.4. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ KINH DOANH VỚI VIỆC NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TRONG CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN VIỆT NAM.

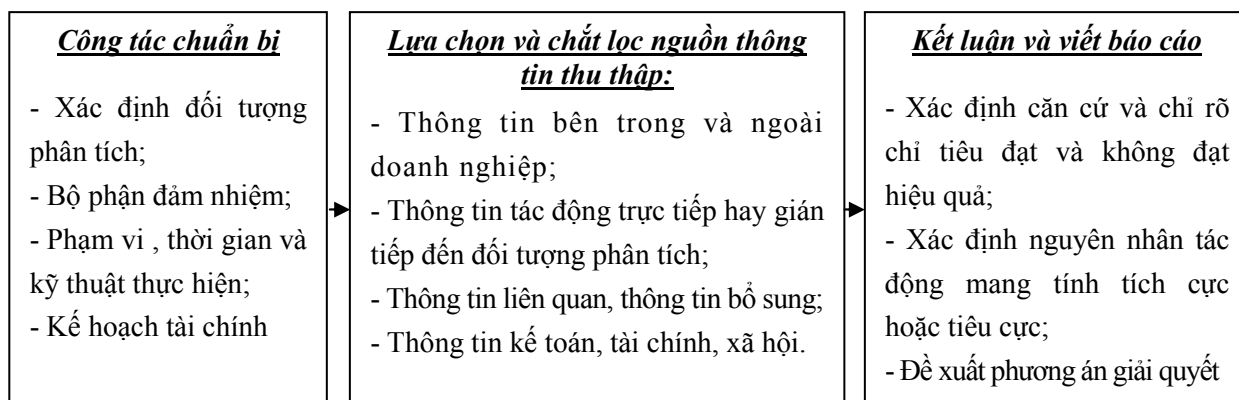
Căn cứ vào những định hướng, và quan điểm quản lý, phát triển ngành khai thác khoáng sản Titan và đặc biệt là từ thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh, tác giả xin đưa ra một số giải pháp hoàn thiện và nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp này như sau:

3.4.1. Hoàn thiện tổ chức phân tích

Quy trình của tổ chức phân tích hoạt động kinh doanh sẽ quyết định rất lớn đến giá trị kết luận của nguồn thông tin phân tích. Mỗi doanh nghiệp cần phải nhận thấy được vai trò của công tác tổ chức phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mình, chỉ có như vậy thì việc tổ chức phân tích mới được tiến hành thường xuyên và định kỳ.

Một điểm mà chúng tôi muốn nhấn mạnh là hiện nay các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam vẫn chưa tiêu chuẩn hoá một quy trình phân tích

và đánh giá hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Do đó, xuất phát từ thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh tại những doanh nghiệp này và kết hợp với quy trình chung về phân tích hiệu quả kinh doanh, các doanh nghiệp này nên hoàn thiện một số nội dung cơ bản khi tổ chức hoạt động phân tích tại doanh nghiệp như sau:



Sơ đồ 3.1: Quy trình tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam

3.4.1.1. Công tác chuẩn bị

Công tác chuẩn bị là nội dung khá quan trọng, đây là bước đầu tiên tạo tiền đề cho quá trình tổ chức phân tích và báo cáo kết quả. Giai đoạn này bao gồm những nội dung sau đây:

- *Thứ nhất*, doanh nghiệp phải xác định mục đích của quá trình phân tích. Các doanh nghiệp cần tiến hành phân loại công tác phân tích, như phân tích bộ phận hay tổng thể,...Việc xác định mục tiêu phân tích trong kỳ sẽ giúp cho nhà phân tích định hình “đường đi” của mình được rõ ràng và mạch lạc; đồng thời đây cũng là yếu tố cơ bản để xác định những bước đi tiếp theo của công tác tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp;

- *Thứ hai*, xác định bộ phận xử lý thông tin. Số lượng thông tin nhiều hay ít không thể phản ánh được nguồn thông tin đó tốt hay xấu, có giá trị sử dụng cao hay thấp,... mà nó còn phụ thuộc vào trình độ xử lý và lượng hóa các yếu tố phân tích. Người chủ trì và các nhân sự kết hợp tham gia (bộ phận xử lý thông

tin có thể được giao cho phòng chức năng Kế toán Tài chính, hay phòng Kế hoạch,... của công ty thực hiện). Tuy nhiên, những người tham gia vào bộ phận phân tích phải có trình độ, năng lực chuyên môn, biết xử lý vấn đề, am hiểu sâu sắc về tình hình hoạt động kinh doanh của ngành nói chung và ngành khai thác sa khoáng Titan nói riêng. Bên cạnh đó, họ phải có tính trung thực, thật thà, cẩn thận, trung thành, khách quan và biết vì lợi ích của tập thể,... nếu không có những tố chất trên, kết quả của nội dung phân tích có thể sẽ bị sai lệch, hoặc đe dọa đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trước các đối tác.

Với định hướng phát triển của ngành trong giai đoạn tới như đã nêu trên, theo chúng tôi, có thể tổng quát những nhu cầu đào tạo tại các công ty để hoàn thiện quá trình cung cấp thông tin khi phân tích như sau:

- Trước hết, các doanh nghiệp nên có kế hoạch bồi dưỡng, nâng cao trình độ nghiệp vụ làm công tác kế toán (từ kế toán bộ phận đến kế toán trung tâm). Từ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh, bộ phận kế toán thu thập, ghi chép, tổng hợp các số liệu, hình thành nên số liệu kế toán và là nguồn cung cấp thông tin cho hoạt động phân tích kinh doanh nói riêng, và mục đích quản lý nói chung. Nếu xét trên góc độ thông tin kế toán bị sai lệch do trình độ xử lý của thông tin kế toán của cán bộ kế toán bị hạn chế thì việc bồi dưỡng và nâng cao nghiệp vụ kế toán phải hoàn thiện. Mặt khác, các doanh nghiệp khai thác khoáng sản nên thành lập bộ phận kiểm toán nội bộ - hệ thống kiểm soát nội bộ được xây dựng phải phù hợp với tính chất và trình độ quản lý kinh doanh của doanh nghiệp;

- Tiếp theo, đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý có năng lực quản lý các khâu, các công đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh, như bộ phận lập kế hoạch kinh doanh, bộ phận chuyên gia phân tích, công nhân sản xuất,... làm được điều này chúng ta sẽ đào tạo được bao gồm đủ các cấp độ: quản lý cấp cao, quản lý trung cấp, quản lý cấp cơ sở ở tất cả các bộ phận;

- Bên cạnh đó, doanh nghiệp không những quan tâm đến việc đào tạo đội ngũ kỹ sư có đủ khả năng chuyên môn và quản lý các khu liên quan đến điều khiển vận hành, kỹ thuật sản xuất, những kỹ sư này cần phải có trình độ chuyên môn để trở thành các chuyên gia cố vấn kỹ thuật trong việc đa dạng hóa các sản

phẩm cho công ty, mà nên liên kết với các cơ sở đào tạo xây dựng một chương trình đào tạo đội ngũ kỹ thuật viên có trình độ nghiệp vụ, có kiến thức kinh doanh về ngành khoáng sản, có kiến thức về an toàn và phòng chống cháy nổ đảm bảo cho quá trình vận hành hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp;

- Sau nữa, các doanh nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản cần có bên mình những cán bộ kinh tế có trình độ chuyên môn vững để quản lý các hoạt động của quá trình sản xuất kinh doanh được chặt chẽ và hiệu quả hơn.

- *Thứ ba*, doanh nghiệp phải chuẩn bị một số nội dung cụ thể như:

+ Xác định phạm vi phân tích, phạm vi phân tích có thể liên quan đến toàn bộ các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hoặc ở từng khâu, từng bộ phận nhằm cung cấp thông tin cho các cấp quản lý trong phạm vi trách nhiệm được giao;

+ Xác định thời gian và tiến độ thực hiện từng công việc trên quy trình tổng thể, chẳng hạn thời gian hoàn thành việc thu thập số liệu, thông tin; thời gian tiếp xúc với thực trạng hoạt động ở các doanh nghiệp; thời gian tiến hành phân tích; thời gian tổng hợp kết quả phân tích; v.v....

+ Một nội dung cũng quan trọng không kém là xác định phương pháp, kỹ thuật sử dụng trong quá trình phân tích. Nhà phân tích nên phân loại đối tượng nghiên cứu để lựa chọn phương pháp phân tích thích hợp; ngoài ra, trong quá trình phân tích cần có sự phối hợp giữa các phương pháp phân tích nhằm đảm bảo “tính chặt” cũng như giá trị kinh tế của kết luận phân tích.

- *Thứ tư*, doanh nghiệp phải lập kế hoạch tài chính phục vụ cho công việc phân tích hiệu quả kinh doanh trong mỗi kỳ kinh doanh để có thể quản lý tốt hơn các khoản thu - chi; đồng thời hạn chế đi tình trạng bị động khi công ty có nhu cầu tổ chức đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đây cũng là một trong những động tác nhắc nhở để hoạt động này được diễn ra tại doanh nghiệp mang tính thường xuyên, định kỳ;

3.4.1.2. Tổ chức phân tích

Thu thập và xử lý thông tin là giai đoạn quan trọng trong tổ chức phân tích, và đảm bảo tính chính xác cho kết luận của quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

Thông tin sử dụng cho quá trình phân tích có thể lấy từ rất nhiều nguồn, song để giúp cho thời gian thu thập thông tin cũng như tiến độ thực hiện xử lý thông tin được nhanh chóng, doanh nghiệp nên phân chia luồng thông tin cần được thu thập để có thể tổng hợp được nhanh nhất. Nếu lấy doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam làm trung tâm của quá trình nghiên cứu, nội dung thông tin được chia theo hai hướng sau:

+ Đối với những thông tin bên trong doanh nghiệp, bao gồm các báo cáo tài chính ở phòng Kế hoạch - Tài chính (số liệu sử dụng khi phân tích nên thực hiện ít nhất trong 3 năm để đảm bảo tính chắc chắn khi kết luận xu hướng vận động của các chỉ tiêu) , báo cáo tổng kết của phòng Hành chính, bảng tiêu chuẩn kỹ thuật và hệ thống định mức của những yếu tố phân tích ở phòng Kỹ thuật, theo dõi tiến độ thực hiện công việc và thái độ của người lao động nên căn cứ vào bảng chấm công tại các phân xưởng sản xuất, đặc điểm của ngành nghề kinh doanh,... Theo suy nghĩ của bản thân, tôi cho rằng có được một hệ thống thông tin hữu ích là việc làm rất cần thiết, trong đó những thông tin lấy từ công tác hạch toán của doanh nghiệp là quan trọng nhất, có ảnh hưởng trực tiếp tới việc đánh giá các chỉ tiêu phân tích hiệu quả kinh doanh. Với đặc điểm nhạy bén, linh hoạt, tốc độ của nền kinh tế thị trường, nên chẳng các nhà quản lý sử dụng phối hợp giữa mô hình kế toán tài chính và mô hình kế toán quản trị khi phân tích mối quan hệ CVP dựa trên cách phân loại chi phí theo cách ứng xử khi kiểm soát thông tin biến động về chi phí. Theo cách phân loại này, chi phí sẽ được tách thành biến phí (khoản mục chi phí có quan hệ tỷ lệ thuận với mức độ hoạt động, nhưng khi tính cho một đơn vị thì nó thường ổn định hoặc không thay đổi), và định phí (khoản chi phí không biến đổi khi mức độ hoạt động thay đổi, nhưng khi tính cho một đơn vị hoạt động thì nó thường thay đổi). Ngoài biến phí và định phí còn có một loại chi phí nữa, được gọi là chi phí hỗn hợp. Tuy nhiên, việc phân tích chỉ có hiệu quả trong điều kiện có những ràng buộc như: Định phí và biến phí được phân loại chính xác, giá cả ổn định, không có chênh lệch sản phẩm tồn kho đầu kỳ và cuối kỳ, biến phí bình quân trên một đơn vị sản phẩm và tổng định phí không thay đổi trong khoản thích ứng, cơ cấu sản phẩm không thay đổi.

Bảng 3.3 :Bảng phân loại chi phí theo cách ứng xử của chi phí

Khoản mục chi phí	Biến phí	Định phí	Chi phí hỗn hợp
1. Giá vốn hàng bán	X	-	-
2. Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp	X	-	-
3. Chi phí nhân công trực tiếp	X	-	-
4. Chi phí sản xuất chung	-	-	X
- Chi phí nhân viên phân xưởng	-	X	-
- Chi phí vật liệu	-	-	X
- Chi phí dụng cụ sản xuất	-	X	-
- Chi phí khấu hao TSCĐ	-	-	X
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	-	-	X
- Chi phí bằng tiền khác	-	X	-
5. Chi phí bán hàng	-	-	X
- Chi phí nhân viên	-	X	-
- Chi phí vật liệu, bao bì	-	-	X
- Chi phí dụng cụ, đồ dùng	-	X	-
- Chi phí khấu hao TSCĐ	-	X	-
- Chi phí bảo hành	-	-	X
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	-	-	X
Chi phí bằng tiền khác	-	X	-
6. Chi phí quản lý doanh nghiệp	-	-	X
- Chi phí nhân viên quản lý	-	X	-
- Chi phí vật liệu quản lý	-	X	-
- Chi phí đồ dùng văn phòng	-	X	-
- Chi phí khấu hao TSCĐ	-	X	-
- Thuế, phí và lệ phí	-	-	X
- Chi phí dự phòng	-	X	-
- Chi phí dịch vụ mua ngoài	-	-	X
- Chi phí bằng tiền khác	-	X	-

Ghi chú:

(x): Chi phí thuộc nhóm phân loại

(-): Chi phí không thuộc nhóm phân loại

Việc phân loại từng khoản mục chi phí theo bảng trên chỉ mang tính chất tương đối, bởi căn cứ phân biệt định phí và biến phí còn tùy thuộc vào sự thay đổi của kết quả hoạt động có liên quan đến việc phát sinh chi phí không đổi hay biến đổi, vào tùy vào quan điểm và cách sử dụng chi phí của từng nhà quản trị. Từ mối quan hệ CVP, ta có thể lập bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo phương pháp trực tiếp hay báo cáo bộ phận chi tiết theo mẫu bảng sau:

Bảng 3.4 :Mẫu báo cáo kết quả kinh doanh theo phương pháp trực tiếp

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Kỳ trước</i>	<i>Kỳ này</i>	<i>Lũy kế từ đầu năm</i>
Doanh thu			
(-) Các biến phí			
Tổng số dư đảm phí			
(-) Định phí			
Lãi thuần trước thuế			
Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp			
Lãi thuần sau thuế			

Trong mẫu báo cáo bộ phận chi tiết, chỉ tiêu số dư bộ phận là số tiền còn lại của doanh thu mà bộ phận đó kiếm được, sau khi trừ đi tất cả các khoản chi phí phát sinh để tạo thành doanh thu đó.

Số dư bộ phận sau khi trừ đi định phí chung sẽ cho lợi nhuận chung của cấp cao hơn. Nếu số dư của bộ phận nào đó bị âm thì cấp quản lý cao hơn cần xem xét để quyết định có nên tiếp tục duy trì, hoặc đưa ra biện pháp cải thiện hoạt động của bộ phận này sao cho hiệu quả. Do đó, chỉ tiêu số dư bộ phận được xem là chỉ tiêu cho thông tin đánh giá tốt nhất quá trình sinh lời của từng bộ phận, và việc này chỉ có thể làm được khi doanh nghiệp sử dụng mô hình kế toán quản trị trong quản lý.

+ Đối với những thông tin bên ngoài doanh nghiệp như định hướng phát triển của Chính phủ đối với lĩnh vực khai thác sa khoáng Titan, chỉ số giá cả và

tình hình lạm phát đang diễn ra trên thị trường, nhu cầu khai thác, thu mua, sản xuất ở thị trường trong nước và trên thế giới, ... Những thông tin này có thể thu thập thông qua các Sở Thương mại, Ủy ban Chứng khoán, Tổng cục Thống kê, các website của Bộ Tài chính, Bộ Thương Mại,...

Bảng 3.5 : Mẫu báo cáo bộ phận chi tiết

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Tổng cộng</i>	<i>Bộ phận 1</i>	<i>Bộ phận 2</i>	<i>...</i>	<i>Bộ phận n</i>
1. Doanh thu					
2. Biến phí					
- Sản xuất					
- Quản lý					
3. Số dư đảm phí = (1) – (2)					
4. Định phí bộ phận					
5. Số dư bộ phận = (3) – (4)					
6. Định phí chung					
7. Lãi thuần					

3.4.1.3. Kết thúc phân tích

Đây là giai đoạn viết và trình bày báo cáo phân tích. Những kết luận của quá trình phân tích thể hiện ở việc đánh giá rõ thực trạng hoạt động của doanh nghiệp, dự đoán và dự báo tiềm năng, triển vọng tương lai trên cơ sở phân tích những số liệu quá khứ, số liệu hiện tại và định hướng của tương lai. Nội dung báo cáo phải được trình bày chi tiết, mạch lạc, nêu được vấn đề trọng tâm, đánh giá được những khó khăn cũng như những giá trị tiềm năng mà doanh nghiệp có thể phát huy, hay góp phần hạn chế nhược điểm. Vấn đề trình bày phải đảm bảo được tính then chốt và trọng điểm.

Tóm lại, để có thể thực hiện được những nội dung hoàn thiện trong tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh, trước mắt các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam phải có quan điểm về tầm quan trọng của phân tích hiệu quả kinh

doanh; đồng thời phải khẳng định được đây là một nội dung không thể thiếu để có thể điều tiết tốt quy trình sản xuất của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, doanh nghiệp phải tổ chức lại hệ thống kế toán, thống kê báo cáo tổng hợp, chi tiết và thường xuyên, mức độ chi tiết càng cao càng tốt để có thể rút ra các nguyên nhân gây ra lãng phí nhân tài, vật lực do chủ quan để kịp thời khắc phục. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng phải quan tâm hơn nữa đến công tác tiếp thị và khảo sát thị trường, kiến toàn lại tổ chức trong công tác thu mua vận chuyển bảo quản nguyên vật liệu, dịch vụ mua ngoài cũng như việc theo dõi chặt chẽ giá cả của các loại nguyên vật liệu, dịch vụ.

Ngày nay, trật tự kinh tế thế giới mới dựa vào tri thức và công nghệ. Do đó, năng lực ra quyết định, năng lực tác nghiệp, năng lực xử lý thông tin là cực kỳ quan trọng để tạo ra sự giàu có trong thực tế cho mỗi cá nhân, mỗi doanh nghiệp và mỗi quốc gia. Chính vì vậy, các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam cần gấp rút thực hiện công tác đào tạo, nâng cao tay nghề, nghiệp vụ của người lao động để gia tăng sức mạnh cho mình, tạo được năng lực cạnh tranh cần thiết và tiềm tàng cho tương lai trên con đường hội nhập của đất nước.

3.4.2. Hoàn thiện phương pháp phân tích

Để thực hiện việc đánh giá kinh tế khoáng sản cần thiết phải tính toán định lượng các chỉ tiêu, đánh giá so sánh định lượng lớn nhỏ của các chỉ tiêu trên cơ sở hoàn thiện và sử dụng kết hợp nhiều phương pháp phân tích với nhau.

- *Phương pháp so sánh*: Các thông tin về mỏ khoáng sản được cung cấp không đầy đủ vì nhiều lý do khác nhau, chẳng hạn do kinh phí, hoặc chưa thể tiếp tục khảo sát địa chất mỏ khoáng sản được, hay chỉ mới tiến hành tới giai đoạn tìm kiếm đánh giá thì buộc phải sử dụng phương pháp so sánh. Về bản chất đây là phương pháp lựa chọn độ lớn của các chỉ tiêu của báo cáo kết quả kinh doanh, hay căn cứ vào tương tự của các mỏ khoáng sản, về cấu trúc địa chất và nhiều thông tin tương tự khác (địa chất thuỷ văn, địa chất công trình, loại hình công nghiệp mỏ, vị trí phân bố thân, vỉa khoáng sản,...). Sử dụng phương pháp

so sánh sẽ cho nhanh số liệu đánh giá của các chỉ tiêu, song độ chính xác của các chỉ tiêu chưa thể phản ánh được chính xác giá trị kinh tế của khoáng sản.

Khi sử dụng phương pháp so sánh có thể suy theo một trong hai trường hợp: Tổng thể so sánh đồng nhất và tổng thể so sánh không đồng nhất. Phương pháp so sánh giữa các tổng thể đồng nhất tương đối đơn giản, còn muốn kết quả so sánh được chính xác và khách quan giữa các tổng thể không đồng nhất chúng ta cần phải chuyển các chỉ tiêu so sánh về tổng thể đồng nhất dựa theo một mức chuẩn. Mức chuẩn được sử dụng có thể là: Định mức kinh tế kỹ thuật của ngành, mức bình quân của ngành, giá trị mũi nhọn (giá trị 10% số doanh nghiệp tốt nhất trong ngành), hoặc giá trị quốc tế.

Căn cứ vào tình hình cụ thể của các doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam nói riêng, chúng tôi kiến nghị nên sử dụng mức chuẩn so sánh là chỉ tiêu giá trị bình quân của kỳ trước hay giá trị bình quân của ngành, tiến tới sử dụng định mức kinh tế kỹ thuật của ngành. Quá trình chuyển đổi được tiến hành như sau: Xác định hệ thống chỉ tiêu so sánh ban đầu được biểu diễn dưới dạng ma trận:

$$\begin{vmatrix} X_{11} & X_{12} & X_{13} & \dots & X_{1n} \\ X_{21} & X_{22} & X_{23} & \dots & X_{2n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \dots & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \dots & \cdot \\ X_{m1} & X_{m2} & X_{m3} & \dots & X_{mn} \end{vmatrix}$$

Ma trận X_{ij} là kết quả thực tế của chỉ tiêu doanh nghiệp được so sánh j của doanh nghiệp i .

Ma trận mức chuẩn Y_{ij} được biểu diễn dưới dạng :

$$\begin{vmatrix} Y_{11} & Y_{12} & Y_{13} & \dots & Y_{1n} \\ Y_{21} & Y_{22} & Y_{23} & \dots & Y_{2n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \dots & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \dots & \cdot \\ Y_{m1} & Y_{m2} & Y_{m3} & \dots & Y_{mn} \end{vmatrix}$$

Đây là mức chuẩn của chỉ tiêu so sánh j của các doanh nghiệp cùng nhóm sản phẩm với các doanh nghiệp so sánh j . Chia ma trận X_{ij} cho ma trận Y_{ij} chúng ta được một ma trận mới có dạng :

$$\begin{vmatrix} X'_{11} & X'_{12} & X'_{13} & \dots & X'_{1n} \\ X'_{21} & X'_{22} & X'_{23} & \dots & X'_{2n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \dots & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \dots & \cdot \\ X'_{m1} & X'_{m2} & X'_{m3} & \dots & X'_{mn} \end{vmatrix}$$

Sau khi thành lập được ma trận mới X'_{ij} với những nội dung so sánh đồng nhất, chúng ta chuyển sang bước thứ 2 cho điểm.

Về nguyên tắc, khi cho điểm phải đối chiếu với mức chuẩn so sánh và bảng điểm quy định cho từng chỉ tiêu để tiến hành cho điểm giữa các doanh nghiệp. Vấn đề lưu ý ở đây là đánh giá vai trò của các chỉ tiêu để tiến hành cho điểm chính xác. Có hai trường hợp xảy ra :

- Nếu vai trò của các chỉ tiêu như nhau: Trong trường hợp này việc so sánh đỡ phức tạp hơn. Chúng ta tiến hành cho điểm đối với từng chỉ tiêu và cộng tổng số điểm của từng doanh nghiệp, cuối cùng tiến hành so sánh để phân hạng doanh nghiệp.

- Nếu vai trò các chỉ tiêu khác nhau thì tùy theo yêu cầu của công tác quản lý và mục tiêu của doanh nghiệp khi đánh giá hiệu quả để xác định vai trò của các chỉ tiêu. Chúng ta có thể tiến hành những bước sau :

+ Sắp xếp các chỉ tiêu so sánh (theo mức độ trọng yếu của từng đối tượng, thời gian phân tích).

+ Đánh số thứ tự.

+ So sánh từng chỉ tiêu với các chỉ tiêu còn lại, chỉ tiêu nào quan trọng hơn sẽ mang số thứ tự tương ứng của chỉ tiêu đó.

+ Cộng số lần gặp.

+ Đánh giá vai trò chỉ tiêu đó trong hệ thống chỉ tiêu so sánh và gán cho nó một trọng số.

Bảng 3.6 : Sơ đồ ma trận xác định vai trò các chỉ tiêu so sánh

STT	Chỉ tiêu	a	b	c	d	d	e	Số lần gặp	Trọng số
		1	2	3	4	5	6		
1	a								
2	b								
3	c								
4	d								
5	d								
6	e								

Sau khi xác định được vai trò các chỉ tiêu so sánh, chúng ta dùng trọng số các chỉ tiêu vừa thu được để tiến hành so sánh và đánh giá hiệu quả kinh tế sản xuất kinh doanh các doanh nghiệp.

- *Phương pháp thay thế liên hoàn* : Phân tích là chi tiết hóa mức độ ảnh hưởng của các yếu tố phân tích đến mức thấp nhất, để làm được điều này, các nhà phân tích nên sử dụng thêm cả phương pháp thay thế liên hoàn để xác định chính xác mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố. Có như vậy, những nhà quản lý của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản mới nhìn thấy rõ đâu là ‘bản sắc’ riêng của doanh nghiệp mình. Mặt khác, việc liên kết các nhân tố trên chuỗi của phương trình phân tích thông qua phương pháp này càng tạo nên một tư duy lôgic cao hơn khi đưa ra kết luận sau quá trình phân tích.

Mặc dù Công ty BMC là một trong những tổ chức kinh doanh thuộc lĩnh vực khai thác khoáng sản rất quan tâm đến những động thái làm biến đổi và ảnh hưởng tình hình kinh doanh của mình bằng cách phân tích các chỉ tiêu hiệu quả. Tuy nhiên, trong bảng 2.12 của chương 2, khi phân tích về chỉ tiêu tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn, Công ty BMC chỉ mới dừng ở việc tính toán và so sánh tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn mà chưa thấy được nguyên nhân ảnh hưởng của nó. Nếu kết hợp với các phương pháp so sánh và phương pháp loại trừ khi phân tích thì sẽ chỉ rõ ra rằng: Do tốc độ

luân chuyển tài sản ngắn hạn được đo bằng các chỉ tiêu khác nhau nên nhân tố ảnh hưởng đến tốc độ luân chuyển cũng khác nhau. Để đảm bảo đánh giá đầy đủ và chính xác ảnh hưởng của các nhân tố đến tốc độ luân chuyển thì thường tính chỉ tiêu thời gian của một vòng luân chuyển.

Tiếp tục chọn Công ty BMC phân tích, qua công thức trên chúng ta thấy được rằng tốc độ luân chuyển của tài sản ngắn hạn qua chỉ tiêu thời gian của một vòng luân chuyển chịu ảnh hưởng của các nhân tố sau:

Nhân tố thứ nhất, xác định mức ảnh hưởng của tài sản ngắn hạn (ΔV) đến thời gian của một vòng luân chuyển là:

$$\Delta V = \frac{\frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân tham gia luân chuyển}}{\text{kỳ phân tích}} - \frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân tham gia luân chuyển}}{\text{kỳ gốc}} \times \frac{\text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Tổng số luân chuyển thuần kỳ gốc}} \quad (3.1.1)$$

Hay sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố như sau:

$$\Delta V = \frac{V_1 \times T}{D_0} - \frac{V_0 \times T}{D_0}$$

$$\Delta V = \frac{38.151.788.269 \times 360}{36.762.060.103} - \frac{27.651.960.995 \times 360}{36.762.060.103}$$

$$\Delta V = + 102,82 \text{ ngày}$$

-Nhân tố thứ hai, xác định ảnh hưởng của tổng doanh thu thuần (ΔR) đến thời gian của một vòng luân chuyển là:

$$\Delta R = \frac{\frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân tham gia luân chuyển}}{\text{kỳ phân tích}} \times \text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Tổng số luân chuyển thuần kỳ phân tích}} - \frac{\frac{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân tham gia luân chuyển}}{\text{kỳ gốc}} \times \text{Thời gian của kỳ phân tích}}{\text{Tổng số luân chuyển thuần kỳ gốc}} \quad (3.1.2)$$

Tiếp tục sử dụng phương pháp thay thế liên hoàn để xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố ta có:

$$\Delta R = \frac{V_1 \times T}{D_1} - \frac{V_1 \times T}{D_0}$$

$$\Delta R = \frac{38.151.788.269 \times 360}{52.758.512.488} - \frac{38.151.788.269 \times 360}{36.762.060.103}$$

$$\Delta R = - 113,27 \text{ ngày}$$

Ghi chú:

V_0 : Vốn lưu động bình quân tham gia chu chuyển ở kỳ gốc.

V_1 : Vốn lưu động bình quân tham gia chu chuyển ở kỳ phân tích.

D_0 : Tổng số chu chuyển kỳ gốc.

D_1 : Tổng số chu chuyển kỳ phân tích.

T : Thời gian của kỳ phân tích (360 ngày)

Theo nguyên tắc của phương pháp thay thế liên hoàn, trong điều kiện các nhân tố khác không thay đổi thì thời gian của một vòng luân chuyển sẽ có quan hệ tỷ lệ thuận với tài sản ngắn hạn bình quân tham gia luân chuyển và tỷ lệ nghịch với tổng doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh. Từ bảng 2.12 Công ty rút ra nhận xét: tài sản ngắn hạn bình quân tăng 15.996,452.385 đồng (tỷ lệ tăng 37,97%), và khi đánh giá mức độ tăng trưởng của hai chỉ tiêu doanh thu thuần và tài sản ngắn hạn bình quân ta lại thấy mức độ tăng tài sản ngắn hạn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là 37,97%, và mức độ tăng của doanh thu đạt được là 43,8% của năm 2006 so với năm 2005. Như vậy, doanh nghiệp phát huy tốt hiệu quả sử dụng vốn nên đã làm cho thời gian của một vòng luân chuyển tài sản ngắn hạn được rút lại còn 260,49 ngày/vòng của năm 2006.

Bảng 3.7 Xác định mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn Công ty BMC

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2005</i>	<i>Năm 2006</i>	<i>Chênh lệch</i>	<i>Mức độ ảnh hưởng của</i>	
				ΔV	ΔR
Thời gian của một vòng luân chuyển	270,88	260,49	- 10,39	+ 102,82	- 113,27

Nếu trước đây doanh nghiệp chỉ kết luận hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tốt bằng phương pháp so sánh thủ công khi đánh giá chỉ tiêu thời gian của một vòng luân chuyển của năm 2006 so với năm 2005 thì việc ứng dụng phương pháp thay thế liên hoàn vào quá trình phân tích sẽ giúp nhà phân tích có thêm căn cứ nhận định chính xác hơn – nghĩa là, năm 2006, hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp giảm nên đã làm cho thời gian luân chuyển tài sản ngắn hạn tăng lên. Mặt khác, chính đặc thù riêng của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản cũng đã dẫn tới tình trạng tốc độ luân chuyển của vốn ngắn hạn quá chậm, chúng ta có thể kể đến một số nguyên nhân chủ yếu sau:

Thứ nhất, quá trình khai thác và chế biến các sản phẩm sa khoáng đòi hỏi lượng chi phí bỏ ra lớn nhưng các doanh nghiệp này vẫn chưa tận dụng các thành phần phụ của sản phẩm chính để có thể đa dạng hóa sản phẩm, mang lại doanh thu cao hơn mà chỉ tiến hành bán thô dưới hình thức phế liệu;

Thứ hai, lượng tiền tồn quá lớn trong hàng tồn kho đã trực tiếp làm cho lượng vốn ngắn hạn tham gia vào kỳ phân tích quá nhiều;

Thứ ba, cộng thêm vào đó là khoản tiền lưu kho bãi cho đủ lượng xuất của một container hàng và đã làm tăng chi phí, giảm lượng doanh thu mà doanh nghiệp thu được.

Tất cả các nguyên nhân khách quan và chủ quan này đã là những tác nhân trực tiếp làm cho tốc độ luân chuyển tài sản ngắn hạn trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản chậm lại. Nếu không có giải pháp khắc phục kịp thời thì

hàng năm công ty đã phải để lãng phí một lượng của nguồn lực đầu tư trong quá trình hoạt động của mình, làm giảm đi đáng kể đến kết quả và hiệu quả kinh doanh của bản thân. Qua đây, thêm một lần nữa chúng ta thấy rằng các doanh nghiệp khai thác khoáng sản cần đánh giá sâu sắc hơn vấn đề được phân tích để có những giải pháp thiết thực rút ngắn thời gian luân chuyển của tài sản ngắn hạn nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn.

Để làm được điều này, trong quá trình phân tích, các công ty khai thác khoáng sản nên có sự kết hợp tổng hòa giữa các phương pháp phân tích (tùy thuộc vào đối tượng phân tích và yêu cầu của quá trình phân tích) sao cho có tính biện chứng về đối tượng phân tích hơn. Doanh nghiệp không nên sử dụng mỗi một phương pháp mà cần có sự vận dụng, kết hợp tổng thể các phương pháp khác nhau nhằm giúp doanh nghiệp nhận định tình hình kinh doanh của mình trong trạng thái đa chiều khác nhau. Hiện nay, trên thế giới, việc ứng dụng toán kinh tế và công nghệ thông tin vào quá trình phân tích hiệu quả kinh doanh nên tính nhanh nhạy, chính xác của các mô hình dự báo sau quá trình phân tích đạt kết quả rất tốt (như phương pháp hồi quy tương quan). Tuy nhiên, việc lựa chọn sử dụng phương pháp phân tích nào sẽ tùy thuộc vào đặc điểm của ngành nghề kinh doanh và trình độ của các nhà phân tích mà doanh nghiệp có được.

3.4.3. Hoàn thiện nội dung và chỉ tiêu phân tích

Nghị quyết 39 NQ/TW ngày 16/08/2004 của Bộ Chính trị như một luồng sinh khí mới tiếp thêm sức sống mạnh mẽ cho các tỉnh Bắc Trung bộ và duyên hải Trung bộ nói chung. Chính “luồng gió mới” này không những tạo ra hưng phấn cho quá trình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, mà còn thúc đẩy xu hướng dịch chuyển và phát huy lợi thế của ngành công nghiệp khai thác khoáng sản theo hướng chú trọng đến hiệu quả của quá trình kinh doanh nhiều hơn. Trên cơ sở nghiên cứu thực trạng hiệu quả kinh doanh tại doanh nghiệp này, luận án tiến hành hoàn thiện một số nội dung cơ bản sau:

3.4.3.1. Bổ sung và gia tăng hiệu quả sử dụng vốn đầu tư

Gắn kết với đặc điểm kinh doanh của ngành sau khi nhìn vào thực trạng hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam, chỉ tiêu sức sản xuất của tài sản, đặc biệt sức sản xuất của tài sản dài hạn rất thấp nên làm chi chỉ tiêu suất hao phí rất cao.

Vốn là điều kiện không thể thiếu để phát triển các doanh nghiệp kinh doanh nói chung và công nghiệp khai thác khoáng sản nói riêng. Vì nguồn vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp còn hạn chế nên họ cần phải tìm cách gia tăng nguồn lực của mình. Trong thực tế, công tác huy động vốn cho ngành khai thác khoáng sản còn rất hạn chế, chẳng hạn các doanh nghiệp ngoài quốc doanh chưa dám đầu tư vào ngành này do chu kỳ kinh doanh dài và vốn lớn. Việc sử dụng vốn đầu tư tăng thêm của doanh nghiệp có thể huy động bằng những biện pháp như thanh lý vật tư, tài sản không có nhu cầu hoặc có nhu cầu sử dụng thấp để bổ sung vốn cho phát triển sản xuất kinh doanh; ngoài ra doanh nghiệp có thể phát hành cổ phiếu để huy động vốn cho mình, hay sử dụng hình thức vay tín dụng để bổ sung nguồn lực đầu tư, v.v... đây là cách ứng xử tiện ích nhất cho việc bổ sung nguồn vốn đầu tư của doanh nghiệp.

Vốn tín dụng cũng sẽ là một nguồn bổ sung trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Trong thời gian qua, việc vốn vay tín dụng đầu tư của Ngân hàng và vốn hỗ trợ của quỹ đầu tư quốc gia nên có chính sách ưu đãi đối với các doanh nghiệp khai thác khoáng sản (đây là ngành có chu kỳ đầu tư dài, sử dụng vốn lớn). Thực ra, vốn tín dụng được xem là nguồn cơ bản bổ sung năng lực cho các doanh nghiệp, nhưng để nguồn vốn này phát huy có hiệu quả Nhà nước nên tạo ra những động thái hỗ trợ bằng cách điều chỉnh lãi suất, thời gian vay cho phù hợp với thực tế.

Cơ cấu vốn đầu tư tài sản dài hạn chiếm tỷ trọng chủ đạo trong tổng cơ cấu nguồn vốn mà doanh nghiệp có được. Quá trình sản xuất kinh doanh của doanh

ng nghiệp không thể thiếu hoạt động đầu tư cho máy móc, thiết bị, nhà xưởng, phương tiện vận tải,... Tùy theo quy hoạch thiết kế của mỗi doanh nghiệp mà lượng vốn sử dụng cho hoạt động này có tỷ lệ khác nhau trong tổng nguồn vốn. Như vậy, hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp sẽ phụ thuộc rất lớn vào hiệu quả sử dụng vốn đầu tư cho tài sản dài hạn. Vì vậy, theo chúng tôi muốn nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp cũng có nghĩa tìm biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định theo các hướng khác nhau, chẳng hạn:

- Vốn đầu tư cho tài sản dài hạn của doanh nghiệp bao gồm hai phần: Phần vốn tích cực có thiết bị, máy móc, quy trình công nghệ,... còn phần vốn không tích cực bao gồm nhà xưởng, vật kiến trúc. Muốn tăng hiệu quả sử dụng vốn cũng có nghĩa là doanh nghiệp cần phải tính toán một tỷ lệ giữa vốn đầu tư cho tài sản dài hạn tích cực và không tích cực sao cho hợp lý;

- Để tăng cường công tác quản lý và sử dụng vốn đầu tư cho tài sản dài hạn, doanh nghiệp cần xác định đúng giá trị ban đầu của TSCĐ, có phương pháp tính khấu hao hợp lý, khoa học, sát với thực tế sử dụng. Nếu doanh nghiệp không sử dụng hết công suất quy định thì có thể lùi mức khấu hao, vì khi khấu hao đủ thì giá của sản phẩm sẽ tăng, điều này cũng có nghĩa là ăn vào vốn. Như vậy, doanh nghiệp bảo toàn vốn trên danh nghĩa mà không biết vốn bị mất dần do ngân sách thu thông qua giá;

- Những TSCĐ không cần dùng và chờ xử lý trong nhiều năm nhưng việc nhượng bán tiến hành rất chậm và gần như ách tắc. Song song với việc làm trên, chúng tôi cho rằng Nhà nước cần quy định rõ ràng trách nhiệm và quyền hạn của doanh nghiệp trong việc nhượng bán thanh lý những TSCĐ không cần dùng, để thu hồi vốn thực hiện tái đầu tư trong cơ chế quản lý.

3.4.3.2. Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn bằng cách phân tích chỉ tiêu hệ số quay vòng hàng tồn kho

Vận dụng phương pháp thay thế liên hoàn trong phân tích hiệu quả ở phần

hoàn thiện phương pháp phân tích, luận án đã chỉ rõ rằng doanh nghiệp chưa tối đa hóa hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn. Mặt khác, đầu tư khai thác kỳ này và dự trữ cho sản xuất của kỳ sau đã làm cho doanh nghiệp phát sinh rất nhiều khoản mục chi phí như chi phí thuê bãi, lưu kho, bảo quản,... Tất cả những yếu tố này cùng nhau tác động tổng hợp và làm giảm hiệu quả của kỳ kinh doanh. Do đó, để góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn, doanh nghiệp nên phân tích chỉ tiêu hệ số quay vòng hàng tồn kho. Đặc biệt trong ngành công nghiệp khai thác khoáng sản nói chung, khi quan tâm đến hàng tồn kho tức là chúng ta tiến hành đánh giá nguyên liệu, vật liệu tồn kho và chi phí sản xuất kinh doanh dở dang và lượng thành phẩm tồn kho,...

Quá trình khai thác phụ thuộc vào thời tiết, cho nên các doanh nghiệp thường tập trung khai thác vào tháng 6 đến tháng 9 và sau đó tiến hành chế biến bằng nguồn nguyên liệu dự trữ. Chính điều này sẽ dẫn đến nguồn vốn kinh doanh của công ty được dùng tập trung vào một thời điểm, có khi thiếu vốn để đáp ứng nhu cầu khai thác, và lẽ dĩ nhiên làm cho thời gian hoàn vốn bị rải chậm ra rất nhiều. Bên cạnh đặc điểm khai thác, mỗi lần doanh nghiệp xuất hàng cho một container thì trọng lượng của nó phải từ 8.000 - 11.000 tấn thành phẩm, và để làm được đủ con số này cần phải có thời gian dài cho công tác lưu kho. Hệ số quay vòng hàng tồn kho phản ánh mối quan hệ giữa khối lượng hàng hóa đã bán với hàng hóa dự trữ trong kho. Hệ số này thể hiện số lần mà hàng tồn kho bình quân được bán trong kỳ. Nhu cầu vốn luân chuyển trong kỳ của doanh nghiệp cũng bị ảnh hưởng của độ dài thời gian của hàng hoá trong kho. Điều này có thể tính được bằng cách tính hệ số quay vòng hàng tồn kho.

$$\text{Hệ số quay vòng hàng tồn kho } (H_k) = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}} \quad 3.2)$$

Bảng 3.8: Hệ số quay vòng hàng tồn kho của Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>ĐVT</i>	<i>Năm 2005</i>	<i>Năm 2006</i>	<i>+/-</i>
1. Giá vốn hàng bán	<i>đồng</i>	70.734.102.808	75.466.706.547	+4.732.603.739
2. Trị giá hàng tồn kho bình quân	<i>đồng</i>	17.688.388.629	18.430.297.394	+741.908.765
3. Hệ số quay vòng hàng tồn kho = (1)/(2)	<i>lần</i>	3,998	4,094	+0,096
4. Thời hạn hàng tồn kho bình quân = 360/(3)	<i>ngày</i>	90,04	87,93	- 2,11

(Nguồn: Báo cáo tài chính của Công ty BMC)

Theo nguyên tắc, hệ số quay vòng hàng tồn kho cao thì doanh nghiệp được đánh giá là hoạt động có hiệu quả, giảm được vốn đầu tư cho hàng hóa dự trữ, rút ngắn được chu kỳ chuyển đổi hàng dự trữ thành tiền mặt và giảm bớt nguy cơ hàng tồn kho ở trạng thái ứ đọng. Tuy nhiên, hệ số quay vòng hàng tồn kho cao có thể dẫn đến nguy cơ doanh nghiệp không đủ hàng để đáp ứng nhu cầu, dẫn đến tình trạng cạn kho, mất khách hàng và điều này có thể gây ảnh hưởng không tốt cho công việc kinh doanh về lâu dài của doanh nghiệp. Hệ số quay vòng hàng tồn kho thấp cho thấy sự quay vòng hàng tồn kho giảm quá mức, làm tăng chi phí một cách lãng phí. Dự báo cho rằng nếu hệ số quay vòng hàng tồn kho chậm có thể đặt doanh nghiệp vào tình thế khó khăn về tài chính trong tương lai.

Qua bảng 3.8, chúng ta thấy rằng hệ số vòng quay kho của Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh năm 2006 là 4,094 tăng so với năm 2005 là 0,096 - điều này chứng tỏ rằng năm 2006, Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh hoạt động hiệu quả hơn năm 2005. Thêm vào đó thời gian dự trữ hàng hóa năm 2006 là 87,93 ngày - giảm so với năm 2005 là 2,11 ngày. Tuy

nhiên, vấn đề tồn tại ở đây là trị giá hàng tồn kho bình quân của năm 2006 vẫn cao hơn so với năm 2005 là 741.908.765 đồng, tỷ lệ hàng tồn kho tăng trong khi đó hệ số quay vòng hàng tồn kho cũng như thời hạn hàng tồn kho bình quân không có sự thay đổi nhiều. Điều này không tốt vì như vậy doanh nghiệp sẽ phải mất nhiều khoản chi phí cho hàng hóa tồn kho, dễ gây tổn thất hao mòn,... Chính vì vậy, các doanh nghiệp khai thác khoáng sản cũng cần đánh giá hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp thông qua xác định hệ số quay vòng hàng tồn kho vì nó gắn với đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp, và cũng là cơ sở tính toán kỹ lưỡng, xác định sản lượng khai thác, nơi tiêu thụ và số lượng hàng hoá tiêu thụ trước khi ký kết hợp đồng và làm thủ tục xuất khẩu.

3.4.3.3. Nâng cao hiệu quả kinh doanh thông qua việc xem xét chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận với chi phí khai thác khoáng sản trực tiếp và chi phí thu mua khoáng sản chế biến

Trình độ kỹ thuật và khả năng trang bị công nghệ sản xuất của mỗi doanh nghiệp khác nhau nên khả năng tinh chế của mỗi doanh nghiệp khai thác khoáng sản Titan là hoàn toàn khác nhau. Chính vì vậy, đôi khi thành phẩm của doanh nghiệp này lại là yếu tố đầu vào cho quá trình sản xuất của những doanh nghiệp khác. Theo kết quả nghiên cứu từ Công ty BMC, quy trình sản xuất sa khoáng Titan gồm hai giai đoạn cơ bản là thăm dò, khai thác và tinh chế. Do đó, việc tập hợp chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp là khác nhau vì sẽ liên quan đến công đoạn khai thác và tinh chế của sản phẩm.

- Giai đoạn thăm dò và khai thác, các doanh nghiệp này sẽ thực hiện toàn bộ quy trình khai thác với chi phí thăm dò khai thác một quặng mỏ được sử dụng từ 5 - 8 năm và phân bổ khối lượng quặng khai thác đều nhau giữa các kỳ kinh doanh, hàng năm còn lại là chi phí sản xuất và tinh chế. Tất cả các khoản mục chi phí này khi sản xuất 1 tấn quặng với độ sạch 52% công ty bỏ ra khoảng 630.000 - 650.000 đồng/ 1 tấn.

- Giai đoạn tinh chế, có thể tiến hành theo một trong hai cách sau:

Cách thứ nhất: Nếu áp dụng quy trình công nghệ sản xuất và tinh chế Titan theo hình thức mỏ lộ thiên cho loại khoáng sản này với bước 1 là tuyển trọng lực, tức là dùng nước để lọc quặng thì sau công đoạn này mức độ tuyển sạch đạt 30% - 40%, với tiêu chuẩn này thì các doanh nghiệp chỉ được phép bán tại thị trường trong nước với mức giá 52USD/1tấn (khoảng 832.000đồng cho 1 tấn nếu xác định theo tỷ giá 1USD=16.000VND).

Cách thứ hai: Nếu tiếp tục tinh chế qua giai đoạn tuyển từ và tuyển điện đôi với phần quặng mua về mới chỉ tinh chế bằng hình thức tuyển trọng lực thì chi phí tinh chế làm giàu quặng (chủ yếu là chi phí tiền điện, nhân công trực máy, dầu, than đá dùng nung quặng,...) mất thêm khoảng 370.000 đồng/tấn. Như vậy, tổng số tiền thu mua và chế biến quặng thô (hay còn gọi là quặng trung gian), doanh nghiệp phải mất khoảng 1.202.000đồng/1tấn. Với giá xuất thống nhất (ví dụ thị trường Nhật Bản là 110USD/1 tấn - khoảng 1.700.000đồng/1 tấn nếu xác định theo tỷ giá 1USD=16.000VND), qua các con số nêu trên thì cả hai trường hợp trên doanh nghiệp đều có lãi, mặc dù mức lãi thu về trong mỗi trường hợp là khác nhau và được thể hiện qua bảng số liệu dưới đây.

Để hạn chế tối đa tình trạng xuất thô trong nước(vì tiêu chuẩn xuất khẩu do Nhà nước quy định đối với mặt hàng này là chỉ áp dụng cho sản phẩm Titan đạt độ sạch 52%), với hai phương thức khai thác khoáng sản ở trên thì chi phí thu mua quặng thô về chế biến đòi hỏi phải mất một khoản tiền lớn hơn. Song, trên thực tế điều này lại đang được thực hiện phổ biến ở các doanh nghiệp và phù hợp với xu thế vì phụ thuộc vào sự khác biệt về quyền sở hữu tài nguyên và công nghệ.

Bảng 3.9 Xác định lợi nhuận cho 1 tấn Ilmenit xuất khẩu đạt 52% tỷ lệ chất lượng tại Công ty BMC

(ĐVT: đồng; tỷ giá 1USD = 16.000 VND)

Đặc điểm sản xuất	Mua thô về tinh chế	Khai thác và tinh chế
1. Chi phí khai thác	1.202.000	630.000 - 650.000
2. Giá xuất sang Nhật Bản	1.700.000	
3. Lợi nhuận (doanh lợi khai thác)	498.000	1.050.000 - 1.070.000
4. Tỷ suất lợi nhuận theo chi phí khai thác = (3)/(1) x 100	41,43 %	161,53% - 169,84%

(Nguồn: Báo cáo kỹ thuật và báo cáo tài chính của Công ty BMC)

Một điểm nữa mà thực sự các doanh nghiệp khai thác khoáng sản thô vẫn chưa tính đến giá trị khoáng sản liên quan khi xuất thô sản phẩm khai thác. Với lượng quặng trung gian mua về (quặng đạt độ sạch 30%) các doanh nghiệp tinh chế và lấy được 72-73% trong tổng khối lượng đó là TiO₂, phần còn lại là Rutil, Monazit,... và những sản phẩm này bán được từ 310USD - 325USD cho 1 tấn. Điều này cho thấy giá trị nguồn thu về của các doanh nghiệp thực hiện công đoạn tinh chế từ thu mua thô không chỉ là 498.000 nghìn/1tấn. Hay nói cách khác, lợi nhuận thật sự mà doanh nghiệp thu về cao hơn rất nhiều, và trong điều kiện chi phí không đổi thì hiệu quả sử dụng chi phí của các doanh nghiệp này tăng lên.

Lôgic với nội dung phân tích ở trên nó cũng phản ánh sự yếu kém về năng lực và khả năng trang bị công nghệ hiện đại. Để hạn chế tình trạng này, Nhà nước cần quy định cũng như khuyến khích việc sử dụng triệt để và khai thác giá trị kinh tế của nguồn tài nguyên thiên nhiên, có chính sách hỗ trợ về cơ chế, về vốn, phương pháp quản lý tài chính, bổ sung nguồn nhân lực, công nghệ, v.v... cho quá trình hoạt động của các doanh nghiệp này. Có như vậy, các doanh nghiệp không những có điều kiện gia tăng hiệu quả kinh

doanh của mình, gia tăng hiệu quả của quốc gia mà chúng ta còn có thêm cơ hội xác định và khẳng định giá trị lợi thế của đất nước trong điều kiện cạnh tranh sôi động như hiện nay.

3.4.3.4. *Đẩy mạnh nội dung nghiên cứu, đánh giá giá hiệu quả xã hội*

Giải quyết tổng hòa mối quan hệ giữa việc đảm bảo hiệu quả kinh doanh và hiệu quả xã hội là vấn đề hết sức quan trọng đối với các doanh nghiệp này.

Khi xem xét hiệu quả xã hội của doanh nghiệp khai thác khoáng sản, luận án sẽ đề cập đến hai nội dung:

- *Một*, cần có quy định cụ thể về chế độ phụ cấp độc hại cho người lao động theo quy định của Nhà nước. Hiện nay, hàng tháng mỗi người lao động của các doanh nghiệp này nhận được mức phụ cấp độc hại khoảng 100.000 đồng/1 người lao động, dưới hình thức hiện vật như đường, sữa, nước giải khát,... việc phân phối bình quân này theo chúng tôi nó không đảm bảo tính chất bù đắp xác đáng về thiệt hại sức khỏe của người lao động. Rõ ràng một vấn đề là mức độ độc hại giữa bộ phận lao động trực tiếp và lao động gián tiếp là hoàn toàn khác nhau.

Tác giả đề nghị các doanh nghiệp nên xem xét lại khoản mục chi phí này để tăng hiệu quả sử dụng của nó. Để nâng cao hiệu quả sử dụng của khoản mục chi phí này và không gây ảnh hưởng phát sinh tăng chi phí, chúng ta có thể điều chỉnh theo một trong hai cách sau: Tăng chi phí phụ cấp độc hại đối với bộ phận lao động trực tiếp hoặc giảm chi phí phụ cấp độc hại với bộ phận lao động gián tiếp. Biện pháp này không những có thể góp phần tiết kiệm và cắt giảm chi phí phát sinh trong kỳ mà còn thể hiện mức độ quan tâm của doanh nghiệp đối với người lao động, tạo nên đòn bẩy vô hình để khơi thông khả năng cống hiến của họ khi tham gia vào quá trình sản xuất. Ngoài ra, doanh nghiệp nên tổ chức kiểm tra sức khỏe định kỳ cho người lao động và xây dựng quỹ khám chữa bệnh cho người lao động của doanh nghiệp nhằm rút ngắn khoảng cách giữa nhà quản lý với người lao động. Tạo được sự thân thiện trong quan hệ kết hợp với nguyên tắc

quản lý chắc chắn năng suất lao động sẽ tăng lên rất cao, hay nói mức tăng hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp đang được xác lập.

- **Hai**, tăng trưởng và phát triển bền vững là mục tiêu phải đạt được trong tiến trình công nghiệp hóa và hội nhập nền kinh tế thế giới. Mãi đến năm 2006, bên cạnh phí tài nguyên các doanh nghiệp khai thác khoáng sản mới bắt đầu đóng thêm khoản phí bảo vệ môi trường do Bộ Tài nguyên và Môi trường ban hành là 30.000 đồng/1 tấn quặng có ích; và nếu đạt tỷ lệ 30% về độ sạch thì bình quân họ mất 85.000 đồng/1 tấn. Điều này cũng có nghĩa rằng từ năm 2006 trở về trước môi trường không phải là nội dung được quan tâm khảo sát. Nếu thực hiện một phép tính đơn giản với quặng Ilmenit cho 1 tấn bán ra thu về 1.050.000 đồng giá trị lợi nhuận thì tỷ lệ phí nộp này so với lợi nhuận thu về chỉ chiếm 8,09%/1 tấn Titan tinh chế mà thôi. Mặt khác, với tỷ lệ thu phí thấp và việc công khai hoá quá trình sử dụng khoản mục chi phí này vẫn chưa được thực hiện một cách rõ ràng nên mức độ ô nhiễm môi trường vẫn chưa có biện pháp khắc phục kịp thời và thoả đáng, hay nói cách khác nó biến động gia tăng cùng với quy mô sản lượng khai thác của các doanh nghiệp. Ngoài ra, bộ phận quản lý nguồn thu này đã có kế hoạch sử dụng để tạo ra giá trị bù đắp đối với nguồn tài nguyên, môi trường sinh thái của cộng đồng hay chưa - đây cũng là một nội dung cần được quan tâm để Nhà nước, các cấp quản lý và doanh nghiệp xác định rõ vai trò cũng như trách nhiệm của mình trong quá trình tổ chức, quản lý và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

3.5. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CƠ BẢN NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN VIỆT NAM

3.5.1. Đẩy mạnh công tác điều tra nghiên cứu mỏ, đánh giá kinh tế địa chất tài nguyên khoáng sản

Trong định hướng phát triển của ngành công nghiệp khai khoáng giai đoạn 2005 - 2020 sẽ hướng vào khai thác có chọn lọc các loại khoáng sản trên cơ sở

các quy hoạch đã được duyệt và định hướng xuất khẩu sản phẩm khoáng sản đã qua chế biến với số lượng nhất định khi thật cần thiết [2]. Hoạt động điều tra nghiên cứu mỏ, đánh giá tài nguyên khoáng giữ một vị trí rất quan trọng trong phát triển công nghiệp khai thác khoáng sản. Một chương trình phát triển công nghiệp khai thác khoáng sản không thể thiết lập đúng đắn nếu không có những hiểu biết đầy đủ tiềm năng khoáng sản. Chính việc nhận thức được tầm quan trọng đặc biệt của việc đánh giá tài nguyên khoáng sản, nhiều nhà khoa học nổi tiếng trên thế giới đã bỏ nhiều công sức để nghiên cứu hoàn thiện những vấn đề lý thuyết lẫn thực tiễn đánh giá kinh tế - địa chất tài nguyên khoáng sản.

Đánh giá kinh tế địa chất tài nguyên khoáng sản nhằm phân tích cấu trúc mỏ, đặc điểm, hình thái, thành phần vật chất của sa khoáng, các tài liệu về chất lượng, trữ lượng quặng, các điều kiện về kinh tế địa lý, công nghệ khai thác, chế tuyển thu hồi nguyên liệu khoáng làm luận cứ cho quyết định về giá trị công nghiệp của mỏ khoáng sản đối với nền kinh tế, lựa chọn tuần tự hoặc tiếp tục thăm dò, khai thác mỏ. Do đó, Nhà nước ta cần phải có xây dựng một chính sách đúng đắn, hợp lý về bảo vệ tài nguyên môi trường. Công tác đánh giá tài nguyên khoáng sản không chỉ dựa vào những mỏ sa khoáng đã phát hiện, đã thăm dò mà quan trọng là phải đánh giá cả tài nguyên suy đoán.

Bảng 3.10: Titan là sản phẩm khai thác thuộc loại hình công nghiệp mỏ sắt [39]

<i>Loại hình công nghiệp</i>	<i>Khoáng vật đặc trưng chính</i>	<i>Thành phẩm đồng hành</i>
Titannomanhetit và Imenhit manhetit trong đá Bazơ và siêu Bazơ	Titannomanhetit, Ilmenit, Manhetit, Plantinh tự sinh	Ti, V, Se, Cu, Co, Ni, S, Pt, O,...

Hiện nay, chỉ có khoảng 25% số mỏ được phổ tra, khảo sát sơ bộ, một mỏ được thăm dò. Điều đó cho thấy rằng công tác điều tra nghiên cứu mỏ, đánh giá kinh tế địa chất tài nguyên khoáng sản còn rất hạn chế. Điều này ảnh

hưởng tiêu cực đến công tác định hướng phát triển công nghiệp khai thác khoáng sản. Trong thời gian tới, bản thân các doanh nghiệp cần kiến nghị với Hiệp hội Titan trong việc cần thiết chú trọng đẩy mạnh công tác điều tra, nghiên cứu mỏ, đánh giá kinh tế địa chất tài nguyên khoáng sản làm cơ sở cho phát triển công nghiệp khai thác mỏ trên địa bàn Tỉnh. Có như vậy thì việc điều tra cơ bản các doanh nghiệp này mới có thể nắm được trên địa bàn có loại tài nguyên gì, trữ lượng bao nhiêu, ở đâu, chất lượng thế nào, khả năng và điều kiện khai thác, điều kiện chế biến,... nhằm tạo cơ sở cho việc đánh giá kinh tế địa chất tài nguyên và làm cơ sở cho việc thiết kế khai thác mỏ sau này. Việc đánh giá kinh tế địa chất tài nguyên khoáng sản mang lại một số lợi ích như sau:

- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu mỏ sẽ làm cơ sở để quy hoạch tổng thể phát triển tài nguyên quốc gia, giúp cho công tác quản trị tài nguyên được thực hiện mang tính rộng rãi, toàn diện và vững chắc; các doanh nghiệp có thể xác định có luận cứ về các loại hàng hóa nguyên liệu khoáng sản có triển vọng xuất khẩu, thu lợi nhuận và loại nguyên khoáng sản sử dụng trong nước có hiệu quả kinh tế cao ;

- Dựa trên cơ sở quy hoạch tổng thể, doanh nghiệp sẽ xây dựng những luận cứ để gạt bỏ những dự án phát triển công nghiệp mỏ, kể cả những dự án công nghiệp có sử dụng nguyên liệu khoáng sản kém hiệu quả. Đồng thời có chiến lược và sách lược tập trung phát triển đa dạng các nguồn nguyên liệu khoáng sản có tiềm năng hiện tại và tương lai ;

- Hỗ trợ những cơ sở thông tin trong quá trình lựa chọn các chương trình phát triển tài nguyên khoáng sản trọng điểm để thu hút công nghệ - kỹ thuật của nước ngoài.

Việc điều tra nghiên cứu, đánh giá địa chất kinh tế tài nguyên khoáng sản rất cần thiết cho công tác hoạch định kinh doanh trước mắt và lâu dài. Do đó, nếu chúng ta không có kế hoạch đánh giá kinh tế địa chất tài nguyên

khoáng sản thì sẽ mất lợi thế (đặc biệt là lợi thế cạnh tranh trong nền kinh tế mở), làm giảm sút hiệu quả kinh doanh, nhất là đối với các tỉnh thuộc khu vực Nam Trung Bộ. Để công tác điều tra nghiên cứu mỏ có hiệu quả chính xác, tuyệt đối phải tuân thủ trình tự các bước điều tra địa chất đến khảo sát, thăm dò, đánh giá. Và để công tác điều tra nghiên cứu mỏ có hiệu quả, chính xác, tuyệt đối phải tuân thủ trình tự các bước từ điều tra địa chất đến khảo sát, thăm dò, đánh giá. Đồng thời, căn cứ vào điều kiện cụ thể của mỗi mỏ khoáng sản mà lựa chọn phương pháp khảo sát, thăm dò sao cho thích hợp và kinh tế nhất.

Ngoài ra, trong thời gian tới các doanh nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản cần thiết phải thực hiện một số việc như: Chủ động liên hệ, tham khảo những tài liệu điều tra địa chất, khảo sát thăm dò tài nguyên khoáng sản trên địa bàn hiện đang lưu trữ tại Viện thông tin tư liệu Địa chất; đồng thời xin tham khảo và tiếp nhận bản đồ địa chất tỷ lệ 1/50.000 (những tờ đã hoàn thành tại Cục Địa chất và Khoáng sản) ; hơn nữa các doanh nghiệp nên đề nghị với Nhà nước tiếp tục hỗ trợ, đầu tư vốn cho công tác điều tra địa chất và khảo sát khoáng sản trên địa bàn Tỉnh nhà.

3.5.2. Đẩy mạnh và nâng cao khả năng liên kết của công tác thị trường

Thị trường là yếu tố không thể thiếu đối với sản xuất hàng hóa, nghiên cứu về thị trường nhằm đảm bảo thắng lợi cho dự án, thị trường nguyên liệu khoáng có đặc thù là chịu ảnh hưởng của những biến động toàn cầu, trong những năm qua giá cả nguyên liệu khoáng sản biến đổi liên tục theo mức cung và mức cầu của các ngành công nghiệp khác. Theo các chuyên gia kinh tế, để cho ngành công nghiệp khai thác khoáng sản nói chung và ngành khai thác sa khoáng Titan nói riêng có sự chuyển mình mạnh mẽ trong tiến trình hội nhập thì việc khai thác và phát triển thị trường là điều đặc biệt cần được quan tâm [1]. Sự thay đổi các yếu tố trên thị trường liên quan đến ngành hàng của doanh nghiệp sẽ tác động rất lớn đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp này.

Liên kết, liên doanh, hợp tác đầu tư là một trong những giải pháp để bổ sung vốn, năng lực sản xuất kinh doanh, bổ sung công nghệ tiên tiến, giảm giá trị hàng tồn kho bình quân. Trước hết muốn liên doanh, liên kết, hợp tác đầu tư với nước ngoài chúng ta cần phải có quy hoạch phát triển công nghiệp khai thác khoáng sản làm cơ sở cho việc xây dựng các dự án khả thi. Bên cạnh đó phải có cơ chế, chính sách đủ hấp dẫn, thu hút các nhà đầu tư trong nước và ngoài nước. Một điều không thể quên là phải đảm bảo được lợi ích thỏa đáng giữa các bên tham gia trong liên doanh, liên kết và hợp tác đầu tư. Do đó, những doanh nghiệp này nên phân chia cấp độ thị trường để dễ quan sát và điều chỉnh quy mô sản xuất kinh doanh của mình, chẳng hạn:

Đối với thị trường nội địa: Mục tiêu của các doanh nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản là đảm bảo nhu cầu cho công nghiệp chế biến trong tỉnh, đáp ứng nhu cầu sử dụng của các ngành công nghiệp có sử dụng nguyên liệu khoáng sản trên phạm vi toàn quốc. Doanh nghiệp cần có kế hoạch khai thác nhu cầu trên thị trường nội địa để có thể bán hàng với khối lượng khai thác nhỏ mà không cần phải chờ để xuất khẩu. Làm được điều này sẽ hạn chế tình trạng lưu kho dài ngày trong các doanh nghiệp này và tạo ra sức “cánh kéo” cho các ngành công nghiệp khác cùng phát triển. Nhiều năm qua, các doanh nghiệp khai thác khoáng sản vẫn chưa nhận được sự quan tâm và khai thác thị trường trong nước. Trong khi đó, chính ở thị trường này đã có những nhu cầu khá lớn, vì sản phẩm sa khoáng Titan cùng với những phế liệu của nó lại góp phần tạo nên sự mở rộng và phát triển ổn định cho những ngành nghề kinh doanh khác, như ngành công nghiệp chế biến, công nghiệp đóng tàu, sản xuất que hàn, dụng cụ y tế,... Vô hình chung, đây chính là một trong những “mắt xích” của giải pháp hạn chế, và giải phóng được lượng khoáng sản phụ gây ứ đọng vốn của các doanh nghiệp này trong chu kỳ kinh doanh; góp phần chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế theo hướng đa ngành, đa lĩnh vực.

Để làm được điều này, theo tôi Hiệp hội Titan nên “bắt tay” với những tổ chức ngành nghề có liên quan, tạo ra động lực tương hỗ trong quá trình phát triển. Điều này sẽ tạo ra trạng thái ổn định, sự phát triển bền vững dài hạn của tổng thể nền kinh tế quốc dân. Song song với những việc này, Chính phủ, Bộ Công nghiệp, Bộ Tài nguyên và Môi trường nên có sự làm việc trực tiếp, chỉ đạo cụ thể và tạo điều kiện để phát huy vị thế của Hiệp hội Titan để có thể tạo dựng những bước đi ổn định và sự tự tin cho các doanh nghiệp này.

Đối với thị trường nước ngoài: Trong những năm qua, sản phẩm của chúng ta sang xuất khẩu chủ yếu các thị trường như Trung Quốc, Nhật Bản,.. dưới dạng sản phẩm thô với giá rẻ. Chính vì hạn chế về trình độ kỹ thuật và công nghệ khai thác nên đã gây giảm sút lượng doanh thu hàng năm cũng như công tác định giá bán xuất khẩu cho các doanh nghiệp này. Trong thời gian tới, với dự báo nhu cầu của sản phẩm này trên thị trường thế giới lại càng tăng hơn do tính chất quý hiếm của nó, bên cạnh việc giữ vững những thị trường truyền thống chúng ta cần có những biện pháp để mở rộng thị trường sang các nước Châu Âu và Hoa Kỳ - vì đây là thị trường có nhu cầu tiêu thụ khá lớn đối với kim loại Antimo.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cần có những biện pháp hỗ trợ mở rộng và phát triển thị trường: thường xuyên theo dõi diễn biến thị trường nguyên liệu khoáng sản trong nước và thế giới về mức cung, mức cầu và giá cả thông qua tạp chí, thông tin giá cả thị trường cũng như thông tin qua mạng Internet. Đồng thời tham gia những hội chợ trong nước và quốc tế để giới thiệu về tài nguyên khoáng sản. Cụ thể, Ngân hàng thế giới đã khẳng định: Khu vực Châu Á - Thái Bình Dương được xem là một điểm đến hấp dẫn của các nhà đầu tư trong thế kỷ 21 [41]. Do đó, hơn lúc nào hết chúng ta cần có sự tập trung hơn nữa vào việc khai thác ở thị trường này - vì tại đây chứa đựng một dung lượng về nhu cầu khoáng sản lớn và phát triển tương đối năng động. Những thị trường trọng điểm ở tại khu vực này sẽ là các nước Asean, Trung Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Hàn Quốc. Ngoài ra, còn có khu vực Bắc Mỹ và trọng tâm tại khu vực này là thị

trường Hoa Kỳ – với nhu cầu rất đa dạng, nắm những kiến thức đỉnh cao về khoa học và công nghệ. Hiệp định thương mại Việt – Mỹ được ký kết và phê chuẩn tạo điều kiện thuận lợi cho thị trường xuất khẩu của Việt Nam được mở rộng hơn, và tạo nên hiệu ứng “cánh kéo” đối với sản phẩm khai khoáng. Tuy nhiên, đây cũng là thị trường tiềm ẩn những tranh chấp thương mại dưới những hình thức tinh vi nên đòi hỏi các doanh nghiệp phải tinh táo, nhạy bén, vững vàng cả về năng lực sản xuất, kiến thức pháp luật, thị trường và kỹ năng kinh doanh.

Như vậy, để có thể mở rộng và phát triển thị trường tiêu thụ sản phẩm phải có kế hoạch đầu tư các cơ sở chế biến nhằm tăng thêm nhu cầu sử dụng nguyên liệu khoáng sản trên địa bàn, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp được tiếp xúc trao đổi với các doanh nhân nước ngoài. Tìm kiếm, mở rộng thị trường mới và tham gia các hội chợ trong nước, cũng như hội chợ quốc tế. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp phải thường xuyên nắm bắt thông tin, giá cả trên thị trường nguyên liệu khoáng sản. Đáp ứng tối đa nhu cầu, ổn định thị trường đã có, tích cực tìm kiếm mở rộng và phát triển thị trường mới cả trong và ngoài nước. Cần tăng cường sự gắn kết giữa sản xuất và lưu thông, phát triển hệ thống kênh phân phối chuyên nghiệp, hoàn thiện các cơ chế chính sách và công cụ quản lý, đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả của công tác thông tin và dự báo thị trường, nâng cao năng lực và hiệu quả hoạt động của các cơ quan đại diện thương mại ở nước ngoài. Đồng thời, các doanh nghiệp cũng phải hiểu và nắm vững những phương thức thanh toán và tập quán giao dịch trên thị trường thương mại quốc tế.

3.5.3. Sử dụng tài nguyên với bảo vệ môi trường để phát triển bền vững

Môi trường Việt Nam đang bị đe dọa, nhiều bộ phận đang bị xuống cấp nhanh chóng. Áp lực đến từ nhiều mặt, trong đó có tăng trưởng kinh tế nhanh và tốc độ công nghiệp hoá đi kèm, sự mở rộng của mạng lưới giao thông, tiêu thụ năng lượng và khai thác tài nguyên thiên nhiên ngày càng tăng. môi trường suy thoái gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến chất lượng cuộc sống của

con người (như về tiếng ồn, ô nhiễm nước, ô nhiễm không khí), đặc biệt là những người nghèo và những người dễ bị tổn thương. Hiện nay, chúng ta thậm chí vẫn còn chưa rõ liệu Việt Nam có đủ khả năng đạt được Mục tiêu Phát triển Thiên niên kỷ về bền vững môi trường hay không.

Giáo sư Joshep E. Stiglitz trong chuyến thăm Việt Nam đã nhấn mạnh : Trong vòng 15 năm qua Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu nổi bật về tăng trưởng kinh tế, tuy nhiên hàng loạt những thách thức đã và đang được đặt ra với Việt Nam nhằm duy trì sự tăng trưởng như đảm bảo môi trường sinh thái, kinh tế xã hội, Việt Nam sẽ bước vào một giai đoạn vô cùng khó khăn cần nhiều các yếu tố môi trường. Nếu các tác động của môi trường không được tính toán đầy đủ trong các chính sách thì ảnh hưởng có thể sẽ rất thảm khốc và tăng trưởng sẽ không bền vững [43].

Ngay từ bây giờ phải đặt vấn đề môi trường trong chiến lược phát triển, lựa chọn giải pháp thiết thực làm cho kinh tế, xã hội và môi trường phát triển hài hòa, thực sự coi môi trường là một quốc sách cơ bản. Những năm cuối cùng của thế kỷ XX và đầu thế kỷ XXI, đã và đang xuất hiện những tiến bộ kỹ thuật nhảy vọt về mặt chất và những công nghệ mới về mặt lượng. Điều đó sẽ tạo ra những thay đổi có tầm chiến lược trong chính sách phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Song song với kỹ thuật mới, công nghệ mới là vấn đề sử dụng hợp lý tài nguyên và bảo vệ môi trường xung quanh. Vấn đề sử dụng tài nguyên thiên nhiên nói chung và tài nguyên khoáng sản nói riêng hình thành theo nhiều khuynh hướng khác nhau, và tùy theo điều kiện kinh tế mỗi quốc gia mà lựa chọn những khuynh hướng nhất định:

- Chỉ chú ý đến sản lượng khai thác - khuynh hướng thứ nhất thường xảy ra ở các nước thuộc địa, chủ sở hữu tài nguyên không phải là nước chủ nhà;

- Khai thác hợp lý và bảo vệ môi trường (khi đánh giá hiệu quả của các biện pháp khai thác có kết hợp với các biện pháp đánh giá thiệt hại kinh tế do khai thác gây ra với môi trường xung quanh) - khuynh hướng thứ hai thường có

hiệu quả với các quốc gia tương ứng với các điều kiện: vốn ít, tài nguyên không nhiều, lao động đủ cung ứng, trình độ kỹ thuật công nghệ đủ mạnh;

- Khuynh hướng thứ ba thường được sử dụng với các quốc gia vốn nhiều, tài nguyên khan hiếm, trình độ khoa học kỹ thuật rất mạnh (Nhật, Hàn Quốc,..) - thu gom, mua lại, tàng trữ tài nguyên (tàng trữ theo các loại kho, tàng trữ theo kiểu tạo ra các mỏ nhân tạo).

Nếu căn cứ từ những khuynh hướng trên, chúng ta đang nằm ở khuynh hướng phát triển thứ nhất, mà khuynh hướng này lại không phù hợp với đặc thù kinh doanh của ngành nghề này tại Việt Nam. Do đó, yếu tố môi trường cần phải có sự quan tâm nhiều hơn nữa khi xây dựng và phát triển ngành công nghiệp khoáng sản Titan Việt Nam. Mặc dù, đã có nhiều biện pháp áp dụng, song trên thực tế vẫn chưa thấy có kết quả đáng kể. Để đạt được hiệu quả, chúng tôi nghĩ rằng cần phải hiểu rõ những yếu tố gây nên suy thoái môi trường, từ đó có cách tiếp cận và chính sách tốt nhất để ngăn ngừa chúng.

Điều hoà giữa khai thác khoáng sản và bảo vệ môi trường là vấn đề rất khó. Việt Nam có nhiều loại khoáng sản, tuy nhiên việc quản lý môi trường các hoạt động khai khoáng vẫn tương đối yếu kém, và nhiều hoạt động khai khoáng thực sự là bất hợp pháp. Chúng ta chưa lồng ghép được vấn đề môi trường vào quy trình lập kế hoạch và chuẩn bị các dự án đầu tư. Việc thiếu số liệu toàn diện và đáng tin cậy về môi trường càng làm cho tình hình trở nên trầm trọng hơn. Do đó, Chính phủ nên nỗ lực cải thiện chất lượng các chỉ số giám sát khi xây dựng chính sách và công cụ kiểm soát ô nhiễm công nghiệp, cụ thể là:

- Đổi mới giám sát và đánh giá phải được tiến hành dựa trên cơ sở tổng kết một cách có hệ thống thực tiễn công tác giám sát, không tiến hành một cách máy móc gây lãng phí nguồn lực. Thực hiện đổi mới giám sát và đánh giá từng bước trên cơ sở các điều kiện thực tế về cơ sở vật chất, nguồn kinh phí và nâng cao năng lực cán bộ quản lý về môi trường và tiến tới thành lập các tổ chức quản lý môi trường ở từng ngành;

- Doanh nghiệp nên gắn các chỉ tiêu công với các ưu tiên về môi trường, Quỹ môi trường Việt Nam cần tăng cường để nâng cao khả năng tiếp cận với các nguồn lực tài chính cho những nhà sản xuất nào đầu tư vào công nghệ sản xuất sạch. Chúng ta có thể học tập theo mô hình của Tổng Công ty Than Việt Nam thành lập “Quỹ môi trường Than Việt Nam” trên cơ sở tính thêm 1% chi phí vào giá thành sản xuất, đưa công tác môi trường vào kế hoạch sản xuất hàng năm;

- Cải thiện các công tác quan trắc ô nhiễm nước, đất, không khí là điều kiện tiên quyết để đạt được tiến bộ trong công tác lập kế hoạch môi trường để giúp các cơ quan quản lý nhà nước và ngành công nghiệp khai thác khoáng sản đưa ra các ưu tiên hành động. Điều này cũng có nghĩa là cần cụ thể hoá cơ sở số liệu, chỉ tiêu đánh giá về môi trường mang tính tiêu chuẩn quốc gia, và tiến hành thường xuyên, được thể hiện bằng văn bản pháp mang tính pháp lý rõ ràng;

- Áp dụng các mức thuế, phí nước thải công nghiệp,.. để phản ánh các tác động ngoại lai trong khai thác khoáng sản, cũng như xác định rõ trách nhiệm và khiếu nại tố cáo và bồi thường thiệt hại môi trường để nâng cao động cơ khuyến khích ngăn chặn ô nhiễm môi trường;

- Công khai thông tin giám sát và đánh giá để tăng cường tính dân chủ.

Kinh nghiệm của Trung Quốc cho thấy, tỷ lệ đầu tư cho môi trường chiếm Về mặt môi trường sinh thái, phải tiếp tục duy trì các biện pháp bảo vệ để hướng tới một nền kinh tế tăng trưởng và phát triển bền vững.

3.5.4. Giải pháp đầu tư phát triển nguồn nhân lực

Trong bài phát biểu tại hội nghị lần thứ 7 Ban chấp hành TW Đảng hóa VII ngày 25/07/1994, đồng chí Tổng bí thư Đỗ Mười đã nhấn mạnh : Công nghiệp hóa, hiện đại hóa đòi hỏi phải huy động và sử dụng có hiệu quả cao mọi nguồn vốn trong và ngoài nước,.... và nguồn vốn cho công nghiệp hóa, hiện đại hóa bao gồm nguồn nhân lực, TSCĐ tích lũy từ nhiều thế hệ, tài nguyên thiên nhiên ... [40].

Lao động là một bộ phận rất quan trọng trong ngành công nghiệp. Các nhà máy, doanh nghiệp được xây dựng và khi hoàn thành đi vào hoạt động thì thường cần một bộ phận lớn những người lao động vào làm việc. Do đặc điểm của sản xuất, công nghiệp luôn cần có một đội ngũ lao động có tính tổ chức, kỷ luật cao, tác phong lao động nhanh nhạy. Một đặc điểm của ngành công nghiệp là sản xuất theo dây chuyền công nghệ, điều này đòi hỏi người lao động phải có tính tổ chức, kỷ luật và độ tập trung cao. Trên thực tế, ngành công nghiệp khai thác khoáng sản thường tiến hành thu hút lao động trong địa bàn Tỉnh để tận dụng nguồn lao động và được hưởng ưu đãi về lao động. Xuất phát từ yêu cầu về nguồn lao động trong doanh nghiệp, và đường dịch chuyển lao động từ nông nghiệp sang công nghiệp nên những lao động này thường là những người chưa thạo nghề. Vì thế để sử dụng lao động có hiệu quả cần phải có những giải pháp về đầu tư đào tạo nguồn nhân lực này.

Nâng cao hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản được gắn trực tiếp với việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực và quản lý nhân sự và có thể thông qua nhiều hình thức:

- Thu hút sự hỗ trợ của Chính phủ các nước phát triển như Nhật Bản, EU, đặc biệt khuyến khích các doanh nghiệp FDI tham gia vào công tác đào tạo nguồn nhân lực quốc gia;

- Giữ vững nguồn nhân lực đã được đào tạo bằng cách sử dụng đòn bẩy thu nhập hấp dẫn, môi trường lao động hiện đại, phù hợp và chuyên nghiệp, thường xuyên bổ sung, bồi dưỡng trình độ cho người lao động;

- Tuyển chọn lao động có chất lượng cao thông qua việc xây dựng nội dung, quy trình, yêu cầu tuyển chọn để có được lao động phù hợp;

- Xây dựng những nguyên tắc thưởng – phạt đúng lúc, công minh, và môi trường lao động thân thiện để tạo ra một không khí làm việc thoải mái, năng suất cao. Bên cạnh đó, cần trang bị cho người lao động những vật dụng bảo hộ như quần áo, găng tay, khẩu trang,.. và có chế độ cấp phát định kỳ. Tiếp theo các

doanh nghiệp nên có kế hoạch từng bước thực hiện các vấn đề về mặt bằng sản xuất, môi trường lao động, máy móc thiết bị đảm bảo an toàn cho người lao động;

Bên cạnh đó, những chuyên viên phụ trách phân tích hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp phải là người có trình độ cao, để trên cơ sở phân tích sẽ biết được tình hình tài sản, nguồn vốn và sự vận động của nó, khả năng tài chính cũng như an ninh tài chính của doanh nghiệp. Thông qua các kết quả phân tích có thể đưa ra các dự báo về kinh tế, các quyết định tài chính trong ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Chuyên viên phân tích không nên sử dụng nhân viên của phòng kế toán kiêm nhiệm sẽ dẫn đến hậu quả: Tính chuyên nghiệp trong quá trình phân tích chưa cao, không đảm bảo tính khách quan, chất lượng của nguồn thông tin không có được “độ tinh” khi cung cấp cho chủ thể doanh nghiệp. Do vậy, các chuyên viên phân tích cần được đào tạo, bồi dưỡng để đáp ứng kiến thức tài chính hiện đại, đặc biệt trong giai đoạn hiện nay – vì những biến động của thị trường và điều kiện kinh tế chính trị trong nước và quốc tế luôn mang lại những cơ hội, nhưng cũng không ít rủi ro cho doanh nghiệp. Năng lực quản lý của đội ngũ lãnh đạo của doanh nghiệp, lựa chọn những người phải có đủ năng lực, đạo đức và có ‘tầm nhìn’ – vì họ cũng chính là nhân tố quyết định hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

3.5.5. Đẩy nhanh tiến trình cổ phần hóa ở các doanh nghiệp Nhà nước

Tiến trình cổ phần hóa diễn ra chậm được xem là một trong những nhân tố làm giảm hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam. Chương trình cổ phần hóa của Việt Nam còn nhiều bất cập, những bất cập này chỉ có thể được hoàn thiện bằng những biện pháp toàn diện và hệ thống. Các giải pháp đẩy nhanh tiến trình cổ phần hóa có thể là :

Thứ nhất, điều quan trọng nhất để đảm bảo tiến trình cổ phần hóa như đã đề ra là đi đúng định hướng. Vấn đề này chỉ thực sự phát huy giá trị của nó khi giải quyết được về mặt tư tưởng trong nhận thức của các bộ, Đảng viên về sự cần thiết phải cổ phần hóa các doanh nghiệp Nhà nước. Quyết tâm về mặt chủ trương

và cả những phân tích kinh tế rằng Chính phủ chỉ can thiệp vào lĩnh vực này khi mà thị trường thất bại ;

Thứ hai, thực hiện lành mạnh hóa tài chính của các doanh nghiệp này trước khi chuyển sang công ty cổ phần bằng cách quy định rõ trách nhiệm người quản lý doanh nghiệp trong việc xử lý những tồn tại về tài chính, quy định về việc chuyển giao tài sản,... Sự minh bạch này sẽ giảm thiểu nguy cơ cổ phần hóa dưới giá và khép kín những điều kiện thuận lợi dẫn đến tham nhũng và bất bình đẳng trong quá trình cổ phần hóa ;

Thứ ba, Tiếp tục cải tiến quy trình, thủ tục và phương pháp xác định giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa theo hướng giảm bớt thủ tục hành chính, tăng quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm cho các tổ chức này. Cụ thể, theo Nghị định số 109/2007/NĐ-CP của Chính Phủ, đối với những doanh nghiệp có tổng giá trị tài sản trên sổ kế toán là 30 tỷ đồng thì để các doanh nghiệp tự xác định giá trị.

Thứ tư, theo dõi sát sao hơn nữa đối với những đơn vị đã chuyển sang công ty cổ phần để hướng dẫn, giúp đỡ các công ty hoạt động ổn định, có hiệu quả và thích nghi với cơ chế mới. Cải thiện hiệu quả kinh doanh thông qua cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước và thích nghi với cạnh tranh là hai trong số các nhiệm vụ quan trọng của nền kinh tế đang chuyển đổi. Các doanh nghiệp hậu cổ phần hóa được kỳ vọng sẽ hoạt động hiệu quả hơn, bình đẳng hơn nhằm đạt hiệu quả kinh tế cao nhất của phần vốn nhà nước cũng như của các cổ đông khác, mang lại hiệu quả cao hơn cho nền công nghiệp nước nhà.

3.6 NHỮNG ĐIỀU KIỆN CẦN THIẾT ĐỂ THỰC HIỆN GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC KHOÁNG SẢN.

Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp trước hết do doanh nghiệp quyết định. Muốn có hiệu quả, doanh nghiệp cần lựa chọn phương án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh theo nhu cầu của thị trường. Song hiệu quả kinh doanh của một doanh nghiệp còn do sự hỗ trợ của Nhà nước và các cơ quan ban ngành

có liên quan. Sự hỗ trợ của Nhà nước có thể bằng các giải pháp tình thế như điều kiện của điểm xuất phát còn thấp, hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh còn yếu,... Nhưng quan tâm hơn và lâu dài hơn Nhà nước cần thực thi những biện pháp có tính cơ bản, đó là: tạo môi trường kinh doanh bình đẳng, thúc đẩy cạnh tranh, hạn chế độc quyền doanh nghiệp,...

Công nghiệp khai thác khoáng sản là một ngành chứa đựng nhiều rủi ro và nguy hiểm, song mang lại giá trị lợi ích cao, và cũng là ngành đòi hỏi phải được điều tra cơ bản đánh giá kinh tế địa chất tài nguyên một cách khoa học và chính xác. Chủ trương và định hướng chiến lược phát triển công nghiệp khai thác khoáng sản hoàn toàn có cơ sở khoa học, nhưng để hoạt động của ngành này phát triển đòi hỏi phải có sự quan tâm và đầu tư đúng mức của các ngành các cấp, của cả TW lẫn địa phương.

3.6.1. Về phía Nhà nước và Bộ Công nghiệp

Để có thể giúp cho ngành công nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản ngày càng có những bước đi khởi sắc hơn nữa trong tương lai, Nhà nước cần có kế hoạch đầu tư khai thác khoáng sản trong giai đoạn 2001 – 2020, chỉ như vậy các doanh nghiệp mới có thể vừa khai thác tốt và vừa phát huy tối đa hiệu quả của nguồn tài nguyên thiên nhiên quý hiếm này. Để thực hiện được mục tiêu trên Nhà nước nên hỗ trợ các cơ quan quản lý và doanh nghiệp một số công việc:

- *Một là*, Nhà nước nên làm việc với hệ thống ngân hàng để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp khai thác khoáng sản nhận được sự ưu tiên về vốn, ủng hộ chủ trương và áp dụng các chính sách ưu đãi về lãi suất, có được dự án đầu tư hay chuyển giao khoa học công nghệ của các quốc gia tiên tiến, ... Nhà nước nên có sự thay đổi quy định về vốn trong công tác thăm dò, đây là vấn đề lớn cần thiết phải tháo gỡ, các doanh nghiệp trên phạm vi toàn quốc đều rất khó vay vốn để thăm dò. Đề nghị sử dụng vốn Ngân sách để thăm dò, khi các mỏ đi vào quá trình hoạt động các doanh nghiệp có trách nhiệm hoàn trả vốn cho Nhà nước thông qua kết quả sản xuất kinh doanh ;

- *Hai là*, hoàn thiện hệ thống pháp luật (Luật doanh nghiệp, luật thuế tài nguyên – môi trường, xây dựng chế độ phục cấp độc hại cho người lao động sao cho đảm bảo mức độ bù đắp về giá trị cống hiến của họ,...) là điều kiện cần thiết trong giai đoạn hiện nay. Đây chính là cơ sở tạo ra môi trường pháp lý thuận lợi cho kế toán phát huy vai trò là công cụ phục vụ cho quản lý kinh tế. Trong quá trình hoàn thiện hệ thống pháp luật kinh tế, Nhà nước cũng cần đưa ra những quy định xử phạt nghiêm khắc về việc vi phạm pháp luật kế toán, thực hiện thanh tra và kiểm tra định kỳ để có biện pháp chấn chỉnh kịp thời ;

- *Ba là*, ngay từ khi thành lập, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này chưa được Nhà nước cấp đủ vốn pháp định. Do đó, trong giai đoạn tới Nhà nước nên có chính sách cần thiết bổ sung phần vốn thiếu cho các doanh nghiệp khai thác khoáng sản theo quy định. Bên cạnh đó, đẩy mạnh công tác điều tra, nghiên cứu mỏ khoáng sản thông qua việc lập kế hoạch phân bổ nguồn vốn ngân sách cho công tác điều tra địa chất và khảo sát khoáng sản. Ngân sách Nhà nước cũng cần có kế hoạch hỗ trợ trong công tác thăm dò khoáng sản, đến khi các mỏ đi vào khai thác các doanh nghiệp sẽ có trách nhiệm hoàn trả vốn cho ngân sách theo thời gian quy định để có thể chuẩn hoá chính xác bản đồ quy hoạch tài nguyên khoáng sản của quốc gia theo quy định của Luật Khoáng sản ;

- *Bốn là*, tạo điều kiện cho phép các tổ chức kinh tế và cá nhân được khai thác tận thu các mỏ nhỏ và xuất khẩu nguyên liệu khoáng sản thị trường Trung Quốc và một số nước trong khu vực. Nhưng quy trình khai thác phải có sự quản lý, đảm bảo quy hoạch chiến lược phát triển khoáng sản dài hạn, và chú ý đến sự an toàn của môi trường sinh thái, tránh dẫn đến tình trạng cạn kiệt và lãng phí. Tạo điều kiện và cho phép các doanh nghiệp này được sử dụng tài liệu tìm kiếm tỷ mỷ của giai đoạn trước để tính trữ lượng khoáng sản - đối với tài liệu tìm kiếm tỷ mỷ đủ căn cứ đề nghị sớm được phê duyệt trữ lượng làm cơ sở cho việc lập các báo cáo nghiên cứu khả thi ; tiến hành giao đất từng phần và hoàn thổ theo quy trình cuốn chiếu ;

- *Năm là*, Nhà nước nên chỉ đạo Bộ Công nghiệp, Bộ tài nguyên và Môi trường trích một phần thuế Tài nguyên thu được giao cho Sở Công Nghiệp các tỉnh, thành phố sử dụng nhằm quản lý và khảo sát khoáng sản. Để làm được điều này, theo chúng tôi Nhà nước cần phải tiến hành hoàn thiện các chính sách sử dụng thuế: Thuế tài nguyên được hoàn thiện theo hướng mở rộng diện chịu thuế tài nguyên trên nguyên tắc đối với tất cả các loại tài nguyên thiên nhiên khai thác đều chịu thuế. Tính trên sản lượng khai thác để khuyến khích khai thác, sử dụng tài nguyên có hiệu quả. Mức thuế suất thuế tài nguyên được phân biệt theo loại tài nguyên thiên nhiên, tài nguyên không tái tạo lại được phải chịu thuế suất cao hơn tài nguyên thông thường. Có như vậy, lợi ích của doanh nghiệp, và quốc gia mới thực sự có cơ hội phát huy với tần suất cao nhất ;

- *Bảy là*, nâng cao vai trò và vị thế hoạt động của Hiệp hội Titan để có thể bảo vệ quyền lợi của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản trên thị trường một cách tốt nhất, đặc biệt là những thị trường xuất khẩu. “Hiệp hội Titan”, hàng năm nên tổ chức những hội nghị nhằm trao đổi những kinh nghiệm, thuận lợi, hạn chế của vấn đề khai thác, quản lý, từng loại thiết bị mà từng đơn vị đã sử dụng, đồng thời hạn chế tối đa tình trạng “bán lúa non” ra thị trường. Nhưng hiện nay, tất cả chỉ dừng lại ở công đoạn nhắc nhở, chứ bản thân Hiệp hội này vẫn chưa chuẩn hóa được nguyên tắc hoạt động của chính mình. Bên cạnh đó, tính liên kết trong quá trình hoạt động vẫn chưa cao do đó vẫn còn hạn chế về sức mạnh khi từng cá thể đơn lẻ xuất hiện trên thị trường. Để làm được điều này, Nhà nước cần phải đặt ra những yêu cầu cụ thể về việc đổi mới cơ chế tổ chức và hoạt động, về giải pháp phát triển ngành, đầu mối xúc tiến đầu tư đối với Hiệp hội Titan sao cho học có thể đóng vai trò đại diện trong tiến trình hoạt động của các doanh nghiệp này.

Tám là, Nhà nước cần thực hiện cơ chế đấu thầu khi các doanh nghiệp muốn nắm quyền khai thác nguồn tài nguyên đó.

3.6.2. Về phía Ủy ban Nhân dân các tỉnh, thành phố

Ủy Ban Nhân dân tỉnh là cơ quan trực tiếp giải quyết những vấn đề liên quan đến quá trình kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác và chế biến

khoáng sản. Việc hoạch định và đề ra các chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp này sẽ tác động trực tiếp đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Trong những năm tới, Ủy ban Nhân dân tỉnh cần phải có những biện pháp hỗ trợ cho hoạt động thăm dò, khai thác và chế biến khoáng của các doanh nghiệp này. Để làm được điều này Ủy ban Nhân dân các tỉnh, thành phố cần chủ động lập quy hoạch, điều chỉnh quy hoạch hiện có sao cho phù hợp theo hướng chỉ đạo trong Quyết định 167/2003 của Thủ tướng Chính phủ về đánh giá trữ lượng khoáng sản. Xác định rõ vai trò, vị trí của Ủy ban Tỉnh trong nhiệm vụ phát triển công nghiệp của từng địa phương, tranh thủ sự giúp đỡ của Chính phủ, các Bộ, ngành TW.

Tổ chức xây dựng những dự án đầu tư cơ sở hạ tầng tới các trung tâm mỏ và cơ sở tuyển luyện trên địa bàn. thành lập các trung tâm tư vấn phát triển công nghiệp và địa chất để có thể đảm bảo được tính quy hoạch và định hướng trong quá trình phát triển ngành công nghiệp khai thác khoáng sản tại tỉnh nhà. Tổ chức này sẽ hỗ trợ các doanh nghiệp khi tiến hành các chương trình khảo sát trên địa bàn để lập ra sơ đồ quy hoạch cụ thể.

Tiếp theo, hoàn thiện cơ chế chính sách và cải cách thủ tục hành chính. Đặc biệt Tỉnh cần có những chính sách hỗ trợ và ưu đãi về vay vốn cho các doanh nghiệp khai thác khoáng sản trong điều kiện hội nhập và cạnh tranh gay gắt như hiện nay.

Sau đó, tiếp tục củng cố các cơ sở sản xuất hiện có dưới các hình thức đầu tư mở rộng, đầu tư chiều sâu, đổi mới công nghệ, máy móc thiết bị, hợp tác liên doanh liên kết, chuyển đổi hình thức sở hữu để nâng cao hiệu quả trong sản xuất kinh doanh.

Cuối cùng, cần chủ động xây dựng quy hoạch và kế hoạch đào tạo nguồn nhân lực phục vụ cho phát triển ngành công nghiệp nói chung, và ngành khai thác khoáng sản nói riêng theo nguyên tắc thực hiện cơ cấu đồng bộ và đảm bảo số lượng cho sự phát triển.

3.6.3. Về phía các doanh nghiệp khai thác khoáng sản.

Phát biểu tại Quốc hội, Phó thủ tướng Nguyễn Thiện Nhân nói : “Hiệu quả kinh tế của xuất khẩu không cao, do chúng ta chủ yếu xuất thô nguyên liệu hoặc gia công một phần công đoạn của quy trình sản xuất, không làm chủ được các khâu thiết kế, phân phối và bán hàng là những khâu có hiệu quả nhất” [70]. Doanh nghiệp chỉ thực sự làm chủ khi họ nắm được bản chất quá trình tổ chức quản lý và điều phối hoạt động sản xuất kinh doanh tại doanh nghiệp mình. Điều này cũng có nghĩa là, các chỉ tiêu phân tích dù được hoàn thiện đến mức độ nào đi chăng nữa thì cũng trở thành vô nghĩa nếu doanh nghiệp không áp dụng chúng vào thực tế quản lý và phân tích kinh tế. Hoặc, nếu có áp dụng nhưng cơ sở số liệu dùng để phân tích cũng không đảm bảo dẫn đến việc ra quyết định không đúng. Tất cả những vấn đề này sẽ được giải quyết thông qua chất lượng nguồn nhân lực của doanh nghiệp, đặc biệt là nguồn nhân lực ở phòng chiến lược, phòng kinh doanh, phòng Kế toán – Tài vụ,.. Qua đó, một lần nữa nguồn nhân lực lại khẳng định vai trò và vị trí của mình trong tiến trình phát triển nền kinh tế quốc gia.

Trong bất cứ hoạt động nào con người luôn được coi là tài sản quý báu nhất. Trong thời đại khoa học công nghệ phát triển như vũ bão thì máy móc thiết bị không còn là vấn đề chủ đạo duy nhất quyết định khả năng thành công của công ty mà chính trình độ chuyên môn của mỗi cán bộ là một trong những yếu tố quyết định quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả hay không. - Hoàn thiện bộ máy theo hướng tinh, gọn và hoạt động có hiệu quả. Cần thường xuyên tăng cường, bổ sung đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn vững vàng, thông thạo nghiệp vụ, có phẩm chất đạo đức, có năng lực để có thể kiến tạo toàn bộ máy hoạt động của các doanh nghiệp sao cho tối ưu nhất.

Không những thế, để nâng cao chất lượng phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản cần phải làm cho bản thân mình những công việc, chi tiết như: Thực hiện hạch toán kế toán theo đúng

chế độ Nhà nước quy định; số liệu kế toán là tài liệu, là căn cứ chủ yếu và quan trọng nhất trong phân tích hiệu quả kinh doanh; cần tổ chức hạch toán thống nhất, nhằm cung cấp thông tin chính xác, kịp thời, toàn diện từ thông tin ban đầu trên số liệu các báo cáo tài chính. Có như vậy, việc phân tích mới đảm bảo cho kết quả khách quan, phục vụ tốt cho quyết định ra quản lý. Để có thể nắm bắt được tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, các nhà lãnh đạo nên dựa vào thông tin phòng Kế toán - Tài vụ cung cấp. Nếu thông tin cung cấp chính xác, kịp thời sẽ giúp cho nhà lãnh đạo có cái nhìn đầy đủ và đề ra được những định hướng cũng như các giải pháp khả thi cả trong ngắn hạn và dài hạn.

Việc hình thành và sử dụng phần mềm kế toán trong quá trình hạch toán và quản lý cũng đã khẳng định những bước tiến bộ trong tổ chức hoạt động quản lý tài chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc thực hiện công tác kế toán máy chưa được diễn ra đồng bộ cho nên vẫn ảnh hưởng đến chất lượng và tiến độ của công tác phân tích, quản lý. Cho đến thời điểm hiện nay, các doanh nghiệp khai thác khoáng sản vẫn chưa sử dụng những mô hình toán kinh tế vào việc phân tích hiệu quả kinh doanh cho công tác dự báo của mình.

Để có thể đưa ra một quyết định chính xác trên cơ sở thông tin nhận được bộ phận kế toán, doanh nghiệp cần hiểu rõ nội dung kinh tế của từng chỉ tiêu phân tích và vận dụng tổng hợp các phương pháp phân tích để đánh giá đúng kết quả, và từ đó có giải pháp để nâng cao hiệu quả kinh doanh. Đúng theo cách nhìn nhận của V.I.Lênin: *“Những nhà kinh tế thực sự cầu thị nhất thiết không chỉ thể thảo ra những chương trình chung chung, vô nghĩa, trái lại phải nghiên cứu cẩn thận sự thật những con số và chỉ rõ: chúng đã sai ở đâu và dùng phương pháp nào để sửa chữa”* [27]. Ngoài ra, việc phát huy tối đa tác dụng của hệ thống chỉ tiêu phân tích không thể tiến hành phân tích một cách chung chung, tùy ý, mà phải tiến hành tổ chức phân tích hợp lý và khoa học, sao cho với chi phí bỏ ra cho việc phân tích thấp nhất nhưng lại cung cấp lượng thông tin hữu ích nhất cho quá trình ra quyết định. Tổ chức phân tích có thể quy về những loại

công việc chủ yếu: lựa chọn, kết hợp các loại hình phân tích phù hợp với mục tiêu và nội dung phân tích; tổ chức cán bộ và phương tiện thực hiện mục tiêu phân tích phù hợp với các điều kiện hiện có.

Sự nỗ lực trong bản thân doanh nghiệp được thể hiện qua việc xúc tiến công tác đổi mới bộ máy tổ chức, cơ cấu tổ chức và cơ cấu của sản xuất cho phù hợp với tinh thần đổi mới quản lý của Nhà nước. Bố trí sắp xếp lại các phân xưởng, tổ sản xuất theo nhóm sản phẩm và dây chuyền công nghệ. Thường xuyên đôn đốc việc thực hiện nhiệm vụ của từng cá nhân, từng bộ phận, có kiểm tra, kiểm điểm, thưởng phạt rõ ràng giúp cho việc quản lý có đầy đủ thông tin, bảo đảm không sai lầm do xử lý thiếu thông tin. Ngoài ra, bộ phận tham mưu của Giám đốc cần tìm kiếm các biện pháp quản lý tài sản, tiền vốn hữu hiệu hơn. Hiện nay, trong bộ máy quản lý của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản không có bộ phận chức năng chuyên làm tất cả công việc phân tích. Do đó, đòi hỏi cần phải có sự phối hợp giữa các phòng ban chức năng, phân công trách nhiệm cho từng bộ phận để thực hiện từng phần hành phân tích. Các cán bộ tham gia vào khâu phân tích đòi hỏi phải có trình độ, kiến thức về kinh tế, nghiệp vụ phân tích và sử dụng các phương tiện hiện đại để thu thập và xử lý thông tin. Với hệ thống chỉ tiêu đã được hoàn thiện và phương pháp phân tích được lựa chọn, người làm phân tích có thể kết hợp chuyên môn tin học để thành lập một chương trình phân tích trên máy, giúp cho công việc phân tích được thực hiện nhanh chóng, chính xác và kịp thời.

Ý thức của con người sẽ là biện pháp bảo vệ và cải thiện môi trường hữu hiệu và quan trọng nhất. Cho nên, các doanh nghiệp phải giáo dục cho mỗi người, từ thợ mỏ đến giám đốc hiểu rõ tác hại của ô nhiễm và chịu trách nhiệm về môi trường tại nơi mình làm việc và quản lý.

Tóm lại để có thể đảm bảo và nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác và chế biến khoáng sản, bên cạnh sự nỗ lực của của các doanh nghiệp này cần có sự hỗ trợ và phối hợp của các Ban ngành có liên quan

để từng bước thúc đẩy khả năng cạnh tranh của ngành công nghiệp trong nước, đặc biệt trong lĩnh vực khai thác khoáng sản.

Trên cơ sở lý luận và thực trạng về phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản đã được trình bày ở chương 1 và chương 2, trong chương 3 luận án đã tiến hành đưa ra các quan điểm, giải pháp hoàn thiện và nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam. Cụ thể là:

- *Trình bày định hướng phát triển của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản từ nay đến 2020, trong đó đi sâu vào định hướng phát triển của ngành công nghiệp khai thác sa khoáng Titan ;*

- *Sự cần thiết phải hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản ;*

- *Quan điểm hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản ;*

- *Các giải pháp cơ bản nhằm hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh với việc nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản ;*

- *Một số giải pháp cơ bản nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản ;*

- *Những điều kiện cần thiết để thực hiện giải pháp.*

Cũng như bất cứ một doanh nghiệp nào, làm sao để tăng được hiệu quả kinh doanh của mình là vấn đề luôn được quan tâm. Vai trò của hiệu quả, phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp ngày càng được khẳng định và đã xác định chỗ đứng cho mình khi các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp khai thác khoáng sản nói riêng điều phối, tổ chức hoạt động kinh doanh.

KẾT LUẬN

Hội nhập và phát triển đã tạo ra những vận hội mới và thời cơ mới cho sự phát triển của đất nước. Cùng với sự phát triển của cả nước, các doanh nghiệp khai thác khoáng sản đã đạt được những thành tích nhất định trong quá trình tổ chức, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Điều này được thể hiện qua những việc như đóng góp cho ngân sách quốc gia; giải quyết việc làm cho một bộ phận lao động của xã hội; góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá; v.v...

Hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh đã và đang thực sự trở thành mối quan tâm của các cấp quản lý cũng như bản thân các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam. Giá trị của quá trình phân tích là sự liên kết chặt chẽ của tất cả các hoạt động từ tổ chức phân tích, nội dung, chỉ tiêu và phương pháp phân tích hiệu quả kinh doanh. Từ kết quả nghiên cứu của luận án ***“Phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam”***, với những nội dung đã được nghiên cứu luận án đã tập trung giải quyết những vấn đề sau :

1. Hệ thống hoá cơ sở lý luận về hiệu quả kinh doanh và phân tích hiệu quả kinh doanh trong doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam nói riêng.

2. Luận án đã trình bày và đánh giá thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam, lấy điển hình thông qua phân tích các doanh nghiệp khai thác sa khoáng Titan.

3. Luận án đã nêu lên định hướng phát triển và sự cần thiết cũng như quan điểm hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh ở các doanh nghiệp này. Từ đó, đề xuất một số giải pháp hoàn thiện :

+ Hoàn thiện quy trình tổ chức phân tích hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam: Xây dựng quy trình phân tích, bổ

sung hoạt động của mô hình kế toán quản trị khi thu thập thông tin cho nhà quản lý, phân tích kinh doanh ;

+ Hoàn thiện phương pháp phân tích: Thực hiện phương pháp so sánh và đánh giá theo sơ đồ ma trận, bổ sung phương pháp thay thế liên hoàn khi xem xét các nhân tố ảnh hưởng trong quá trình phân tích;

+ Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu phân tích : Phân tích hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp khai thác khoáng sản cũng nên xem xét đến chỉ tiêu hiệu quả kinh tế theo chi phí khai thác, đánh giá hệ số hàng tồn kho.

4. Qua quá trình nghiên cứu đã đề xuất các biện pháp chủ yếu nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp này.

5. Đề xuất và kiến nghị nhằm nâng cao tính khả thi của các giải pháp góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp.

Vấn đề hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam nói riêng là đề tài rộng, phức tạp cần được tiếp tục nghiên cứu của nhiều cơ quan, nhiều cán bộ khoa học. Kết quả nghiên cứu được trình bày trong luận án được coi là những thành công bước đầu của NCS. Tuy nhiên, với thời gian và trình độ nghiên còn hạn chế, chắc chắn luận án không tránh khỏi những thiếu sót. NCS rất mong nhận được sự ủng hộ và đóng góp ý kiến của quý thầy cô, đồng nghiệp và những người quan tâm để đề tài có thể được hoàn thiện tốt hơn nữa.

Xin chân thành cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

A. TIẾNG VIỆT

1. 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.
2. Bộ Công nghiệp (2000), *Quy hoạch phát triển công nghiệp Việt Nam giai đoạn 2001 - 2020*, Nhà xuất bản Thống kê.
3. Bộ Công nghiệp (2005), *Hội nghị tổng kết 15 năm Xây dựng và Trưởng thành của Hiệp hội Titan Việt Nam*, NXB Thống kê.
4. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2000), *Chiến lược phát triển Công nghiệp Việt Nam giai đoạn 2001 - 2020*, Nhà xuất bản Sự thật.
5. Bộ Tài chính (2003), *Thông tư 18/2003/TT-BTC ngày 19/03/2003 Hướng dẫn chế độ thu, nộp, quản lý và sử dụng lệ phí độc quyền thăm dò khoáng sản*.
6. Bộ Tài chính (2006), *Thông tư 53/2006/TT-BTC Hướng dẫn áp dụng Kế toán quản trị trong doanh nghiệp*, ngày 12/06/2006.
7. Bộ Tài nguyên và Môi trường (2007), *INFOTERRA VIỆT NAM*, tháng 07/2007.
8. Nguyễn Văn Công (2005), *Lý thuyết và thực hành Kế toán tài chính*, NXB Tài chính, Hà Nội.
9. Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh (2005), *Báo cáo tài chính, báo cáo tổng kết cuối năm*, Hà Tĩnh.
10. Công ty Khoáng sản và Thương mại Hà Tĩnh (2006), *Báo cáo tài chính, báo cáo tổng kết cuối năm*, Hà Tĩnh.
11. Công ty BMC (2005), *Báo cáo tài chính, báo cáo tổng kết cuối năm*, Bình Định.
12. Công ty BMC (2006), *Báo cáo tài chính, báo cáo tổng kết cuối năm*, Bình Định.
13. Công ty Bimal (2005), *Báo cáo tài chính, báo cáo tổng kết cuối năm*, Bình Định.
14. Công ty Bimal (2006), *Báo cáo tài chính, báo cáo tổng kết cuối năm*, Bình Định.

15. Công ty phát triển khoáng sản 5 (2005), *Báo cáo tài chính, báo cáo tổng kết cuối năm*, Phú Yên.
16. Công ty phát triển khoáng sản 5 (2006), *Báo cáo tài chính, báo cáo tổng kết cuối năm*, Phú Yên.
17. Công ty cổ phần Khoáng sản và Vật liệu xây dựng Lâm Đồng (2005), *Báo cáo tài chính, báo cáo tổng kết cuối năm*, Lâm Đồng.
18. Công ty cổ phần Khoáng sản và Vật liệu xây dựng Lâm Đồng (2006), *Báo cáo tài chính, báo cáo tổng kết cuối năm*, Lâm Đồng.
19. NXB Chính trị Quốc gia (2006), *Toàn cảnh kinh tế Việt Nam*, Hà Nội.
20. 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.
21. Hồ Vĩnh Đào (1998), *Đại từ điển kinh tế thị trường*, Viện nghiên cứu và phổ biến tri thức bách khoa, Hà Nội.
22. 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.
23. 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.
24. Đảng Cộng sản Việt Nam (2001), *Nghị quyết TW 3 khóa IX, Tiếp tục sắp xếp, đổi mới, phát triển và nâng cao hiệu quả doanh nghiệp Nhà nước*.
25. 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*.
26. Phạm Thị Gái (2001), *Giáo trình phân tích hoạt động kinh doanh*, Nhà xuất bản Thống kê.
27. Ngô Đình Giao (1984), *Những vấn đề cơ bản về hiệu quả kinh tế trong xí nghiệp công nghiệp*, NXB Lao động, Hà Nội.

28. Ngô Đình Giao (1995), *Kinh tế học vi mô*, Nhà xuất bản Giáo dục, Hà Nội.
29. Ngân Hà (1987), ‘Hội chợ thị trường tài nguyên khoáng sản’, *Tạp chí Châu Á*, số 10, trang 8-11.
30. Nguyễn Khắc Hán (2004), *Phân tích hiệu quả sử dụng vốn và các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong các Công ty Xăng dầu Việt Nam*, Luận văn Thạc sỹ kinh tế, Trường Đại học KTQD Hà Nội.
31. Nam Hải (2007), ‘Góp thêm ý kiến về phát triển bền vững ở Việt Nam’, *Thời báo kinh tế Sài Gòn*, số 6, trang 7-8.
32. Trương Đình Hẹ (1998), *Xác định hiệu quả lao động trong xí nghiệp*, Trường ĐH Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
33. 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.
35. Nguyễn Thị Mai Hương (2004), *Mấy biện pháp nhằm phát triển sản xuất trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản ở Tỉnh Bình Định*, số 79 tháng 01/2004, trang 48 – 49.
36. 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*, tập II, số 01, năm 2008, trang 101 - 108.
37. Nguyễn Thị Mai Hương (2008), *Thực trạng và giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác sa khoáng Titan Việt Nam*, số 131 tháng 05/2008, trang 23-27.
38. Nguyễn Thị Mai Hương (2008), *Quan điểm đánh giá hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam*, số 133 tháng 07/2008, trang 54-55.
39. K.RUSANOP (Song ngữ Nga – Việt) (1987), *Đánh giá kinh tế tài nguyên khoáng sản*, Nhà xuất bản Lòng Đất Matxcovva.
40. Nhà xuất bản Khoa học - Kỹ thuật (1996), *Từ điển Kinh tế Anh - Việt*, Hà Nội.
41. Đỗ Mười (1994), *Bài phát biểu tại Hội nghị lần thứ VII Ban chấp hành TW Đảng khóa VII ngày 25/07/1994*.

42. Phương Nam (2002), ‘Làm thế nào để doanh nghiệp nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh’, *Tạp chí Thuế Nhà nước*, số 03, trang 28.
43. Lan Nhi (2005), ‘Công nghiệp Việt Nam trên chặng đường hội nhập’, *Tạp chí Công nghiệp*, kỳ 1-tháng 2/2005, trang 25-29.
44. Lương Xuân Quỳnh (2006), *Quản lý Nhà nước trong nền kinh tế thị trường định hướng XHCN ở Việt Nam*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội.
45. Nguyễn Năng Phúc (2005), *Phân tích kinh tế doanh nghiệp lý thuyết và thực hành*, NXB Tài chính, Hà Nội.
46. 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.
47. Michael. E. Porter (1996), *Chiến lược cạnh tranh*, Nhà xuất bản Khoa học kỹ thuật.
48. Quốc hội (2005), *Luật Doanh nghiệp ngày 29/11/2005*, Hà Nội.
49. 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.
50. Tran Van Thao – *Financial Accouting* – Thong ke Publishing House, 2005
51. Thủ tướng (2003), *Chỉ thị 08/2003 của Thủ tướng về công tác nâng cao hiệu quả kinh doanh*.
52. Thủ tướng (2007), *Quyết định số 10/2007/QĐ-TTg Hệ thống ngành kinh tế quốc dân Việt Nam*, ngày 23/01/2007.
53. Thủ tướng (2007), *Quyết định số 104/2007/QĐ-TTg về việc phê duyệt quy hoạch thăm dò, khai thác, chế biến và sử dụng quặng Titan giai đoạn 2007-2015, định hướng đến năm 2025* vào ngày 13/7/2007.
54. 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 sỹ kinh tế, Trường Đại học KTQD Hà Nội.
55. Tổng cục Thống kê, *Niên giám thống kê 1986-2007 và tình hình kinh tế xã hội năm 2005*.

56. Trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh (2006), *Kế toán tài chính*, Nhà xuất bản Thống kê.
57. Trường Đại học Mở - Đại chất (2004), *Giáo trình đánh giá kinh tế tài nguyên khoáng sản*, Nhà xuất bản Thống kê.
58. Hoa Vinh (2006), 'Đánh giá quy trình công nghệ khai thác sa khoáng Titan', *Tạp chí Khoa học công nghệ Bình Định*, số tháng 09, trang 05-06.
59. Viện nghiên cứu Địa chất và Khoáng sản (2000) - *Địa chất và Khoáng sản* - Hà Nội.
60. Võ Văn Việt (2006), *Việt Nam 20 năm đổi mới (1986 - 2006)* - Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia.
61. Ủy ban Nhân dân tỉnh Bình Định (2002), *Quy hoạch phát triển công nghiệp trên địa bàn tỉnh Bình Định thời kỳ 2001 – 2020*.
62. Ủy ban Nhân dân tỉnh Phú Yên (2001), *Quy hoạch phát triển công nghiệp trên địa bàn tỉnh Phú Yên thời kỳ 2001 – 2020*.
63. Ủy ban Nhân dân tỉnh Lâm Đồng (2001), *Quy hoạch phát triển công nghiệp trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng thời kỳ 2001 – 2015*.

B. TIẾNG NƯỚC NGOÀI

64. Bill Rees (1995), *Financial Analysis*, Prentice Hall.
65. John Arnold and Tony Hope (1990), *Accounting for management decisions*, Prentice Hall.
66. Gujarati Damodar N., *Basic econometrics*, Third edition, 1998.
67. Higgins Robert C., *Analysis for financial management*, Fourth Edition, 1995

C. TRANG WEB

68. www.mof.gov.vn
69. www.luyenkim.net

D. TIN TỨC TRÊN ĐÀI TIẾNG NÓI VIỆT NAM

70. *Chương trình thời sự của Đài tiếng nói Việt Nam*, vào lúc 11giờ15 ngày 28/10/2007.

THỐNG KÊ CÁC CÔNG TRÌNH KHOA HỌC

<i>STT</i>	<i>Tên công trình</i>	<i>Tên tạp chí, tên sách, mã đề tài,...</i>	<i>Số tạp chí</i>	<i>Ngày, tháng, năm xuất bản</i>	<i>Nơi xuất bản</i>
01	Phân tích hiệu quả với việc nâng cao hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Bình Định	Luận văn Thạc sỹ		Tháng 11/2003	Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
02	Mấy biện pháp nhằm phát triển sản xuất trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản ở Bình Định	Tạp chí Kinh tế và Phát triển	Số 79	Tháng 01/2004	Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
03	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	Số 02	Tháng 5/2008	Trường Đại học Quy Nhơn
04	Thực trạng và giải pháp hoàn thiện phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác sa khoáng Titan Việt Nam	Tạp chí Kinh tế và Phát triển	Số 131	Tháng 05/2008	Trường Đại học Kinh tế Quốc dân
05	Quan điểm đánh giá hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp khai thác khoáng sản Việt Nam	Tạp chí Kinh tế và Phát triển	Số 133	Tháng 07/2008	Trường Đại học Kinh tế Quốc dân

Phụ lục 1: Hệ thống hóa các chỉ tiêu phản ánh đầu vào và đầu ra của doanh nghiệp

<i>Kết quả đầu ra</i>		<i>Chi phí hoặc yếu tố đầu vào</i>	
<i>Phản ánh kết quả sản xuất</i>	<i>Phản ánh lợi nhuận</i>	<i>Chi phí kinh doanh</i>	<i>Yếu tố đầu vào</i>
01. Tổng giá trị sản xuất	01. Lợi nhuận sau thuế	01. Tổng chi phí kinh doanh	01. Vốn chủ sở hữu
02. Doanh thu từ hoạt động kinh doanh	02. Lợi nhuận trước thuế	02. Giá vốn hàng bán	02. Vốn vay
03. Tổng số luân chuyển thuần	03. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	03. Chi phí bán hàng	03. Tổng tài sản
04. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	04. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	04. Chi phí quản lý doanh nghiệp	04. Tài sản ngắn hạn
05. Tổng doanh thu	05. Lợi nhuận thuần từ hoạt động tiêu thụ	05. Chi phí khấu hao	05. Tài sản dài hạn
06. Doanh thu hoạt động tài chính	06. Lợi nhuận từ hoạt động tài chính	06. Chi phí nhân công	06. Nguyên giá tài sản cố định
07. Nộp ngân sách Nhà nước	07. Lợi nhuận khác	07. Chi phí nguyên vật liệu	07. Giá trị còn lại của tài sản cố định
08. v.v...	08. Lợi nhuận trước thuế	08. v.v...	08. v.v...
	09. v.v...		