

LÝ LUẬN VỀ HIỆU QUẢ VÀ HIỆU QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

Hiện nay, vẫn có nhiều quan niệm khác nhau về hiệu quả: Theo Đại từ điển tiếng Việt, hiệu quả là kết quả đích thực (Đại từ điển Tiếng Việt, Nxb Văn hóa, Hà Nội, 1998). Như vậy, quan niệm này cho rằng, hiệu quả là tất cả các kết quả đã đạt được, hay giữa kết quả thực tế và hiệu quả là không có sự khác biệt. Một số nhà kinh tế học cho rằng hiệu quả nghĩa là không lãng phí (Samuelson P: Kinh tế học, Nxb. Quan hệ quốc tế Hà Nội, 1981), có thể nói đây là quan điểm có tính bao quát về cách tiếp cận thực chất hiệu quả nói chung, đó là việc sử dụng hợp lý các khoản chi phí cần thiết để đạt được mục tiêu đã đề ra.

Một số nhà kinh tế học khác lại cho rằng "hiệu quả sản xuất diễn ra khi xã hội không thể tăng sản lượng một loại hàng hóa mà không cắt giảm sản lượng của một loại hàng hóa khác. Một nền kinh tế có hiệu quả nằm trên giới hạn khả năng sản xuất của nó" (P.Samuelson và W.Nordhaus: Giáo trình Kinh tế học, Nxb. Thông kê, Hà Nội, 2002). Thực chất quan điểm này đã đề cập tới khía cạnh phân bổ có hiệu quả các nguồn lực của nền sản xuất xã hội, và nền kinh tế được xem là có hiệu quả khi việc phân bổ các nguồn lực kinh tế sao cho đạt được việc sử dụng mọi nguồn lực trên đường giới hạn khả năng sản xuất. Xét trên phương diện lý thuyết thì đây là mức hiệu quả cao nhất mà mỗi nền kinh tế có thể đạt được trên giới hạn năng lực sản xuất, và rõ ràng là hiệu quả chỉ có thể đạt được trên đường giới hạn khả năng sản xuất. Tuy nhiên, để đạt được mức hiệu quả này sẽ cần rất nhiều điều kiện, trong đó đòi hỏi phải dự báo và quyết định đầu tư sản xuất bảo đảm quy mô phù hợp với nhu cầu thị trường nhưng vấn đề này không phải nền kinh tế nào cũng thực hiện được, và không phải thực hiện được trong bất kỳ thời gian nào.

Bên cạnh đó, có quan điểm cho rằng tính hiệu quả của hoạt động kinh doanh nói chung còn được tính trên cơ sở lấy kết quả tính theo đơn vị giá trị chia cho chi phí kinh doanh. Như vậy, theo quan điểm này, hiệu quả chính là số tương đối được đo bằng kết quả thu được chia cho chi phí đã bỏ ra để đạt kết quả đó hay chính là sự so sánh giữa kết quả đạt được so với chi phí bỏ ra. Tính hiệu quả cao hay thấp phụ thuộc vào thương số giữa kết quả và chi phí.

Cũng có quan điểm cho rằng: "Hiệu quả là phạm trù phản ánh trình độ lợi

dụng các nguồn lực (nhân tài, vật lực, tiền vốn) để đạt được mục tiêu xác định. Trình độ lợi dụng các nguồn lực chỉ có thể được đánh giá trong mối quan hệ với kết quả tạo ra để xem xét với mỗi sự hao phí nguồn lực xác định có thể tạo ra kết quả ở mức độ nào" (Nguyễn Thành Đô, Nguyễn Ngọc Huyền: Quản trị kinh doanh, Nxb. Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội, 2012.).

Thực chất của quan điểm này là hiệu quả chính là sự thể hiện tương quan giữa sự hao phí nguồn lực xác định và kết quả thu được từ sự hao phí đó. Như vậy, mặc dù còn nhiều quan niệm khác nhau nhưng có thể hiểu khái quát hiệu quả là phạm trù phản ánh mặt chất lượng của các hoạt động, thể hiện mối quan hệ giữa kết quả đạt được và sự hao phí nguồn lực xác định để tạo ra kết quả đó. Nói cách khác, hiệu quả là phạm trù phản ánh mức độ đạt được kết quả tương ứng với một hao phí nguồn lực nhất định để thực hiện kết quả đó.

Để xác định hiệu quả của hoạt động, có thể đưa ra công thức sau:

$$H= K/C$$

Theo đó, H là hiệu quả của hiện tượng/quá trình nào đó, K là kết quả đạt được của hiện tượng/quá trình đó và C là hao phí nguồn lực cần thiết gắn với kết quả K.

Từ công thức này, có thể thấy: Với một sự hao phí nguồn lực không đổi, nếu hoạt động hay quá trình nào có kết quả cao hơn thì được đánh giá là có hiệu quả hơn và ngược lại. Do vậy, để tăng hiệu quả, có thể thực hiện các phương án như tăng kết quả đạt được (K), giảm hao phí nguồn lực (C); tăng kết quả hoạt động và giữ nguyên hao phí nguồn lực; tăng kết quả hoạt động, tăng hao phí nguồn lực nhưng ở đây tốc độ tăng kết quả phải lớn hơn tốc độ tăng hao phí; giữ nguyên kết quả và giảm hao phí và cuối cùng giảm kết quả hoạt động, giảm hao phí nhưng tốc độ giảm kết quả phải nhỏ hơn tốc độ giảm hao phí

Trên thực tế, hiệu quả có thể được đánh giá ở nhiều góc độ khác nhau với các đối tượng, phạm vi và thời kỳ cũng khác nhau nên cần đứng trên từng góc độ rất cụ thể để đánh giá hiệu quả và có thể phân biệt các loại hiệu quả theo các tiêu chí khác nhau.

Căn cứ vào mục tiêu của mỗi chu kỳ tái sản xuất xã hội, hiệu quả được chia thành hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội.

Theo đó, có thể thấy rằng, hiệu quả kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt các mục tiêu kinh tế của một thời kỳ nào đó. Các mục tiêu kinh tế thường là tốc độ tăng trưởng kinh tế, tổng sản phẩm quốc nội, thu nhập quốc dân và thu nhập quốc dân bình quân đầu người,... Đây chính là các kết quả đạt được của một thời kỳ nào đó. Nhưng nếu xem xét tốc độ tăng trưởng kinh tế, tổng sản phẩm quốc nội, thu nhập quốc dân và thu nhập quốc dân bình quân đầu người... trong mối quan hệ với việc sử dụng nguồn lực sẽ phản ánh hiệu quả kinh tế. Đánh giá hiệu quả kinh tế thường gắn với các cấp độ quản lý vĩ mô như quốc gia, tỉnh, huyện,... trong điều kiện nền kinh tế thị trường thuần túy.

Bên cạnh đó, hiệu quả xã hội là phạm trù phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sản xuất nhằm đạt được các mục tiêu xã hội nhất định. Các mục tiêu xã hội thường là giải quyết việc làm, xây dựng kết cấu hạ tầng, nâng cao phúc lợi xã hội, mức sống và đời sống văn hoá, tinh thần cho người lao động, bảo đảm và nâng cao sức khoẻ cho người lao động, cải thiện điều kiện lao động, bảo đảm vệ sinh môi trường,... Nếu gắn việc đánh giá các mục tiêu giải quyết việc làm, xây dựng kết cấu hạ tầng, nâng cao phúc lợi xã hội, mức sống và đời sống văn hoá, tinh thần cho người lao động, bảo đảm và nâng cao sức khoẻ cho người lao động, cải thiện điều kiện lao động, bảo đảm vệ sinh môi trường,... với việc sử dụng nguồn lực thực hiện các mục tiêu đó thì có hiệu quả xã hội.

Xem xét trên phạm vi nghiên cứu, hay xét theo góc độ chủ thể nhận được kết quả (lợi ích) và bỏ chi phí để có được kết quả đó, có thể phân hiệu quả thành hiệu quả cá biệt và hiệu quả kinh tế quốc dân. Hiệu quả cá biệt là hiệu quả thu được từ hoạt động của từng bộ phận trong doanh nghiệp hoặc của từng doanh nghiệp. Hiệu quả kinh tế quốc dân hay còn gọi là hiệu quả kinh tế - xã hội, là hiệu quả tổng hợp được xem xét trong phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sản xuất xã hội để đạt được các mục tiêu kinh tế - xã hội nhất định.

Ở đây có thể hiểu các mục tiêu kinh tế - xã hội thường là tốc độ tăng trưởng kinh tế, tổng sản phẩm quốc nội, thu nhập quốc dân và thu nhập quốc dân bình quân đầu người, giải quyết việc làm, xây dựng kết cấu hạ tầng, nâng cao phúc lợi xã hội, mức sống và đời sống văn hoá, tinh thần cho người lao động, bảo đảm và nâng cao sức khoẻ cho người lao động, cải thiện điều kiện lao động, bảo đảm vệ sinh môi trường,... Nếu gắn đánh giá việc thực hiện các mục tiêu

kinh tế - xã hội đã kể trên trong mối quan hệ với hao phí nguồn lực để đạt được chúng sẽ làm xuấthiện phạm trù hiệu quả xã hội. Hiệu quả kinh tế - xã hội gắn với nền kinh tế hỗn hợp và được xem xét ở góc độ quản lý vĩ mô.

Ngoài ra, căn cứ vào khoản mục chi phí, có hiệu quả của những chi phí bộ phận và hiệu quả chi phí tổng hợp. Hiệu quả chi phí bộ phận chính là hiệu quả sử dụng từng yếu tố sản xuất, ví dụ: lao động, vốn,... Hiệu quả chi phí tổng hợp thể hiện mối tương quan giữa kết quả thu được so với tổng chi phí bỏ ra để thực hiện nhiệm vụ.

Mặt khác, xét trên bình diện lĩnh vực hoạt động, có thể phân ra thành hiệu quả đầu tư và hiệu quả kinh doanh. Hiệu quả đầu tư là phạm trù phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu đầu tư đã xác định. Hiệu quả đầu tư gắn liền với từng hoạt động đầu tư rất cụ thể. Chẳng hạn, hiệu quả đầu tư một tài sản dài hạn nào đó như một chiếc cầu, một ngôi nhà, một thiết bị... nào đó. Hiệu quả đầu tư xem xét mối quan hệ giữa toàn bộ kết quả mà tài sản dài hạn đó đạt được trong suốt quá trình sử dụng tài sản đó với chi phí kinh doanh phát sinh gắn với việc sử dụng tài sản đó. Cần chú ý rằng, việc đánh giá hiệu quả đầu tư là không đơn giản vì luôn gắn với toàn bộ quá trình sử dụng tài sản cố định đã đầu tư. Khi xem xét để quyết định đầu tư người ta hay xem xét bằng các chỉ tiêu dạng kế hoạch như xét thời gian thu hồi vốn đầu tư, giá trị thu nhập thuần... của từng dự án đầu tư. Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu kinh doanh xác định. Chỉ các doanh nghiệp kinh doanh mới nhằm vào mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận và vì vậy mới cần đánh giá hiệu quả kinh doanh.

Có thể nói rằng hiệu quả kinh tế - xã hội phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực sản xuất xã hội (vốn, lao động, công nghệ,...) để đạt được các mục tiêu kinh tế - xã hội nhất định; được xem xét ở góc độ quản lý vĩ mô toàn bộ nền kinh tế. Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu đã xác định; được xem xét ở góc độ quản lý vi mô, thường gắn với một tổ chức, doanh nghiệp cụ thể.

Hiệu quả kinh tế - xã hội và hiệu quả kinh doanh là hai phạm trù khác nhau, được xem xét, giải quyết ở hai góc độ khác nhau, tuy nhiên, hai phạm trù này lại có quan hệ biện chứng với nhau: hiệu quả kinh tế - xã hội đạt mức tối đa

là mức hiệu quả thỏa mãn tiêu chuẩn hiệu quả Pareto (tăng khả năng đạt hiệu quả của các nhóm người trong xã hội mà không làm ảnh hưởng tới hiệu quả của các nhóm người khác trong xã hội). Trong thực tế, do mục đích theo đuổi là lợi nhuận và tối đa hóa lợi nhuận nên các doanh nghiệp thường tìm cách giảm chi phí kinh doanh bên của mình và làm cho chi phí kinh doanh bên này thấp hơn chi phí kinh doanh bên của xã hội, và do đó, tạo nên sự tách biệt giữa hiệu quả kinh doanh và hiệu quả xã hội, điều này dẫn tới việc cần có các giải pháp can thiệp phù hợp của Nhà nước.

Với tư cách là một tế bào của nền kinh tế- xã hội, các doanh nghiệp không những có nghĩa vụ đóng góp vào sự phát triển kinh tế mà còn có nghĩa vụ đóng góp vào quá trình thực hiện các mục tiêu xã hội theo quy định của pháp luật trong từng thời kỳ. Khi xã hội ngày càng phát triển, các doanh nghiệp ngày càng nhận thức rõ hơn về vai trò, nghĩa vụ, trách nhiệm của mình đối với việc thực hiện các mục tiêu xã hội vì điều này giúp cho doanh nghiệp tăng uy tín, danh tiếng của mình để phát triển kinh doanh và nâng cao hiệu quả hoạt động. Chính vì vậy, các doanh nghiệp không chỉ quan tâm đến hiệu quả kinh doanh mà còn quan tâm hơn đến hiệu quả xã hội.

Giống như phạm trù hiệu quả, hiện vẫn còn các quan điểm khác nhau về phạm trù hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Có quan điểm cho rằng, hiệu quả kinh doanh là chỉ tiêu xác định bằng cách so sánh giữa kết quả với chi phí. Quan điểm này đã phản ánh được sự đo lường hiệu quả kinh doanh song chưa gắn liền với mục tiêu của quản lý. Ngoài ra, quan điểm này mới chỉ phản ánh hiệu quả thông qua hai đại lượng kết quả và chi phí ở trạng thái tĩnh, chưa thể hiện được tính chất của một đại lượng thường xuyên biến động. Một quan điểm kinh tế học khác lại xem xét hiệu quả kinh doanh trên bình diện hiệu quả tài chính của doanh nghiệp. Thực chất quan điểm này đề cập đến mối quan hệ lợi ích kinh tế mà doanh nghiệp nhận được và chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra để có được lợi ích kinh tế đó. Tuy nhiên, việc đồng nhất hiệu quả kinh doanh với hiệu quả tài chính của doanh nghiệp chỉ phù hợp với các nhà đầu tư khi xem xét hiệu quả kinh doanh dưới góc độ của hoạt động đầu tư dự án vì hiệu quả tài chính chỉ liên quan đến các chỉ tiêu tài chính, mà không thể phản ánh toàn diện hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp (ngoài yếu tố tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp còn sử dụng các yếu tố khác như lao động,

nguyên vật liệu, vật tư, thiết bị,...).

Ngoài ra, hiệu quả kinh doanh còn được hiểu là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn nhân tài, vật lực của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao trong quá trình kinh doanh với tổng chi phí nhỏ nhất. Quan điểm này đã thể hiện được bản chất của hiệu quả kinh doanh - đó là phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực để đạt được các mục tiêu kinh doanh xác định, song vẫn còn hạn chế là nhìn nhận các yếu tố chi phí và kết quả trong trạng thái tĩnh, chưa gắn với mốc thời gian cụ thể.

Có quan điểm lại cho rằng, hiệu quả kinh doanh là một phạm trù kinh tế biểu hiện sự phát triển kinh tế theo chiều sâu, phản ánh trình độ khai thác các nguồn lực trong quá trình tái sản xuất nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh. Xem xét trên cơ sở thực tế và lý luận có thể thấy rằng doanh nghiệp nhà nước kinh doanh có hiệu quả thì phải bảo đảm các yêu cầu: bảo toàn và phát triển được vốn kinh doanh, trích đủ khấu hao tài sản cố định theo quy định; lương trả cho người lao động tối thiểu bằng mức bình quân của doanh nghiệp cùng ngành trên cùng địa bàn; trả đầy đủ các khoản nợ đến hạn; trả đủ các khoản thuế phải nộp theo luật định; nộp đủ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế cho người lao động theo quy định; có lãi, nộp đủ tiền sử dụng vốn và lập đủ các quỹ doanh nghiệp (dự phòng tài chính, trợ cấp mất việc làm cho người lao động, đầu tư phát triển, quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi) theo quy định hiện hành.

Từ việc phân tích các quan điểm về hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, có thể rút ra kết luận: Hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nhỏ và vừa là một phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực trong quá trình kinh doanh nhằm đạt được các mục tiêu đã đề ra của doanh nghiệp một cách tốt nhất.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS Ninh Thị Minh Tâm, Hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, NXB Chính trị Quốc gia Sự thật, 2016
2. Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam, NXB tài chính, 2016
3. TS. Nguyễn Thị Dung, Luật Kinh tế chuyên khảo, NXB Lao động, 2017
4. Phan Ngọc Kiêm, Xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ở Việt Nam, NXB Chính trị Quốc gia, 1999
5. Vũ Trọng Lâm: Nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, NXB Chính trị Quốc gia
6. Nguyễn Thành Độ, Nguyễn Ngọc Huyền: Quản trị kinh doanh, Nxb. Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội, 2012