



# CHƯƠNG 7

---

## HIỆU QUẢ KINH DOANH

# NỘI DUNG CHƯƠNG 7

---

- Khái quát về hiệu quả kinh doanh
- Sự cần thiết của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh
- Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh
- Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh
- Các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh

# 1. Khái quát về hiệu quả kinh doanh

---

- Khái niệm:

**Hiệu quả kinh doanh** là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực (nhân lực, tài lực, vật lực) để đạt được mục tiêu xác định.

Trình độ lợi dụng 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.

# 1. Khái quát về hiệu quả kinh doanh

---

- Hiệu quả kinh doanh được mô tả bằng công thức như sau:

$$H = \frac{K}{C}$$

Trong đó: **H** : Hiệu quả sản xuất kinh doanh

**K**: Kết quả thu được

**C**: Chi phí nguồn lực cần thiết gắn với kết quả đó

# Thảo luận

---

Phân biệt kết quả và hiệu quả ?



# 1. Khái quát về hiệu quả kinh doanh

---

- Phân biệt các loại hiệu quả
  - **Hiệu quả xã hội** là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất xã hội nhằm đạt được mục tiêu xã hội nhất định.
  - **Hiệu quả kinh tế** là phạm trù phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực để đạt được mục tiêu kinh tế của một thời kì nào đó.
  - **Hiệu quả kinh tế – xã hội** phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực sản xuất xã hội để đạt được mục tiêu kinh tế xã hội nhất định.
  - **Hiệu quả kinh doanh** là phạm trù kinh tế, phản ánh trình độ lợi dụng các nguồn lực phản ánh mặt chất lượng của quá trình kinh doanh.

## 2.Sự cần thiết của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh

---

- Thứ nhất:
  - Các nguồn lực xã hội ngày càng trở nên khan hiếm
  - Nhu cầu của con người lại ngày càng tăng không có giới hạn
- Các doanh nghiệp cần phải cung cấp chính xác những sản phẩm và dịch vụ mà xã hội cần và tiêu thụ được trên thị trường – tức kinh doanh có hiệu quả.

Nếu doanh nghiệp không làm được điều đó– sẽ không có khả năng tồn tại.

## 2.Sự cần thiết của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh

---

- Thứ hai:

Trong nền kinh tế thị trường để có thể tồn tại: đòi hỏi các doanh nghiệp phải thường xuyên áp dụng các tiến bộ khoa học, cải tiến phương thức hoạt động, cải tiến tổ chức quản lý sản xuất và kinh doanh → nâng cao NSLĐ → nâng cao hiệu quả kinh doanh.



## 2.Sự cần thiết của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh

---

- Thứ ba:

Để có thể cạnh tranh được trong nền kinh tế thị trường: doanh nghiệp phải tạo ra và duy trì các lợi thế về chất lượng, sự khác biệt hoá, giá cả, tốc độ cung ứng→doanh nghiệp phải sử dụng tiết kiệm nguồn lực sản xuất hơn so với các doanh nghiệp khác. Chỉ trên cơ sở sản xuất kinh doanh với hiệu quả cao, doanh nghiệp mới có khả năng đạt được điều này.

## 2.Sự cần thiết của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh

---

- Thứ tư:

Mục tiêu bao trùm, lâu dài của mọi doanh nghiệp kinh doanh là tối đa hoá lợi nhuận.

- Doanh nghiệp phải sản xuất các sản phẩm dịch vụ cung cấp cho thị trường và được thị trường chấp nhận.
- Để sản xuất thì phải sử dụng các nguồn lực xã hội nhất định. Doanh nghiệp càng sử dụng tiết kiệm các nguồn lực này bao nhiêu thì càng có cơ hội tăng cao lợi nhuận bấy nhiêu.
- Hiệu quả kinh doanh là phạm trù phản ánh tính tương đối của việc sử dụng tiết kiệm các nguồn lực sản xuất xã hội nên là điều kiện để thực hiện mục tiêu bao trùm, lâu dài của doanh nghiệp

### 3. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả kinh doanh

---

- Đối với nền kinh tế quốc dân
- Đối với bản thân doanh nghiệp
- Đối với người lao động

## 4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh

---

○ Công thức tổng quát:

$$\text{Hiệu quả kinh doanh} = \frac{\text{Kết quả đầu ra}}{\text{Chi phí đầu vào}} (*)$$

- Kết quả đầu ra được thể hiện bằng các chỉ tiêu như : Doanh thu, giá trị tổng sản lượng, lợi nhuận....

- Yếu tố đầu vào bao gồm: lao động, vốn, chi phí,...

## 4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh

**Bảng 10.1: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh**

		KẾT QUẢ ĐẦU RA		
		<i>Doanh thu</i>	<i>Lợi nhuận</i>	
YẾU TỐ ĐẦU VÀO	Lao động	Năng suất lao động	Doanh lợi của lao động	<i>HQ về lao động</i>
	Tài sản	Năng suất tài sản	Doanh lợi của tài sản	<i>HQ về tài sản</i>
	Chi phí	Năng suất chi phí	Doanh lợi của chi phí	<i>HQ về chi phí</i>
		<i>Sức sản xuất</i>	<i>Sức sinh lợi</i>	

## 4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh

**Bảng 10.2: Bảng phân tích chung các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh**

	Chỉ tiêu	Năm X hoặc kỳ trước	Năm X hoặc kỳ sau
<b>Sức SX</b>	$H_{n(lđ)} = D/L_{bq}$ (đồng/lao động)		
	$H_{n(vốn)} = D/V_{bq}$ (%)		
	$H_{n(c)} = D/C_{kd}$ (%)		
<b>Sức Sinh lợi</b>	$H_{l(lđ)} = LN/L_{bq}$ (đồng/lao động)		
	$H_{l(vốn)} = LN/V_{bq}$ (%)		
	$H_{l(c)} = LN/C_{kd}$ (%)		

## 5. Các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh

---

- Tăng cường quản trị chiến lược kinh doanh
- Lựa chọn quyết định sản xuất kinh doanh có hiệu quả
- Phát triển trình độ và tạo động lực cho đội ngũ lao động
- Hoàn thiện công tác quản trị
- Phát triển và áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật
- Tăng cường và mở rộng quan hệ cầu nối giữa doanh nghiệp và xã hội.

## 5. Các biện pháp nâng cao hiệu quả kinh doanh

---

- Tăng cường quản trị chiến lược kinh doanh
- Lựa chọn quyết định sản xuất kinh doanh có hiệu quả
- Phát triển trình độ và tạo động lực cho đội ngũ lao động
- Hoàn thiện công tác quản trị
- Phát triển và áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật
- Tăng cường và mở rộng quan hệ cầu nối giữa doanh nghiệp và xã hội.