

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC NÔNG LÂM THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

TẠ THỊ BÍCH TRÂM

**XÂY DỰNG MÔ HÌNH DEA TRONG ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ
KINH DOANH TẠI CÁC DOANH NGHIỆP CUNG ỨNG VẬT
TƯ NÔNG NGHIỆP - KHU VỰC MIỀN NAM**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

Thành phố Hồ Chí Minh

Tháng 1/2019

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC NÔNG LÂM THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

TẠ THỊ BÍCH TRÂM

**XÂY DỰNG MÔ HÌNH DEA TRONG ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ
KINH DOANH TẠI CÁC DOANH NGHIỆP CUNG ỨNG VẬT
TƯ NÔNG NGHIỆP - KHU VỰC MIỀN NAM**

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH QUẢN TRỊ KINH DOANH

Người hướng dẫn: Th.s TRẦN HOÀI NAM

Thành phố Hồ Chí Minh

Tháng 1/2019

Hội đồng chấm báo cáo khóa luận tốt nghiệp đại học khoa Kinh Tế, trường Đại Học Nông Lâm Thành Phố Hồ Chí Minh xác nhận khóa luận “XÂY DỰNG MÔ HÌNH DEA TRONG ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ KINH DOANH TẠI CÁC DOANH NGHIỆP CUNG ỨNG VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP – KHU VỰC MIỀN NAM” do *Tạ Thị Bích Trâm*, sinh viên khóa 2015, ngành Quản Trị Kinh Doanh, đã bảo vệ thành công trước hội đồng vào ngày _____

Thầy Trần Hoài Nam

Người hướng dẫn

Ngày tháng năm

Chủ tịch hội đồng chấm báo cáo

Thư ký hội đồng chấm báo cáo

Ngày tháng năm

Ngày tháng năm

LỜI CẢM ƠN

Đề tài “ Xây dựng mô hình DEA trong đánh giá hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp cung ứng vật tư nông nghiệp – khu vực miền Nam” là nội dung tôi chọn để nghiên cứu và làm luận văn tốt nghiệp sau 4 năm theo học chương trình đại học chuyên ngành Quản trị kinh doanh tại trường đại học Nông Lâm tp. Hồ Chí Minh.

Để thực hiện và hoàn thành đề tài này đạt kết quả tốt đẹp, lời đầu tiên con xin chân thành cảm ơn Ba Mẹ người đã có công sinh thành, nuôi dưỡng dạy dỗ con nên người, đã tạo điều kiện cho con có được ngày hôm nay, là điểm tựa để con vượt qua khó khăn trong học tập cũng như cuộc sống và con cũng cảm ơn tất cả các thành viên còn lại trong gia đình luôn yêu thương, động viên con suốt quãng thời gian vừa qua.

Em xin chân thành cảm ơn quý thầy cô trường Đại Học Nông Lâm TP Hồ Chí Minh, đặc biệt là các Thầy cô trong Khoa Kinh Tế đã giảng dạy và truyền đạt cho em những kiến thức quý báu trong suốt thời gian học tập tại trường.

Tôi xin chân thành gửi lời cảm ơn đến Thầy Trần Hoài Nam– người đã trực tiếp dành nhiều thời gian, công sức chỉ bảo và hướng dẫn tôi trong suốt quá trình nghiên cứu để tôi hoàn thành luận văn này, các thầy cô trong Khoa Kinh tế đã đóng góp những ý kiến quý báu cho luận văn.

Tôi cũng xin cảm ơn đến bạn bè, những người luôn ở bên cạnh động viên, giúp đỡ trong suốt quá trình học tập và làm đề tài.

Tuy có nhiều cố gắng, nhưng trong Luận văn này không tránh khỏi những thiếu sót, hạn chế. Tôi kính mong Quý thầy cô, những người quan tâm đến đề tài, gia đình và bạn bè tiếp tục có những ý kiến đóng góp, giúp đỡ để đề tài được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng, em xin kính chúc gia đình cùng quý Thầy Cô trong trường, bạn bè, anh chị em dồi dào sức khỏe, thành công trong công việc, học tập và trong cuộc sống.

Xin chân thành cảm ơn

Sinh viên

Tạ Thị Bích Trâm

NỘI DUNG TÓM TẮT

TẠ THỊ BÍCH TRÂM. Tháng 10 năm 2018. “Xây dựng mô hình DEA trong đánh giá hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp cung ứng vật tư nông nghiệp – khu vực miền Nam”

TẠ THỊ BÍCH TRÂM. October 2018. “Build the model of DEA in evaluating the efficiency of business in enterprises supplying agricultural materials -Southern region”

Các doanh nghiệp cung ứng vật tư nông nghiệp có vai trò quan trọng đối với đất nước phát triển nông nghiệp như Việt Nam. Việc xây dựng mô hình trong các công tác quản trị kinh doanh hỗ trợ các doanh nghiệp đánh giá hiệu quả kinh doanh và các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả hơn.

Đề tài “Xây dựng mô hình DEA trong đánh giá hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp cung ứng vật tư nông nghiệp – khu vực miền Nam” tập trung nghiên cứu các hoạt động tài chính của 9 doanh nghiệp trong 4 năm 2014-2017, thực trạng kinh doanh của công ty trên cơ sở dùng phương pháp thống kê mô tả, phương pháp so sánh và phương pháp hồi quy – tương quan. Số liệu thứ cấp của 9 doanh nghiệp được lấy từ các báo cáo tài chính. Mô hình sử dụng các yếu tố đầu vào như tổng tài sản, hàng tồn kho, lợi nhuận ròng, chi phí bán hàng, chi phí quản lí doanh nghiệp và thời gian hoạt động ảnh hưởng đến đầu ra là chỉ số ROA của các doanh nghiệp.

Qua kết quả phân tích thấy được ở các doanh nghiệp hiệu quả kỹ thuật thấp lượng lưu trữ hàng tồn kho lớn, chi phí quản lí doanh nghiệp và chi phí bán hàng cao, xu hướng biến động lớn và thường tăng qua các năm. Vì vậy đã gây ảnh hưởng đến lợi nhuận, giảm tỉ suất sinh lời trên tổng tài sản ($\%ROA$) ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Khóa luận đã đề ra một số giải pháp nhằm cải thiện hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp.

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

HAI	Công ty Cổ Phần Nông Dược H.A.I
TSC	Công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ
BFC	Công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền
CPC	Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ
SCV	Công ty Cổ phần Hóa chất Cơ bản miền Nam
PSE	Công ty Cổ phần Phân bón và hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ
LAS	Công ty Cổ phần Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao
DCM	Công ty Cổ phần Phân bón Dầu Khí Cà Mau
SFG	Công ty Cổ phần Phân bón Miền Nam
CTCP	Công ty Cổ phần
VTNN	Vật tư nông nghiệp
DN	Doanh nghiệp

DOANH MỤC CÁC BẢNG

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

CHƯƠNG 1

MỞ ĐẦU

1.1. Đặt vấn đề

Nông nghiệp là một trong 3 ngành có tác động lớn đến nền kinh tế Việt Nam, giá trị sản xuất nông nghiệp đóng góp từ 25% đến 30% GDP. Nông nghiệp Việt Nam đóng vai trò to lớn trong việc phát triển kinh tế đất nước, đặc biệt góp phần xóa đói giảm nghèo, giải quyết việc làm, tăng thu nhập cho cư dân nông thôn điển hình ở năm 2013, ngành nông nghiệp đã đóng góp GDP của ngành nông nghiệp đạt mức 27,5 tỷ USD, tạo công ăn việc làm cho hơn 60% lao động cả nước. Nông nghiệp đã trở thành ngành sản xuất hàng hoá quan trọng, tham gia ngày càng sâu sắc vào quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, ngành nông nghiệp Việt Nam có thể tự hào vì đã và đang làm tốt vai trò của mình trong việc xây dựng và phát triển nền nông nghiệp theo hướng hiện đại bền vững, đảm bảo an ninh lương thực, dự trữ quốc gia. Nông nghiệp cũng là một trong những ngành có giá trị xuất khẩu lớn, thu ngoại tệ về cho đất nước. Người xưa có câu “nhất nước, nhì phân, tam cần, tứ giống” để nông nghiệp ngày càng phát triển thì phân - vật tư nông nghiệp là yếu tố quan trọng. Trong những năm qua, việc sản xuất và kinh doanh mặt hàng vật tư nông nghiệp đã góp phần không nhỏ thúc đẩy sản xuất nông nghiệp phát triển, ổn định thị trường, tạo công ăn việc làm, góp phần tăng thu cho ngân sách Nhà nước.

Theo thống kê cuối năm 2014 cả nước có hơn 200 doanh nghiệp cung ứng vật tư nông nghiệp và hơn 20.000 đại lý vật tư nông nghiệp, thống kê vào tháng 3/2018 Việt Nam tiêu thụ khoảng 12 triệu tấn / 1 năm phân bón các loại. Mặc dù số doanh nghiệp và đại lý cung ứng vật tư nông nghiệp nước ta rất lớn nhưng ngành cung ứng vật tư nông nghiệp nước ta chủ yếu lên xuống thất thường và phụ thuộc vào thị trường thế giới và hiện nay nhiều tập đoàn cung ứng vật tư nông nghiệp ở ạt vào Việt Nam để đầu tư. Theo con số thống kê vào cuối năm 2014, mỗi năm ngành nông nghiệp phải nhập khẩu từ 0,8 đến 1 tỷ USD thuốc bảo vệ thực vật mới đáp ứng đủ nhu cầu trong nước. Mặc dù nhu cầu và tiềm năng đối với ngành cung ứng vật tư nông nghiệp lớn như vậy, tuy nhiên trong suốt những năm qua, việc sản xuất thuốc Bảo vệ thực vật trong nước vẫn chỉ dừng

lại ở mức nhập khẩu, sang chiết và đóng gói, dán nhãn... phụ thuộc hoàn toàn vào sự cung cấp của các nhà cung cấp nước ngoài, gây thất thoát nguồn ngoại tệ, lãng phí nguồn lao động trong nước... Nếu các doanh nghiệp sản xuất, nhập khẩu, cung ứng vật tư nông nghiệp nước ta phát triển ổn định, nông dân yên tâm sản xuất sẽ góp phần phát triển ngành cung ứng vật tư nông nghiệp cũng như cũng như phát triển nền nông nghiệp nước ta. Việc quản lý tốt vật tư nông nghiệp (VTNN) có vai trò rất quan trọng để bảo đảm phát triển nông nghiệp hiệu quả và bền vững. Xây dựng mô hình DEA trong đánh giá hiệu quả kinh doanh là điều cần thiết đối với các doanh nghiệp. Xây dựng mô hình sẽ tiến hành phân tích các yếu tố đầu vào của doanh nghiệp qua để nắm bắt được hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và qua đó cũng thấy được mặt hạn chế để đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Mô hình được xây dựng giúp các chủ doanh nghiệp khắc phục các hạn chế và phát huy thế mạnh doanh nghiệp để có chỗ đứng trong ngành. Mô hình DEA sẽ được phân tích thông qua các số liệu từ các báo cáo tài chính của doanh nghiệp.

Từ thực tế đó, xây dựng mô hình DEA trong đánh giá hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp thuộc khu vực miền Nam là vấn đề cần được quan tâm đối với nước có thế mạnh về nông nghiệp như nước ta. Vì thế khóa luận tập trung phân tích tình hình hoạt động sản xuất, hiệu quả kỹ thuật trong hoạt động sản xuất của doanh nghiệp và từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của các doanh nghiệp.

1.2. Mục tiêu nghiên cứu

1.2.1 Mục tiêu chung

Xây dựng mô hình DEA trong đánh giá hiệu quả kinh doanh tại các doanh nghiệp cung ứng vật tư nông nghiệp - khu vực Miền Nam

1.2.2 Mục tiêu cụ thể

- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực cung ứng vật tư nông nghiệp tại khu vực Miền Nam.

- Phân tích hiệu quả kỹ thuật trong hoạt động sản xuất kinh doanh tại các công ty cung ứng vật tư nông nghiệp - khu vực Miền Nam.

- Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả trong hoạt động sản xuất và cung ứng vật tư nông nghiệp – khu vực Miền Nam.

1.3 Phạm vi nghiên cứu

1.3.1 Phạm vi không gian

Nghiên cứu được thực hiện tại các công ty cung ứng vật tư nông nghiệp thuộc khu vực miền Nam.

1.3.2 Phạm vi thời gian

Đề tài được thực hiện trong khoảng thời gian từ ngày 06/10/2018 đến ngày 00/00/2018 . Đề tài sử dụng số liệu thứ cấp năm 2014, 2015, 2016 và 2017 từ sàn giao dịch chứng khoán HOSE và các báo cáo tài chính từ các báo từ các năm 2014, 2015, 2016 và 2017 của các công ty cung ứng vật tư nông nghiệp thuộc khu vực miền Nam.

1.4 Cấu trúc khóa luận

Gồm 5 chương

Chương 1: Mở đầu

Tổng quan cơ sở hình thành đề tài, mục tiêu nghiên cứu, đối tượng và phạm vi nghiên cứu, phương pháp nghiên cứu và tổng quan về cấu trúc luận văn.

Chương 2: Tổng quan

Chương này giới thiệu sơ lược tổng quan lịch sử hình thành và phát triển của các công ty cung ứng vật tư nông nghiệp thuộc khu vực miền Nam Việt Nam và cơ cấu tổ chức của công ty. Trình bày các nghiên cứu đã có trước đó.

Chương 3: Cơ sở lí luận và phương pháp nghiên cứu

Những khái niệm định nghĩa liên quan làm nền tảng cho vấn đề cần nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Nêu ra các phương pháp nghiên cứu được sử dụng trong đề tài, cụ thể là: Phương pháp thu thập số liệu sơ cấp; phân tích số liệu sử dụng phần mềm DEAP để phân tích số liệu

Chương 4: Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Tìm hiểu về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực cung ứng vật tư nông nghiệp tại khu vực Miền Nam. Phân tích hiệu quả kỹ thuật trong hoạt động sản xuất kinh doanh tại các công ty cung ứng vật tư nông nghiệp - khu vực Miền Nam. Từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh tại các doanh nghiệp cung ứng vật tư nông nghiệp – khu vực Miền Nam.

Chương 5: Kết luận và kiến nghị

Rút ra kết luận từ kết quả thu được trong quá trình khảo sát và thảo luận, từ đó đề ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp – khu vực miền Nam.

CHƯƠNG 2

TỔNG QUAN

2.1 Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Theo Nguyễn Quang Nhật (2009). Phân tích hiệu quả kỹ thuật hiệu quả phân bổ nguồn lực và hiệu quả sử dụng chi phí của các doanh nghiệp chế biến thủy sản và xay xát lúa gạo ở Đồng bằng sông Cửu Long. Tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ. Tác giả đã sử dụng phương pháp phân tích màng bao dữ liệu (Data Envelopment Analysis) nhằm để ước lượng hiệu quả kỹ thuật, hiệu quả phân phối nguồn lực và hiệu quả sử dụng chi phí của các doanh nghiệp. Số liệu sơ cấp dùng trong phân tích được thu thập thông qua các bản câu hỏi, gồm có 56 doanh nghiệp xay xát được chọn ngẫu nhiên đại diện cho lĩnh vực xay xát lúa gạo và một nhóm gồm 30 doanh nghiệp đại diện cho lĩnh vực chế biến thủy sản hoạt động trong khu vực Đồng bằng sông Cửu Long. Để tính toán hiệu quả kỹ thuật (TE), hiệu quả phân phối nguồn lực (AE), hiệu quả sử dụng chi phí (CE) và hiệu quả theo quy mô (SE) trong sản xuất của doanh nghiệp thông qua chương trình DEAP phiên bản 2.1. Kết quả phân tích cho thấy rằng doanh nghiệp xay xát lúa gạo đạt hiệu quả kỹ thuật (TE), hiệu quả phân phối nguồn lực (AE) và hiệu quả sử dụng chi phí (CE) cao hơn và ít biến động hơn so với doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chế biến thủy sản. Ngoài ra, kết quả phân tích còn chỉ ra rằng doanh nghiệp xay xát lúa gạo có quy mô đầu vào sản xuất hợp lý hơn so với doanh nghiệp chế biến thủy sản (hiệu quả theo quy mô sản xuất của doanh nghiệp xay xát lúa gạo và chế biến thủy sản tương ứng là 0.904 và 0.851). Các doanh nghiệp, kể cả chế biến thủy sản và xay xát lúa gạo, nên điều tiết và phân bổ các nguồn lực đầu vào sản xuất hợp lý hơn. Doanh nghiệp có thể tham khảo theo kết quả phân bổ nguồn lực được đề xuất từ kết quả của mô hình DEA, các doanh nghiệp nên tăng quy mô cho sản xuất để có thể nâng cao hiệu quả theo quy mô, góp phần tăng năng suất và lợi thế cạnh tranh.

Theo Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2015). Đánh giá hiệu quả sản xuất khóm của nông hộ ở huyện Tân Phước, tỉnh Tiền Giang. Tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ. Tác giả đã sử dụng phương pháp phân tích màng bao dữ liệu (Data Envelopment Analysis-DEA) để đánh giá hiệu quả kỹ thuật, hiệu quả chi phí, hiệu quả

phân phối nguồn lực và hiệu quả quy mô của nông hộ sản xuất khóm trên địa bàn huyện Tân Phước, tỉnh Tiền Giang. Số liệu nghiên cứu được thu thập từ 226 nông hộ trồng khóm ở huyện Tân Phước. Để tính toán hiệu quả kỹ thuật (TE), hiệu quả phân phối nguồn lực (AE), hiệu quả sử dụng chi phí (CE) và hiệu quả theo quy mô (SE) trong sản xuất của doanh nghiệp thông qua chương trình DEAP phiên bản 2.1. Kết quả cho thấy, nông hộ sản xuất khóm đạt hiệu quả kỹ thuật khá cao ($TE=0,799$). Tuy nhiên hiệu quả phân phối nguồn lực ($AE=0,598$) và hiệu quả sử dụng chi phí ($CE=0,473$) của nông hộ chỉ ở mức trung bình. Nguyên nhân chủ yếu là do sự chênh lệch về trình độ canh tác, giá các yếu tố đầu vào giữa các hộ không đồng nhất do ưu thế tài chính của mỗi hộ, biến động thị trường,... Tuy nhiên, hiệu quả quy mô của hộ sản xuất khóm ở Tân Phước khá cao ($SE=0,93$), đa số hộ có quy mô sản xuất hợp lý với khả năng đầu tư hiện tại của hộ. Tuy nhiên, nông hộ cần điều chỉnh lượng các yếu tố đầu vào hợp lý để đạt hiệu quả kỹ thuật tối ưu và năng suất tối đa. Ngoài ra, kết quả nghiên cứu cũng cho thấy sự khác biệt có ý nghĩa thống kê về hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả chi phí giữa hộ nghèo và hộ không nghèo. Hộ nghèo đạt mức TE và AE thấp hơn hộ không nghèo. Hơn nữa, lượng lãng phí các yếu tố đầu vào trong quá trình sản xuất của hộ nghèo cũng nhiều hơn. Các nguyên nhân của vấn đề xuất phát từ thói quen canh tác và thiếu vốn đầu tư của hộ nghèo so với hộ không nghèo. Các kết quả nghiên cứu đã cung cấp những thông tin quan trọng về hiệu quả sản xuất khóm của nông hộ trên địa bàn huyện Tân Phước, tỉnh Tiền Giang.

Theo Trần Thụy Ái Đông, Quan Minh Nhật và Thạch Kim Khánh (2017). Phân tích hiệu quả kỹ thuật của nông hộ sản xuất cam sành ở Huyện Cái Bè, tỉnh Tiền Giang. Tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ. Các tác giả sử dụng phương pháp phân tích màng bao dữ liệu (Data Envelopment Analysis) được sử dụng để ước lượng hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả theo quy mô nhằm phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kỹ thuật của nông hộ sản xuất cam sành ở huyện Cái Bè, tỉnh Tiền Giang. Đề tài sử dụng số liệu sơ cấp được thu thập bằng cách phỏng vấn trực tiếp 60 nông hộ sản xuất cam sành. Dựa trên kết quả khảo sát 60 nông hộ sản xuất cam sành trên địa bàn huyện Cái Bè, tỉnh Tiền Giang, nghiên cứu đã ước lượng hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả theo quy mô dựa trên phương pháp phân tích màng bao dữ liệu (DEA). Kết quả cho thấy, nông hộ sản xuất cam sành đạt hiệu quả kỹ thuật ở mức trung bình ($TE=0,616$) và hiệu quả

theo quy mô của nông hộ sản xuất cam sành ở huyện Cái Bè cũng đạt mức trung bình khá ($SE=0,686$). Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất một số kiến nghị sau đây: các hộ cần xem xét việc phát triển quy mô diện tích trồng cam sành (mua thêm hay thuê đất để trồng cam sành để nâng cao hiệu quả kỹ thuật và cải thiện hiệu quả theo quy mô; chính quyền địa phương cần phối hợp với các tổ chức tín dụng để tạo điều kiện cho hộ trồng cam sành có thể tiếp cận được nguồn vốn có lãi suất thấp hơn phục vụ cho nhu cầu sản xuất; áp dụng kỹ thuật trồng xen ổi trong vườn cam sành để hạn chế sâu bệnh và tăng thu nhập; các tổ chức hội, đoàn thể địa phương cần tiếp tục nâng cao chất lượng hoạt động theo hướng tăng cường lồng ghép các hoạt động hỗ trợ sản xuất cho nông hộ trong các chương trình hành động của mình.

Theo Quan Minh Nhật và Lý Thị Phương Thảo (2014). Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp bất động sản đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ. Tác giả đã sử dụng mô hình hồi quy tuyến tính đa biến dựa vào phương pháp bình phương bé nhất (OLS) để ước lượng các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của 58 doanh nghiệp bất động sản đang giao dịch trên hai sàn giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh và sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội thông qua hai chỉ tiêu là lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) và lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA). Để tiến hành phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp bất động sản hiện đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, đề tài sử dụng số liệu thứ cấp lấy từ các báo cáo tài chính, bản cáo bạch, báo cáo thường niên của các doanh nghiệp bất động sản, số liệu được lấy trong 3 năm. Kết quả từ mô hình cho thấy bốn biến tổng vốn vay/tổng nợ (X2), tài sản cố định/tổng tài sản (X3), tỷ lệ cổ phiếu quỹ/tổng vốn cổ phần (X4), và thời gian hoạt động của doanh nghiệp (X9) đều có tác động đến hiệu quả doanh nghiệp ở cả hai chỉ tiêu là ROE và ROA. Trong đó, tỷ lệ cổ phiếu quỹ và thời gian hoạt động của doanh nghiệp có tác động tích cực còn tỷ lệ vốn vay/tổng nợ và tỷ lệ tài sản cố định có tác động tiêu cực đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Hai biến còn lại có ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động doanh nghiệp là tỷ lệ nợ/vốn chủ sở hữu (X1) và tỷ lệ chi phí bán hàng, chi phí quản lý (X6) theo chiều hướng tích cực. Thế nhưng, biến tổng nợ/vốn chủ sở hữu chỉ tác động đến ROE, và biến tỷ lệ chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp chỉ tác động đến ROA. Để nâng cao được hiệu quả hoạt động các doanh

nghiệp bất động sản cần phải: Cơ cấu lại hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, nâng cao năng lực quản trị điều hành doanh nghiệp, nâng cao khả năng huy động vốn của doanh nghiệp, thực hiện chiến lược bán hàng hợp lý, cuối cùng, ngoài các giải pháp trên các doanh nghiệp bất động sản có thể đẩy nhanh công tác bán hàng bằng cách giảm giá đối với các dự án đã bị tồn kho lâu năm nhằm giải quyết được khó khăn hiện tại cho doanh nghiệp.

Theo Võ Thùy Dương và Võ Thành Danh (2011). Hiệu quả sản xuất sầu riêng tại tỉnh Tiền Giang. Tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ. Tác giả đã sử dụng phương pháp thống kê mô tả nhằm đánh giá tình hình sản xuất sầu riêng tại tỉnh Tiền Giang. Trong nghiên cứu này tác giả sử dụng số liệu sơ cấp được thu thập thông qua phỏng vấn trực tiếp 120 hộ trồng sầu riêng từ 4 xã tại tỉnh Tiền Giang, số liệu thứ cấp thu thập niên giám thống kê, tạp chí chuyên ngành, các báo cáo của phòng nông nghiệp địa phương và các bài nghiên cứu về sầu riêng của các cơ quan, tổ chức khác. Kết quả nghiên cứu cho thấy diện tích sầu riêng của Tỉnh khá cao và có xu hướng tăng theo thời gian: từ 4.873 ha ở năm 2005 tăng lên 5.057 ha ở năm 2007. Diện tích trồng sầu riêng của Tỉnh tập trung hầu hết tại huyện Cai Lậy (4.810 ha ở năm 2007). Giả định vòng đời kinh tế của cây là 25 năm, tỷ suất sinh lợi nội bộ của giống sầu riêng khổ hoa là 25,3% và giống hạt lép là 62,4%. Các chỉ tiêu tài chính khác với tỷ suất chiết khấu 10% như sau: Giá trị hiện tại ròng của giống sầu riêng khổ hoa là 28,3 triệu đồng/công và của các giống hạt lép là 200,7 triệu đồng/công, cao hơn 7 lần so với giống khổ hoa; Tỷ suất lợi ích – chi phí khá cao đối với giống sầu riêng khổ hoa và rất cao đối với các giống hạt lép, ứng với 1 triệu đồng chi phí tiền mặt bỏ ra thì nông dân sẽ thu được lần lượt là 1,57 triệu đồng và 5,02 triệu đồng doanh thu đối với các giống trên; Sản xuất sầu riêng có chi phí đầu tư ban đầu khá cao, khả năng sinh lợi lâu dài. Sản xuất sầu riêng tỉnh Tiền Giang còn có những trở ngại cần tháo gỡ. Nông dân canh tác chủ yếu dựa vào kinh nghiệm, chưa nắm rõ đặc tính cây giống, khó khăn trong vận dụng kỹ thuật xử lý trái vụ và chưa tạo ra được sản phẩm đồng đều về chất lượng, giá cả vật tư nông nghiệp có xu hướng tăng mạnh và chưa đảm bảo chất lượng, dịch bệnh khó kiểm soát, giá bán thiếu ổn định làm ảnh hưởng đến chi phí và thu nhập của hộ sản xuất. Để khắc phục các trở ngại tác giả cũng nêu ra một số giải pháp như đẩy mạnh tiến độ chuyển đổi giống, phát huy vai trò của khuyến nông, quảng bá thương hiệu gắn với những cam kết về chất

lượng và an toàn, hỗ trợ tín dụng và tăng cường khả năng hoạt động của hợp tác xã nhằm tìm kiếm thị trường và đáp ứng được các điều kiện khắt khe về xuất khẩu.

Dựa vào mục tiêu và phương pháp nghiên cứu của các tác giả trong các Tạp chí Khoa học, đề tài tiến hành xây dựng mô hình DEA trong đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp – khu vực miền Nam sử dụng phương pháp DEA, phương pháp thống kê mô tả và phương pháp so sánh qua đó cũng sẽ đề ra một số đề xuất nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp.

2.2 Tổng quan về những công ty nghiên cứu

2.2.1 Công ty Cổ phần Nông dược H.A.I (HAI)

Ngày 30/8/2004 Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và PTNT đã ký quyết định số 2616/QĐ/BNN-TCCB về việc chuyển doanh nghiệp Nhà nước Công ty Bảo vệ Thực vật II thành Công ty Cổ phần Nông dược HAI và công ty chính thức đi vào hoạt động với giấy phép kinh doanh số 4103003108 cấp ngày 7/2/2005 của Sở Kế Hoạch Đầu tư TP HCM.

Tên công ty: Công ty Cổ phần Nông dược H.A.I

Địa chỉ: 28 Mạc Đĩnh Chi, P. Đa Kao, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: 028.38.292.805 Fax : 028.38.223.088

Email: haijsc@vnn.vn

Website: <http://www.congtyhai.com/>

Vốn điều lệ: 1,172,993,140,000 đồng

Người đại diện: Bà Bùi Hải Huyền

Chức danh: chủ tịch HĐQT

Ngành nghề kinh doanh:

- ❖ Sản xuất, mua bán hoá chất (trừ hoá chất có tính độc hại mạnh), phân bón, giống cây trồng (không sản xuất tại trụ sở) .
- ❖ Sản xuất, gia công, kinh doanh, xuất nhập khẩu vật tư nông nghiệp
- ❖ Dịch vụ bảo vệ thực vật , cung cấp giống cây trồng , hướng dẫn kỹ thuật trồng trọt



- ❖ Cho thuê kho, văn phòng, máy móc thiết bị sản xuất ngành nông dược, xe tải

2.2.2 Công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC)

Năm 1976, Công ty Vật tư nông nghiệp Hậu Giang năm 1976 Ủy ban Nhân Dân tỉnh Hậu Giang quyết định thành lập. Trên cơ sở Công ty Vật tư nông nghiệp Hậu Giang, ngày 23/04/1986, Chủ tịch Ủy ban Nhân dân tỉnh Hậu Giang có quyết định số 12 về việc thành lập Công ty Vật tư kỹ thuật nông nghiệp Hậu Giang. Ngày 20/11/1991 thành lập Công ty Vật tư kỹ thuật nông nghiệp Cần Thơ. Công ty Cổ phần Vật tư kỹ thuật nông nghiệp Cần Thơ được thành lập theo Quyết định số 2500/QĐCT.UB ngày 25/07/2003.

Tên công ty: Công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ

Địa chỉ: 1D Phạm Ngũ Lão, phường Thới Bình, quận Ninh Kiều, TP.Cần Thơ

Điện thoại: 84-(710) 3825 548 Fax: 84-(710) 3825 844

Email: tsc@hcm.vnn.vn

Website: <http://www.tsccantho.com.vn>

Vốn điều lệ: 1,476,480,840,000 đồng

Người đại diện: Bà Nguyễn Thị Minh Nguyệt

Chức danh: chủ tịch HĐQT



Ngành nghề kinh doanh:

- ❖ Nhập khẩu kinh doanh phân bón các loại.
- ❖ Thu mua, gia công, chế biến, cung ứng xuất khẩu gạo và các loại nông sản.
- ❖ Nhập khẩu, kinh doanh máy móc thiết bị và tư liệu sản xuất phục vụ nông nghiệp.
- ❖ Đại lý cung ứng các loại tư liệu sản xuất phục vụ cho sản xuất nông nghiệp.
- ❖ Nhập khẩu, kinh doanh nguyên liệu sản xuất thức ăn gia súc, thức ăn thủy sản.
- ❖ Sản xuất thức ăn gia súc, thức ăn thủy sản.
- ❖ Nhập khẩu, kinh doanh nguyên liệu, phụ liệu sản xuất thuốc bảo vệ thực vật và các chế phẩm phân bón.
- ❖ Nhập khẩu, kinh doanh hạt giống phục vụ sản xuất nông nghiệp.

2.2.3 Công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền (BFC)

Công ty được hình thành từ những năm 1973, với tên gọi là Thành Tài Phân bón Công ty (Thataco). Sau giải phóng Miền Nam 1975, Thataco được chuyển cho Nhà nước và năm 1976 được đổi tên thành Xí nghiệp Phân bón Bình Điền II, trực thuộc Công ty Phân bón Miền Nam. Bằng sự phát triển lớn mạnh của mình, đến ngày 6/5/2003 Xí nghiệp Phân bón Bình Điền II đã được Bộ trưởng Bộ Công nghiệp thừa ủy quyền của Thủ tướng Chính phủ ký quyết định chuyển thành Công ty Phân bón Bình Điền, trực thuộc Tổng Công ty Hóa chất Việt Nam (nay là Tập đoàn Hóa chất Việt Nam) và đến năm 2011, Công ty được cổ phần hóa và có tên gọi Công ty cổ phần phân bón Bình Điền

Tên công ty: Công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền

Địa chỉ: C12/21 Quốc lộ 1A, xã Tân Kiên, Bình Chánh, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 028 37560110 – Số fax: 028 37560799

Email: fertilizer@binhdien.com / phanbon@binhdien.com

Website: <http://binhdien.com/>

Vốn điều lệ: 571,679,930,000 đồng

Người đại diện: Ông Nguyễn Văn Thiệu

Chức danh: Chủ tịch HĐQT

Ngành nghề kinh doanh:

- ❖ Sản xuất, kinh doanh các loại phân bón vô cơ, hữu cơ, vi sinh, vi lượng các chất điều hòa tăng trưởng cho cây trồng, vật nuôi. Nghiên cứu sản xuất các sản phẩm phân bón (Không sản xuất tại trụ sở doanh nghiệp)
- ❖ Kinh doanh xuất nhập khẩu các sản phẩm phân bón, các thiết bị và công nghệ sản xuất phân bón, công cụ máy nông nghiệp, giống cây trồng và các loại nông sản.
- ❖ Kinh doanh bất động sản, địa ốc...



2.2.4 Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC)

Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC) được thành lập ngày 26/04/2002 trên cơ sở cổ phần hóa Xí nghiệp Thuốc sát trùng Cần Thơ

Địa chỉ: Km 14, Quốc lộ 91, P.Phước Thới, Q.Ô Môn, T.P Cần Thơ

Điện thoại: +84-(710)-386 1770 - Fax: +84-(710)-386 1798

Email: info@tstcantho.com.vn

Website: <http://www.tstcantho.com.vn>

Vốn điều lệ: 43,030,500,000 đồng

Người đại diện: Ông Nguyễn Văn Trung

Chức danh: chủ tịch HĐQT

Ngành nghề kinh doanh:

- ❖ Sản xuất kinh doanh: Thuốc bảo vệ thực vật, thuốc kích thích sinh trưởng, phân bón và các máy móc, vật tư, bao bì nhựa và các lĩnh vực khác phục vụ nông nghiệp.
- ❖ Xuất nhập khẩu: các mặt hàng nhằm phục vụ các hoạt động sản xuất kinh doanh nêu trên.
- ❖ Kinh doanh các ngành nghề khác trong phạm vi đăng ký và phù hợp với quy định của pháp luật.



2.2.5 Công ty Cổ phần Hóa chất Cơ bản miền Nam (SCV)

Công ty được thành lập ngày 21/07/1976 theo quyết định số 240/HC của Tổng cục hóa chất bao gồm 4 đơn vị trực thuộc. Ngày 12/12/2013: công ty chuyển đổi mô hình hoạt động sang Công ty cổ phần và chính thức hoạt động với tên gọi CTCP Hóa chất cơ bản Miền Nam.

Địa chỉ: Số 22 Lý Tự Trọng, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (028) 3829 6620 - (028) 3822 5373 Fax:(028) 3824

Email: sbcc@sochemvn.com

Website: <http://www.sochemvn.com/>

Vốn điều lệ: 442,000,000,000 đồng

Người đại diện: Ông Lê Văn Hùng

Chức danh: chủ tịch HĐQT

Ngành nghề kinh doanh:

- ❖ Sản xuất sản phẩm hóa chất
- ❖ Sản xuất máy chuyên dụng khác
- ❖ Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác



- ❖ Lắp đặt máy móc và thiết bị công nghiệp
- ❖ Khai thác và chế biến khoáng sản bauxite
- ❖ Hoạt động thiết kế chuyên dụng
- ❖ Chế biến các sản phẩm muối ăn dùng trong thực phẩm

2.2.6 Công ty Cổ phần Vật tư nông nghiệp Đồng Nai (DOC)

Công ty cổ phần Vật tư nông nghiệp Đồng Nai tiền thân là Công ty TNHH MTV Vật tư nông nghiệp Đồng Nai (doanh nghiệp 100% vốn nhà nước). Công ty chính thức hoạt động dưới hình thức Công Ty Cổ Phần từ ngày 01/03/2010.

Địa chỉ: Đường số 1, KCN Biên Hòa 1, Phường An Bình, Tp. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai

Điện thoại: (061) 3836 074 – 3836 270

Email: docambh@vnn.vn

Website: <http://www.docam.vn/>

Vốn điều lệ: 100,000,000,000 đồng

Người đại diện: Ông Phùng Văn Nhi

Chức danh: chủ tịch HĐQT

Ngành nghề kinh doanh:



- ❖ Mua bán, xuất nhập khẩu: phân bón, nông sản, thuốc trừ sâu, thuốc bảo vệ thực vật, thuốc thú y chăn nuôi và thuốc thú y thủy sản; vật tư thiết bị phụ tùng máy móc nông nghiệp và thủy sản, thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản, lâm sản, hàng thủ công mỹ nghệ, lương thực thực phẩm; giống cây trồng, chất kích thích cây trồng và vật nuôi;
- ❖ Mua bán vật liệu xây dựng, sắt thép, xi măng, hạt nhựa;
- ❖ Sản xuất, chế biến phân bón tổng hợp, phân vi sinh, vi lượng, phân đặc chủng, bao bì PP; Gia công, chế biến và đại lý mua bán hàng nông sản, lương thực, nông sản thực phẩm chế biến;
- ❖ Đầu tư xây dựng, kinh doanh cơ sở hạ tầng nông nghiệp, hạ tầng khu dân cư, khu công nghiệp và nhà ở; Vận tải hàng hóa đường bộ; Dịch vụ cho thuê kho, xưởng, giao nhận hàng hóa quốc tế, nội địa và dịch vụ xuất nhập khẩu;
- ❖ Mua bán, ươm giống, nuôi trồng hoa phong lan, cây cảnh;
- ❖ Gia công đóng gói, đại lý, mua bán lương thực, thực phẩm.

2.2.7 Công ty Cổ phần Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS)

Công ty Cổ phần Supe phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (tiền thân là nhà máy Supe Phốt phát Lâm Thao) chính thức đi vào sản xuất ngày 24/06/1962.

Địa chỉ: 95 Trần Quang Khải, Tân Định, Quận 1, Hồ Chí Minh

Điện thoại: +84-(0210) 3825 139 - Fax: +84-(0210) 3825 126

Website: <http://www.supelamthao.vn>

Vốn điều lệ: 1,128,564,000,000 đồng

Người đại diện: Ông Đỗ Quốc Hội

Chức danh: chủ tịch HĐQT

Ngành nghề kinh doanh:



- ❖ Ngành nghề kinh doanh chính: sản xuất và kinh doanh phân bón, hóa chất
- ❖ Địa bàn kinh doanh của công ty rộng khắp các vùng miền trong cả nước, hầu hết các tỉnh đều có đại lý kinh doanh phân phối sản phẩm của công ty.

2.2.8 Công ty Cổ phần Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DCM)

Ngày 26/07/2008, Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Tấn Dũng chính thức phát lệnh khởi công xây dựng công trình Nhà máy Đạm Cà Mau. Ngày 09/03/2011, Công ty TNHH MTV Phân bón Dầu khí Cà Mau trực thuộc tập đoàn Dầu khí Việt Nam sở hữu 100% vốn chính thức thành lập để quản lý và vận hành Nhà máy Đạm Cà Mau nằm trong khu công nghiệp Khí - Điện - Đạm Cà Mau.

Địa chỉ: Lô D, Khu Công nghiệp, đường Ngô Quyền, Phường 1, thành phố Cà Mau

Điện thoại: 028.5417.0555 Fax: 028.5417.0550

Email: contact@pvcfc.com.vn

Website: <http://www.pvcfc.com.vn/>

Vốn điều lệ: 5,294,000,000,000 đồng

Người đại diện: Ông Trần Mỹ

Chức danh: chủ tịch HĐQT

Ngành nghề kinh doanh:



- ❖ Sản xuất hóa chất cơ bản, phân bón và hợp chất ni tơ
- ❖ Bán buôn, bán lẻ phân bón, hóa chất sử dụng trong công - nông nghiệp
- ❖ Tư vấn hướng dẫn kỹ thuật sử dụng phân bón và hóa chất

- ❖ Kho bãi và lưu giữ và bốc xếp hàng hóa
- ❖ Nghiên cứu và phát triển thực nghiệm khoa học tự nhiên và kỹ thuật
- ❖ Kiểm tra và phân tích kỹ thuật
- ❖ Bảo dưỡng, sửa chữa máy móc, thiết bị.

2.2.9 Công ty Cổ phần Phân bón Miền Nam (SFG)

Công ty Cổ phần phân bón Miền Nam tiền thân là một doanh nghiệp nhà nước thuộc Bộ Công Thương - Tập đoàn Hóa Chất Việt Nam được thành lập theo quyết định số 426/HC-QĐ ngày 19/4/1976 của Tổng Cục Hóa Chất Việt Nam. Công ty Cổ phần Phân bón Miền Nam đã chính thức chuyển đổi hình thức quản lý sản xuất kinh doanh sau 34 năm thành lập sang hoạt động mô hình cổ phần hóa chính thức từ ngày 01/10/2010.

Địa chỉ: 125B Cách Mạng Tháng Tám, Phường 5, Quận 3, TPHCM

Điện thoại: 08 3832 5889/ (08) 38393931 Fax 08 3832 2807

Email: congy@phanbonmiennam.com.vn

Website: <http://www.phanbonmiennam.com.vn/>

Vốn điều lệ: 478,973,330,000 đồng

Người đại diện:

Chức danh: Chủ tịch HĐQT

Ngành nghề kinh doanh:

- ❖ Sản xuất, kinh doanh phân bón, các loại (supe lân, NPK, phân bón lá Yogen...), xi măng, axit sunfuric và các sản phẩm hóa chất khác.
- ❖ Mua bán thiết bị, máy móc, phụ tùng thay thế và nguyên phụ liệu phục vụ sản xuất phân bón và hóa chất.
- ❖ Chế tạo, lắp đặt các thiết bị, dây chuyền sản xuất hóa chất. Sản xuất, gia công, sang chai, đóng gói, bán buôn thuốc bảo vệ thực vật.
- ❖ Sản xuất và kinh doanh bao bì PP và PE. Sản xuất, kinh doanh thức ăn gia súc, gia cầm, thức ăn thủy sản.
- ❖ Kinh doanh sơ sở hạ tầng và đầu tư khu dân cư.
- ❖ Kinh doanh bất động sản.



2.3 Tổng quan ngành cung ứng vật tư nông nghiệp tại Việt Nam

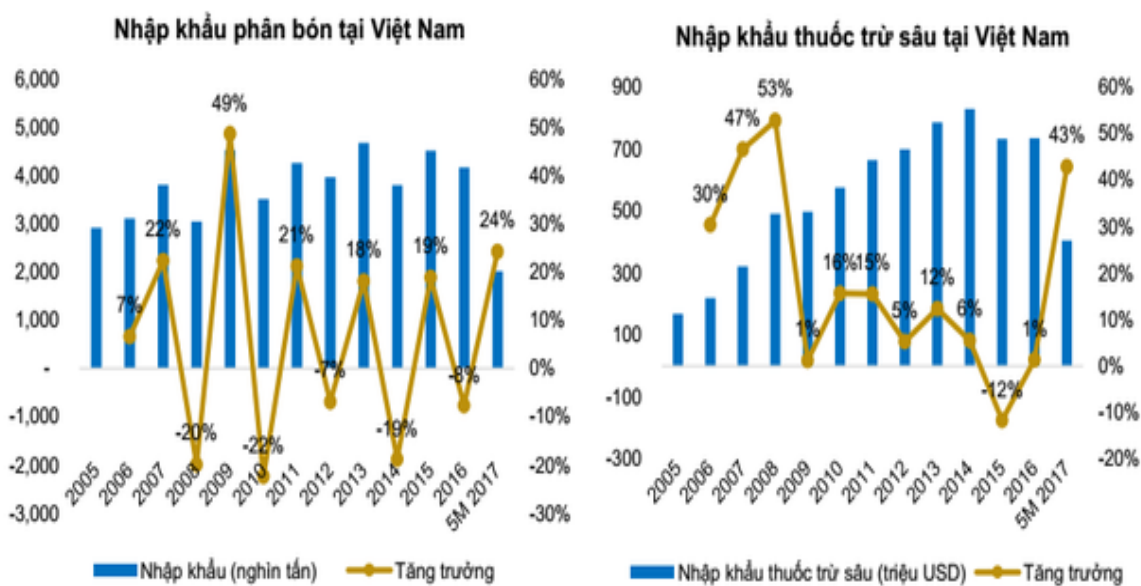
Việt Nam là một đất nước nông nghiệp với hơn 70% dân số sống bằng nghề nông (67,46 triệu người). Diện tích đất nông nghiệp đạt gần 26 triệu ha năm 2018 và dự kiến đạt 27,04 triệu ha vào năm 2020. Theo khảo sát tổng hợp của Vibiz.vn, hầu hết các hộ gia đình nông thôn làm nông nghiệp nên chi phí cho vật tư nông nghiệp cao. Trong đó, phần lớn chi tiêu cho gieo trồng là đầu tư vào phân bón (30%) và thuốc bảo vệ thực vật (28%). Thị trường nông thôn tại Việt Nam là một phần quan trọng trong chiến lược phát triển kinh doanh của nhiều doanh nghiệp kinh doanh lĩnh vực vật tư nông nghiệp. Các doanh nghiệp vật tư nông nghiệp luôn luôn giữ vai trò là một đơn vị hậu cần lớn của sản xuất nông nghiệp cả nước. Hàng năm cung ứng một khối lượng rất lớn phân bón hóa học và các loại vật tư chuyên dùng để phục vụ sản xuất nông nghiệp theo mùa vụ, góp phần không nhỏ làm tăng sản lượng lương thực, đảm bảo ổn định đời sống của toàn dân trong thời kỳ chiến tranh cũng như trong thời bình. Nhờ góp phần của vật tư nông nghiệp ngành lương thực đã phát triển mạnh, không những giải quyết được tình trạng thiếu lương thực kéo dài hàng chục năm mà 15 năm qua còn có gạo dư thừa mỗi năm xuất khẩu hàng triệu tấn. Vật tư nông nghiệp đóng vai trò quan trọng và không thể thiếu để đảm bảo phát triển nông nghiệp hiệu quả và bền vững.

Tuy nhiên cho đến nay, chiến lược đảm bảo an ninh lương thực quốc gia của Việt Nam đã mang lại những thành tựu vượt trội về năng suất, sản lượng và xuất khẩu, tuy nhiên thành tích về hiệu quả kinh tế cho nông dân và ý nghĩa đóng góp vào việc xây dựng thương hiệu nông sản quốc gia lại không mấy ấn tượng.

BVSC (công ty chứng khoán Bảo Việt) nhận xét nền nông nghiệp Việt Nam tăng trưởng dựa trên mô hình về lượng hơn là về chất, đó là tăng cường thâm canh dẫn đến sử dụng quá mức phân bón, thuốc trừ sâu và các hoá chất khác dẫn đến chi phí trực tiếp và chi phí gián tiếp đối với môi trường cao.

Trong giai đoạn 2005 – 2016, ước tính ngành Nông nghiệp Việt Nam tăng trưởng 36,8% tuy nhiên nhập khẩu vật tư nông nghiệp lại tăng vượt xa mức này, điển hình nhập khẩu phân bón tăng 43% và nhập khẩu thuốc trừ sâu & nguyên liệu hoá chất tăng 337%. Trong 5 tháng đầu năm 2017, nhập khẩu phân bón và thuốc trừ sâu tiếp tục tăng lần lượt là 24% và 42,9%. Giá trị sản phẩm nông nghiệp trên mỗi hecta đất trồng trọt sau giai đoạn tăng trưởng nhanh đã có dấu hiệu chững lại.

Trong báo cáo phát triển Việt Nam, WorldBank đã chỉ ra rằng tốc độ tăng năng suất yếu tố tổng hợp (TFP) trong ngành Nông nghiệp của Việt Nam đã và đang trong xu thế giảm kể từ năm 2000. Đây rõ ràng là xu hướng đáng lo ngại. Theo một thống kê khác của IPSARD, TFP chiếm trung bình khoảng 40% tăng trưởng các năm gần đây của nông nghiệp Việt Nam trong khi Thái Lan là 83%, Trung Quốc là 86% và Malaysia là 92%.



Nguồn: GSO, VN Customs

Hình 1: Tốc độ tăng trưởng nhập khẩu phân bón, thuốc trừ sâu tại Việt Nam

Qua hai biểu đồ trên ta thấy được trong 5 tháng đầu năm 2017, nhập khẩu phân bón và thuốc trừ sâu tiếp tục tăng lần lượt là 24% và gần 43% đều đó chứng tỏ mức độ tăng trưởng lượng nhập khẩu phân bón và thuốc trừ sâu ở Việt Nam tăng nhanh.

CHƯƠNG 3

NỘI DUNG VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

3.1 Cơ sở lý luận:

3.1.1 Một số khái niệm:

a. Kết quả

- Xác định kết quả kinh doanh là so sánh chi phí bỏ ra và thu nhập đạt được trong cả quá trình kinh doanh. Nếu thu nhập lớn hơn chi phí thì kết quả là lãi, ngược lại kết quả kinh doanh là lỗ. Việc xác định kết quả kinh doanh thường được tiến hành vào cuối kỳ hạch toán tháng, quý hay năm tùy thuộc vào đặc điểm kinh doanh và yêu cầu quản lý của từng doanh nghiệp.

- Kế toán xác định kết quả kinh doanh là nhằm xác định kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh và các hoạt động khác của doanh nghiệp trong một kỳ kế toán.

- Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm kết quả của hoạt động sản xuất, kinh doanh; kết quả hoạt động tài chính; kết quả hoạt động bất thường.

b. Hiệu quả

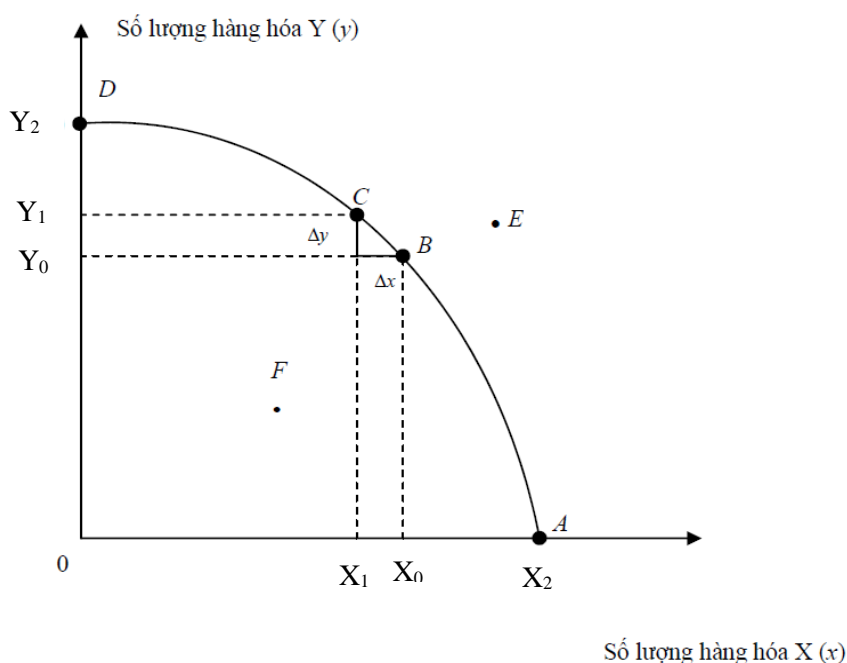
- Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sản xuất, trình độ tổ chức và quản lý của doanh nghiệp để thực hiện cao nhất các mục tiêu kinh tế xã hội với chi phí thấp nhất.

- Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp gắn chặt với hiệu quả kinh tế của toàn xã hội, vì thế nó cần được xem xét toàn diện cả về mặt định tính lẫn định lượng, không gian và thời gian. Về mặt định tính, mức độ hiệu quả kinh doanh những nỗ lực của doanh nghiệp và phản ánh trình độ quản lý của doanh nghiệp đồng thời gắn với việc đáp ứng các mục tiêu và yêu cầu của doanh nghiệp và của toàn xã hội về kinh tế, chính trị và xã hội. Về mặt định lượng, hiệu quả kinh doanh là biểu thị tương quan giữa kết quả mà doanh nghiệp thu được với chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để thu kết quả đó.

- Hiệu quả kinh doanh chỉ có được khi kết quả cao hơn chi phí bỏ ra. Mức chênh lệch này càng lớn thì hiệu quả kinh doanh càng cao và ngược lại. Cả hai mặt định tính và định lượng của hiệu quả đều có quan hệ chặt chẽ với nhau, không tách rời nhau, trong đó hiệu quả về lượng phải gắn với mục tiêu kinh tế, chính trị, xã hội, môi trường nhất định. Do vậy chúng ta không thể chấp nhận việc các nhà kinh tế tìm mọi cách để đạt được mục tiêu kinh tế cho dù phải chi phí bất cứ giá nào hoặc thậm chí đánh đổi mục tiêu chính trị, xã hội, môi trường để đạt được mục tiêu kinh tế.

- Tóm lại, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các yếu tố sản xuất nói riêng, trình độ tổ chức và quản lí nói chung để đáp ứng các nhu cầu xã hội và đạt được các mục tiêu mà doanh nghiệp đã xác định. Hiệu quả kinh doanh biểu thị mối tương quan giữa kết quả mà doanh nghiệp đạt được với các chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để đạt được kết quả đó và mối quan hệ giữa sự vận động của kết quả với sự vận động của chi phí tạo ra kết quả đó trong những điều kiện nhất định.

c. Hiệu quả kĩ thuật



Hình 1: Đường giới hạn khả năng sản xuất

Khái niệm về hiệu quả kỹ thuật đã xuất hiện trong kinh tế học một khoảng thời gian dài, cùng với khái niệm về đường giới hạn khả năng sản xuất. Trong quá trình sản xuất, do bị hạn chế về các yếu tố đầu vào, doanh nghiệp chỉ có thể sản xuất trên (điểm B, C trên Sơ đồ 1) hoặc trong đường giới hạn khả năng sản xuất (điểm F trên Sơ đồ 1). Điểm E nằm ngoài năng lực sản xuất của nền kinh tế ở thời điểm mà chúng ta đang xem xét, do đó nó được gọi là điểm không khả thi. Nền kinh tế chỉ có thể sản xuất ở những điểm nằm trên hoặc nằm trong đường giới hạn khả năng sản xuất (được gọi là những điểm khả thi). Những điểm nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất (các điểm A, B, C, D) được coi là các điểm hiệu quả. Koopmans (1951) đưa ra khái niệm chính thức đầu tiên về hiệu quả kỹ thuật như sau: doanh nghiệp đạt được điểm hiệu quả kỹ thuật khi và chỉ khi điểm hiệu quả đó là khả thi và không tồn tại điểm nào khác “tốt hơn” điểm đó.

Như vậy, doanh nghiệp đạt được hiệu quả kỹ thuật chỉ có thể gia tăng sản lượng lên một mức cao hơn khi và chỉ khi doanh nghiệp đó phải gia tăng ít nhất một yếu tố đầu vào. Một định nghĩa khác cũng được chấp nhận rộng rãi là định nghĩa của Farrell (1957): doanh nghiệp đạt được hiệu quả sản xuất khi doanh nghiệp đó sản xuất được một lượng đầu ra tối đa với một lượng đầu vào cho trước. Định nghĩa này của Farrell về hiệu quả kỹ thuật được phát biểu dưới cách tiếp cận hướng tới đầu ra, tức là giữ cố định đầu vào và tối đa hóa đầu ra.

Trong khi đó, Coelli và các đồng sự (2005) bổ sung thêm định nghĩa về hiệu quả kỹ thuật theo cách tiếp cận hướng tới đầu vào: doanh nghiệp đạt được hiệu quả kỹ thuật là doanh nghiệp sản xuất được một lượng đầu ra cố định với lượng đầu vào tối thiểu. Như vậy, với việc có nguồn gốc khái niệm từ quá trình sản xuất, hiệu quả kỹ thuật thường được hiểu là hiệu quả sản xuất. Bài nghiên cứu này cũng sử dụng qua lại hai thuật ngữ hiệu quả sản xuất và hiệu quả kỹ thuật để chỉ chung một khái niệm về hiệu quả sản xuất của doanh nghiệp.

3.1.2 Một số chỉ tiêu tính toán

a. Tổng tài sản

Tổng tài sản là giá trị của tất cả các loại tài sản hiện có của doanh nghiệp kể cả các loại tài sản có tính chất hữu hình như nhà xưởng, máy móc, thiết bị, vật tư, sản phẩm, hàng hóa... và các loại tài sản có tính chất vô hình như phần mềm máy tính, bằng phát minh sáng chế, lợi thế thương mại, bản quyền,...

$$\text{Tổng tài sản} = \text{Vốn chủ sở hữu} + \text{Nợ}$$

b. Lợi nhuận ròng

Lợi nhuận ròng (net profit) là phần chênh lệch giữa tổng doanh thu của một doanh nghiệp và tất cả các khoản chi phí hiện. Theo ngôn ngữ kế toán, lợi nhuận được gọi là lãi ròng và bằng lãi gộp trừ các khoản chi phí có liên quan đến hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp.

$$\text{Lợi nhuận ròng} = \text{Doanh thu} - \text{Chi Phí}$$

c. Tỷ suất sinh lời trên tài sản (ROA: Return on total assets) (%)

Chỉ số ROA chính là hiệu quả sử dụng tài sản, thể hiện mức độ hiệu quả khi sử dụng tài sản của doanh nghiệp. Nhà đầu tư sẽ thấy được doanh nghiệp kiếm được bao nhiêu tiền lãi trên 1 đồng tài sản. ROA càng cao thì khả năng sử dụng tài sản càng có hiệu quả.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng tài sản}} (\%)$$

d. Tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (ROE: Return on common equity) (%)

ROE là tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu, phản ánh năng lực sử dụng đồng vốn của doanh nghiệp để sinh lợi như thế nào.

Chỉ số này là thước đo chính xác để đánh giá một đồng vốn bỏ ra và tích lũy tạo ra bao nhiêu đồng lời. Hệ số này thường được các nhà đầu tư sử dụng so sánh với các cổ phiếu cùng ngành trên thị trường, từ đó tham khảo khi quyết định mua cổ phiếu của công ty nào.

Tỷ lệ ROE càng cao càng chứng tỏ công ty sử dụng hiệu quả đồng vốn của cổ đông, có nghĩa là công ty đã cân đối một cách hài hòa giữa vốn cổ đông và vốn đi vay để khai thác lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình huy động vốn mở rộng quy mô, cho nên hệ số ROE càng cao càng hấp dẫn các nhà đầu tư hơn.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} (\%)$$

e. Phương sai mẫu

Phương sai của một bộ dữ liệu cho biết mức độ phân tán của các điểm dữ liệu. Phương sai càng gần không, các điểm dữ liệu càng nhóm lại gần nhau.

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{x})^2}{n}$$

Trong đó:

σ^2 là phương sai mẫu

X_i là đại diện cho một phần tử trong bộ dữ liệu

\bar{x} là giá trị trung bình tổng thể

n là số điểm dữ liệu trong tổng thể

f. Độ lệch chuẩn (standard deviation)

Độ lệch chuẩn là đại lượng thường được sử dụng để phản ánh mức độ phân tán của một biến số xung quanh số bình quân. Nói cách khác, độ lệch chuẩn dùng để đo mức độ phân tán của một tập dữ liệu đã được lập thành bảng tần số.

Độ lệch chuẩn là căn bậc 2 của phương sai:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{x})^2}{n}}$$

3.2 Phương pháp nghiên cứu

3.2.1 Phương pháp thống kê mô tả

Thống kê mô tả (Descriptive statistics): là các phương pháp liên quan đến việc thu thập số liệu, tóm tắt, trình bày, tính toán và mô tả các đặc trưng khác nhau để phản ánh một cách tổng quát đối tượng nghiên cứu.

a. Thu thập số liệu

Số liệu thứ cấp: dữ liệu thu thập từ các báo cáo tài chính bao gồm 9 doanh nghiệp cung ứng vật tư nông nghiệp - khu vực miền Nam từ năm 2014 đến năm 2017.

b. Xử lý số liệu

Phương pháp thống kê mô tả phản ánh tình hình kinh doanh của 9 doanh nghiệp từ năm 2014 đến năm 2017. Sử dụng nhóm chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh như: tổng tài sản doanh nghiệp, hàng tồn kho, lợi nhuận, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, thời gian hoạt động của doanh nghiệp.

3.2.2 Phương pháp so sánh

a. So sánh tuyệt đối

- Số tuyệt đối là mức độ biểu hiện quy mô, khối lượng giá trị về một chỉ tiêu kinh tế nào đó trong thời gian và địa điểm cụ thể. Đơn vị tính là hiện vật, giá trị, giờ công. Mức giá trị tuyệt đối được xác định trên cơ sở so sánh trị số chỉ tiêu giữa hai kỳ.

- Tác dụng của số tuyệt đối: phục vụ cho công tác quản lý doanh nghiệp, quản lý nhà nước, vì muốn quản lý và kinh doanh được thì trước hết người quản lý biết được tình hình cụ thể về mọi mặt. Căn cứ tính toán, so sánh các chỉ tiêu thống kê.

- Các loại số tuyệt đối: số tuyệt đối thời kỳ, số tuyệt đối thời điểm.

Công thức: $\Delta A = A_1 - A_0$

- Số tuyệt đối thời kỳ: phản ánh quy mô, khối lượng của hiện tượng trong một khoảng thời gian nhất định. Nó hình thành được là nhờ sự tích lũy về lượng của hiện tượng suốt thời gian nghiên cứu. Phản ánh quá trình của hiện tượng. Các số tuyệt đối

thời kỳ của một chỉ tiêu có thể cộng được với nhau để được số lượng của thời kỳ lớn hơn. Thời kỳ càng dài thì trị số của chỉ tiêu càng lớn.

- Số tuyệt đối thời điểm: Số tuyệt đối thời điểm phản ánh quy mô, khối lượng của hiện tượng nghiên cứu tại một thời điểm nhất định. Số tuyệt đối thời điểm chỉ phản ánh trạng thái của hiện tượng. Các số tuyệt đối thời điểm của cùng một chỉ tiêu ở các thời điểm khác nhau không cộng lại được với nhau được. Thời điểm khác nhau, trị số của chỉ tiêu cũng khác nhau.

b. So sánh tương đối

- Mức độ biến động tương đối là kết quả so sánh giữa thực tế với số gốc đã được điều chỉnh theo một hệ số chỉ tiêu có liên quan theo hướng quyết định quy mô của chỉ tiêu phân tích.

- Tác dụng: tùy theo mục đích nghiên cứu mà cho ta biết rõ hơn đặc điểm của hiện tượng hay bản chất của hiện tượng một cách sâu sắc hơn.

- Các loại số tương đối: số tương đối kế hoạch, số tương đối động thái, số tương đối kết cấu và số tương đối cường độ.

$$\text{Công thức: } \frac{A_1}{A_0} \times 100$$
$$\text{Số tương đối kế hoạch} = \frac{\text{Số tuyệt đối thực tế đạt được}}{\text{Số tuyệt đối kế hoạch đề ra}} \times 100$$

3.2.3 Phương pháp DEA

Charnes & cs. (1978) lần đầu tiên đã giới thiệu tiếp cận DEA mà nó được phát triển từ thước đo hiệu quả kỹ thuật của Farrell (1957) từ một quá trình của quan hệ một đầu vào với 1 đầu ra đến một quá trình nhiều đầu vào với nhiều đầu ra. Từ đó DEA đã được sử dụng để đánh giá hiệu quả trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Färe & cs. (1994) đã đề xuất các mô hình DEA định hướng đầu vào và đầu ra để đo lường hiệu quả kỹ thuật (TE). Hiệu quả kỹ thuật định hướng đầu vào nghiên cứu véc tơ của các đầu vào được sử dụng để sản xuất ra bất kỳ một chùm đầu ra nào đó. Lời giải cho mỗi đơn vị ra quyết định (DMU) là sử dụng các loại đầu vào (Inputs) ở mức cần thiết tối thiểu để sản xuất ra một tập hợp đầu ra nhất định (Outputs). Còn hiệu quả kỹ thuật định hướng đầu

ra là một thước đo sản lượng tiềm năng của một DMU từ một tập hợp đầu vào nhất định. Đây chính là điểm mạnh mà DEA có được, nó vượt trội hơn so với phương pháp ước lượng hợp lý tối đa (MLE) về hiệu quả kỹ thuật. DEA là phương pháp tiếp cận ước lượng biên. Tuy nhiên, khác với phương pháp phân tích biên ngẫu nhiên (Stochastic Frontier) sử dụng phương pháp kinh tế lượng, DEA dựa vào kỹ thuật chương trình tuyến tính toán học (mathematical linear programming) để ước lượng cận biên sản xuất.

Cách đây gần 60 năm, Farrell (1957) lần đầu tiên giới thiệu khái niệm phân chia hiệu quả kinh tế ra thành hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả phân bổ nguồn lực. Trong mô hình của Farrell, hiệu quả kỹ thuật là khả năng tạo ra mức sản lượng cao nhất tại một mức sử dụng đầu vào và công nghệ hiện có của một hộ sản xuất. Hướng tiếp cận biên được sử dụng rất nhiều trong các nghiên cứu về ứng dụng trong sản xuất và lý thuyết trong những năm qua. Có 2 phương pháp tiếp cận chủ yếu được sử dụng để ước lượng hiệu quả kỹ thuật là: phương pháp tham số (parametric methods) và phương pháp phi tham số (non-parametric methods).

Trong nghiên cứu này, hiệu quả kỹ thuật được ước lượng bằng phương pháp phi tham số. Phương pháp phi tham số dựa vào kỹ thuật chương trình tuyến tính toán học (mathematical linear programming) để ước lượng cận biên sản xuất. Phương pháp này được các nhà nghiên cứu sử dụng với tên gọi phương pháp phân tích màng bao dữ liệu (data envelopment analysis – DEA.) Phương pháp DEA xây dựng đường biên sản xuất dựa vào số liệu thu thập của mẫu nghiên cứu bằng công cụ lập trình toán học tuyến tính. Mức hiệu quả được đo lường dựa trên so sánh tương đối với đường biên này (Coelli, 2005). Phương pháp DEA được vận dụng trong nghiên cứu này bởi vì DEA dựa vào kỹ thuật chương trình tuyến tính toán học để ước lượng cận biên sản xuất chứ không yêu cầu phải xác định một dạng hàm cụ thể và có thể thực hiện trong phạm vi hẹp (cỡ mẫu nhỏ).

Hiệu quả kỹ thuật (TE) có thể được đo lường bằng cách sử dụng mô hình phân tích màng bao dữ liệu định hướng dữ liệu đầu vào theo quy mô cố định (the Constant Returns to Scale Input-Oriented DEA Model, CRS-DEA Model). Hoạt động sản xuất cam sành trong nghiên cứu này liên quan đến việc sử dụng nhiều yếu tố đầu vào và một sản phẩm đầu ra. Giả định một tình huống có N đơn vị tạo quyết định (decision making

unit-DMU), mỗi DMU sản xuất S sản phẩm bằng cách sử dụng M biến đầu vào khác nhau. Theo Lovell *et al.* (1993), việc ước lượng mức hiệu quả của mỗi DMU là dựa vào việc so sánh giá trị thực tế và giá trị tối ưu của các yếu tố đầu vào và đầu ra của nó. Theo tình huống này, để ước lượng TE của từng DMU, một tập hợp phương trình tuyến tính phải được xác lập và giải quyết cho từng DMU bằng mô hình CRS Input-Oriented DEA tối thiểu hóa tỷ lệ giữa mức đầu vào tối thiểu so với mức thực tế sử dụng tại một mức đầu ra nhất định (θ) có dạng như sau:

$$\min_{\theta, \lambda} \theta,$$

Với điều kiện:

$$\begin{aligned} -y_{kp} + \sum_{i=1}^N \lambda_i Y &\geq 0, \forall k \\ \theta x_{jp} - \sum_{i=1}^N \lambda_i X &\geq 0, \forall j \\ \sum_{i=1}^N \lambda_i &= 1 \\ \lambda_i &\geq 0, \forall i \end{aligned} \quad (1)$$

Trong đó: θ_p = giá trị hiệu quả kỹ thuật của DMU_p đang đánh giá,

$i = 1 \dots N$ (số lượng DMU),

$r = 1 \dots S$ (số sản phẩm),

$j = 1 \dots M$ (số biến đầu vào),

y_{pi} : lượng sản phẩm k được sản xuất bởi DMU thứ p,

x_{jp} : lượng đầu vào j được sử dụng bởi DMU thứ p,

Y: (N x S) ma trận của S sản phẩm đầu ra của N DMU quan sát

X: (N x M) ma trận của M đầu vào của N DMU quan sát,

λ_i : Vector Nx1 các quyền số tổng hợp các đầu vào.

Bảng 3.1: Diễn giải mô hình (1)

Hàm mục tiêu và các điều kiện ràng buộc	Ý nghĩa
$\min_{\theta, \lambda} \theta_i = \left(\frac{\sum_{i=1}^N \lambda_i X}{\sum_{i=1}^N x_{jp}} \right)$	Tỷ lệ lượng đầu vào tối thiểu so với lượng sử dụng thực tế. Tỷ lệ này được coi như chỉ số hiệu quả kỹ thuật của DMU thứ p, có giá trị từ 0 đến 1.
Ràng buộc bởi:	
$-y_{kp} + \sum_{i=1}^N \lambda_i Y \geq 0, \forall k$	Lượng đầu ra tổng hợp theo các quyền số phải lớn hơn hoặc bằng lượng đầu ra thực tế của mỗi DMU thứ p
$\theta x_{jp} - \sum_{i=1}^N \lambda_i X \geq 0, \forall j$	Và lượng đầu vào tối thiểu có thể để tạo ra một mức đầu ra nhất định không thể vượt quá lượng đầu vào thực tế sử dụng của DMU thứ p
$\lambda_i \geq 0, i = 1, 2, \dots, p, \dots, n$	Quyền số λ của DMU _i không âm
Việc ước lượng TE theo mô hình (1) được thực hiện bằng cách sử dụng chương trình DEAP phiên bản 2.1.	$\sum_{i=1}^N \lambda = 1$

Nguồn: T.T.Ái Đông, Q.M.Nhật, T.K.Khánh, 2017

Trong đó:

Biến đầu ra : ROA là chỉ số sinh lời trên tài sản (%)

Biến đầu vào bao gồm:

- X₁: Tổng tài sản doanh nghiệp (1.000.000 VNĐ)
- X₂: Hàng tồn kho (1.000.000 VNĐ)
- X₃: Lợi nhuận ròng (1.000.000 VNĐ)
- X₄: Chi phí bán hàng (1.000.000 VNĐ)
- X₅: Chi phí quản lí doanh nghiệp (1.000.000 VNĐ)
- X₆: Thời gian hoạt động của doanh nghiệp (năm)

CHƯƠNG 4

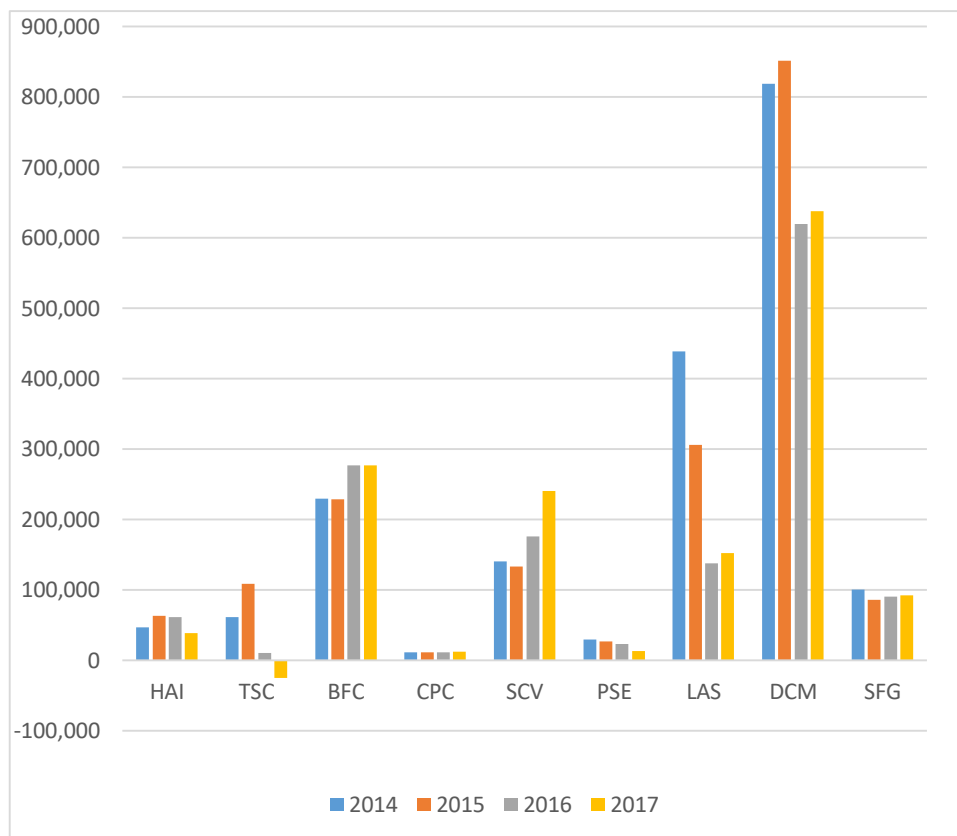
KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN

4.1 Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực cung ứng vật tư nông nghiệp của các doanh nghiệp tại khu vực Miền Nam

4.1.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp cung ứng vật tư nông nghiệp – khu vực miền Nam

Biểu đồ 4.1: LN ròng của các DN cung ứng VTNN phía Nam từ 2014-2017

Đơn vị: 1.000.000 VNĐ



Nguồn: tác giả tổng hợp từ BCTC của các DN

Qua biểu đồ thể hiện lợi nhuận ròng của các doanh nghiệp cung ứng vật tư nông nghiệp- khu vực phía năm 2014-2018 đã cho thấy kết quả hoạt động sản xuất : có 2 doanh nghiệp phát triển mạnh, 2 doanh nghiệp phát triển ổn định, 4 doanh nghiệp giảm và 1 doanh nghiệp nằm ở mức báo động.

Kết quả hoạt động sản xuất Doanh nghiệp cung ứng VTNN phát triển mạnh trong giai đoạn 2014-2017 là công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền (BFC) cụ thể năm 2014 LN ròng là 229.229 tăng đều đến năm 2017 là 276.974 . Ngoài ra công ty Cổ phần Hóa chất Cơ bản miền Nam (SCV) cũng phát triển mạnh năm 2014 LN ròng công ty đạt được là 140.303 tiếp tục tăng mạnh đến năm 2017 là 240.235.

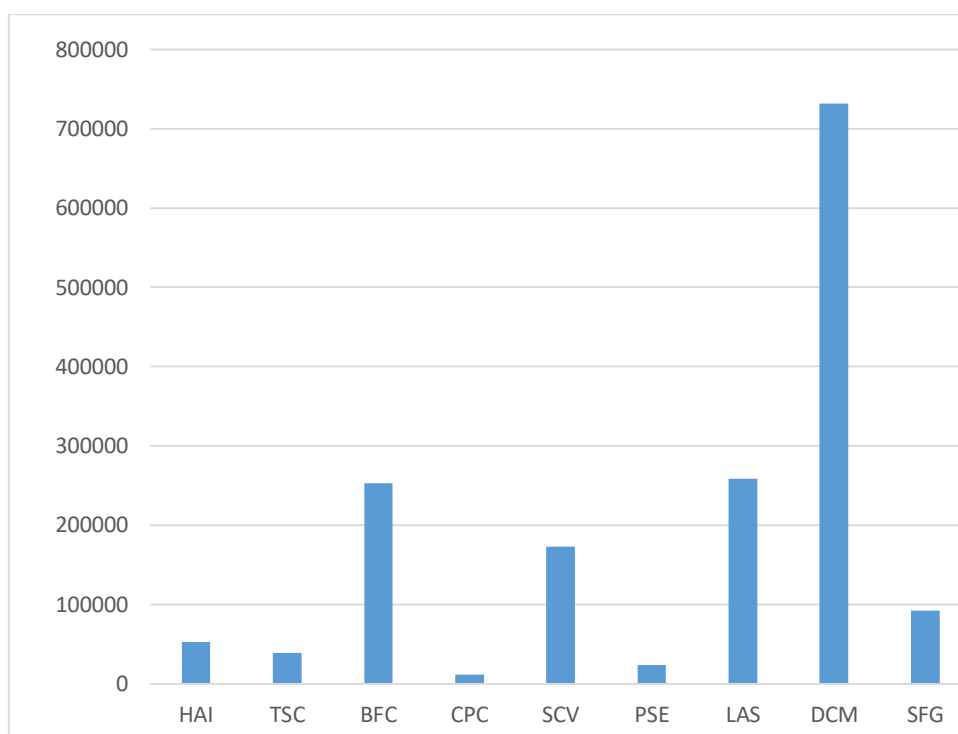
Kết quả hoạt động sản xuất Doanh nghiệp cung ứng VTNN phát triển ổn định trong giai đoạn 2014-2017 gồm có công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC) LN ròng của công ty dao động trong 4 năm trong khoảng 11 000 đến 12 000 và công ty Cổ phần Phân bón Miền Nam (SFG) LN ròng của công ty cũng dao động 90.000 đến 100.000.

Kết quả hoạt động sản xuất Doanh nghiệp cung ứng VTNN giảm nhẹ trong giai đoạn 2014-2017 gồm có 4 doanh nghiệp. Thứ nhất là công ty Cổ phần Nông dược H.A.I (HAI) kết quả giảm nhẹ từ 46.979 giảm xuống 38.622. Thứ hai là công ty Cổ phần Phân bón và hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ (PSE) năm 2014 đến năm 2017 giảm từ 29.567 xuống 12.895. Tiếp theo là công ty Cổ phần Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS) công ty từ 438.723 giảm xuống 151.872. Cuối cùng là công ty Cổ phần Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DCM) công ty LN ròng so với 8 doanh nghiệp còn lại cao hơn rất nhiều tuy nhiên LN ròng từ năm 2014 đến năm 2017 có xu hướng giảm từ 816.957 xuống 637.879.

Doanh nghiệp nằm ở mức báo động về kết quả hoạt động sản xuất trong lĩnh vực cung ứng VTNN là công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC), cụ thể vào năm 2014 LN ròng công ty đạt được là 61.766 nhưng đến năm 2017 LN ròng giảm cực mạnh đến mức bị âm là -25.010.

Biểu đồ 4.2: Trung bình LN ròng của các doanh nghiệp cung ứng VTNN phía Nam trong 4 năm

Đơn vị: 1.000.000 VNĐ



Nguồn: tác giả tổng hợp từ BCTC của các DN

Dựa vào biểu đồ 4.2 phân tích kết quả trung bình LN ròng của 9 doanh nghiệp cung ứng VTNN phía Nam trong 4 năm (2014-2017) cho thấy:

Doanh nghiệp có kết quả hoạt động sản xuất đạt trung bình LN ròng cao nhất là công ty công ty Cổ phần Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DCM) trung bình đạt được 732.002 , LN ròng trung bình gấp ba so với doanh nghiệp đứng thứ 2 là công ty Cổ phần Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS) đạt 258757,5.

Lần lượt giảm dần các doanh nghiệp có LN ròng trung bình là công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền (BFC) trung bình đạt 253.072,75; công ty Cổ phần Hóa chất Cơ bản miền Nam (SCV) (172.548,25), Công ty Cổ phần Phân bón Miền Nam (SFG) (92.371,75), công ty Cổ phần Nông dược H.A.I (HAI) (52.623,25), công ty Cổ phần Vật

tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) (38.985,25), công ty Cổ phần Phân bón và hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ (PSE) (23.274,75).

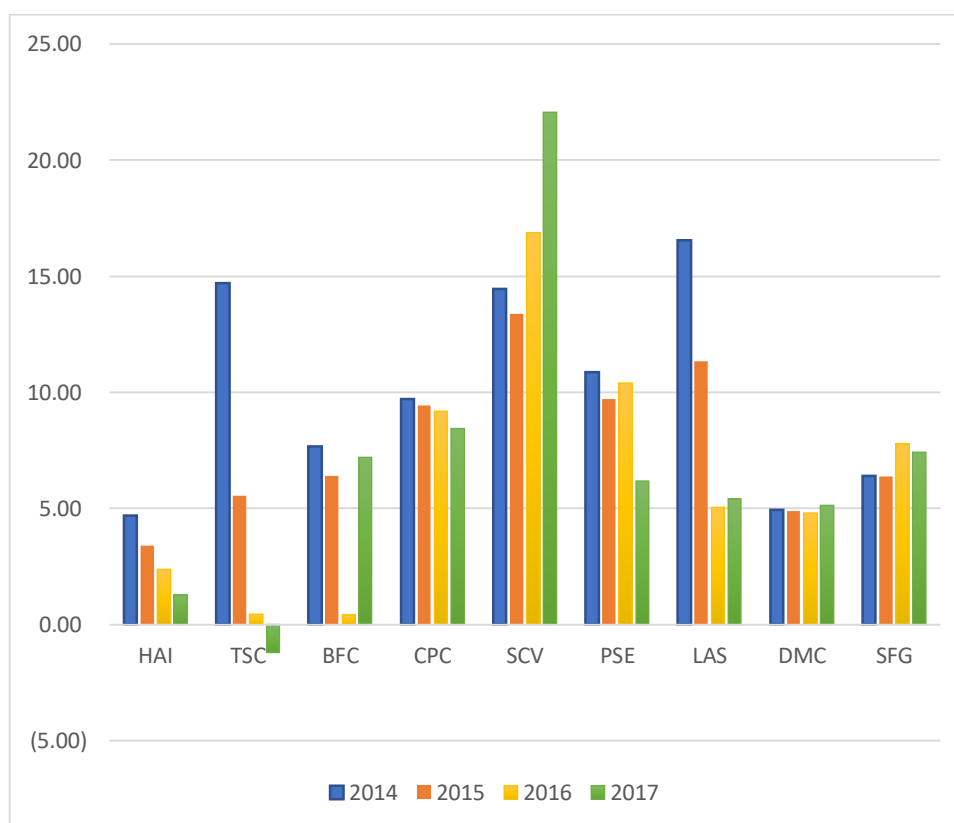
Cuối cùng doanh nghiệp có trung bình LN ròng trong 4 năm thấp nhất là Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC) (11.691,75) mặc dù LN ròng của công ty từ năm 2014 đến năm 2017 được nhận xét là phát triển tương đối ổn định.

4.1.2 Hiệu quả hoạt động sản xuất của các doanh nghiệp cung ứng vật tư nông nghiệp khu vực miền Nam:

Hiệu quả hoạt động sản xuất của 9 doanh nghiệp thuộc khu vực miền Nam sẽ được thể hiện qua tỉ suất sinh lời trên tài sản (%ROA) và tỉ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (%ROE). Chỉ số ROA sẽ đo lường khả năng sinh lời trên mỗi đồng tài sản của doanh nghiệp còn chỉ số ROE sẽ phản ánh năng lực sử dụng đồng vốn của doanh nghiệp để sinh ra lợi nhuận như thế nào.

Biểu đồ 4.3: Tỉ suất sinh lời trên tài sản (%ROA) của các doanh nghiệp cung ứng VTNN khu vực miền Nam

Đơn vị : %



Nguồn: tác giả tổng hợp từ BCTC của các DN

Quan sát biểu đồ 2, biểu đồ thể hiện tỉ suất sinh lời trên tài sản (%ROA) của các doanh nghiệp cung ứng VTNN khu vực miền Nam có 3 doanh nghiệp có %ROA từ năm 2014-2017 tăng còn lại %ROA của 6 doanh nghiệp đều giảm trong 4 năm.

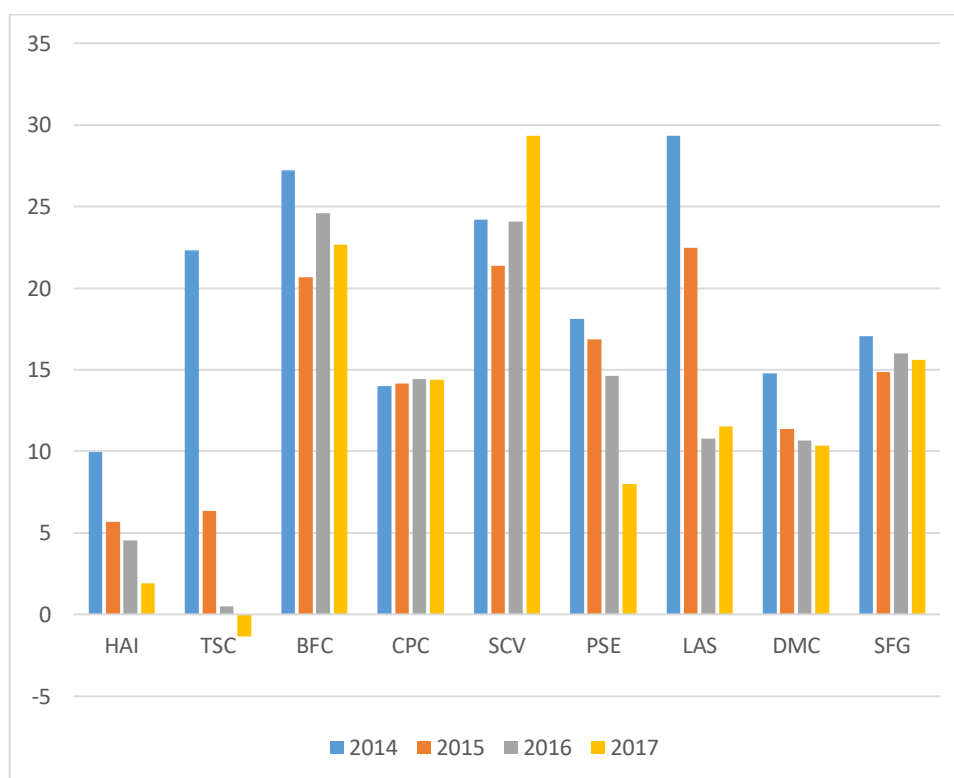
Doanh nghiệp có %ROA tăng trong 4 năm, thứ nhất là công ty Cổ phần Hóa chất Cơ bản miền Nam (SCV) năm 2014 %ROA đạt 14,44 đến năm 2017 tăng lên 22,06, đây cũng là công ty có lợi nhuận ròng tăng mạnh nhất so với 8 công ty còn lại, tăng xấp xỉ gấp 2 lần ở năm 2014 và 2017 mặc dù lợi nhuận ròng trung bình trong 4 năm không cao. Tiếp theo công ty Cổ phần Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DMC) có %ROA năm 2014 là 4,95 tăng lên 5,12 ở năm 2017, mặc dù là công ty có lợi nhuận ròng rất cao gấp 3 đến 4 lần so với 8 công ty còn lại nhưng %ROA tăng rất chậm và so với công ty Cổ phần Hóa chất Cơ bản miền Nam (SCV) ở năm 2017 thì công ty Cổ phần Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DCM) có %ROA chưa bằng $\frac{1}{4}$ của công ty Cổ phần Hóa chất Cơ bản miền Nam (SCV). Cuối cùng doanh nghiệp có %ROA tăng là công ty Cổ phần Phân bón Miền Nam (SFG) từ năm 2014 đến 2017 %ROA tăng từ 6,39 lên 7,43.

Doanh nghiệp có %ROA giảm trong 4 năm lần lượt là công ty Cổ phần Nông dược H.A.I (HAI) giảm 3,42 từ năm 2014 đến năm 2017, công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) giảm cực mạnh khi năm 2014 %ROA là 14,71 thì ở năm 2017 giảm xuống -1,22, công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền (BFC) giảm 0,47 mặc dù %ROA của năm 2015 là 6,41 thì đột ngột năm 2016 giảm còn 0,41 nhưng đến năm 2017 tăng lên 7,21. Tiếp theo là công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC) từ năm 2014 đến năm 2017 %ROA giảm 1,29, công ty Cổ phần Phân bón và hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ (PSE) năm 2014 %ROA là 10,86 đến năm 2017 giảm còn 6,18, cuối cùng là công ty Cổ phần Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS) %ROA giảm 11,14 khi năm 2014 %ROA là 16,55 đến năm 2017 giảm còn 5,41.

Qua nhận xét thấy được khả năng sinh lời trên mỗi đồng tài sản của công ty Cổ phần Hóa chất Cơ bản miền Nam (SCV) là tốt nhất khi trong vòng 4 năm %ROA tăng 7,62. Còn công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) là công ty có khả năng sinh lời trên mỗi đồng tài sản thấp nhất khi năm 2014 so với 2017 %ROA giảm 15,63.

Biểu đồ 4.4: Tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (%ROE) của các doanh nghiệp cung ứng VTNN khu vực miền Nam

Đơn vị : %



Nguồn: tác giả tổng hợp từ BCTC của các DN

Dựa vào điều đồ số 3, biểu đồ thể tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (%ROE) của các doanh nghiệp cung ứng VTNN thuộc khu vực miền Nam giai đoạn 2014-2017. Rõ ràng trong giai đoạn 2014-2017 trong 9 doanh nghiệp thì hầu hết 7 doanh nghiệp chỉ số %ROA đều giảm chỉ có 2 doanh nghiệp là công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC) và công ty Cổ phần Hóa chất Cơ bản miền Nam (SCV) là tăng từ năm 2014-2017. Cụ thể:

Doanh nghiệp có tỷ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (%ROE) tăng từ năm 2014-2017 có 2 doanh nghiệp: thứ nhất là công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC) tăng từ 14,02 lên 14,39, công ty có %ROE tăng chậm nhưng ở mức ổn định, thứ hai là công ty Cổ phần Hóa chất Cơ bản miền Nam (SCV) trong vòng 4 năm tăng 5,14.

Doanh nghiệp có tỉ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu (%ROE) giảm từ năm 2014-2017 là 7 doanh nghiệp lần lượt là : công ty Cổ phần Nông dược H.A.I (HAI) giảm 8,06 từ năm 2014 đến năm 2017, công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) giảm mạnh ở năm 2014 %ROA là 22,31, đây là con số tương đối cao ở năm 2014 so với các công ty còn lại nhưng đến năm 2017 thì giảm ở mức -1,35, %ROA của công ty đã giảm 22,66, tiếp theo là công ty Cổ phần Phân bón Bình Điền (BFC) ở năm 2014 là 27,21 đến năm 2017 giảm 22,69, công ty Cổ phần Phân bón và hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ (PSE) đã giảm 10,11 trong 4 năm, công ty Cổ phần Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS) có %ROE ở năm 2014 cao nhất so với 8 công ty là 29,33 tuy nhiên đến năm giảm còn 11,54, trong 4 năm %ROE của công ty giảm 17,79 , công ty Cổ phần Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DCM) có %ROE giảm 4,4 trong 4 năm, cuối cùng là công ty Cổ phần Phân bón Miền Nam (SFG) ở năm 2014 %ROE là 17,06 đến năm 2017 giảm xuống 15,61.

Từ đó thấy được năng lực sử dụng đồng vốn của doanh nghiệp để sinh ra lợi nhuận của công ty Cổ phần Hóa chất Cơ bản miền Nam (SCV) là tốt nhất, trong 4 năm %ROE của công ty tăng 5,14 trong khi công ty Cổ phần Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC) có năng lực sử dụng đồng vốn của doanh nghiệp thấp nhất trong 9 doanh nghiệp thể hiện khi trong 4 năm %ROE liên tục giảm từ 22,31 xuống -1,35, giảm 22,31.

4.2 Phân tích hiệu quả kỹ thuật trong hoạt động sản xuất kinh doanh tại các công ty cung ứng vật tư nông nghiệp - khu vực Miền Nam

4.2.1 Hiệu quả kỹ thuật trong hoạt động sản xuất kinh doanh

Kết quả phân tích hiệu quả kỹ thuật theo mô hình DEA_{CRS} ở bảng 4.1 cho thấy trong giai đoạn 2014-2017 có :4 doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật tối đa ($TE=1,000$) gồm có CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC), CTCP Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC) ,CTCP Phân bón và hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ (PSE) và CTCP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS);2 doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật ở mức trung bình khá gồm có CTCP Hóa chất Cơ bản miền Nam (SCV) ($TE = 0,670$), CTCP Phân bón Miền Nam (SFG) ($TE = 0,754$); 3 doanh nghiệp có hiệu quả kỹ thuật dưới trung bình gồm: CTCP Nông dược H.A.I (HAI) ($TE = 0,284$), CTCP Phân bón Bình Điền (BFC) ($TE = 0,202$), CTCP Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DMC) ($TE = 0,456$).

Bảng 4.1. Kết quả phân tích hiệu quả kỹ thuật theo mô hình DEACRS

STT	Doanh nghiệp	Chỉ tiêu (TE)
1	CTCP Nông dược H.A.I (HAI)	0,284
2	CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC)	1,000
3	CTCP Phân bón Bình Điền (BFC)	0,202
4	CTCP Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC)	1,000
5	CTCP Hóa chất Cơ bản miền Nam (SCV)	0,670
6	CTCP Phân bón và hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ (PSE)	1,000
7	CTCP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS)	1,000
8	CTCP Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DCM)	0,456
9	CTCP Phân bón Miền Nam (SFG)	0,754

Nguồn: tác giả tính toán từ BCTC của các DN

Bảng 4.2. Phân phối hiệu quả kỹ thuật theo mô hình DEACRS

Chỉ tiêu (TE)	Số DN	Tỷ lệ (%)
<0,500	3	33,33
0,500-0,700	1	11,11
0,700-1,000	1	11,11
1,000	4	44,44
TE trung bình		0,703

Nguồn: tác giả tính toán từ BCTC của các DN

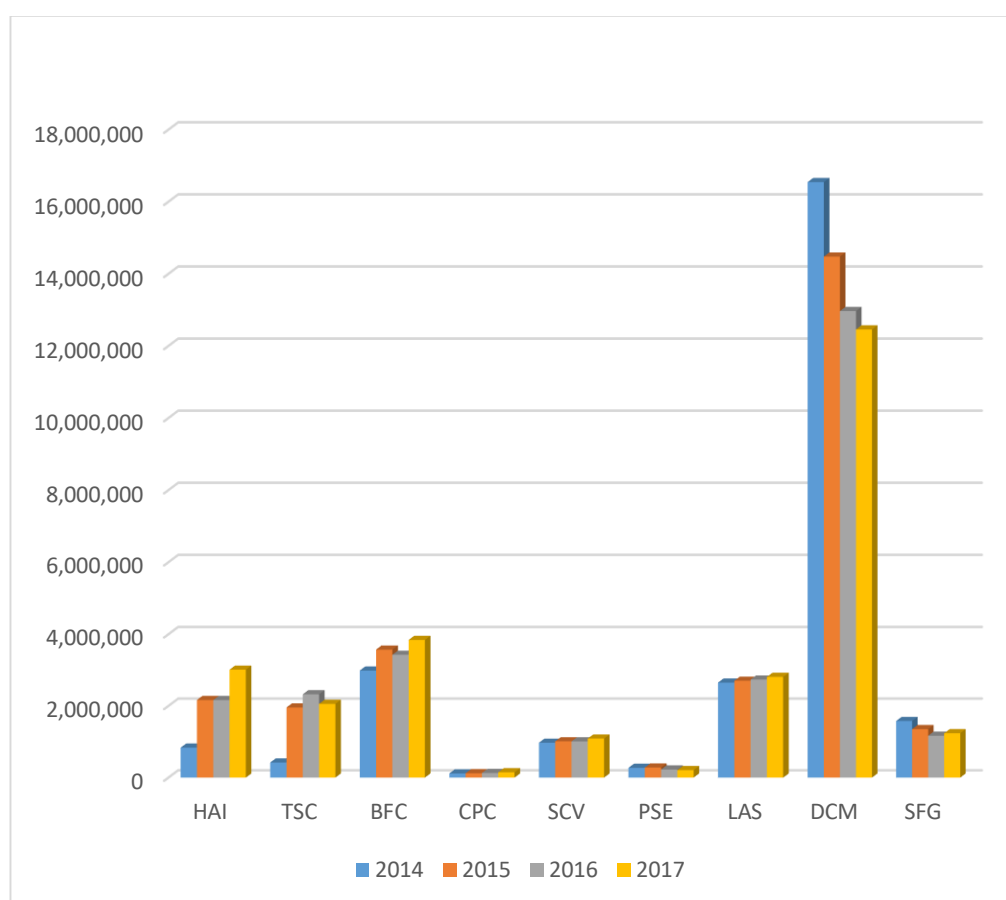
Kết quả hiệu quả kỹ thuật theo mô hình DEACRS được trình bày ở bảng 4.2. Kết quả mô hình cho thấy hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp có 4 doanh nghiệp ở mức 1,000 nghĩa là 4 doanh nghiệp đó đạt hiệu quả kinh doanh cung ứng VTNN tối ưu (chiếm 44,44%), có 1 doanh nghiệp ở mức ổn trong khoảng (0,700 - 0,100) (11,11%), ở

mức trung bình khá (0,500 – 0,700) có 1 doanh nghiệp chiếm 11,11%, bên cạnh đó hiệu quả kỹ thuật của 3 doanh nghiệp ở mức dưới trung bình (< 0,500)(33,33%). Tuy nhiên hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp cung ứng VTNN khu vực miền Nam còn có nhiều khác biệt giữa các doanh nghiệp mặc dù chỉ số TE trung bình khá ổn là 0,703.

4.2.2 Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kỹ thuật của các doanh nghiệp

Biểu đồ 4.5 Xu hướng biến động tổng tài sản của các doanh nghiệp

Đơn vị: 1.000.000 VNĐ



Nguồn: tác giả tính toán từ BCTC của các DN

Dựa vào biểu đồ 4.5 thể hiện xu hướng biến động tổng tài sản của 9 doanh nghiệp từ năm 2014-2016, có 6 doanh nghiệp có tổng tài sản tăng trong 4 năm và 3 doanh nghiệp có tổng tài sản giảm, cụ thể:

Doanh nghiệp có tổng tài sản tăng năm 2014 so với 2017: CTCP Nông dược H.A.I (tăng 259%), CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (tăng 389%) CTCP Phân bón Bình Điền (tăng 28%), CTCP Thuốc sát trùng Cần Thơ (tăng 27%), CTCP

Hóa chất Cơ bản miền Nam (tăng 12%), CTCP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (tăng 6%)

Doanh nghiệp có tổng tài sản giảm từ năm 2014 đến năm 2017: CTCP Phân bón và hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ (giảm 23%), CTCP Phân bón Dầu Khí Cà Mau (giảm 25%), CTCP Phân bón Miền Nam (giảm 22%).

Bảng 4.3 So sánh tổng tài sản của doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật tối đa so với doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật dưới trung bình 2014-2017

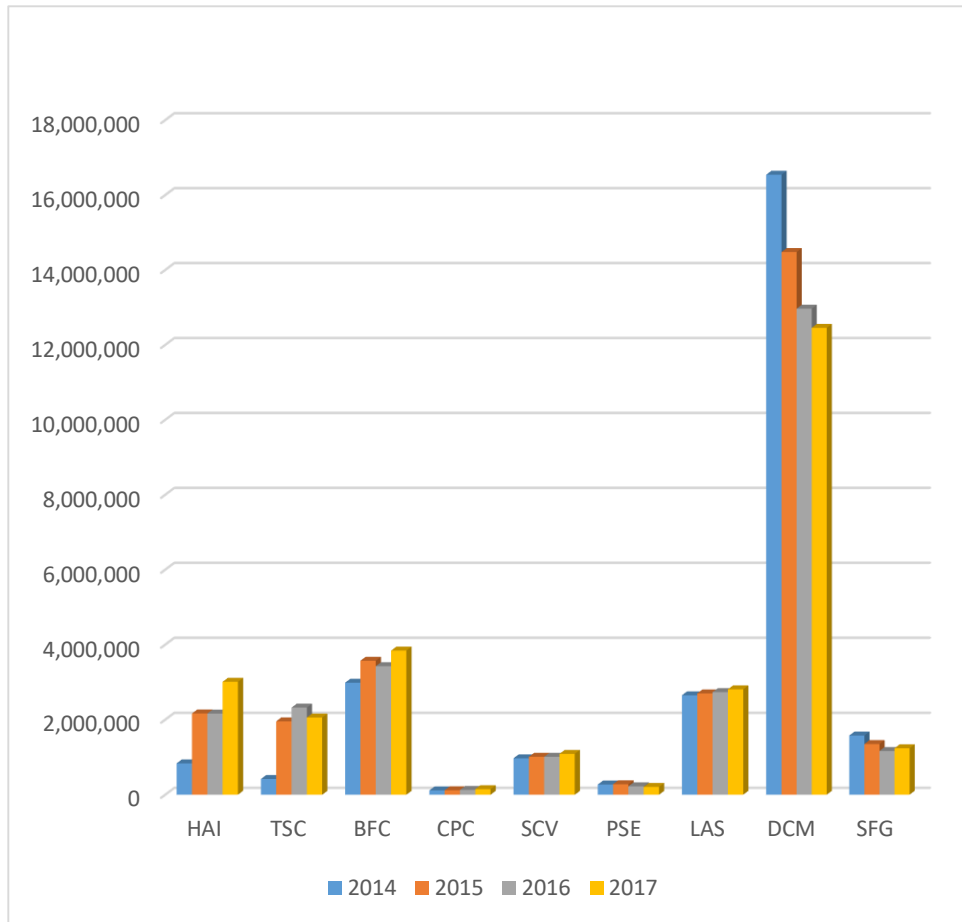
Năm	Doanh nghiệp (CPC)	Doanh nghiệp (DCM)
	TE = 1,000	TE < 0,500
2014	116.098	16.543.605
2015	120.531	14.478.619
2016	128.299	12.967.051
2017	147.909	12.456.164
Trung bình	128.209	14.111.360
Độ rộng	116.098 - 147.909	836.382 - 3.010.024
Độ lệch chuẩn	14.068	1.834.831

Nguồn: tác giả tính toán từ BCTC của các DN

Qua phân tích bảng 4.3, thấy được sự khác biệt về tổng tài sản giữa CTCP Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC) và CTCP Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DCM) giai đoạn 2014-2017. Mặc dù cả 2 doanh nghiệp đều có tổng tài sản tăng đều qua các năm nhưng CTCP Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DCM) có tỉ lệ ROA thấp và lợi nhuận không ổn định (dựa vào biểu đồ 4.1 và 4.3), còn CTCP Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC) có tỉ lệ ROA cao và lợi nhuận ổn định qua các năm (dựa vào biểu đồ 4.1 và 4.3). Điều này chứng tỏ CTCP Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DCM) mặc dù tổng tài sản của công ty rất nhiều so với CTCP Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC) nhưng hiệu quả mang lại thấp.

Biểu đồ 4.6 Xu hướng biến động hàng tồn kho của các doanh nghiệp

Đơn vị: 1.000.000 VNĐ



Nguồn: tác giả tính toán từ BCTC của các DN

Dựa vào biểu đồ 4.6 thể hiện xu hướng biến động hàng tồn kho của 9 doanh nghiệp từ năm 2014-2016, có 5 doanh nghiệp hàng tồn kho tăng, và 4 doanh nghiệp hàng tồn kho giảm:

Doanh nghiệp có hàng tồn kho tăng từ năm 2014-2017: CTCP Nông dược H.A.I (tăng 63%), CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (tăng 26%), CTCP Phân bón Bình Điền (tăng 44%), CTCP Thuốc sát trùng Cần Thơ (tăng 48%), CTCP Phân bón Dầu Khí Cà Mau (tăng 61%).

Doanh nghiệp có hàng tồn kho giảm từ năm 2014-2017: CTCP Hóa chất Cơ bản miền Nam (giảm 15%), CTCP Phân bón và hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ (giảm 60%), CTCP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (giảm 55%), CTCP Phân bón Miền Nam (giảm 19%).

Bảng 4.4 So sánh hàng tồn kho của doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật tối đa so với doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật dưới trung bình 2014-2017

Năm	Doanh nghiệp (CPC)	Doanh nghiệp (BFC)
	TE = 1,000	TE < 0,500
2014	42.227	1.454.798
2015	34.210	1.760.076
2016	35.226	1.564.226
2017	62.808	2.099.093
Trung bình	43.618	1.719.548
Độ rộng	34.210 - 62.808	1.454.798 - 2.099.093
Độ lệch chuẩn	13.281	282.792

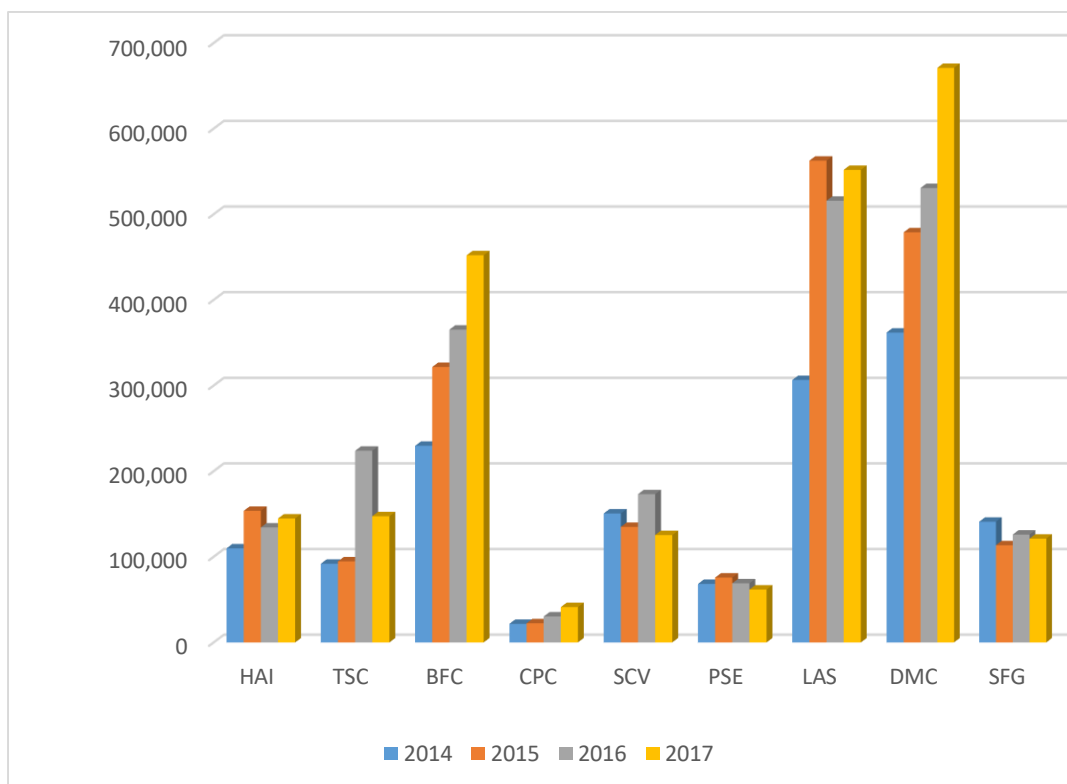
Nguồn: tác giả tính toán từ BCTC của các DN

Qua bảng 4.3 So sánh hàng tồn kho của doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật tối đa so với doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật dưới trung bình 2014-2017 thấy được hàng tồn kho của 2 doanh nghiệp qua các năm đều tăng, nhưng so với CTCP Thuộc sát trùng Cần Thơ (CPC) thì CTCP Phân bón Bình Điền (BFC) có mức tăng cao. Lượng hàng tồn trung bình trong 4 năm của CTCP Phân bón Bình Điền (BFC) (1.719.548) xấp xỉ gấp 40 lần so với CTCP Thuộc sát trùng Cần Thơ (CPC) (43.618).

Rõ ràng lượng hàng tồn kho có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kỹ thuật của 2 doanh nghiệp. Với doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật tối đa lượng hàng tồn kho của họ luôn ổn định và không nhiều, còn doanh nghiệp có hiệu quả kỹ thuật thấp thường mắc phải vấn đề lưu trữ nhiều hàng tồn và tăng qua các năm.

Biểu đồ 4.7 Xu hướng biến động chi phí của doanh nghiệp

Đơn vị: 1.000.000 VNĐ



Nguồn: tác giả tính toán từ BCTC của các DN

Dựa vào biểu đồ 4.7 thể hiện xu hướng biến động chi phí (chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp) của 9 doanh nghiệp từ năm 2014-2017, có 6 doanh nghiệp tăng chi phí và 3 doanh nghiệp chi phí giảm, cụ thể:

Doanh nghiệp có chi phí tăng từ năm 2014 - 2017: CTCP Nông dược H.A.I (tăng 32%), CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (tăng 129%), CTCP Phân bón Bình Điền (tăng 97%), CTCP Thuốc sát trùng Cần Thơ (tăng 90%), CTCP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (tăng 80%), CTCP Phân bón Dầu Khí Cà Mau (tăng 85%).

Doanh nghiệp có chi phí giảm từ năm 2014 - 2017: CTCP Hóa chất Cơ bản miền Nam (giảm 17%), CTCP Phân bón và hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ (giảm 10%), CTCP Phân bón Miền Nam (giảm 15%).

Bảng 4.5 So sánh chi phí bán hàng và quản lí doanh nghiệp của doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật tối đa so với doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật dưới trung bình 2014-2017

Năm	Doanh nghiệp (CPC)	Doanh nghiệp (BFC)
	TE = 1,000	TE < 0,500
2014	21.704	229.599
2015	22.392	321.678
2016	30.328	365.255
2017	41.264	452.102
Trung bình	28.922	342.159
Độ rộng	21.704 – 41.264	229.599 - 452.102
Độ lệch chuẩn	9.111	92.575

Nguồn: tác giả tính toán từ BCTC của các DN

Dựa vào bảng 4.5 So sánh chi phí bán hàng và quản lí doanh nghiệp của doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật tối đa so với doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật dưới trung bình 2014 – 2017 giúp thấy rõ được sự khác biệt giữa 2 doanh nghiệp. Trong khi CTCP Thuộc sát trùng Cần Thơ (CPC) có chi phí rất thấp và xu hướng chi phí biến động cũng ổn định thì CTCP Phân bón Bình Điền (BFC) chi phí bán hàng và quản lí doanh nghiệp bỏ ra tương đối cao, xu hướng biến động là tăng mạnh qua các năm.

Điều đó chứng tỏ doanh nghiệp có hiệu quả kỹ thuật thấp nguyên nhân do chi phí bán hàng và quản lí doanh nghiệp bỏ ra nhiều và không hiệu quả khiến cho lợi nhuận doanh nghiệp mang lại không cao. Còn doanh nghiệp có hiệu quả kỹ thuật đạt tối đa chứng tỏ họ quản lí chi phí hợp lí mang lại hiệu quả kinh doanh cao.

Bảng 4.6 Thời gian hoạt động của các doanh nghiệp tính đến năm 2017

	Đơn vị: Năm
Doanh nghiệp	Thời gian (2014-2017)
CTCP Nông dược H.A.I (HAI)	31
CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC)	41
CTCP Phân bón Bình Điền (BFC)	44
CTCP Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC)	15
CTCP Hóa chất Cơ bản miền Nam (SCV)	14
CTCP Phân bón và hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ (PSE)	6
CTCP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS)	55
CTCP Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DMC)	6
CTCP Phân bón Miền Nam (SFG)	7

Nguồn: tác giả tính toán từ BCTC của các DN

Dựa vào bảng 4.3 thời gian hoạt động của 9 doanh nghiệp tính đến năm 2017: có 3 doanh nghiệp thời gian hoạt động dưới 10 năm là CTCP Phân bón và hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ (6 năm), CTCP Phân bón Dầu Khí Cà Mau (6 năm), CTCP Phân bón Miền Nam (7 năm); 2 doanh nghiệp hoạt động từ 10 đến 20 năm gồm có CTCP Thuốc sát trùng Cần Thơ (15 năm), CTCP Hóa chất Cơ bản miền Nam (14 năm); 3 doanh nghiệp hoạt động từ 30 - 40 năm là CTCP Nông dược H.A.I (31 năm), CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (41 năm), CTCP Phân bón Bình Điền (44 năm); và 1 doanh nghiệp hoạt động trên 50 năm là CTCP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (55 năm).

Dựa vào bảng Bảng 4.6 Thời gian hoạt động của các doanh nghiệp tính đến năm 2017 lấy điển hình CTCP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS) có 55 năm hoạt động, số năm hoạt động nhiều nhất so với 8 doanh nghiệp còn lại và CTCP Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DMC) hoạt động được 6 năm tính đến năm 2017, có số năm hoạt động nhỏ nhất trong 9 doanh nghiệp. CTCP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS) có hiệu quả kỹ thuật đạt tối đa (1,000) còn CTCP Phân bón Dầu Khí Cà Mau (DMC) hiệu quả kỹ thuật đạt dưới trung bình (0,458). Qua đó cũng thấy được số năm mà doanh nghiệp hoạt động trong nghề cũng ảnh hưởng phần nào đến hiệu quả kỹ thuật, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp.

4.3 Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh tại các doanh nghiệp cung ứng vật tư nông nghiệp – khu vực miền Nam

Giải pháp 1: Dự trữ hàng tồn kho hợp lý

Qua phân tích xu hướng biến động hàng tồn kho của các doanh nghiệp giai đoạn 2014 – 2017. Cho thấy ở các doanh nghiệp có hiệu quả kỹ thuật thấp thì có hàng tồn kho rất cao và dần qua các năm . Hàng tồn kho là một khoản mục quan trọng trong danh mục tài sản của doanh nghiệp. Do vậy kết quả quản lý hàng tồn kho ảnh hưởng đến tỷ suất sinh lời trên tài sản (%ROA) và đều đó tác động trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nên khi giảm lượng hàng tồn kho thì hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp sẽ được cải thiện.

Để các doanh nghiệp dự trữ hàng tồn kho hợp lý hơn thì doanh nghiệp cần theo dõi để nắm bắt được tình hình dự báo nền nông nghiệp nước ta, vì tùy vào mùa vụ thì mức sử dụng và loại vật tư nông nghiệp sẽ khác nhau, việc theo dõi dự báo sẽ giúp doanh nghiệp nắm rõ được nhu cầu sử dụng vật tư nông nghiệp để nhập khẩu hoặc sản xuất hợp lý hơn.

Giải pháp 2 :Giảm chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp

Dựa vào việc so sánh chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp của doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật tối đa so với doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật dưới trung bình giai đoạn 2014 – 2017 giúp thấy rõ được sự khác biệt giữa các doanh nghiệp. Doanh nghiệp đạt hiệu quả kỹ thuật tối đa có mức sử dụng chi phí thấp rất nhiều so với doanh

ngành đạt hiệu quả kỹ thuật thấp. Đối với nhà quản lý thì vấn đề kiểm soát được các chi phí là mối quan tâm hàng đầu. Kiểm soát được chi phí sẽ nâng cao hiệu quả chi tiêu, từ đó sẽ làm tăng lợi nhuận của doanh nghiệp mang lại hiệu quả kinh doanh tốt.

Để thực hiện giảm chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp thì doanh nghiệp cần thường xuyên rà soát, nghiên cứu chỉnh sửa những chi phí không cần thiết và không tạo lợi nhuận cắt giảm chi phí theo những phương thức hợp lý nhất mà không làm mất đi các năng lực thiết yếu hay giảm thiểu tính cạnh tranh của doanh nghiệp và phù hợp với thực tế chi phí hiện tại và các chiến lược kinh doanh cụ thể.

Giải pháp 3: Xây dựng hình ảnh thương hiệu doanh nghiệp

Sau khi đã so sánh thời gian hoạt động của doanh nghiệp có hiệu quả kỹ thuật tối đa với doanh nghiệp có hiệu quả kỹ thuật thấp giai đoạn 2014 -2017 đã thấy được đa số doanh nghiệp có hiệu quả kỹ thuật tối đa có số năm hoạt động dài. Dù là vậy nhưng cũng có doanh nghiệp số năm hoạt động ít nhưng vẫn có hiệu quả kỹ thuật tối đa và cũng có doanh nghiệp số năm hoạt động nhiều nhưng hiệu quả kỹ thuật vẫn thấp.

Xây dựng hình ảnh thương hiệu doanh nghiệp là quá trình lâu dài và rất khó vì vậy các doanh nghiệp nên mang đến những sản phẩm minh bạch và bảo đảm bằng cách giữ vững những cam kết của thương hiệu, chia sẻ ý thức cộng đồng, kết nối và chăm sóc những người ủng hộ thương hiệu mình nhằm tận dụng sức mạnh của truyền miệng. Biến mỗi người bán hàng thành một đại sứ thương hiệu là những chiến lược để thành công.

CHƯƠNG 5

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

5.1 Kết luận:

Đối với doanh nghiệp thì mục tiêu của hoạt động kinh doanh là thu lại lợi nhuận. Lợi nhuận tác động đến chỉ số ROA (tỉ suất sinh lời trên tài sản) và ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Xây dựng mô hình DEA là công cụ đặc lực để giúp các chủ doanh nghiệp đưa ra những kết luận và giải pháp đúng đắn nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh cho doanh nghiệp. Khi mà các doanh nghiệp gặp nhiều về việc kinh doanh không đạt hiệu quả tối ưu thì việc xây dựng mô hình DEA là điều tất yếu.

Quá trình xây dựng mô hình DEA trong đánh giá hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp cung ứng vật tư nông nghiệp – khu vực miền Nam, có các kết luận sau:

- Doanh nghiệp có hiệu quả kỹ thuật tối đa ($TE= 1,000$) trong 4 năm gồm có CTCP Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC), CTCP Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC), CTCP Phân bón và hóa chất dầu khí Đông Nam Bộ (PSE) và CTCP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS). Các doanh nghiệp có chung đặc điểm là lợi nhuận ròng thường tăng qua các năm, tổng tài sản của các doanh nghiệp không có xu hướng biến đổi nhiều luôn ở mức ổn định, hàng tồn kho thấp và xu hướng biến động ổn định, chi phí quản lí doanh nghiệp và bán hàng thấp.

- Các doanh nghiệp có hiệu quả kĩ thuật thấp trong 4 năm có chung đặc điểm là lợi nhuận ròng qua các năm đều giảm dẫn đến tỉ suất sinh lời trên tổng tài sản cũng giảm, chi phí bán hàng và quản lí doanh nghiệp tương đối cao so với các doanh nghiệp có tổng tài sản cao hơn và xu hướng biến động không ổn định tăng cao qua các năm, đặc biệt lượng lưu trữ hàng tồn kho rất cao và liên tục tăng qua các năm.

5.2 Kiến nghị:

5.2.1 Đối với nhà nước:

Để tháo gỡ khó khăn, khắc phục tình trạng hàng tồn kho cho doanh nghiệp, Chính phủ cần dự báo một cách chính xác xu hướng phát triển tăng trưởng của nền kinh tế nông

ng nghiệp, thực hiện nhiều giải pháp đồng bộ trên cơ sở ưu tiên kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, trong đó cần kiểm soát chặt chi phí đầu vào cho sản xuất; kiểm soát giá cả, nhất là giữ ổn định giá các mặt hàng thiết yếu; kích cầu tiêu dùng; dành vốn tín dụng cho DNNVV, sản xuất vật chất và xuất khẩu. Mặt khác, cần thúc đẩy các dự án đầu tư công cần thiết để tạo thêm công ăn việc làm. Đồng thời, hết sức thận trọng trong việc đề xuất ban hành hay tăng các loại phí ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất, kinh doanh và đời sống của người dân trong lúc kinh tế khó khăn như hiện nay...

5.2.2 Đối với các doanh nghiệp:

Các doanh nghiệp cần tận dụng lời thề của mình để đẩy mạnh phát triển, mở rộng doanh nghiệp. Chú trọng đến vấn đề lưu trữ lượng hàng hợp lí hơn, cắt giảm các chi phí không cần thiết, không tạo ra lợi nhuận và thúc đẩy xây dựng hình ảnh thương hiệu của doanh nghiệp.

Các doanh nghiệp cần thường xuyên xây dựng mô hình DEA để đánh giá hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nhằm phát hiện ra những hạn chế, nguyên nhân ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh và đưa ra hướng giải quyết kịp thời, đúng đắn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Quang Nhựt (2009), Phân tích hiệu quả kỹ thuật hiệu quả phân bổ nguồn lực và hiệu quả sử dụng chi phí của các doanh nghiệp chế biến thủy sản và xay xác lúa gạo ở Đồng bằng sông Cửu Long, Tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ.
2. Nguyễn Quốc Nghi và Mai Văn Nam (2015). Đánh giá hiệu quả sản xuất khóm của nông hộ ở huyện Tân Phước, tỉnh Tiền Giang, Tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ.
3. Trần Thụy Ái Đông, Quan Minh Nhựt và Thạch Kim Khánh (2017). Phân tích hiệu quả kỹ thuật của nông hộ sản xuất cam sành ở Huyện Cái Bè, tỉnh Tiền Giang, Tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ.
4. Quan Minh Nhựt và Lý Thị Phương Thảo (2014). Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp bất động sản đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, Tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ.
5. Võ Thùy Dương và Võ Thành Danh (2011). Hiệu quả sản xuất sầu riêng tại tỉnh Tiền Giang, Tạp chí Khoa học trường Đại học Cần Thơ.
6. Coelli T.J., 1996. A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program. Center for Efficiency and Productivity analysis, University of New England, Australia.
7. Farrell M. J., 1957. The Measurement of Productive Efficiency. Journal of the Royal Statistical Society, Series A (General), Vol. 120, No. 3, pp. 253–290.
8. G. E. Battese and T. J. Coelli (1995) “A model for technical inefficiency effects”. Economics, Volume 20, 325-332.
9. Koopmans, T. C. (1951), ‘An analysis of production as an efficient combination of activities’, in Koopmans, T. C. (Ed.): Activity Analysis of Production and Allocation, Proceeding of a Conference, pp.33-97, John Wiley and Sons Inc., London.

10. Lovell, C.A.K., Harold, O.F and Shelton, S.S., 1993. The Measurement of Productive Efficiency: Techniques and Applications, Oxford University Press, 121-149.

11. Internet:

<http://cafef.vn/>

<http://enternews.vn/nhung-bat-cap-trong-cong-tac-quan-ly-nganh-thuoc-bao-ve-thuc-vat-5860.html>

<http://cafebiz.vn>

<http://chungkhoanvn.vn/chi-so-roa-la-gi-hieu-dung-roa-tu-a-den-z/>

<https://dautuchungkhoan.org/he-so-roe-la-gi-return-on-equity-ty-so-loi-nhuan-rong-tren-von-chu-so-huu/>