



Trong những thập kỷ gần đây, du lịch đã trở thành một ngành kinh doanh có tốc độ phát triển khá nhanh và nhiều nước trên thế giới đặt nó lên ngành kinh tế mũi nhọn. Có nước thu nhập từ du lịch chiếm đến 50% thu nhập bằng ngoại tệ như Tây Ban Nha, Mexico; có nước trên 25% như Áo. Ở các nước Đông Nam Á có những nước thu nhập từ du lịch chiếm trên 10% thu nhập bằng ngoại tệ.

Ở nước ta, tổng doanh số trong kinh doanh du lịch đạt được 430,5 triệu đồng giai đoạn 76 - 80 tăng lên 6.100 triệu đồng giai đoạn 81 - 85 và 171.220 triệu đồng giai đoạn 86 - 88; trong đó doanh số thu bằng ngoại tệ qua các giai đoạn tương ứng là: 35,3; 72,1 và 139,4 triệu rúp - đô la. (1)

Riêng số liệu của các đơn vị kinh doanh du lịch do TP.HCM quản lý của những năm gần đây cho thấy: doanh thu du lịch năm 1990 là 147.073 triệu đồng; năm 1991 là 248.775 triệu đồng và 1992 là 806.187 triệu đồng; trong đó ngoại tệ thu được từ du lịch qua các năm tương ứng là: 135,14 triệu USD; 152,50 triệu USD và 488,45 triệu USD. (2).

Tuy nhiên, so với nhu cầu du lịch và so với tiềm năng phát triển du lịch của đất nước thì du lịch Việt Nam còn ở trình độ rất thấp về mọi phương diện. Quy mô nhỏ bé, tốc độ phát triển chưa cao, doanh số ngoại tệ thấp và lượng du khách quốc tế hàng năm còn khiêm tốn. Chất lượng phục vụ tuy có được cải thiện nhưng chưa đều giữa các vùng trong nước và nhìn chung còn khá thấp so với yêu cầu. Ngoài ra, kết cấu hạ tầng phục vụ ngành du lịch chưa đạt yêu cầu; hệ thống tổ chức và quản lý ngành du lịch chậm đổi mới...

Trong Chiến lược kinh tế - xã hội Việt Nam năm 2000, mục tiêu tổng quát của ngành là: phát triển mạnh du lịch, dịch vụ, dần dần nâng tỉ trọng của lĩnh vực này lên 28 - 30% trong sản phẩm quốc dân. Để thực hiện được mục tiêu nói trên, thiết nghĩ cần phải một mặt đề ra các giải pháp cụ thể để thực hiện phương hướng mở rộng và nâng cao hiệu quả của hoạt động kinh doanh du lịch; mặt khác phải tính toán đến hiệu quả kinh tế - xã hội của ngành.

Chúng ta biết rằng, hoạt động du lịch chủ yếu là dịch vụ, không làm tăng thêm của cải vật chất cho xã hội mà chỉ tham gia phân phối lại thu nhập quốc dân. Vì thế, nếu hoạt động du lịch không mang lại hiệu quả và bị thua lỗ thì cần phải chuyển hướng kinh doanh. Bởi lẽ, trong du lịch quốc tế, sự thua lỗ mang tính chất bao chỉ cho người nước ngoài bằng nguồn thu nhập trong nước. Xét về mặt kinh tế thì trên thế

giới không một nước nào làm điều đó. Để đánh giá được hiệu quả kinh tế một cách toàn diện, và có cơ sở để so sánh, cần sử dụng nhiều chỉ tiêu tính toán khác nhau. Dưới đây là một số chỉ tiêu tính toán chủ yếu:

HIỆU QUẢ KINH TẾ TRONG KINH DOANH DU LỊCH

TRẦN ĐÌNH PHỤNG
Đại học Tổng hợp TP.HCM

1. So sánh tổng số thu với tổng số chi:

$$M = D - C \text{ hoặc } M = \frac{D}{C}$$

Trong đó:

M : tổng số lợi nhuận thu được.

D : tổng số doanh thu.

C : Tổng số chi phí.

M : số tiền thu được trên một đồng chi phí bỏ ra.

* D và C được tính như sau:

D = thu nguyên tệ x tỉ giá + thu bằng VND.

C = chi nguyên tệ x tỉ giá + chi bằng VND.

* Điều kiện để có lãi:

M > 0 hoặc M > 1

* Các yếu tố ảnh hưởng tổng mức lãi:

- Hệ thống giá đầu vào (C)

- Hệ thống giá đầu ra (D)

- Hệ thống tỉ giá giữa đồng VN với các đồng ngoại tệ.

Đây là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh khái quát hiệu quả kinh doanh của toàn bộ hoạt động kinh doanh của một doanh nghiệp, có thể tính cho tháng, quý và năm.

2. Chỉ tiêu doanh lợi:

$$K = \frac{M}{V} \times 100(\%)$$

Trong đó:

K là tỉ suất doanh lợi

V vốn cơ bản bao gồm vốn cố định và vốn lưu động.

M là mức lợi nhuận thu được.

Chỉ tiêu này được sử dụng để tính hiệu quả trong nhiều ngành kinh tế quốc dân. Nó chỉ ra việc bỏ vốn vào kinh doanh ở ngành nào thì có lợi.

Trong điều kiện bình thường thì ngành kinh doanh được coi có hiệu quả khi $K > R$ (R là tỉ lệ lợi tức tín dụng)

3. So sánh tổng số thu với tổng số ngày khách và tổng số giường

- Tổng số ngày khách = số ngày trong kỳ x số khách đến bình quân mỗi ngày.

- Tổng số giường = tổng số giường hiện đang dùng trong kinh doanh.

Đây là những chỉ tiêu đặc trưng trong kinh doanh du lịch (khách sạn) nó phản ánh kết quả thu được của ngày khách và 1 giường nằm. Dùng chỉ tiêu này để so sánh giữa các doanh nghiệp trong ngành, hoặc giữa các kỳ trong 1 doanh nghiệp.

Ngoài ra, để đánh giá việc sử dụng các phòng người ta còn sử dụng chỉ tiêu hệ số quay vòng phòng từng kỳ trong kinh doanh khách sạn như sau:

$$n = \frac{\text{số ngày có khách của mỗi phòng trong kỳ}}{\text{Số phòng KD}}$$

$$\text{Số phòng KD} \times \frac{\text{số ngày của kỳ kinh doanh}}{n}$$

n là hệ số sử dụng phòng trong kinh doanh khách sạn. Về nguyên tắc n càng gần 1 càng tốt ($n \leq 1$). Vì rằng nếu $n = 1$ chỉ ra rằng trong kỳ kinh doanh số phòng đã được sử dụng 100% (không có ngày nào có phòng trống).

4. Chỉ tiêu năng suất lao động

Chỉ tiêu này được tính bằng cách so sánh doanh thu ($c + v + m$) hoặc thu nhập ($v + m$) với tổng số lao động trong đơn vị.

Trên đây là một số chỉ tiêu chủ yếu tính toán hiệu quả kinh tế trực tiếp đối với ngành kinh doanh du lịch. Thực tế cho thấy rằng kinh doanh du lịch liên quan đến nhiều ngành kinh tế - xã hội khác nhau; việc xem xét hiệu quả kinh doanh du lịch phải được xét trên bình diện quốc gia và được đánh giá cả về định lượng cũng như định tính trong mối quan hệ tương tác giữa ngành du lịch với các ngành liên quan khác. Đặc biệt các vấn đề xã hội như: giải quyết lao động, ngăn chặn văn hóa ngoại lai xa lạ với thuần phong mỹ tục Việt Nam, bảo tồn tinh hoa văn hóa dân tộc... là những vấn đề không thể bỏ qua khi đánh giá hiệu quả kinh tế - xã hội ngành du lịch.

Thường xuyên xem xét đánh giá hiệu quả kinh tế - xã hội của ngành kinh doanh du lịch..., là những điều cần phải làm, tạo tiền đề để ngành du lịch Việt Nam bước vào thập kỷ 21 như là một ngành kinh tế mũi nhọn.

(1) Theo số liệu của Tổng cục du lịch VN 1988

(2) Niêm giám thống kê 1992, Cục Thống kê TP.HCM