

CÔNG THƯƠNG

TẠP CHÍ - CƠ QUAN THÔNG TIN LÝ LUẬN CỦA BỘ CÔNG THƯƠNG ISSN: 0866-7756

VIET NAM TRADE AND INDUSTRY REVIEW

CÁC KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU KHOA HỌC VÀ ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ

SỐ 1 - THÁNG 1/2018



Website: <http://tapchicongthuong.vn>



HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

TS. Trần Tuấn Anh
GS.TS. Đinh Văn Sơn
GS.TS. Trần Thọ Đạt
GS.TS. Nguyễn Bách Khoa
GS.TSKH. Đặng Ứng Vận
GS.TSKH. Đỗ Ngọc Khuê
PGS.TS. Lê Văn Tán
GS.TSKH. Bành Tiến Long
GS.TS. Trần Văn Địch
GS.TS. Phạm Minh Tuấn
GS.TSKH. Nguyễn Xuân Quỳnh
GS.TS. Võ Khánh Vinh

TỔNG BIÊN TẬP

ThS. Đặng Thị Ngọc Thu

ĐT: 04.62694445 - 0903231715

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP

Ngô Thị Diệu Thúy

ĐT: 04.22218228 - 0903223096

TÒA SOẠN

Tầng 8, số 655 Phạm Văn Đồng,
Bắc Từ Liêm, Hà Nội.

Ban Trị sự - ĐT: 04.22218238

Fax: 04.22218237

Ban Thư ký - Xuất bản

ĐT: 04.22218230

Ban Biên tập - ĐT: 04.62701436

Ban Phóng viên - ĐT: 04.22218239

Ban Chuyên đề - ĐT: 04.22218229

Ban Tạp chí Công Thương Điện tử
ĐT: 04.22218232

Email: online@tapchicongthuong.vn

VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN PHÍA NAM

Số 173 Hai Bà Trưng, Phường 6,
Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

ĐT: (08) 38213488 - Fax: (08) 38213478

Email: pddtapchicongthuong@gmail.com

Giấy phép hoạt động báo chí số:
60/GP-BTTTT

Cấp ngày 05/3/2013

Trình bày: Tại Tòa soạn

In tại Công ty CP Đầu tư và
Hợp tác quốc tế

Giá 40.000 đồng

Website: www.tapchicongthuong.vn

MỤC LỤC

CONTENTS

ISSN: 0866-7756 **Số 1** - Tháng 1/2018

LUẬT

LÊ THỊ MINH THƯ

Mối quan hệ giữa lập pháp và hành pháp theo Hiến pháp năm 2013

The relationship between the legislative body and executive body in accordance with the Constitution 20139

ĐÀO THANH HẢI

Một số hạn chế trong công tác xây dựng và hoàn thiện pháp luật về trật tự an toàn giao thông đường bộ

Limitations in the development and improvement of the law on road traffic order and safety15

NGUYỄN THỊ THU HƯƠNG

Giáo dục pháp luật cho học sinh trung học phổ thông ở một số quốc gia và những giá trị tham khảo với Việt Nam

Legal education for high school students in some countries and references to Vietnam21

ĐỖ VIỆT HẢI

Xây dựng pháp luật về phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo ở Việt Nam

Develop legislation on the development of clean energy and renewable energy in Vietnam29

NGUYỄN THỊ THU HƯƠNG

Điều chỉnh thống nhất pháp luật về viên chức giữa trường đại học công lập và tư thục

Revision of legislation on staffs in public and private universities35

KINH TẾ

ĐỖ NGỌC THU

Tác động của Hiệp định Thương mại Tự do trong bối cảnh Việt Nam tham gia và giải pháp thu ngân sách

The impact of the free trade agreement in the context of Vietnam's integration and revenue collection40

HOÀNG VIỆT ANH

Công nghiệp hỗ trợ Việt Nam - Thực trạng và hướng phát triển trong thời gian tới

Supporting Industry in Vietnam - Situation and direction in the future.....46

ĐẶNG THANH PHƯƠNG

Hoàn thiện chính sách phát triển kết cấu hạ tầng thương mại ở Việt Nam

Improving the policy of development of trade infrastructure in Vietnam53

TRƯƠNG NAM TRUNG

V.I. Lenin's outlook on state capitalism and application in Vietnam

Quan niệm của V.I. Lênin về chủ nghĩa tư bản nhà nước và sự vận dụng ở nước ta62

ĐỖ VĂN THẮNG

Cơ sở lý thuyết phát triển công nghiệp hỗ trợ

Theoretical basis for supporting industry development68

VŨ THÀNH LONG

Cơ hội và thách thức của các doanh nghiệp trong bối cảnh Việt Nam gia nhập Hiệp định Đối tác toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương

Opportunities and challenges of enterprises in the context of vietnam in accession to CPTPP76

LÊ VĂN TUYẾN

Giải pháp phát triển thị trường khoa học và công nghệ ở Việt Nam hiện nay

Solutions to develop the science and technology market in Vietnam80

VŨ THỊ MAI ANH

Một số yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường Liên minh châu Âu

Factors affecting the export of Vietnamese processed goods to the European Union market85

NGUYỄN THỊ NHƯ TÂM

Sự cần thiết của việc phát triển mô hình liên hiệp hợp tác xã nông nghiệp trong bối cảnh hội nhập

The necessity of developing a model of agricultural cooperative union in the context of integration91

PHẠM THỊ TRANG

Phát triển công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế từ kinh nghiệm của một số quốc gia

Developing support industry in Vietnam to promote economic growth based on the experience of some countries97

ĐÀO ĐĂNG KIÊN

Phân tích kết quả thực hiện các chỉ tiêu tăng trưởng kinh tế theo Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ XII

Analysis of the results of the implementation of economic growth objectives according

to the resolutions of the Party Congress XII104

HOÀNG MINH HIẾU - NGUYỄN THỊ DƯƠNG NGÀ

Giải pháp phát triển hệ thống bến cảng, bến thủy nội địa trên địa bàn tỉnh Hòa Bình

Solutions to develop system of inland waterway ports and landing stages in Hoa Binh province.....111

ĐÀO TRƯỜNG THÀNH

Củng cố, kiện toàn bộ máy tổ chức và hệ thống quản lý, đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Strengthening the organizational apparatus and management system,

ensuring the quality of human resources to improve the competitiveness of enterprises.....116

NGUYỄN BẠCH NGUYỆT - NGUYỄN MẠNH CƯỜNG

Đánh giá môi trường đầu tư tại Việt Nam giai đoạn 2012-2017 và một số khuyến nghị chính sách

Assessing the investment environment in Vietnam for the period 2012-2017 and some policy recommendations.....122

PHAN THỊ THANH TÂM

Nghiên cứu xây dựng bộ tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp

Research on building competitiveness indicators for agriculture industry132

NGUYỄN THỊ BÍCH LIÊN - LÊ TUẤN ANH

Cán cân thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc: Thực trạng và giải pháp

Trade balance between Vietnam and China: Current situation and solutions138

LƯƠNG XUÂN MINH - NGUYỄN THỊ THU TRANG

Nghiên cứu về phát triển bền vững - Thực trạng tại Việt Nam

Research on sustainable development - current situation in Vietnam145

ĐỖ THỊ NÂNG

Nông nghiệp Việt Nam qua lăng kính chuỗi giá trị: Thực trạng và gợi ý một số giải pháp

Vietnam's agriculture through the lens of value chain: Current status and suggested some solutions151

TÔ THẾ NGUYỄN - TRẦN ĐÌNH THAO

Thu hút FDI của các nước trên thế giới: Bài học cho Việt Nam

Countries attracting FDI: Experiences for Vietnam156

QUẢN TRỊ - QUẢN LÝ

VŨ THỊ KIM VÂN

Phân tích một số kết quả quản lý nhà nước về đầu tư nước ngoài tại tỉnh Bình Dương

Analyzing some results of state management of foreign investment in Binh Duong Province162

LÊ ANH TUẤN - NGUYỄN THỊ KIM THANH

Tổng quan về lòng trung thành của khách hàng trong kinh doanh dịch vụ

Review on customer loyalty in service.....168

ĐÌNH KIÊM - ĐỖ VĂN PHÁT

Mô hình nghiên cứu về quyết định chi tiêu của du khách nội địa đến Mũi Né-Phan Thiết

Research model of spending decision of domestic tourists to Mui Ne-Phan Thiet180

TẶNG THỊ HOÀI PHƯƠNG

Bàn về kĩ năng giao tiếp cần thiết của tiếp viên hàng không

Discussing the necessary communication skills of flight attendants.....188

TRẦN THỊ ÁI VÂN

Tác động của internet đến sinh viên Trường Đại học Đà Lạt hiện nay

The internet's impacts on students at Dalat University193

NGÔ SỸ TRUNG

Vai trò của Chủ tịch Hồ Chí Minh, Chủ tịch Xuphanuvong và các nhà lãnh đạo của hai Đảng, hai Nhà nước trong quá trình xây dựng và phát triển quan hệ Việt Nam - Lào

The role of President Ho Chi Minh, President Suphanuvong and leaders of two parties,

two states in the process of building and developing Vietnam-Laos relations.....199

NGUYỄN THỊ HÀ - TRẦN HẬU NGỌC - PHẠM QUỲNH ANH - PHẠM XUÂN THẢO - NGUYỄN BẢO NGỌC

Xây dựng Trung tâm Công nghệ sinh học quốc gia ở Việt Nam:

Bài học từ mô hình Trung tâm Công nghệ sinh học quốc gia của Thái Lan

Developing the National Biotechnology Center in Vietnam:

Experience from the National Center for Biotechnology in Thailand205

ĐÌNH THỊ HƯƠNG

Thực hiện trách nhiệm xã hội đối với người lao động của các doanh nghiệp ngành May Việt Nam

Carrying out social responsibility for employees of garment enterprises211

BÙI THỊ THẢO HIỀN

Nông nghiệp công nghệ cao - Bài học từ Israel và Hà Lan

High-tech agriculture - Lessons from Israel & Netherlands218

MAI THỊ LỰA

Đánh giá thực trạng và đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển bền vững các làng nghề
tại huyện Hải Hậu, tỉnh Nam Định

Review the situation and propose some solutions for sustainable development of craft villages

in Hai Hau district, Nam Dinh province224

LÊ THỊ THU HƯỜNG - PHAN THỊ THÙY LINH - NGUYỄN VĂN THƯỜNG

Một số bất cập khi ứng dụng tháp nhu cầu của A.Maslow trong quản trị nhân lực

tại các doanh nghiệp khai thác than hầm lò khu vực Cẩm Phả

Inadequacies in applying A.Maslow demand tower

in human resource management in mining enterprises in Cam Pha area228

LÊ THÁI SƠN - HÀ NAM KHÁNH GIAO

Mô hình phát triển du lịch MICE tại Việt Nam từ các nhân tố nguồn lực

Model of MICE tourism development in Vietnam based on resource factors234

LÊ ANH TUẤN

Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người dân đối với dịch vụ hành chính công

tại UBND phường Thuận Phước, thành phố Đà Nẵng

Study on factors influencing people's satisfaction with public administrative service

at People's Committee of Thuan Phuoc Ward, Danang240

DƯƠNG TRUNG KIÊN

Sử dụng mô hình CCR trong phương pháp phân tích đường bao tính toán chuẩn

định mức năng lượng trong công nghiệp

Using CCR model in data envelope analysis for the standard calculation of energy consumption in industry246

NGUYỄN NGỌC TRĂNG

Chất lượng dịch vụ cung cấp nước sạch tại Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn tỉnh Bình Thuận

Quality of water supply services at rural clean water supply and environmental sanitation center of Binh Thuan Province252

NGUYỄN VĂN LUYỀN

Ba giải pháp phát triển nhân lực du lịch Đà Nẵng trong giai đoạn hiện nay

Three solutions to develop tourism human resources in the current period258

TRỊNH VIỆT TIẾN

Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp: Một số vấn đề trao đổi

Improving the competitiveness of businesses: Discussing the issues264

THIÊM QUỐC THÁI

Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của công chức tại Kho bạc Nhà nước tỉnh Bình Thuận

Factors affecting the motivation of civil servants at the State Treasury of Binh Thuan province268

VAN TRAN DANG KHOA - PHAN NGUYEN KY PHUC

Non - permutation flowshop scheduling with dual resources in footwear industry

Lên kế hoạch cho mô hình flowshop không hoán vị với hai loại tài nguyên trong công nghiệp giày274

PHẠM VĂN NAM

Những khó khăn khi áp dụng thẻ điểm cân bằng ở các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Difficulties in applying Balanced Scorecard in small and medium Vietnamese enterprises280

LÊ THỊ KIM CHI

Việc làm cho lao động nông nghiệp trong quá trình xây dựng nông thôn mới tại tỉnh An Giang

Employment for agricultural workers in the process of building new rural areas in An Giang province286

KINH DOANH

LÊ ANH TUẤN

Một số vấn đề về phát triển sản phẩm mới

Issues on new product development292

NGUYỄN NGỌC DUY PHƯƠNG - ĐOÀN LÊ THÙY DƯƠNG

Ứng dụng mô hình chấp nhận công nghệ (tam) đo lường hành vi mua điện thoại thông minh

Application of technology acceptance model (tam) in measuring the purchase of smart phones299

NGUYỄN VĂN THANH TRƯỜNG

Hoàn thiện hệ thống dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh của thực phẩm tươi tại Việt Nam

Improving the system of cold chain logistics services of fresh food in Vietnam.....306

MAI VÕ NGỌC THANH - TRỊNH DIỆU HIỀN - NGUYỄN MINH TRIẾT

Ý định khởi sự doanh nghiệp của sinh viên các trường đại học và cao đẳng tại tỉnh Đồng Tháp

Business start-up intention of students at universities and colleges in Dong Thap province312

CẢNH CHÍ HOÀNG - ĐẶNG LIÊN MINH

Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định cung cấp thông tin riêng tư của khách hàng

khi mua sắm trên các trang thương mại điện tử khu vực TP. Hồ Chí Minh

The factors influencing the intention on providing private information of customer

when shopping on e-commerce sites in areas of Ho Chi Minh city319

LÊ THÁI SƠN - HÀ NAM KHÁNH GIAO

Phát triển du lịch MICE tại Đà Lạt - Kiểm định từ hướng cung

Developing MICE tourism in Da Lat - Verification from the direction of supply327

TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG - BẢO HIỂM

NGUYỄN THU THỦY - TRẦN MINH NGỌC

Tác động từ quản trị vốn lưu chuyển đến lợi nhuận hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trên thị trường chứng khoán Việt Nam

Impact of working capital management to the profitability of listed firms in Vietnam.....334

HÀ THỊ TRÚC LAN

Nghị quyết số 42/2017/QH14 quy định về thí điểm xử lý nợ xấu của các tổ chức tín dụng:

Những nội dung cơ bản, ưu điểm và hạn chế

Resolution No. 42/2017 / QH14 regulating the pilot implementation of bad debts of credit institutions:

The basic contents, advantages and limitations339

LÊ LONG HẬU - TÔN VĂN HÙNG

Hoàn thiện công tác quản lý thu thuế giá trị gia tăng đối với doanh nghiệp

của Chi cục Thuế huyện Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang

Improving the management of collection of value-added tax for enterprises

of Taxation Department of Cai Lay district, Tien Giang province346

NGUYỄN VĂN KHÁNH - NGUYỄN HỒNG HÀ

Thực trạng và giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ tín dụng nông nghiệp nông thôn:

Trường hợp tại Agribank - Chi nhánh Trà Vinh

Situation and solutions to improve the quality of agricultural credit services in rural areas:

Case study at Agribank - Tra Vinh Branch352

KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

NGUYỄN THÙY LINH

Hoàn thiện kế toán quản trị chi phí tại Công ty Cổ phần Xây dựng và Phát triển hạ tầng số 18

Improvement of cost management accounting at No 18 Construction and Infrastructure development Jsc.....361

CHÂU HỒNG PHƯƠNG THẢO

Kế toán quản trị công của các quốc gia trên thế giới và định hướng vận dụng ở Việt Nam

Public sector management accounting in the world and the orientation of implementation in Vietnam366

ĐÌNH THỊ THU HIỀN

Giải pháp nâng cao việc sử dụng báo cáo kế toán quản trị trong phân tích tài chính

Solutions to improve the use of management accounting in financial analysis372

NGÔ THỊ KIỀU TRANG - MAI THỊ QUỲNH NHƯ

Vận dụng sơ đồ tư duy trong việc học các môn kế toán của sinh viên Khoa Kế toán, Trường Đại học Duy Tân

Applying the mind map in learning accounting subjects of students of accounting faculty at Duy Tan University.....377

HÓA HỌC - CÔNG NGHỆ THỰC PHẨM

NGUYỄN NHƯ THANH, NGUYỄN VĂN ĐẠT, NGUYỄN NGỌC THỊNH, NGUYỄN VĂN ANH

Tổng hợp đặc trưng hạt ZnO kích thước nano ứng dụng làm chất xúc tác quang phân hủy chất màu congo red

Synthesis, characterization and photocatalytic properties of zno nanoparticles for the photodegradation of congo red.....384

PHÙNG THỊ XUÂN BÌNH

Kết quả bước đầu về hàm lượng kim loại nặng Cd, Fe, Pb trong nước sông Hồng

Preliminary assessment of heavy metals contents (Cd, Fe, Pb) in the Red River390

KỸ THUẬT CƠ SỞ

TRẦN THẾ QUANG - VŨ KHẮC HƯNG

Ảnh hưởng của sự đồng đều biến dạng đến chất lượng bi-material: Thép 08kΠ - Cu

Effects of the equal deformation to the quality bi-material: 08kΠ steel – Cu396

MỐI QUAN HỆ GIỮA LẬP PHÁP VÀ HÀNH PHÁP THEO HIẾN PHÁP NĂM 2013

● LÊ THỊ MINH THƯ

TÓM TẮT:

Trong bài viết này, tác giả tập trung làm sáng tỏ mối quan hệ giữa cơ quan lập pháp và hành pháp theo Hiến pháp năm 2013. Mối quan hệ giữa cơ quan lập pháp và hành pháp theo Hiến pháp năm 2013 được trình bày trên ba phương diện chính: Một là, mối quan hệ trong tổ chức và thành lập; Hai là, mối quan hệ trong hoạt động; Ba là, mối quan hệ trong việc kiểm soát quyền lực giữa lập pháp và hành pháp.

Từ khóa: Lập pháp, hành pháp, hiến pháp, kiểm soát quyền lực.

1. Đặt vấn đề

Để đáp ứng công cuộc đổi mới đất nước, cùng với sự chuyển biến về kinh tế - xã hội, bộ máy Nhà nước Việt Nam cũng cần có sự thay đổi cho tương thích các yêu cầu đổi mới. Một trong những bước tiến quan trọng trong tổ chức bộ máy nhà nước ta hiện nay là, hiến pháp hiện hành thừa nhận những hạt nhân hợp lý của học thuyết phân quyền của Montesquieu (1689 - 1755) về sự phân công, phối hợp và kiểm soát giữa ba nhánh quyền lực: lập pháp, hành pháp và tư pháp. Từ đó, đã hình thành nên các mối quan hệ đan xen và chế ước giữa ba nhánh quyền lực này đó là: mối quan hệ giữa lập pháp với hành pháp, mối quan hệ giữa hành pháp với tư pháp và mối quan hệ giữa tư pháp với lập pháp. Trong ba mối quan hệ đó, có thể cho rằng, mối quan hệ giữa lập pháp và hành pháp giữ vai trò quan trọng nhất, vì nó phản ánh rõ nét nhất mức độ dân chủ của một quốc gia, của một thể chế chính trị. Vì vậy, trong cơ chế thực hiện quyền lực

nhà nước ở nước ta hiện nay, việc xác định chính xác vị trí, vai trò, thẩm quyền, sự tác động qua lại giữa quyền lập pháp và quyền hành pháp có ảnh hưởng rất lớn đến các quyền khác trong cơ cấu quyền lực nhà nước và toàn bộ các lĩnh vực của đời sống xã hội. Trong bài viết này, tác giả tập trung làm sáng tỏ mối quan hệ giữa cơ quan lập pháp và hành pháp theo Hiến pháp năm 2013. Mối quan hệ này được trình bày trên ba phương diện sau: Một là, mối quan hệ trong tổ chức và thành lập; Hai là, mối quan hệ trong phân công và phối hợp giữa lập pháp và hành pháp; Ba là, mối quan hệ trong việc kiểm soát quyền lực giữa lập pháp và hành pháp.

2. Mối quan hệ giữa lập pháp và hành pháp trên phương diện tổ chức

Theo pháp luật hiện hành ở nước ta, Chính phủ được thành lập trên cơ sở Quốc hội: cơ cấu tổ chức của Chính phủ có bao nhiêu Bộ, cơ quan ngang Bộ và tên gọi của các Bộ, cơ quan ngang

Bộ là do Quốc hội quyết định trong từng nhiệm kỳ. Quốc hội quyết định số lượng Phó thủ tướng theo đề nghị của Thủ tướng trong từng nhiệm kỳ. Quốc hội bầu ra Thủ tướng Chính phủ trong số các Đại biểu Quốc hội theo sự giới thiệu của Chủ tịch nước. Quốc hội phê chuẩn việc bổ nhiệm Phó Thủ tướng, Bộ trưởng và các thành viên khác của Chính phủ theo đề nghị của Thủ tướng Chính phủ; trong đó chỉ Thủ tướng Chính phủ phải là Đại biểu Quốc hội.

Quy định này có ý nghĩa quan trọng đối với Chính phủ, đã tạo ra sự độc lập cho Chính phủ đối với Quốc hội. Bởi vì, *thứ nhất*: Thủ tướng Chính phủ phải là đại biểu Quốc hội sẽ đảm bảo tính chấp hành của Chính phủ trước Quốc hội, Thủ tướng đương nhiên tham dự các kỳ họp của Quốc hội để nghe và nắm bắt được những tâm tư, nguyện vọng, đường lối, chủ trương của Quốc hội để triển khai cho tập thể Chính phủ thi hành; thể hiện sự tín nhiệm nhất định của nhân dân đối với người quan trọng trong bộ máy nhà nước - người đứng đầu bộ máy hành chính. *Thứ hai*: các thành viên khác của Chính phủ không nhất thiết phải là Đại biểu Quốc hội. Quy định này tạo điều kiện rộng rãi cho Thủ tướng trong việc lựa chọn một “ê kíp” làm việc “tâm đầu ý hợp”, thu hút được nhân tài. Quốc hội sẽ giám sát Chính phủ được khách quan hơn, thể hiện tư duy phân công rành mạch giữa lập pháp và hành pháp, bất khả kiêm nhiệm. Đồng thời, quy định này của hiến pháp hiện hành thể hiện sự vận dụng những hạt nhân hợp lý của học thuyết phân quyền. Vì phân quyền không chỉ thể hiện qua việc phân chia chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn giữa lập pháp và hành pháp, mà còn thể hiện qua việc phân chia nhân sự để đảm nhận các chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn đó.

3. Mối quan hệ trong phân công và phối hợp giữa lập pháp và hành pháp

Thứ nhất, sự phân công giữa lập pháp và hành pháp.

Điều 2 Hiến pháp năm 1992 quy định: “Quyền lực nhà nước là thống nhất, có sự phân công và phối hợp giữa các cơ quan nhà nước trong việc thực hiện các quyền lập pháp, hành pháp, tư pháp”. Với quy định này, lần đầu tiên tên gọi của ba loại

quyền lực nhà nước theo tư tưởng phân quyền được hiến định. Theo tinh thần này, Đảng và Nhà nước ta thừa nhận sự tồn tại của ba loại quyền lực: lập pháp, hành pháp, tư pháp trong nhà nước. Các quyền lực này được phân cho các cơ quan nhà nước khác nhau thực hiện để chúng có thể độc lập khi thực hiện chức năng, thẩm quyền của mình song phải phối hợp hoạt động với nhau để bảo đảm sự thống nhất quyền lực nhà nước. Do đó, trong hiến pháp hiện hành, sự phân công, phân nhiệm giữa Quốc hội - lập pháp, Chính phủ - hành pháp, thể hiện rõ ràng hơn nhiều so với hiến pháp năm 1980. Theo hiến pháp hiện hành, quyền lập pháp thuộc về Quốc hội, cơ quan đại diện cao nhất của nhân dân và cũng là cơ quan quyền lực nhà nước cao nhất của nước ta. Chính phủ được quy định là cơ quan chấp hành của Quốc hội, cơ quan hành chính nhà nước cao nhất của đất nước, nên Chính phủ không còn được coi là một bộ phận của Quốc hội. Do vậy, hành pháp có sự độc lập nhất định với lập pháp khi thực hiện các hoạt động có tính chất hành pháp. Điều này cho thấy, so với Hiến pháp 1980, Chính phủ theo Hiến pháp 1992 mặc dù vẫn là cơ quan phái sinh từ Quốc hội, nhưng Quốc hội lập ra và trao cho - Chính phủ lĩnh vực quản lý, trong lĩnh vực này - Chính phủ là cơ quan có thẩm quyền cao nhất. Quốc hội không “ôm đồm” làm thay công việc quản lý của Chính phủ mà chỉ tập trung vào thực hiện tốt các chức năng của mình là lập hiến, lập pháp; quyết định những vấn đề quan trọng của đất nước và giám sát tối cao. Đây là việc quán triệt quan điểm Quốc hội không cốt ở chỗ có toàn quyền mà phải có thực quyền. Việc quy định Chính phủ là cơ quan hành chính cao nhất của nước ta có một ý nghĩa quan trọng nhằm khẳng định tính độc lập tương đối của Chính phủ so với Quốc hội. Chức năng của Chính phủ là quản lý nhà nước. Công việc này phát sinh hàng ngày, hàng giờ cho nên cần những quyết định nhanh chóng kịp thời, mang tính thời sự, cần có sự tập trung và thống nhất trong quá trình quản lý. Việc quy định Chính phủ như thế là căn cứ vào tính chất của những công việc mà Chính phủ thực hiện, từ đó mới mang lại hiệu quả trong hoạt động quản lý của Chính phủ.

Theo quy định tại Điều 2 Hiến pháp năm

2013: “Quyền lực nhà nước là thống nhất, có sự phân công, phối hợp, kiểm soát giữa các cơ quan nhà nước trong việc thực hiện các quyền lập pháp, hành pháp, tư pháp”. Như vậy, từ năm 1992 đến nay, các nhà lập hiến Việt Nam đã thừa nhận và áp dụng những hạt nhân hợp lý của học thuyết phân quyền. Mặc dù vẫn thừa nhận Quốc hội là cơ quan quyền lực nhà nước cao nhất nhưng đã có sự phân công giữa ba cơ quan trong việc thực hiện các quyền lập pháp, hành pháp, tư pháp. Điểm mới và tiến bộ của hiến pháp năm 2013 đó là, lần đầu tiên trong lịch sử lập hiến Việt Nam đã chính thức quy định:

* “Quốc hội thực hiện quyền lập hiến, quyền lập pháp...” (Điều 69);

* “Chính phủ là cơ quan hành chính nhà nước cao nhất của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, thực hiện quyền hành pháp...” (Điều 94);

* “Tòa án nhân dân là cơ quan xét xử của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, thực hiện quyền tư pháp” (Điều 102).

Những quy định trên, đánh dấu một bước tiến rất lớn trong nhận thức của các nhà lập hiến Việt Nam. Mặc dù vẫn là tập quyền nhưng quy định này đã chứng tỏ có sự phân công rành mạch, rạch ròi giữa ba nhánh quyền lập pháp, hành pháp và tư pháp với ba cơ quan nhà nước tương ứng thực hiện. Quy định này hướng đến hai mục đích, gồm: để quy kết trách nhiệm nếu có sai phạm và để xây dựng cơ chế mà hành pháp và tư pháp có thể tham gia kiểm soát lập pháp (mục đích về lâu dài sau này). Mặt khác, việc ghi nhận ở tầm hiến định các cơ quan nhà nước khác nhau thực hiện các quyền lập pháp, hành pháp và tư pháp là một sự đổi mới quan trọng, đã tạo điều kiện để làm rõ vị trí, vai trò, nhiệm vụ, quyền hạn của mỗi nhánh quyền.

Thứ hai, sự phối hợp giữa lập pháp và hành pháp.

Quốc hội thành lập Chính phủ và trao cho Chính phủ nhiệm vụ chấp hành hiến pháp, luật, nghị quyết của Quốc hội mà không có quyền phủ quyết các đạo luật do Quốc hội ban hành. Chính phủ và các thành viên ban hành kịp thời và đầy đủ các văn bản pháp luật (nghị định, nghị quyết, chỉ thị, quyết định...) để hướng dẫn thi hành hiến pháp, luật, nghị quyết của Quốc hội, pháp lệnh,

nghị quyết của Ủy ban thường vụ Quốc hội; bảo đảm tính hợp hiến, hợp pháp, tính thống nhất của các văn bản quy phạm pháp luật do Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang bộ ban hành. Các văn bản này nếu trái hiến pháp và pháp luật thì Chính phủ phải xử lý. Chính phủ phải phân công, chỉ đạo, phải tổ chức họp và thảo luận để tìm ra những giải pháp hữu hiệu để thi hành hiến pháp, luật, nghị quyết của Quốc hội, pháp lệnh, nghị quyết của Ủy ban thường vụ Quốc hội. Tuy nhiên, trong mối quan hệ với Quốc hội, Chính phủ (đứng đầu là Thủ tướng) cũng có những sự tác động ngược lại đối với Quốc hội như: Thủ tướng Chính phủ có quyền đề nghị Quốc hội phê chuẩn việc bổ nhiệm, miễn nhiệm, cách chức đối với các thành viên khác của Chính phủ; Thủ tướng là Đại biểu Quốc hội thì đương nhiên được quyền tham dự các kỳ họp của Quốc hội, đề nghị Quốc hội họp kín, đề nghị Quốc hội họp bất thường; Chính phủ còn được xem là nơi mà xây dựng hầu hết những đề án, dự án để trình Quốc hội xem xét, thảo luận, thông qua như: Chính phủ có quyền xây dựng các dự án luật, dự thảo nghị quyết, dự án pháp lệnh, có quyền đề xuất xây dựng chiến lược, kế hoạch, chính sách và các dự án khác trình Quốc hội và Ủy ban thường vụ Quốc hội xem xét, quyết định.

4. Mối quan hệ trong việc kiểm soát quyền lực giữa lập pháp và hành pháp

Do những điều kiện chủ quan và khách quan khác nhau, nguyên tắc kiểm soát quyền lực nhà nước mãi đến hiến pháp năm 2013 mới được quy định. Về nguyên tắc, hệ thống pháp luật Việt Nam không thuộc hệ thống pháp luật dân sự (Civil law), nhưng do điều kiện của lịch sử đã từng là thuộc địa của nước Pháp và sau này thuộc hệ thống pháp luật các nước xã hội chủ nghĩa, nên hệ thống pháp luật Việt Nam có nhiều nét tương đồng với hệ thống pháp luật dân sự và nhất là thời kỳ tập trung bao cấp, nên mọi vấn đề liên quan đến nhà nước cần phải quy định một cách chi tiết. Với sự hiện diện của “kiểm soát” quyền lực nhà nước, sự phân công, phân nhiệm, hay còn có thể gọi là “phân quyền” có cơ hội hơn cho việc thực hiện trên thực tế. Nói như vậy, hoàn toàn không có nghĩa vấn đề

kiểm soát quyền lực nhà nước chưa hề có ở Việt Nam. Giống như các nước khác, khi đã có hiến pháp thành văn và thừa nhận hiệu lực tối cao của nó, thì đã có sự kiểm soát quyền lực. Thậm chí có người cho rằng, dưới chế độ phong kiến, quyền lực của nhà nước phong kiến Việt Nam cũng đã từng bị kiểm soát và giới hạn ít nhiều bằng chế độ làng xã. Hiến pháp năm 2013 bổ sung một nội dung mới được xem là “nhạy cảm” ở Việt Nam đó là vấn đề “kiểm soát” quyền lực giữa các nhánh quyền lực với nhau. Bởi Nhà nước ta đặt dưới sự lãnh đạo của một Đảng duy nhất, đó là Đảng Cộng sản Việt Nam - tổ chức lãnh đạo toàn diện, thống nhất từ Trung ương tới địa phương. Vì vậy, có nhiều ý kiến cho rằng, việc kiểm soát quyền lực này sẽ không thể thực hiện triệt để và không đạt hiệu quả giữa các nhánh quyền lực với nhau, mặc dù hiến pháp có quy định.

Hiến pháp hiện hành quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của Quốc hội, Ủy ban thường vụ Quốc hội một cách cụ thể hơn, rõ ràng hơn. Thông qua những quy định đó, đã thể hiện sự kiểm soát việc lạm quyền của nhánh quyền lập pháp. Cụ thể như: Quốc hội chỉ được thực hiện những nhiệm vụ, quyền hạn được quy định tại Điều 70, Ủy ban thường vụ Quốc hội chỉ được quyền ra pháp lệnh về những vấn đề được Quốc hội giao. Tuy nhiên, theo Hiến pháp hiện hành không có quy định nào để cho hành pháp kiểm soát lập pháp, ví dụ như: Chính phủ không có quyền phủ quyết các đạo luật do Quốc hội ban hành, không có quyền đề nghị xem xét lại các quyết định của Quốc hội.

Lập pháp kiểm soát hành pháp thông qua các quy định trong Hiến pháp hiện hành như: Chính phủ chịu trách nhiệm trước Quốc hội và báo cáo công tác trước Quốc hội (Điều 94); xây dựng chính sách và trình Quốc hội quyết định (Khoản 2 Điều 96). Quốc hội có quyền giám sát Chính phủ với nhiều hình thức như nghe báo cáo, giải trình của Chính phủ, Đại biểu Quốc hội có quyền chất vấn Thủ tướng và các thành viên khác của Chính phủ. Những hậu quả pháp lý mà Quốc hội có quyền sử dụng khi thực hiện hoạt động giám sát như: miễn nhiệm, bãi nhiệm Thủ tướng Chính phủ; phê chuẩn đề nghị miễn nhiệm, cách chức Phó Thủ tướng

Chính phủ, Bộ trưởng và thành viên khác của Chính phủ (Khoản 7 Điều 70); bãi bỏ văn bản của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ trái với hiến pháp, luật, nghị quyết của Quốc hội (Khoản 10 Điều 70). Từ năm 2001 đến nay trong quá trình giám sát, Quốc hội được phép tiến hành bỏ phiếu tín nhiệm đối với các chức danh do Quốc hội bầu hoặc phê chuẩn, trong đó có Thủ tướng Chính phủ và các thành viên khác của Chính phủ. Theo quy định tại (Điều 13 Luật Tổ chức Quốc hội năm 2014), chủ thể có quyền yêu cầu Quốc hội bỏ phiếu tín nhiệm đó là Ủy ban thường vụ Quốc hội, Hội đồng dân tộc, Ủy ban của Quốc hội, có kiến nghị ít nhất hai mươi phần trăm tổng số Đại biểu Quốc hội. Đối tượng bỏ phiếu tín nhiệm đó là tất cả các chức danh do Quốc hội bầu hoặc phê chuẩn, người mà khi đưa ra Quốc hội để lấy phiếu tín nhiệm theo quy định tại Điều 12 Luật Tổ chức Quốc hội năm 2014 mà có từ hai phần ba tổng số Đại biểu Quốc hội trở lên đánh giá tín nhiệm thấp. Đối tượng bị Quốc hội bỏ phiếu tín nhiệm nếu có quá nửa số phiếu đánh giá ở mức tín nhiệm thì được tiếp tục giữ chức, nếu dưới mức này thì làm đơn xin từ chức; trường hợp không từ chức thì chủ thể nào đã đề nghị Quốc hội bầu hoặc phê chuẩn chức danh đó có trách nhiệm trình Quốc hội xem xét, quyết định việc miễn nhiệm hoặc phê chuẩn đề nghị miễn nhiệm. Với quy định “bỏ phiếu tín nhiệm” là cách để đo lường niềm tin đối với thành viên Chính phủ; giúp Quốc hội chủ động hơn, dễ dàng xử lý các thành viên Chính phủ hơn khi họ không đáp ứng yêu cầu và làm tăng cường trách nhiệm của họ trước Quốc hội. Bởi vì, bỏ phiếu tín nhiệm được xem là một trách nhiệm chính trị, cơ sở quy kết đó là niềm tin của số đông, chủ thể quy kết là các Đại biểu Quốc hội, thủ tục quy kết đó là thông qua việc bỏ phiếu tại nghị trường.

Bên cạnh đó, để tăng cường lập pháp kiểm soát hành pháp, Hiến pháp năm 2013 đã bổ sung, điều chỉnh nhiệm vụ, quyền hạn mới của Ủy ban Thường vụ Quốc hội, đó là: Quyết định thành lập, giải thể, nhập, chia, điều chỉnh địa giới đơn vị hành chính dưới tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương (Khoản 8, Điều 74). Theo Hiến pháp 1992, quyền này do Chính phủ quyết định. Ngoài ra, Luật Tổ chức Quốc hội năm 2014 bổ sung thêm một quyền

mới cho Quốc hội đó là “Lấy phiếu tín nhiệm” đối với một số chức vụ theo quy định tại Điều 12, trong đó có Thủ tướng, Phó thủ tướng và các thành viên khác của Chính phủ. Việc “Lấy phiếu tín nhiệm” không để lại hậu quả pháp lý, mà chỉ mang tính chất thăm dò ý kiến, phản ánh đánh giá của đại biểu Quốc hội đối với các thành viên Chính phủ. Qua đó, để họ nhận thức lại năng lực, mức độ tín nhiệm của đại biểu Quốc hội đối với mình, tạo động lực để họ nâng cao hiệu quả hơn và có trách nhiệm hơn đối với lĩnh vực mình phụ trách; chỉ có chức danh nào mà có từ hai phần ba tổng số Đại biểu Quốc hội trở lên đánh giá tín nhiệm thấp thì phải đưa ra bỏ phiếu tín nhiệm.

5. Kết luận

Xã hội càng phát triển, sự phân công lao động càng phải chuyên môn hóa cao để phát triển vừa đạt hiệu quả, vừa đảm bảo tính thống nhất. Vì vậy, xu hướng phân định rành mạch ba quyền lập pháp, hành pháp, tư pháp ngày càng được coi trọng trong tổ chức quyền lực nhà nước. Mục đích của việc phân công quyền lực là để nhằm kiểm soát quyền lực, bảo đảm cho tính pháp quyền của Nhà nước và phát huy dân chủ xã hội chủ nghĩa.

Hiến pháp 1992 (sửa đổi, bổ sung năm 2001), với mục tiêu xây dựng Nhà nước pháp quyền và tư duy phân công, phối hợp quyền lực đã thay thế cho tư duy tập quyền xã hội chủ nghĩa - đã đặt cơ sở quan trọng cho việc kiểm soát quyền lực nhà nước nói chung, kiểm soát lập pháp nói riêng một cách hiệu quả. Tuy nhiên, ở nước ta hiện nay, vấn đề kiểm soát quyền lực vì hướng đến mục tiêu

thống nhất quyền lực nên chỉ được thiết kế theo chiều dọc từ trên xuống, không có chiều ngang. Ngành Lập pháp có quyền kiểm soát quyền lực của ngành Hành pháp. Tuy nhiên, hai ngành này không được kiểm soát quyền lực của nhau và càng không thể kiểm soát quyền lực của lập pháp: Tòa án không được quyền kiểm soát văn bản không hợp hiến, không hợp pháp của Chính phủ và càng không thể xét xử các luật vi hiến của Quốc hội; Chính phủ không được quyền phủ quyết luật, không được đề nghị giải tán Quốc hội, không được đặt vấn đề bất tín nhiệm trước Quốc hội,... Trong chế độ dân chủ và pháp quyền xã hội chủ nghĩa thì quyền lực nhà nước không phải là quyền lực tự có của Nhà nước, mà quyền lực này xuất phát từ nhân dân. Vì thế, yêu cầu tất yếu tự nhiên và chính đáng là phải kiểm soát quyền lực nhà nước. Hiến pháp năm 2013, bổ sung nội dung “kiểm soát” quyền lực giữa các nhánh quyền lực với nhau, nhưng vấn đề này được đề cập một cách chung nhất, mang tính nguyên tắc nhất. Vì vậy, vấn đề đặt ra là các đạo luật như: Luật tổ chức Quốc hội, Luật tổ chức Chính phủ, Luật tổ chức Tòa án nhân dân... phải chi tiết hóa, cụ thể hóa quy định “kiểm soát” quyền lực. Tuy nhiên, khi các đạo luật này được ban hành: Luật tổ chức Quốc hội năm 2014, Luật tổ chức Tòa án nhân dân năm 2014, Luật tổ chức Chính phủ năm 2015 vẫn chưa cụ thể hóa cơ chế kiểm soát quyền lực. Như vậy, ở Việt Nam hiện nay, kiểm soát quyền lực chỉ có chiều xuôi mà không có chiều ngược lại, đó là - giữa lập pháp với hành pháp, giữa lập pháp với tư pháp ■

TÀI LIỆU TRÍCH DẪN:

¹Bùi Xuân Đức (chủ biên), *Giáo trình Luật Hiến pháp Việt Nam*, NXB. Tư pháp, 2004, tr.238.

²Nguyễn Mạnh Hùng, *Mối quan hệ giữa lập pháp và hành pháp trong lịch sử lập hiến Việt Nam*, *Tạp chí Nhà nước và Pháp luật*, số 9 năm 2013.

³Nguyễn Đăng Dung, *Nguyên tắc quyền lực nhà nước thống nhất, có sự phân công, phối hợp và kiểm soát giữa ba quyền theo tinh thần của Hiến pháp 2013*, *Tạp chí Nhà nước và Pháp luật*, số 3 năm 2015.

⁴Xem: Phan Ngọc, *Một cách tiếp cận văn hóa*, NXB Thanh niên, 1999, tr.424.

⁵Trần Ngọc Đường, *Một số vấn đề phân công, phối hợp và kiểm soát quyền lực trong xây dựng Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa Việt Nam*, NXB Chính trị quốc gia, 2011, tr.440.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 1992.
2. Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 2013.
3. Phan Ngọc, *Một cách tiếp cận văn hóa*, NXB. Thanh niên, 1999.
4. Bùi Xuân Đức (chủ biên), *Giáo trình Luật Hiến pháp Việt Nam*, NXB. Tư pháp, 2004.
5. Trần Ngọc Đường, *Một số vấn đề phân công, phối hợp và kiểm soát quyền lực trong xây dựng Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa Việt Nam*, NXB. Chính trị quốc gia, 2011.
6. Nguyễn Mạnh Hùng, *Mối quan hệ giữa lập pháp và hành pháp trong lịch sử lập hiến Việt Nam*, *Tạp chí Nhà nước và Pháp luật*, số 9 năm 2013.
7. Nguyễn Đăng Dung, *Nguyên tắc quyền lực nhà nước thống nhất, có sự phân công, phối hợp và kiểm soát giữa ba quyền theo tinh thần của Hiến pháp 2013*, *Tạp chí Nhà nước và Pháp luật*, số 3 năm 2015.

Ngày nhận bài: 12/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 22/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 02/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. LÊ THỊ MINH THU

Giảng viên Khoa Luật - Trường Đại học Công nghệ TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 0944737988

Email: lethiminhtu080383@gmail.com

**THE RELATIONSHIP BETWEEN THE LEGISLATIVE
BODY AND EXECUTIVE BODY IN ACCORDANCE
WITH THE CONSTITUTION 2013**

● **MA. LE THI MINH THU**

Lecturer of Faculty of Law, Ho Chi Minh City University of Technology

ABSTRACT:

In this article, the author focuses on clarifying the relationship between legislative and executive bodies under the Constitution of 2013. The relationship between the legislative and executive organs under the Constitution of 2013 is presented on three key aspects: First is the relationship in organization and establishment; Second is the relationship in operation; Third is the relationship in power control between the legislature and the executive.

Keywords: Legislative, executive, constitution, control of power.

MỘT SỐ HẠN CHẾ TRONG CÔNG TÁC XÂY DỰNG VÀ HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ TRẬT TỰ AN TOÀN GIAO THÔNG ĐƯỜNG BỘ

● ĐÀO THANH HẢI

TÓM TẮT:

Trật tự, an toàn giao thông đường bộ (GTĐB) là trạng thái xã hội có trật tự được hình thành và điều chỉnh bởi các quy phạm pháp luật trong lĩnh vực giao thông, vận tải công cộng mà mọi người tham gia giao thông phải tuân theo, nhờ đó bảo đảm cho hoạt động giao thông thông suốt, trật tự, an toàn, hạn chế đến mức thấp nhất tai nạn giao thông, gây thiệt hại về người và tài sản. Trật tự, an toàn giao thông là một mặt của trật tự, an toàn xã hội. Để trạng thái đó được thực thi thì cần có hành lang pháp lý để điều chỉnh, tuy nhiên, hiện nay, công tác xây dựng và hoàn thiện pháp luật giao thông đường bộ còn nhiều bất cập. Vì vậy, bài viết sẽ tập trung làm sáng tỏ những vấn đề sau như: (i) Đặt vấn đề, (ii) Một số hạn chế trong công tác xây dựng và hoàn thiện pháp luật giao thông đường bộ hiện nay và (iii) Giải pháp hoàn thiện công tác này.

Từ khóa: Giao thông đường bộ, pháp luật, xây dựng pháp luật, an toàn giao thông.

1. Đặt vấn đề

Trật tự an toàn GTĐB là vấn đề xã hội gắn liền với cuộc sống con người, bảo đảm sự tồn tại và phát triển của con người. Xã hội càng hiện đại, văn minh, yêu cầu về trật tự an toàn GTĐB càng cao. Nhất là trong điều kiện kinh tế thị trường, khi mà độ an toàn, chi phí trong lưu thông vận chuyển đã kết tinh thành giá cả hàng hóa thì trật tự an toàn GTĐB còn được xem là tiêu chí quan trọng để xem xét việc có quyết định đầu tư kinh doanh và mở rộng sản xuất hay không. Trật tự an toàn GTĐB là một nội dung của trật tự ATGT nói chung và một mặt cấu thành của trật tự, an toàn xã hội. Nếu trật tự an toàn GTĐB được đảm bảo

sẽ góp phần giữ gìn trật tự ATGT một cách ổn định và theo đó mọi hoạt động của xã hội nói chung cũng như của từng người dân nói riêng đều đạt được mục đích nhất định.

Từ yêu cầu đó, xuất phát từ công tác đảm bảo trật tự an toàn GTĐB và thực tế công tác quản lý nhà nước, bên cạnh đó, giúp giảm thiểu thiệt hại cho xã hội, cho người dân và giữ gìn duy trì trật tự khi tham gia vào một trong những hoạt động thiết yếu của con người là ăn ở, mặc, đi lại. Thực tế ta thấy, theo báo cáo của Cục Cảnh sát Đường bộ, đường sắt - Bộ Công an, trong năm 2016 cả nước xảy ra 22.827 vụ tai nạn giao thông làm 8.727 người chết, 21.069 người bị thương. Mặc dù số liệu

có giảm 3 tiêu chí so với năm 2014, nhưng trung bình mỗi ngày vẫn có 24 người bị chết khi tham gia giao thông. Thiệt hại vật chất của người dân và xã hội là rất lớn, hàng nghìn tỷ đồng.

Do đó, để hạn chế những tai nạn giao thông thương tâm, bên cạnh, người tham gia giao thông, phương tiện tham gia giao thông và kết cấu hạ tầng giao thông đường bộ cần có những khung thể chế về trật tự an toàn giao thông đường bộ cần phải được hoàn thiện và để tiếp cận cho mọi chủ thể khi tham gia giao thông. Đó là những con số vô cùng nhức nhối đòi hỏi các cấp, các ngành và cả hệ thống chính trị phải vào cuộc để góp phần giảm thiểu thiệt hại xảy ra. Xuất phát từ đó, công tác đảm bảo trật tự an toàn GTĐB có ý nghĩa quan trọng trong việc thực hiện nhiệm vụ này.

2. Một số hạn chế trong công tác xây dựng và hoàn thiện pháp luật về trật tự an toàn giao thông đường bộ

Thứ nhất, hệ thống pháp luật về trật tự an toàn giao thông đường bộ tính ổn định không cao.

Từ năm 2001 đến nay, việc ban hành sửa đổi, bổ sung hoàn chỉnh hệ thống văn bản quy phạm pháp luật về trật tự ATGT đã được coi trọng, tạo cơ sở pháp lý cho việc thực hiện. Quốc hội đã 2 lần ban hành Luật Giao thông đường bộ: Luật Giao thông đường bộ năm 2001, Luật Giao thông đường bộ năm 2008 thay thế Luật năm 2001. Sau khi luật được ban hành, Chính phủ đã chỉ đạo Bộ Giao thông vận tải và các bộ, ngành liên quan tập trung xây dựng và trình cấp có thẩm quyền ban hành hoặc ban hành theo thẩm quyền các văn bản hướng dẫn thực hiện.

Tính từ năm 2012 đến nay, Bộ Giao thông vận tải đã ban hành hơn 40 Thông tư và quy định liên quan đến vấn đề bảo đảm trật tự an toàn giao thông đường bộ nhằm tạo ra một hành lang pháp lý tương đối vững chắc, buộc các chủ thể quản lý và chủ thể tham gia giao thông phải tuân thủ những quy định chung; tạo hành lang pháp lý để điều chỉnh hoạt động GTVT đường bộ, điều chỉnh tương đối toàn diện các lĩnh vực liên quan đến hoạt động GTĐB, bao gồm: quy tắc GTĐB; các điều kiện bảo đảm ATGT đường bộ của kết cấu hạ tầng, phương tiện và người tham gia GTĐB; hoạt động vận tải đường bộ.

Đặc biệt là Chỉ thị số 18-CT/TW ngày 04/9/2012 của Ban Bí thư Trung ương Đảng về tăng cường sự lãnh đạo của Đảng với công tác bảo đảm trật tự an toàn giao thông đường bộ, đường sắt, đường thủy nội địa và khắc phục ùn tắc giao thông với mục tiêu phấn đấu hàng năm kiểm chế, làm giảm từ 5% đến 10% tai nạn giao thông đường bộ, đường sắt, đường thủy nội địa và giảm ùn tắc giao thông đường bộ; Quốc hội, Chính phủ và các bộ, ngành, đoàn thể, chính quyền địa phương đã ban hành nhiều chính sách, pháp luật; xây dựng và áp dụng nhiều biện pháp đồng bộ, quyết liệt để phát triển hạ tầng giao thông, nâng cao hiệu quả quản lý nhà nước về bảo đảm trật tự, an toàn giao thông, tạo động lực phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Thể chế hóa đường lối, chủ trương của Đảng, để tạo cơ sở vững chắc cho hoạt động bảo đảm trật tự, an toàn giao thông, từ năm 2011 đến năm 2016, Quốc hội cũng đã ban hành nhiều đạo luật liên quan đến lĩnh vực này như: Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Hàng không dân dụng Việt Nam năm 2014; Bộ luật Hàng hải Việt Nam năm 2015; Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giao thông đường thủy nội địa năm 2014; Bộ luật Hình sự năm 2015; Luật Xử lý vi phạm hành chính năm 2012... Năm 2016, Quốc hội đã ban hành Nghị quyết số 142/2016/QH13 về kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm giai đoạn 2016 - 2020, trong đó nhấn mạnh việc thực hiện các giải pháp tăng cường bảo đảm trật tự, an toàn và giảm tai nạn giao thông, nâng cao chất lượng quy hoạch xây dựng và kết cấu hạ tầng giao thông.

Để triển khai thi hành các luật, nghị quyết của Quốc hội, Chính phủ đã ban hành 17 nghị định; Bộ trưởng Bộ Công an đã ban hành 35 thông tư; 07 Thông tư liên tịch liên quan đến bảo đảm trật tự, an toàn giao thông, tiêu biểu như: Nghị định số 46/2016/NĐ-CP của Chính phủ quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực giao thông đường bộ và đường sắt; Nghị định số 24/2015/NĐ-CP của Chính phủ quy định chi tiết và biện pháp thi hành một số điều của Luật Giao thông đường thủy nội địa và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giao thông đường thủy nội địa; Thông tư số 01/2016/TT-BCA của Bộ trưởng Bộ Công an quy định nhiệm vụ, quyền hạn, hình thức, nội dung

tuần tra, kiểm soát giao thông đường bộ của cảnh sát giao thông; Thông tư số 02/2016/TT-BCA của Bộ trưởng Bộ Công an quy định quy trình tuần tra, kiểm soát và xử lý vi phạm hành chính trong lĩnh vực giao thông đường bộ của cảnh sát giao thông; Thông tư số 41/2016/TT-BCA ngày 12/10/2016 của Bộ trưởng Bộ Công an quy định quy trình đăng ký xe... Nhìn chung, các quy định của luật và các văn bản hướng dẫn thi hành luật đã quy định tương đối cụ thể và đầy đủ kết cấu hạ tầng, phương tiện tham gia giao thông nhưng tính ổn định không cao. Tuổi thọ trung bình của một văn bản về lĩnh vực giao thông đường bộ là 5 đến 7 năm ở cấp VBQPPL cấp luật, từ 2 đến 5 năm ở cấp VBQPPL dưới luật.

Điểm mạnh của hoạt động xây dựng và ban hành văn bản quy phạm pháp luật về TTATGT trong thời gian qua là đã ban hành một số lượng văn bản tương đối nhiều, tương đối toàn diện, trong đó có nhiều văn bản rất quan trọng về trật tự ATGT. Nhiều văn bản được xây dựng hết sức khẩn trương, thức thời, nhận được sự ủng hộ lớn của nhân dân. Việc sửa đổi, bổ sung các văn bản về trật tự ATGT cũng được quan tâm thực hiện tương đối tốt. Tuy nhiên, bên cạnh kết quả đạt được, thời gian qua công tác xây dựng và ban hành văn bản quy phạm pháp luật về trật tự ATGT đang tồn tại nhiều bất cập. Điểm tồn tại đáng lưu ý là tình trạng ban hành văn bản không đúng thẩm quyền, nhiều quy định về nội dung còn chưa phù hợp với quy định của luật, tình trạng ban hành văn bản về trật tự ATGT còn chậm, ảnh hưởng đến kết quả QLNN, chưa đáp ứng được sự thay đổi đầy phức tạp của tình hình ATGT hiện nay.

Thứ hai, hệ thống pháp luật về trật tự an toàn giao thông đường bộ chưa bảo đảm sự đồng bộ trong chính sách và tính thống nhất pháp lý, tính khả thi.

Phạm vi điều chỉnh của pháp luật về trật tự, an toàn giao thông quá rộng, bao gồm cả các quy định về quy tắc giao thông đường bộ, đường thủy, đường sắt; kết cấu, xây dựng hạ tầng giao thông, vận tải và doanh nghiệp giao thông vận tải; dịch vụ hỗ trợ vận tải và quản lý nhà nước về giao thông dẫn đến chồng chéo với các quy định của các luật khác (Luật Doanh nghiệp, Luật Xây dựng, Luật Đầu tư

công...). Việc coi trọng quy định về quản lý giao thông mà không coi trọng quy định về quy tắc an toàn giao thông dẫn đến khó khăn trong việc vận dụng, thực hiện các quy tắc tham gia giao thông. Công tác xây dựng văn bản quy phạm pháp luật về bảo đảm trật tự, an toàn giao thông vẫn còn một số quy định chưa khả thi, khó thực hiện do chưa được nghiên cứu, bám sát thực tiễn đời sống xã hội, việc ban hành các văn bản quy phạm này còn chậm, chưa đáp ứng được tình hình phát triển của giao thông hiện nay.

Thứ ba, nhiều bất cập về xử lý vi phạm trong lĩnh vực an toàn giao thông, xử lý vi phạm hành chính thiếu hàng lang pháp lý thống nhất.

Nhìn chung các quy định của Luật XLVPHC năm 2012 đã đi vào thực tiễn. Như tôi đã đề cập đến ở trên, thời gian qua lực lượng CSGT đã và đang thực hiện có hiệu quả Luật XLVPHC và các văn bản hướng dẫn thi hành, góp phần đẩy lùi vi phạm, giảm thiểu tai nạn, ùn tắc giao thông, qua đó nâng cao ý thức chấp hành Luật Giao thông của người tham gia giao thông. Tuy nhiên, trong quá trình vận dụng các quy định của Luật XLVPHC cho thấy, nhiều quy định còn bất cập, hạn chế, chưa phù hợp với tình hình thực tiễn, đặc biệt là hạn chế trong quá trình thi hành quyết định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực giao thông đường bộ, đường sắt và đường thủy nội địa.

Về công tác bảo đảm TTATGT nổi lên một số vấn đề sau: Trước hết có thể kể đến khái niệm “tổ chức” được quy định tại Điều 2 Luật XLVPHC. Khái niệm “tổ chức” đưa ra ở đây còn quá rộng, khó xác định được đối tượng chính để xử lý. Kể đến là nội dung liên quan tới quy định trình tự, thủ tục xử phạt. Theo quy định tại Khoản 6, Điều 125 Luật XLVPHC, trong trường hợp chỉ áp dụng hình thức phạt tiền đối với cá nhân, tổ chức vi phạm hành chính thì người có thẩm quyền xử phạt chỉ có quyền tạm giữ một trong các loại giấy tờ theo thứ tự: Giấy phép lái xe (GPLX) hoặc giấy phép lưu hành phương tiện hoặc giấy tờ cần thiết khác có liên quan đến tang vật, phương tiện cho đến khi cá nhân, tổ chức đó chấp hành xong quyết định xử phạt.

Thực hiện quy định trên, để đảm bảo việc xử phạt đối với các trường hợp vi phạm, lực lượng

CSGT chỉ được tạm giữ một trong các loại giấy tờ liên quan đến người hoặc phương tiện vi phạm theo thứ tự ưu tiên (GPLX, Giấy đăng ký xe, Giấy chứng nhận kiểm định an toàn kỹ thuật và bảo vệ môi trường...). Do vậy, đối với một số hành vi vi phạm có quy định mức xử phạt tiền cao, đã xảy ra tình trạng người vi phạm bỏ giấy tờ không đến xử phạt, dẫn đến hồ sơ xử phạt tồn đọng ngày càng nhiều, gây khó khăn cho công tác xử lý vi phạm.

Bên cạnh đó, theo quy định tại Khoản 9, Điều 125 Luật XLVPHC, mọi trường hợp tạm giữ giấy phép, chứng chỉ hành nghề phải được lập thành biên bản. Do đó, trong lĩnh vực TTATGT đường bộ, khi tạm giữ một số loại giấy tờ để đảm bảo cho việc thi hành quyết định xử phạt, như: GPLX, Giấy đăng ký xe, Giấy chứng nhận kiểm định an toàn kỹ thuật và bảo vệ môi trường, nếu áp dụng quy định trên sẽ mất nhiều thời gian để thực hiện thủ tục, phát sinh nhiều loại giấy tờ và mất nhiều thời gian xử lý một vụ vi phạm trên đường.

Liên quan tới quy định về trình tự, thủ tục chứng minh vi phạm hành chính: Tại Điểm đ, Khoản 1, Điều 3 Luật XLVPHC quy định người có thẩm quyền xử phạt có trách nhiệm chứng minh vi phạm hành chính.

Tuy nhiên, Luật XLVPHC lại không quy định về tài liệu, trình tự, thủ tục chứng minh; trong khi thực tế đối với những hành vi vi phạm trong lĩnh vực TTATGT do người có thẩm quyền trực tiếp phát hiện, nhưng do trang bị phương tiện, thiết bị kỹ thuật nghiệp vụ cho lực lượng CSGT hiện nay không thể đầy đủ trên tất cả các tuyến đường, các điểm, nút giao thông cần thiết, nên không có hình ảnh, tài liệu ghi nhận, như: Không chấp hành hiệu lệnh của đèn tín hiệu giao thông, đi sai phần đường, làn đường, không thắt dây an toàn... thì việc chứng minh gặp rất nhiều khó khăn, vướng mắc...

3. Đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng, hiệu quả công tác xây dựng và hoàn thiện pháp luật giao thông đường bộ hiện nay

Thứ nhất, bảo đảm từng bước có đủ các đạo luật để tiến tới Nhà nước quản lý giao thông đường bộ chủ yếu bằng các luật.

Cần tiếp tục thay đổi quan niệm áp dụng về hệ

thống VBQPPL theo kiểu “Luật/Pháp lệnh - nghị định - thông tư”. Bảo đảm từng bước có đủ đạo luật để tiến tới Nhà nước quản lý giao thông đường bộ chủ yếu bằng các luật

Trong hệ thống VBQPPL, luật phải là nguồn chính. Các đạo luật của Quốc hội có hiệu lực thực thi. Tránh tình trạng “Luật khung, luật chậm, luật chờ...”, toàn thông tư của CQHCNN mà không thấy Luật và Hiến pháp.

Thay đổi quan niệm dần dần về thứ bậc VBQPPL luật ban hành rồi nhưng do các điều khoản trong luật khá chung chung, gọi là “luật khung”, nhiều nội dung trong luật lại không thi hành được do thiếu các văn bản dưới luật quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành. Tình trạng luật chờ nghị định của Chính phủ, nghị định chờ thông tư của các Bộ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành đã xảy ra. Có những thông tư khi về đến địa phương lại có thêm những văn bản quy phạm pháp luật hướng dẫn thực hiện. Cần có giải pháp thống nhất để chấm dứt tình trạng mang tính chất “quán tính” khi các cấp chính quyền địa phương, trong vai trò thực thi lại “đang chờ nghị định”. Nếu không có nghị định thì luật gì, dù luật nguyên tắc hay có những điều luật cụ thể cũng phải “xếp hàng chờ nghị định”. Và “nếu không có nghị định thì việc tổ chức thực hiện xem như án binh bất động”.

Thứ hai, quy định rõ trách nhiệm bồi thường trong việc ban hành văn bản quy phạm pháp luật về giao thông đường bộ.

Cần quy định trách nhiệm bồi thường của các chủ thể ban hành văn bản quy phạm pháp luật. Thực tế thời gian qua cho thấy còn tồn tại là nhiều văn bản được ban hành không bảo đảm chất lượng, tác động tiêu cực đến đời sống xã hội, làm ảnh hưởng đến quyền, lợi ích của người dân, doanh nghiệp, đặc biệt là các văn bản quy định chi tiết. Một trong những nguyên nhân của tình trạng này là do Luật hiện hành chưa có cơ chế xử lý đối với cơ quan ban hành văn bản chậm, sai hoặc không phù hợp với thực tế. Do vậy, cần nghiên cứu, bổ sung cơ chế cho phép người dân và doanh nghiệp được khởi kiện cơ quan nhà nước đã có những vi phạm trong việc ban hành VBQPPL; làm rõ trách nhiệm của từng cơ quan, tổ chức, cá nhân, đặc biệt là trách nhiệm của người

đứng đầu theo yêu cầu của Quốc hội tại Nghị quyết số 67/2013/QH13 ngày 29/11/2013. Thực hiện nghiêm túc kỷ luật hành chính và trách nhiệm hành chính trong hoạt động nâng cao chất lượng VBQPPL của CQHCNN.

Việc quy định trách nhiệm bồi thường trong việc ban hành VBQPPL của CQHCNN cần phải tính toán cân nhắc phù hợp với hệ thống pháp luật, theo Luật trách nhiệm bồi thường của Nhà nước, trong đó quy định trách nhiệm bồi thường của Nhà nước đối với cá nhân, tổ chức bị thiệt hại do người thi hành công vụ gây ra trong hoạt động quản lý hành chính, tổ tụng, thi hành án. Và thực tế, Nhà nước đã thực hiện bồi thường cho nhiều cá nhân, tổ chức theo quy định của Luật trách nhiệm bồi thường của Nhà nước.

Tuy nhiên, trong Luật Bồi thường, Nhà nước chưa có quy định về vấn đề bồi thường thiệt hại cho đối tượng tác động của văn bản QPPL khi văn bản QPPL gây thiệt hại. Vì vậy, thời gian tới, Quốc hội cần bổ sung quy định bồi thường của Nhà nước khi ban hành văn bản QPPL gây thiệt hại cho cá nhân, tổ chức là đối tượng chịu sự tác động của văn bản QPPL đó.

Thứ ba, giảm số lượng và phân định thẩm quyền tập thể và thẩm quyền cá nhân trong hoạt động ban hành VBQPPL của cơ quan quản lý nhà nước về giao thông đường bộ.

Nếu xem xét ở góc độ Nhà nước pháp quyền và hệ thống pháp luật, theo đó theo nguyên tắc xây dựng Nhà nước pháp quyền và yêu cầu hoàn thiện hệ thống pháp luật thì thẩm quyền nội dung văn bản quy phạm pháp luật của chính quyền địa phương ngày càng phải thu hẹp khi Nhà nước pháp quyền và hệ thống pháp luật ngày càng hoàn thiện. Thẩm quyền ban hành và nội dung văn bản quy phạm pháp luật của chính quyền địa phương tỷ lệ nghịch với mức độ hoàn thiện của Nhà nước pháp quyền và hệ thống pháp luật. Do đó, cần coi trọng quan điểm là tiếp tục nghiên cứu giảm số lượng và thẩm quyền ban hành VBQPPL là mục tiêu quan trọng để “phát quang hệ thống rừng VBQPPL hiện nay”.

Thứ tư, tiếp tục triển khai thực hiện có hiệu quả Chỉ thị số 18-CT/TW ngày 04/9/2012 của Ban Bí thư Trung ương Đảng về tăng cường sự

lãnh đạo của Đảng đối với công tác bảo đảm trật tự ATGT đường bộ, đường sắt, đường thủy nội địa. Nghị quyết số 30/NQ-CP về Chương trình hành động của Chính phủ; Kế hoạch triển khai “Chiến lược quốc gia bảo đảm trật tự ATGT đường bộ đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030” ở tất cả các cấp, các ngành. Hoàn thiện bộ tiêu chí đánh giá về nhiệm vụ bảo đảm trật tự ATGT đường bộ.

Hoàn thiện hệ thống văn bản quy phạm pháp luật về trật tự ATGT đường bộ, khắc phục kịp thời những bất cập, vướng mắc trong quá trình triển khai thực hiện, đẩy mạnh việc sửa đổi, bổ sung và ban hành mới các văn bản quy phạm pháp luật để nâng cao hiệu lực quản lý nhà nước, bảo đảm yêu cầu cải cách thủ tục hành chính, phù hợp với nhiệm vụ bảo đảm trật tự ATGT đường bộ trong tình hình mới. Tập trung rà soát, sửa đổi các văn bản quy phạm pháp luật, các quy định, điều kiện kinh doanh vận tải. Bổ sung, sửa đổi, hoàn chỉnh Luật Giao thông đường bộ và các văn bản pháp lý liên quan: Thay thế toàn bộ các biển báo không phù hợp với điều lệ báo hiệu đường bộ; sớm có văn bản hướng dẫn thực hiện cấm biển tải trọng cầu theo quy định; cần bổ sung chế tài xử phạt và nâng mức xử phạt đủ mạnh nhằm chặn đứng tình trạng xe chở quá tải trọng cho phép; bổ sung văn bản hướng dẫn hoạt động của Thanh tra Tổng cục cho phù hợp với Luật Thanh tra; Bổ sung, hoàn thiện quy định về điều kiện kinh doanh và cấp giấy phép kinh doanh, đối với các đơn vị kinh doanh vận tải hàng hóa phải áp dụng quy trình quản lý an toàn giao thông và kinh doanh vận tải hành khách phải áp dụng quy chuẩn chất lượng dịch vụ vận tải, nghiên cứu xây dựng, ban hành các văn bản quản lý mới đặc biệt chú trọng đến quản lý vận tải hàng hóa để giảm thiểu tai nạn giao thông do hoạt động này gây ra. Đồng thời nâng cao năng lực, hiệu quả quản lý nhà nước trong lĩnh vực bảo đảm trật tự ATGT đường bộ, trong đó tập trung vào quản lý kinh doanh và điều kiện kinh doanh vận tải; đào tạo, sát hạch, cấp GPLX; đăng ký, đăng kiểm phương tiện giao thông; bảo đảm ATGT của kết cấu hạ tầng giao thông; tiếp tục tăng cường hoạt động kiểm soát tải trọng phương tiện ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Thế An (2016), *Đẩy mạnh đảm bảo trật tự ATGT trong lĩnh vực đường bộ*, Tạp chí Giao thông vận tải, tháng 9/2016.
2. Dương Minh Thành (2016), *TTATGT 6 tháng đầu năm: Cần khắc phục nhiều hạn chế*, Tạp chí Giao thông vận tải, tháng 7/2016.
3. Trần Minh Hoàng (2013), *Chính sách quản lý nhà nước về trật tự an toàn giao thông*, Luận văn Quản lý kinh tế, Đại học Đại Nam, Hà Nội, tr.27-28
4. Cục Cảnh sát giao thông (2017), *Hoàn thiện pháp luật về bảo đảm TTATGT đáp ứng yêu cầu của tình hình mới*, truy cập tại <http://csgt.vn/m/tintuc/6210/Hoan-thien-phap-luat-ve-bao-dam-TTATGT-dap-ung-yeu-cau-cua-tinh-hinh-moi.html> [truy cập lúc 12h ngày 20/12/2017]
5. Bộ Công an (2007), *Báo cáo tổng kết 20 năm đổi mới của lực lượng Cảnh sát giao thông đường bộ giai đoạn năm 1987-2007 và phương hướng công tác đến năm 2020.*, tr.2-3
6. Lê Xuân Đức, Phó Cục trưởng Cục Cảnh sát giao thông (Bộ Công an) (2017), *Nhiều bất cập về xử lý vi phạm trong lĩnh vực an toàn giao thông*, Báo Công an nhân dân, số ra ngày 4/4/2017.

Ngày nhận bài: 18/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 28/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 7/12/2017

Thông tin tác giả:

ĐÀO THANH HẢI

Công an Thành phố Hà Nội

**LIMITATIONS IN THE DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT
OF THE LAW ON ROAD TRAFFIC ORDER AND SAFETY**

● **DAO THANH HAI**

Hanoi police department

ABSTRACT:

Traffic order and safety is an orderly social state formed and regulated by the law in the field of transport and public transport. People must follow these regulations to ensure traffic safety, minimize traffic accidents causing damage to people and property. To implement the state, there should be a legal corridor to adjust, however, currently the development and improvement of the road traffic law are still inadequate. Therefore, the paper will focus on clarifying the following issues: (i) Rationale, (ii) Limitations in the development and improvement of road traffic law today and (iii) solution to complete this work.

Keywords: Road traffic, law, law building, traffic safety.

GIÁO DỤC PHÁP LUẬT CHO HỌC SINH TRUNG HỌC PHỔ THÔNG Ở MỘT SỐ QUỐC GIA VÀ NHỮNG GIÁ TRỊ THAM KHẢO VỚI VIỆT NAM

● NGUYỄN THỊ THU HƯƠNG

TÓM TẮT:

Giáo dục pháp luật (GDPL) theo nghĩa hẹp là hoạt động định hướng có tổ chức, có chủ định của chủ thể giáo dục tác động lên đối tượng giáo dục nhằm mục đích hình thành ở họ tri thức pháp luật, tình cảm và hành vi phù hợp với các đòi hỏi của hệ thống pháp luật hiện hành. GDPL là cầu nối để chuyển tải pháp luật vào đời sống xã hội, bởi pháp luật chỉ thực sự phát huy vai trò quản lý xã hội khi con người hiểu biết pháp luật. GDPL trong các nhà trường, đặc biệt là trường phổ thông có tầm quan trọng chiến lược, góp phần trang bị cho học sinh hành trang vững chắc để bước vào ngưỡng cửa trở thành người công dân của đất nước, đồng thời là một trong những con đường để hình thành, phát triển nhân cách cho các em. Do đó, GDPL phải trở thành một bộ phận quan trọng trong hệ thống giáo dục chung của bất kỳ một quốc gia nào. Tuy vậy, ở nước ta, việc GDPL cho học sinh trung học phổ thông chưa thực sự hiệu quả. Điều này dẫn tới nhận thức pháp luật của học sinh đa phần còn hạn chế, tỉ lệ học sinh trong lứa tuổi trung học phổ thông vi phạm pháp luật vẫn còn diễn ra.

Bài viết này trình bày và phân tích kinh nghiệm về GDPL cho học sinh phổ thông của một số nước trên thế giới và gợi mở một số giá trị mà Việt Nam có thể tham khảo để nâng cao hiệu quả của công tác GDPL cho học sinh trung học phổ thông ở nước ta trong thời gian tới.

Từ khóa: Giáo dục pháp luật, học sinh trung học phổ thông.

1. Giáo dục pháp luật cho học sinh trung học phổ thông ở Hàn Quốc

1.1. Mục tiêu giáo dục cho học sinh trung học phổ thông ở Hàn Quốc

Ở Hàn Quốc, triết lý đề ra là giáo dục trung học phổ thông phải lấy thành quả của giáo dục ở bậc trung học cơ sở làm nền tảng, đặt trọng điểm vào việc tìm ra định hướng hợp với tố chất và sở trường của học sinh, nuôi dưỡng tố chất với tư cách là công dân dân chủ hiểu biết thế giới. Cụ

thể: nuôi dưỡng năng lực ứng phó năng động với tình huống mới, giải quyết vấn đề một cách sáng tạo, dung hòa kinh nghiệm và tri thức ở các lĩnh vực đa dạng; lấy sự hiểu biết về văn hóa đa dạng và tri thức cơ sở về khoa học công nghệ - xã hội - nhân văn làm mục tiêu, nuôi dưỡng thái độ và tư chất có thể đóng góp vào việc sản sinh văn hóa mới; lấy tinh thần trách nhiệm với cộng đồng quốc gia là yêu cầu cốt lõi, thực hiện chia sẻ và quan tâm, nuôi dưỡng thái độ và tư chất với tư

cách là công dân dân chủ, có khả năng thông hiểu và hòa nhập với thế giới.

1.2. Nội dung chương trình giáo dục pháp luật cho học sinh trung học phổ thông ở Hàn Quốc

Trong chương trình phổ thông ở Hàn Quốc, GDPL cho học sinh trung học phổ thông được thực hiện thông qua giảng dạy môn chính trị và pháp luật. Môn chính trị và pháp luật giúp rèn luyện năng lực tư duy chính trị - pháp luật, nâng cao ý thức của người dân với tư cách là một thành viên trong cộng đồng nhà nước dân chủ - pháp quyền hiện đại, rèn luyện năng lực phán đoán giá trị và giải quyết vấn đề. Đây là môn học lựa chọn của khoa xã hội được thiết kế để rèn luyện tư chất của người công dân, có khả năng chủ động tham gia vào đời sống chính trị và pháp luật.

Môn chính trị và pháp luật có nội dung chủ yếu về các khái niệm và nguyên lý cơ bản cần thiết cho việc phân tích các hiện tượng chính trị - luật pháp, dựa trên nền tảng hiểu về hiến pháp và chủ nghĩa dân chủ, tất cả được gọi là những kiến thức cơ bản của một người công dân trong xã hội dân chủ. Môn học bao gồm các tài liệu và hoạt động đa dạng giúp học sinh có thể học được năng lực tư duy, kỹ năng tham gia vào các hoạt động xã hội mà có thể vận dụng được trong quá trình giải quyết các vấn đề tranh chấp về luật và tranh luận về các vấn đề chính trị nảy sinh trong cuộc sống hàng ngày.

Học sinh có thể học về các khái niệm và nguyên lý cơ bản cần thiết giúp ích cho việc hiểu về các hiện tượng chính trị - pháp luật thông qua môn học này. Qua đó, học sinh có thể phân tích các mối quan hệ pháp luật trong cuộc sống hàng ngày, bao gồm chế độ chính trị của các nhà nước. Hơn nữa, học sinh có thể bảo vệ các quyền lợi cơ bản của mình với tư cách là người dân trong một nước dân chủ - pháp quyền hiện đại. Ngoài ra, thông qua môn học này, học sinh có thể học được năng lực tư duy và kiến thức, kỹ năng cần thiết có thể vận dụng trong cuộc sống để thực hiện các nghĩa vụ công dân của mình. Ở mức độ cao hơn, môn học này giúp học sinh nuôi dưỡng thái độ tích cực tham gia và quan tâm đến việc giải quyết các vấn đề của cộng đồng quốc tế với tư cách là một

thành viên của nhân loại.

Môn học chính trị và pháp luật nhấn mạnh vào sự tiến bộ trong khả năng làm việc nhóm, trao đổi thông tin trong quá trình giải quyết các tranh chấp về pháp luật và diễn biến chính trị trong đời sống cùng năng lực vận dụng các thông tin để có thể thu thập, phân tích thông tin về các đề tài tranh luận liên quan đến các hiện tượng chính trị - pháp luật. Môn học đặt trọng tâm vào việc rèn luyện năng lực chủ động tham gia vào các hoạt động xã hội để phát triển cá nhân và cộng đồng thông qua tư duy sáng tạo, phân tích, đánh giá một cách hệ thống những điểm tranh chấp về pháp luật và chính trị, hình thành khả năng ra quyết định và năng lực giải quyết vấn đề cùng năng lực tư duy đánh giá.

Mục tiêu của môn học chính trị và pháp luật là giúp học sinh nắm rõ các khái niệm và nguyên lý cơ bản của pháp luật có thể áp dụng trong đời sống cá nhân và xã hội, hiểu về khái niệm và nguyên lý của hiến pháp, các chế độ và diễn biến chính trị cùng những khái niệm chủ nghĩa dân chủ cơ bản. Đồng thời, môn học giúp nuôi dưỡng thái độ và năng lực của một người công dân trong xã hội dân chủ có thể chủ động giải quyết các vấn đề của cá nhân, xã hội, nhà nước và quốc tế, rèn luyện năng lực có thể đưa ra quyết định hợp lý, tổng hợp được các thông tin cần thiết để giải quyết các vấn đề chính trị - pháp luật.

Liên quan đến giảng dạy về pháp luật, môn học này rèn luyện tư chất của một người công dân trong xã hội dân chủ thực hiện các nghĩa vụ, quyền lợi cơ bản do pháp luật giao phó thông qua việc rèn luyện năng lực giải quyết các vấn đề tranh chấp về mặt pháp luật một cách thỏa đáng thông qua việc hiểu về tính cần thiết, chức năng, khái niệm, nguyên lý và hệ thống pháp luật, cụ thể là:

- Hiểu về tính cần thiết và chức năng của pháp luật trong nhà nước dân chủ hiện đại, hiểu về nội dung và nguyên lý cơ bản của pháp luật liên quan đến cá nhân và đời sống xã hội.

- Rèn luyện kỹ năng phân tích tài liệu và các thông tin đa dạng liên quan đến các vấn đề về pháp luật, năng lực tư duy phê phán, khả năng đưa ra quyết định, khả năng giải quyết vấn đề, khả năng áp dụng thông tin để tìm ra các phương án

Lĩnh vực	Nội dung cụ thể
Nhà nước dân chủ và chính phủ	Hình thái chính phủ của nhà nước dân chủ, hình thái chính phủ của Hàn quốc Vai trò và mối quan hệ tương hỗ của các cơ quan nhà nước Ý nghĩa, hiện thực, bài toán đặt ra với vấn đề vùng tự trị.
Cuộc sống cá nhân và luật pháp	Ý nghĩa và nguyên lý cơ bản của luật dân sự Quan hệ tài sản và pháp luật Quan hệ gia đình và pháp luật
Đời sống xã hội và pháp luật	Ý nghĩa của hình phạt, cụ thể hóa các loại tội phạm và các loại hình phạt Trình tự hình sự và bảo đảm nhân quyền Quyền lợi của người lao động và pháp luật

giải quyết vấn đề tranh chấp về pháp luật.

- Nuôi dưỡng thái độ chủ động tham gia vào sự phát triển của cộng đồng, rèn luyện tư chất của một người công dân dân chủ, nhận thức trách nhiệm xã hội và quyền lợi của người công dân, nội dung hóa các giá trị cơ bản của chủ nghĩa dân chủ.

Trên cơ sở những mục tiêu nêu trên, nội dung của môn học được xây dựng như sau:

2. Giáo dục pháp luật cho học sinh trung học phổ thông ở Anh

Chương trình quốc gia đối với môn giáo dục công dân của nước Anh nhằm mục đích đảm bảo rằng tất cả các em học sinh:

* Có được kiến thức và vốn hiểu biết hoàn chỉnh về nước Anh được thiết lập như thế nào, hệ thống chính trị của nước Anh và công dân tham gia tích cực vào hệ thống dân chủ của Chính phủ ra sao.

* Phát triển kiến thức và vốn hiểu biết hoàn chỉnh về vai trò của luật pháp trong xã hội và luật pháp được lập và thi hành ra sao.

* Phát triển hứng thú và trách nhiệm và tình nguyện mà các em sẽ mang theo đến lúc trưởng thành.

* Được trang bị các kỹ năng tài chính để có thể quản lý tiền hàng ngày cũng như lên kế hoạch cho các nhu cầu tài chính trong tương lai.

Chương trình giáo dục pháp luật cho học sinh phổ thông ở nước Anh chủ yếu thông qua môn giáo dục công dân. Điều này xuất phát từ nhận thức cho rằng môn giáo dục công dân có chất lượng cao sẽ cung cấp cho các em học sinh kiến thức, kỹ năng và

hiểu biết để chuẩn bị hành trang cho các em tham gia tích cực và đầy đủ trong xã hội. Cụ thể là môn học này sẽ cung cấp vốn hiểu biết về nước Anh được quản trị như thế nào và luật pháp được lập ra và phê chuẩn ra sao. Môn giáo dục công dân cũng chuẩn bị cho các em học sinh tham gia vào xã hội như các cá nhân có trách nhiệm bằng cách trang bị cho các em kỹ năng và kiến thức để quản lý tiền cũng như là đưa ra các quyết định tài chính hợp lý. Cụ thể, những nội dung chính của môn giáo dục công dân bao gồm:

* Sự phát triển của hệ thống chính trị của nước Anh, bao gồm vai trò của chế độ quân chủ, sự phát triển của hiến pháp và Quốc hội.

* Hoạt động của Quốc hội, bao gồm bỏ phiếu, bầu cử và vai trò của các đảng chính trị.

* Nền tự do quý giá của công dân nước Anh.

* Tính chất của các nguyên tắc, luật pháp và sự khác biệt giữa luật dân sự và hình sự.

* Hệ thống tư pháp, bao gồm vai trò của cảnh sát, tòa án và hoạt động của ban hội thẩm.

* Chức năng và giá trị của tiền, tầm quan trọng của hoạch định ngân quỹ cá nhân, quản lý tiền, các sản phẩm và dịch vụ tài chính.

Môn giáo dục công dân được giảng dạy dựa trên chương trình học trong Giai đoạn chính thứ 3. Ở giai đoạn này, các em học sinh nên được hướng dẫn về:

* Chế độ dân chủ quốc hội, bao gồm vai trò của Quốc hội trong việc nắm giữ chính quyền và vai trò khác nhau của cơ quan hành pháp, lập pháp và tư pháp.

* Hệ thống bầu cử khác nhau được sử dụng trong và ngoài nước Anh và các hoạt động mà công dân có quyền thực hiện trong chế độ dân chủ và quá trình bầu cử để tác động kết quả bầu cử ở địa phương, quốc gia và cấp cao hơn.

* Các hệ thống và hình thái xã hội khác, ở thể chế dân chủ và phi dân chủ, ngoài nước Anh.

* Quản trị địa phương, khu vực và quốc tế và mối quan hệ của nước Anh với các nước khác thuộc châu Âu, Liên hiệp Anh và rộng hơn.

* Sự đa dạng về dân tộc, tôn giáo, khu vực và quốc gia ở nước Anh và nhu cầu tôn trọng và hiểu biết lẫn nhau.

* Các cách khác nhau mà mỗi công dân có thể góp phần vào sự phát triển của cộng đồng, bao gồm cơ hội tham gia tích cực vào các hoạt động tình nguyện xã hội.

* Tiền lương, thuế, tín dụng, nợ, các rủi ro tài chính và các sản phẩm và dịch vụ tài chính.

3. Giáo dục pháp luật cho học sinh trung học phổ thông ở Singapore

Ở Singapore, giáo trình giáo dục công dân và giáo dục đạo đức (trung học) được thiết kế để giúp thế hệ trẻ nước này hình thành “các nguyên tắc đạo đức đúng đắn”. Điều đó xuất phát từ triết lý cho rằng với trẻ em, điều quan trọng nhất là sự phát triển đúng đắn về mặt đạo đức và cần phải làm cho các em hiểu được sự liên quan giữa các giá trị đạo đức trong xã hội hiện đại.

Các nhà giáo dục Singapore cũng cho rằng, học sinh cũng cần phải được trang bị năng lực thể hiện cảm xúc trong giao tiếp để thể hiện phẩm chất con người một cách có hiệu quả. Điều này sẽ cho phép các em đưa ra những quyết định đúng đắn giữa hàng loạt các sự lựa chọn. Ngoài ra, triết lý giáo dục của quốc đảo này còn cho rằng, những công dân đại diện cho thế hệ trẻ cần phải nuôi dưỡng các phẩm chất và phát triển ý thức về Singapore và xây dựng niềm tin vào tương lai của đất nước.

Những triết lý trên chi phối nội dung chương trình giáo dục pháp luật trong các trường phổ thông của Singapore, thể hiện qua bảng dưới đây: (Xem Bảng trang bên)

4. Một số giá trị tham khảo với việc nâng cao

hiệu quả giáo dục pháp luật cho học sinh trung học phổ thông ở Việt Nam hiện nay

Hiện nay, việc giáo dục pháp luật cho học sinh trung học phổ thông Việt Nam chủ yếu dựa vào nhà trường. Chương trình giáo dục pháp luật cho học sinh trung học phổ thông được qui định ở chương trình phổ biến, giáo dục pháp luật theo từng thời kỳ của Chính phủ, trong các đề án của Chính phủ, chỉ thị của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo, Ủy ban nhân dân tỉnh, các Sở Giáo dục và Đào tạo

Tuy vậy, những nội dung kiến thức pháp luật được giới thiệu đầy đủ, hệ thống hơn cả vẫn tập trung vào chương trình môn giáo dục công dân. Trong đó, học sinh lớp 10 và lớp 11 được giáo dục pháp luật qua lồng ghép với các nội dung học về đạo đức và kinh tế. Đến lớp 12, nội dung giáo dục pháp luật được chuyên sâu hơn theo 2 nhóm vấn đề:

Thứ nhất, bao gồm những nội dung mang tính tổng quan về pháp luật như: Khái niệm, đặc trưng, bản chất của pháp luật, mối quan hệ giữa pháp luật với kinh tế, chính trị, đạo đức và vai trò của pháp luật trong đời sống xã hội, các hình thức và các giai đoạn thực hiện pháp luật, vi phạm pháp luật và trách nhiệm pháp lý, vai trò của pháp luật đối với sự phát triển của công dân, đất nước, nhân loại.

Thứ hai, đề cập đến một số chuẩn mực pháp luật: bình đẳng, một số quyền cơ bản của công dân: Quyền tự do (quyền bất khả xâm phạm về thân thể, chỗ ở, an toàn về thư tín, điện tín, điện thoại, tự do ngôn luận); quyền dân chủ (quyền bầu cử, ứng cử, tham gia quản lý nhà nước, quyền khiếu nại, tố cáo, quyền học tập, sáng tạo và phát triển).

Ngoài nội dung chính khóa, học sinh trung học phổ thông còn được giáo dục pháp luật qua hoạt động ngoại khóa, ngoài giờ lên lớp 2 tiết/năm học nhằm tăng cường giáo dục pháp luật cho phù hợp với thực tiễn địa phương.

Như vậy, chương trình giáo dục pháp luật cho học sinh trung học phổ thông có điểm tương đồng, nhất quán lớn nhất giữa các tỉnh, thành địa phương trong cả nước là nội dung giáo dục pháp luật trong môn giáo dục công dân. Ngoài ra, một số nội dung khác theo sự chỉ đạo trực tiếp từ ủy ban nhân dân các tỉnh, các sở giáo dục để phù hợp với yêu cầu,

	Chủ đề	Mục tiêu học tập	Phạm vi	Các khái niệm/Các giá trị liên quan/ Các thông điệp
TRUNG HỌC PHỔ THÔNG	2. Là một công dân năng động	Học sinh sẽ có thể: - hiểu được những gì liên quan đến công dân năng động - nhận thức được rằng các quyền đi kèm với trách nhiệm - đóng một vai trò tích cực trong việc đảm bảo hạnh phúc của dân tộc	<i>Quyền tự do cơ bản của chúng ta là gì?</i> Quyền tự do cơ bản là các quyền cá nhân mà Hiến pháp Singapore đảm bảo cho người dân. Những quyền tự do giúp đảm bảo nhu cầu cơ bản của chúng ta được đáp ứng, do đó đem lại cho mỗi công dân sự đảm bảo được hưởng một mức sống tối thiểu như đã được quốc gia của chúng ta công nhận. Trong khi công dân được đảm bảo các quyền tự do cơ bản, họ không được chuyển quyền độc đoán và phải chịu những hạn chế được ghi trong luật. Quyền tự do cơ bản của chúng ta là: - Tự do của con người - Bảo vệ chống lại chế độ nô lệ và lao động cưỡng bức - Tự do ngôn luận, hội họp và kết giao - Tự do tôn giáo - Bảo vệ chống lại pháp luật hình sự truy hồi - Quyền được giáo dục - Quyền bình đẳng Cấm xua đuổi và tự do di chuyển Công dân tích cực là gì? Công dân tích cực đóng vai trò trong việc đảm bảo hạnh phúc của dân tộc. Công dân tích cực nhận thức được rằng các quyền đi kèm với trách nhiệm, và với tư cách là những công dân, họ phải chịu cả trách nhiệm pháp lý vào đạo đức. Họ cũng kiên định đối với những lý tưởng của dân tộc. Họ thể hiện một tinh thần trách nhiệm đối với đất nước bằng cách tham gia vào hoạch định chính sách và bảo vệ an ninh của đất nước chúng ta thông qua Tổng cục Quốc phòng. Làm thế nào để một người trở thành công dân tích cực? Là một công dân tích cực, cần phải có một số hiểu biết cơ bản sau đây: - Hiến pháp - Hệ thống nghị viện - Bầu cử Tổng thống - Vai trò của người dân trong quá trình bầu cử - Vai trò và trách nhiệm của Chính phủ và công dân Kiến thức này sẽ cho phép người dân tham gia hiệu quả vào quá trình dân chủ như khi đi bầu cử và trao quyền cho họ đóng một vai trò tích cực hơn và ý nghĩa hơn trong cách quản lý Singapore.	* Lòng trung thành * Công dân tích cực * Quốc gia trước cộng đồng và xã hội trên bản thân (Phẩm chất chung của chúng ta) * Tất cả các vấn đề về Singapore, nhịp đập Singapore (Singapore 21) * Đạo đức chính trực (DOE) * Chúng ta phải trọng dụng nhân tài và liêm khiết * Không ai nợ Singapore sự sống (NE) Chúng ta phải bảo vệ Singapore (NE)

thực tiễn của từng địa phương.

Mặc dù vậy, thực tiễn thời gian qua cho thấy, chương trình giáo dục pháp luật cho học sinh trung học phổ thông ở nước ta đã bộc lộ một số tồn tại, hạn chế, dẫn đến hiệu quả giáo dục thấp. Trong thực tế, kiến thức pháp luật mà học sinh thu nhận được ở nhà trường không đủ, nhiều kiến thức mang nặng tính lý thuyết, vì thế ít có tác dụng thay đổi thái độ và hành động của học sinh trong thực tế.

Từ kinh nghiệm giáo dục pháp luật ở những quốc gia nêu trên, có thể rút ra một số giá trị mà Việt Nam có thể tham khảo như sau:

- Cần phải xác định rõ mục đích giáo dục pháp luật cho học sinh trung học phổ thông, mục đích này phải dựa trên cơ sở thực tiễn điều kiện về dân cư, kinh tế, xã hội trên từng địa bàn cũng như đặc điểm tâm sinh lý lứa tuổi học sinh và đặc thù của các trường trung học phổ thông nơi đây. Mục đích đó không nằm ngoài vấn đề trang bị những tri thức pháp luật; nâng cao trình độ hiểu biết pháp luật, hình thành tình cảm pháp luật cho học sinh trung học phổ thông; hình thành thói quen, hành vi theo chuẩn mực pháp luật và sử dụng pháp luật là công cụ để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình. Nhưng mỗi địa bàn dân cư, kinh tế - xã hội với những đặc thù riêng sẽ có những mục tiêu cụ thể. Có như vậy, mới đáp ứng được thực tiễn đặt ra.

- Cũng cần xác định nhiệm vụ cụ thể trong lĩnh vực giáo dục pháp luật cho học sinh trung học phổ thông. Đó là giúp cho học sinh hiểu và nắm vững những vấn đề cơ bản trong đường lối chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước, có ý thức học tập, làm việc tuân thủ theo hiến pháp và pháp luật. Bồi dưỡng cho học sinh năng lực phán đoán, đánh giá những tình huống pháp luật. Dẫn dắt học sinh rèn luyện ở những môi trường, hoàn cảnh khác nhau trong thực tế, tham gia vào đấu tranh chống những biểu hiện xấu, hành vi vi phạm pháp luật... để hình thành thói quen, hành vi pháp luật và sử dụng pháp luật là công cụ để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của mình.

Để thực hiện nhiệm vụ nêu trên, cần xây dựng nội dung giáo dục toàn diện và nhất quán. Nội dung giáo dục pháp luật là yếu tố quan trọng của quá trình giáo dục pháp luật. Xác định nội dung

giáo dục pháp luật đúng, đủ, phù hợp là đảm bảo cần thiết để giáo dục pháp luật có hiệu quả.

Đề cập đến nội dung giáo dục pháp luật là nói đến một số vấn đề như: Phạm vi của nội dung giáo dục pháp luật so với các nội dung giáo dục khác, nội dung cơ bản của giáo dục pháp luật và các yêu cầu đối với việc thực hiện nội dung giáo dục pháp luật. Theo đó, nội dung giáo dục pháp luật được xác định theo các cấp độ sau: Một là, yêu cầu tối thiểu về nội dung giáo dục pháp luật cho mọi công dân; Hai là, yêu cầu riêng về giáo dục pháp luật theo nhu cầu ngành nghề; Ba là, yêu cầu về giáo dục pháp luật chuyên ngành cho những người hành nghề pháp luật.

Hiện nay, có một vài ý kiến đề xuất xây dựng nội dung giáo dục pháp luật cho học sinh trung học phổ thông với việc kế thừa chương trình của một số quốc gia phát triển như Anh, Mỹ, Hàn Quốc,... thậm chí sử dụng chương trình của Anh để làm nền tảng, định hướng cho việc xây dựng chương trình giáo dục pháp luật ở Việt Nam. Cụ thể, trong chương trình giáo dục của Việt Nam trước đây, Giáo dục pháp luật là một phần trong chương trình giáo dục công dân. Ở bậc phổ thông trung học, nó được tập trung tại chương trình lớp 12. Nhưng hiện nay, với kiến nghị thay đổi chương trình, môn giáo dục công dân được đổi tên thành môn Giáo dục kinh tế và pháp luật. Trong quá trình nghiên cứu, chúng tôi thấy rằng việc sử dụng tên môn như vậy ở bậc THPT là áp dụng tương tự với tên môn trong chương trình ở bậc THPT tại nước Anh. Thiết nghĩ, việc xây dựng tên môn như vậy đã được thông qua không có gì đáng phải bàn, tuy nhiên điều cần chú trọng đó là việc xây dựng nội dung giáo dục cho học sinh trung học phổ thông Việt Nam cần có sự nghiên cứu, so sánh những nét tương đồng và khác biệt đối với những quốc gia nêu trên, để tránh việc xây dựng nội dung một cách gò bó, theo khuôn mẫu. Từ đó, dẫn đến việc nội dung đó không phù hợp với giáo dục pháp luật ở Việt Nam cả về bối cảnh, về hệ thống pháp luật...

Việc xây dựng nội dung này cần phù hợp với những biểu hiện về phẩm chất và năng lực chung mà các em cần đạt được. Theo đó, về phẩm chất có trách nhiệm với xã hội các em học

sinh cần phải có là: Tích cực tham gia và vận động người khác tham gia các hoạt động tuyên truyền pháp luật; Đánh giá được hành vi chấp hành kỷ luật, pháp luật của bản thân và người khác; Đấu tranh phê bình các hành vi vi phạm pháp luật, vi phạm pháp luật.

Về năng lực chung mà các em học sinh trung học phổ thông cần phải có là: Biết khẳng định và bảo vệ quyền, nhu cầu cá nhân phù hợp với đạo đức và pháp luật; Hiểu được tri thức cơ bản về một số đối tượng của KHXH, như quyền và nghĩa vụ công dân Việt Nam và công dân toàn cầu...; Có thái độ tích cực với những chính sách của Nhà nước (như chính sách xã hội, chính sách thanh niên, dân số và gia đình...) và bước đầu biết cách tuyên truyền, giải thích cho gia đình, bạn bè, cộng đồng hiểu và tham gia ủng hộ; Tự quản lý và làm chủ bản thân, biết hợp tác và sáng tạo, đương đầu với thử thách để giải quyết các vấn đề pháp luật, chính trị - xã hội.

- Về hình thức thực hiện giáo dục pháp luật, cần đa dạng hóa các loại hình giáo dục như: Tuyên truyền, phổ biến kiến thức, tổ chức các cuộc thi tìm hiểu kiến thức pháp luật, phát tờ gấp, tờ rơi, xây dựng tủ sách pháp luật, các câu lạc bộ tư vấn pháp luật, phát động phong trào thi

đua, cam kết thực hiện pháp luật về an toàn giao thông, bảo vệ môi trường...

- Cần có sự phối kết hợp giữa các cơ quan hữu quan: Trong đó nòng cốt là Sở Tư pháp, Sở Giáo dục và Đào tạo, Đoàn TNCS HCM, Sở Thông tin và Truyền thông, các trường trung học phổ thông trên địa bàn thành phố.

Trong công cuộc xây dựng đất nước, giáo dục pháp luật có ý nghĩa quan trọng đối với sự nghiệp giáo dục - đào tạo và đối với toàn xã hội, nó được thể hiện: *Thứ nhất*, cùng với giáo dục đạo đức, giáo dục pháp luật có vai trò tạo dựng sự ổn định trật tự lâu dài của xã hội. Con người sống trong xã hội không chỉ phải sống theo những chuẩn mực đạo đức mà phải sống theo chuẩn mực pháp luật. Nhờ giáo dục pháp luật mà xã hội sống có kỷ cương, nền nếp, tạo điều kiện cho xã hội ổn định và phát triển. *Thứ hai*, đối với sự phát triển của học sinh trung học phổ thông, bên cạnh giáo dục đạo đức, nhà trường thông qua thực hiện giáo dục pháp luật thúc đẩy sự phát triển lành mạnh về tâm sinh lý của học sinh. Trước xu thế hội nhập của thế giới hiện đại, giáo dục pháp luật trong nhà trường giữ vai trò quan trọng trong việc định hướng cuộc sống và lựa chọn giá trị của thế hệ trẻ ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Ban Bí thư Trung ương Đảng cộng sản Việt Nam (2003), *Chỉ thị số 32-CT/TW ngày 09/12/2003, về tăng cường sự lãnh đạo của Đảng trong công tác phổ biến, giáo dục pháp luật, nâng cao ý thức chấp hành pháp luật của cán bộ, nhân dân, Hà Nội.*
2. Ban Cán sự Đảng Bộ Giáo dục và Đào tạo (2010), *Báo cáo Tổng kết Chỉ thị số 32-CT/TW ngày 09/12/2003 của Ban Bí thư Trung ương Đảng về tăng cường sự lãnh đạo của Đảng trong công tác phổ biến, giáo dục pháp luật, nâng cao ý thức chấp hành pháp luật của cán bộ, nhân dân, Hà Nội.*
3. Lữ Đạt - Chu Mân Sinh (chủ biên) (2010), *Cải cách giáo dục ở các nước phát triển: Cải cách giáo dục ở Anh, NXB Giáo dục Việt Nam.*
4. Nguyễn Tiến Đạt (2004), *Kinh nghiệm và thành tựu phát triển giáo dục và đào tạo trên thế giới, Tập 1, Giáo dục và đào tạo ở các khu vực văn hoá châu Âu và châu Á, Nxb Giáo dục.*
5. Nguyễn Tiến Đạt (2005), *Kinh nghiệm và thành tựu phát triển giáo dục và đào tạo trên thế giới, Tập 2, Giáo dục và đào tạo ở các khu vực văn hóa châu Mỹ, châu Phi và châu Đại Dương, NXB Giáo dục.*
6. Nghị quyết số 61/2007/NQ-CP ngày 7/12/2007 về việc tiếp tục thực hiện Chỉ thị số 32-CT/TW ngày 09/12/2003 về tăng cường sự lãnh đạo của Đảng trong công tác phổ biến, giáo dục pháp luật, nâng cao ý thức chấp hành pháp luật của cán bộ, nhân dân.
7. Quyết định số 13/2003/QĐ-TTg ngày 17/01/2003, phê duyệt Chương trình phổ biến, giáo dục pháp luật từ năm 2003 đến năm 2007.

8. Quyết định số 37/2008/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về đã phê duyệt Chương trình phổ biến, giáo dục pháp luật từ năm 2008 - 2012.

9. Quyết định số 06/2010/QĐ - TTg ngày 05/01/2010 của Thủ tướng Chính phủ về việc xây dựng, quản lý, khai thác Tủ sách pháp luật.

10. Quyết định số 1928/QĐ - TTg ngày 20/11/2009 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Nâng cao chất lượng công tác phổ biến, giáo dục pháp luật trong nhà trường”.

11. <http://www.bccitizenship.ca/> Being active citizen của Canada

12. Eurydice Europe Unit - European Commission (2005) *Citizenship Education at School in Europe*, Imprimerie Guyot, Braine-le-Château, Belgium.

13. Kan Wei, *Citizenship Education in China and the UK: Key features and contemporary challenges*, Faculty of Education, Beijing Normal University.

Ngày nhận bài: 18/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 28/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 8/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. NGUYỄN THỊ THU HƯƠNG

Khoa LLCT- GDCTD, Trường Đại học Sư phạm Hà Nội

Điện thoại: 0902195282

LEGAL EDUCATION FOR HIGH SCHOOL STUDENTS IN SOME COUNTRIES AND REFERENCES TO VIETNAM

● **MA. NGUYEN THI THU HUONG**

**Faculty of Political Theory - Civic Education
Hanoi National University of Education**

ABSTRACT:

Legal education (LE), in the narrow sense, is an organized, purposeful activity to educate people about law in accordance with the requirements of the current legal system. Legal education is the bridge to convey the law to the social life, because the law can only really promote the role of social management when people understand the law. Legal education in schools, especially high schools, is strategically important, contributing to the well-being of students in order to become citizens of the country. It is also a way to shape the personalities for the children. Therefore, LE must become an important part of the general education system of any country. However, in Vietnam, the LE for high school students is ineffective. This leads to the limited awareness of law and the occurrence of highschoolers' law violations.

This article presents and analyzes LE experiences for high school students in some countries around the world and suggests some solutions that Vietnam can apply to improve the effectiveness of LE for highschoolers in Vietnam in the coming time.

Keywords: Legal education, high school students.

XÂY DỰNG PHÁP LUẬT VỀ PHÁT TRIỂN NĂNG LƯỢNG SẠCH VÀ NĂNG LƯỢNG TÁI TẠO Ở VIỆT NAM

● ĐỖ VIỆT HẢI

TÓM TẮT:

Pháp luật về phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo ở Việt Nam hiện nay tuy đã có nhiều kết quả tích cực trên hầu hết các phương diện từ vấn đề nhận thức, xây dựng chính sách pháp luật, tổ chức thực hiện pháp luật, nhưng những kết quả đó chưa thực sự tương xứng với tiềm năng và đòi hỏi của thực tế. Bài viết phân tích sự cần thiết xây dựng, hoàn thiện pháp luật về phát triển nguồn năng lượng sạch và năng lượng tái tạo và đặt ra vấn đề cần tìm giải pháp để nâng cao hiệu quả công tác xây dựng pháp luật trong thời gian tới, đưa đất nước phát triển với nền kinh tế xanh, sạch và bền vững.

Từ khóa: Pháp luật, năng lượng sạch, năng lượng tái tạo.

1. Đặt vấn đề

Việt Nam có đường bờ biển trải dài, vùng biển rộng lớn và địa hình đồi dốc đã đem lại cho chúng ta nhiều tiềm năng về phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo, nhưng hiện nay việc khai thác và đầu tư chưa tương xứng với khả năng và lợi thế sẵn có. Một phần do tính kinh tế của nguồn năng lượng này còn chưa hấp dẫn. Các biện pháp thúc đẩy phát triển mới dừng lại ở chính sách, biện pháp hỗ trợ, khuyến khích sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả mà chưa được thể chế hóa thành những quy định riêng biệt, chưa có hành lang pháp lý đồng bộ... Đặc biệt, hiện nay biến đổi khí hậu đang diễn ra mang tính toàn cầu, làm thay đổi môi trường, hệ sinh thái, ảnh hưởng trực tiếp đến đời sống kinh tế - xã hội. Xuất phát từ yêu cầu trên đòi hỏi chúng ta phải có những chủ trương, quyết sách phù hợp nhằm ứng phó có hiệu quả đối với

các tác động tiêu cực, thúc đẩy bảo vệ môi trường, hướng tới phát triển nền kinh tế xanh, sạch và bền vững. Do đó, hệ thống hóa các quy định của pháp luật; xây dựng khung pháp lý điều chỉnh các mối quan hệ xã hội phát sinh trong quá trình phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo; ban hành văn bản quy phạm pháp luật, tổ chức, áp dụng và thực thi pháp luật về phát triển nguồn năng lượng sạch và năng lượng tái tạo nhằm đa dạng hóa phương thức bảo vệ môi trường, phát triển công nghệ ứng dụng và triển khai phù hợp với mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội, hiện thực các cam kết, thỏa thuận quốc tế mà Việt Nam tham gia về ứng phó với biến đổi khí hậu là rất cần thiết.

2. Định hướng phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo

Việt Nam là nước có tiềm năng lớn về nguồn năng lượng sạch và năng lượng tái tạo nhưng

chưa được quan tâm đầu tư nghiên cứu và ứng dụng mạnh mẽ. Hiện nay, Việt Nam mới bước đầu phát triển ứng dụng điện gió, điện mặt trời, phát triển xăng sinh học ở một số nơi... Chúng ta còn thiếu chiến lược, quy hoạch cụ thể và các chính sách đồng bộ, có hiệu quả để thúc đẩy nghiên cứu, phát triển và ứng dụng các dạng năng lượng sạch. Nhận thức rõ tầm quan trọng mang tính chiến lược của việc phát triển và ứng dụng năng lượng sạch và năng lượng tái tạo, từ Đại hội XI của Đảng đã đặt ra nhiệm vụ phải đẩy mạnh phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo. Trong thời gian tới, việc chú trọng phát triển năng lượng sạch, tái tạo sẽ phải là một trong những cơ sở nền tảng để phát triển công nghiệp sạch, công nghiệp công nghệ cao; đó cũng là một nội dung quan trọng của chuyển đổi mô hình tăng trưởng sang phát triển theo chiều sâu, phát triển nền kinh tế xanh. Đại hội XII của Đảng nhấn mạnh: "Thúc đẩy phát triển, sử dụng năng lượng mới, năng lượng tái tạo, các nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu mới thay thế các nguồn tài nguyên truyền thống". Thực hiện nhiệm vụ chiến lược trên, Nhà nước có định hướng phát triển như sau:

Một là, phát triển và sử dụng nguồn năng lượng tái tạo độc lập nhằm đáp ứng mục tiêu điện khí hóa nông thôn, vùng sâu, vùng xa và hải đảo.

Xây dựng các chương trình phát triển hệ thống điện độc lập từ năng lượng tái tạo và điện quy mô gia đình cho khu vực khó khăn và đặc biệt khó khăn, vùng sâu, vùng xa, miền núi, hải đảo nhằm mục đích xóa đói giảm nghèo và phát triển kinh tế xã hội để hầu hết các hộ dân nông thôn có điện và các hộ dân nông thôn được sử dụng nguồn năng lượng sạch, hợp vệ sinh.

Hai là, đầu tư phát triển các nhà máy phát điện sử dụng năng lượng sạch và năng lượng tái tạo nổi trội:

Nhà nước cần khuyến khích đầu tư phát triển nhà máy phát điện từ nguồn năng lượng sạch và năng lượng tái tạo nổi trội khả thi về kinh tế. Thực hiện hỗ trợ trên cơ sở cạnh tranh, đảm bảo nguồn điện có chi phí hợp lý được huy động vào hệ thống và phát triển các công nghệ năng lượng sạch và năng lượng tái tạo cho mục đích dài hạn. Trong đó, hướng ưu tiên phát triển năng lượng sạch và năng

lượng tái tạo trong giai đoạn tới của Việt Nam nên tập trung vào phát triển thủy điện nhỏ, điện gió, sử dụng các phụ phẩm nông nghiệp, rác thải để phát điện, sử dụng năng lượng để cấp nhiệt, sấy nông sản, lọc nước sạch, phát triển các hầm khí sinh vật để đun nấu tại nông thôn.

Ba là, giảm cường độ phát thải khí nhà kính trên đơn vị GDP và tăng tỷ lệ sử dụng năng lượng sạch và năng lượng tái tạo.

Để đạt được mục tiêu này cần cải thiện hiệu suất và hiệu quả sử dụng năng lượng, giảm mức tiêu hao năng lượng trong hoạt động sản xuất, vận tải, thương mại; Thay đổi cơ cấu sử dụng nhiên liệu trong các ngành công nghiệp và giao thông vận tải; Đẩy mạnh khai thác có hiệu quả các nguồn năng lượng tái tạo và năng lượng mới nhằm từng bước gia tăng tỷ trọng của các nguồn năng lượng sạch này trong sản xuất và tiêu thụ năng lượng của quốc gia, giảm dần sự phụ thuộc vào nguồn năng lượng hóa thạch, tăng cường an ninh năng lượng, bảo vệ môi trường và phát triển bền vững. Bên cạnh đó, cần giảm phát thải khí nhà kính thông qua phát triển nông nghiệp hữu cơ bền vững, nâng cao tính cạnh tranh của sản xuất công nghiệp.

Bốn là, khai thác sử dụng các loại năng lượng sạch và năng lượng tái tạo thay thế cho nhiên liệu hóa thạch vừa là một yêu cầu khách quan (do cạn kiệt) nhưng vừa là một yêu cầu cấp thiết để ứng phó với biến đổi khí hậu, để bảo vệ hệ thống khí hậu trái đất.

Trong bối cảnh nhu cầu năng lượng của Việt Nam ngày một gia tăng, khả năng cung cấp các nguồn năng lượng nội địa hạn chế. Trong khi tiềm năng nguồn năng lượng sạch và năng lượng tái tạo của Việt Nam rất lớn, kèm theo nhu cầu sử dụng điện và nhiệt cho sản xuất rất cao thì việc xem xét khai thác nguồn năng lượng sạch và năng lượng tái tạo sẵn có cho sản xuất điện là rất khả thi cả về công nghệ lẫn hiệu quả kinh tế và môi trường. Phát triển nguồn năng lượng sạch thay thế cho nguồn năng lượng hóa thạch, tăng cường sử dụng hiệu quả năng lượng trong sản xuất và tiêu dùng chính là chìa khóa giải quyết bài toán ô nhiễm môi trường, tiết kiệm được nguồn ngoại tệ đầu tư xây dựng các nhà máy thủy điện, nhiệt điện, cũng như

giảm sự phụ thuộc vào dầu mỏ, đảm bảo an ninh lương thực và hướng đến nền kinh tế các-bon thấp.

3. Sự cần thiết xây dựng, hoàn thiện pháp luật về phát triển nguồn năng lượng sạch và năng lượng tái tạo

Kể từ năm 2015, Việt Nam đã chuyển từ quốc gia xuất khẩu tinh sang nhập khẩu tinh về năng lượng. Do vậy, sự phát triển của nguồn năng lượng sạch và năng lượng tái tạo sẽ góp phần quan trọng trong bảo đảm an năng lượng quốc gia.

Việc phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo cũng sẽ góp phần tăng trưởng kinh tế bền vững. Đặc biệt là ở cấp quốc gia, bằng cách khai thác các nguồn lực địa phương, tạo ra ngành công nghiệp mới và tạo việc làm.

Điều quan trọng là phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo sẽ tạo cơ hội cho hình thành các doanh nghiệp kinh doanh mới, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, nhất là hình thành các doanh nghiệp mới. Các doanh nghiệp lớn cũng sẽ được hưởng lợi thông qua đầu tư vào các công nghệ mới như một phần của kế hoạch kinh doanh dài hạn, từ đó nền kinh tế quốc gia phát triển bền vững.

Thứ nhất, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội địa phương

Một là, phát triển đời sống và cơ sở hạ tầng giao thông nông thôn.

Phần lớn các nhà máy thủy điện, các công trình năng lượng sạch và năng lượng tái tạo nằm ở vùng sâu, vùng xa tại khu vực nông thôn, trong quá trình thi công xây dựng và sau khi hoàn thành đi vào vận hành khai thác, chủ các dự án đã sử dụng một phần lực lượng lao động tại chỗ. Hệ thống đường giao thông phục vụ cho việc thi công xây dựng và vận hành nhà máy trở thành hệ thống giao thông nông thôn, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của địa phương.

Hai là, phát triển kinh tế đa mục tiêu.

Ngoài mục đích phát điện, các dự án thủy điện còn góp phần chống lũ trong mùa mưa, cấp nước trong mùa khô, phát triển chăn nuôi thủy sản, tạo ra cảnh quang môi trường có khả năng phát triển du lịch. Phần không gian trên mặt hồ, có thể lắp đặt hệ thống pin mặt trời làm tăng tính hiệu quả của việc sử dụng đất và hiệu quả của dự án.

Thứ hai, hiệu quả kinh tế - tài chính của các dự án năng lượng tái tạo.

Một là, các dự án thủy điện nhỏ được áp dụng Biểu giá chi phí tránh được, bảo đảm nhà đầu tư thu hồi được chi phí và có lợi nhuận hợp lý; góp phần quan trọng cho thu ngân sách của các địa phương có nguồn thủy điện lớn.

Hai là, điện năng sản xuất điện từ các nguồn năng lượng tái tạo khác (gió, mặt trời, sinh khối) được áp dụng mức giá bán điện hỗ trợ do Thủ tướng Chính phủ ban hành. Trong nhiều trường hợp đã có thể cạnh tranh được với điện năng sản xuất từ nhiên liệu hóa thạch (than nhập khẩu, dầu,...), nhất là khi các tổ chức, cá nhân sử dụng nhiên liệu hóa thạch cho mục đích năng lượng phải đóng phí môi trường tương ứng với khối lượng nhiên liệu được sử dụng.

Thứ ba, những yêu cầu cấp bách đặt ra đối với ứng phó với BĐKH.

Như ta biết, Hội nghị về Biến đổi khí hậu toàn cầu tổ chức vào tháng 12/2015 tại Paris. Sự thảo luận, tranh luận về vấn đề cắt giảm khí nhà kính đã diễn ra rất gay gắt trong gần 10 ngày giữa các quốc gia trên toàn cầu, trong đó chủ yếu là vấn đề ảnh hưởng đến kinh tế khi phải cắt giảm khí nhà kính hay phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo. Tuy nhiên cuối cùng đã đạt được thỏa thuận có tính ràng buộc về tỷ lệ cắt giảm khí nhà kính để đến năm 2030, nhiệt độ trái đất tăng không quá 2°C.

4. Tình hình thực thi pháp luật năng lượng sạch và năng lượng tái tạo trên thực địa

Tại Việt Nam, Đảng, Chính phủ đã ban hành nhiều chính sách nhằm sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả, phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo nhằm bảo đảm an ninh năng lượng, phát triển kinh tế, giảm ô nhiễm môi trường. Tuy nhiên, cho đến nay lĩnh vực này vẫn còn rào cản. Những hạn chế, yếu kém nêu trên có cả nguyên nhân khách quan, nhưng nguyên nhân chủ quan là chủ yếu. Nhận thức và tầm nhìn của các cấp ủy, chính quyền, doanh nghiệp và cộng đồng về công tác này chưa đầy đủ, thiếu thống nhất, còn thiên về lợi ích kinh tế trước mắt, còn chưa coi trọng phát triển bền vững.

4.1. Một số chủ trương, chính sách, pháp luật chưa được quán triệt và thể chế hóa đầy đủ, kịp thời

Việc định hướng phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo đã được Đảng và Nhà nước quan tâm từ rất lâu. Thậm chí đã được đưa vào trong văn bản pháp luật cao nhất là Hiến pháp năm 2013. Khoản 2, Điều 63 Hiến pháp năm 2013 nêu rõ: Nhà nước khuyến khích mọi hoạt động bảo vệ môi trường, phát triển, sử dụng năng lượng mới, năng lượng tái tạo. Thực tế, Việt Nam đã và đang tập trung đầu tư nghiên cứu và ứng dụng các nguồn năng lượng sạch, tái tạo. Theo đó, Nhà nước đã có chủ trương phát triển năng lượng sạch, năng lượng tái tạo để tăng cường năng lượng quốc gia; đồng thời hợp tác quốc tế, huy động nguồn lực khai thác và sử dụng năng lượng tái tạo, lồng ghép chương trình phát triển năng lượng tái tạo với các chương trình phát triển kinh tế - xã hội khác.

Để tạo điều kiện cho các nhà đầu tư tham gia vào việc phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo, Nhà nước đã có những chủ trương, chính sách ưu đãi để khuyến khích những dự án đầu tư theo cơ chế phát triển sạch, như: Luật Sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả năm 2010, Luật Điện lực năm 2012, Luật Đầu tư năm 2014, Luật Bảo vệ môi trường năm 2014, Chiến lược bảo vệ môi trường quốc gia đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2030, Chiến lược phát triển năng lượng quốc gia đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2050, Chiến lược phát triển năng lượng tái tạo đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050. Các tổ chức, cá nhân tham gia phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo được hỗ trợ ưu đãi về thuế, vốn, đất đai để xây dựng cơ sở sản xuất sử dụng năng lượng tái tạo, năng lượng sạch thân thiện với môi trường. Các dự án khi đầu tư phát triển nhà máy phát điện sử dụng nguồn năng lượng tái tạo sẽ được hưởng ưu đãi về đầu tư, giá điện và thuế. Tuy nhiên, hiện nay những chính sách này vẫn chưa được cụ thể hóa bằng văn bản pháp luật có thể thực hiện được đối với các nhà đầu tư. Chưa có hệ thống Luật riêng điều chỉnh như Luật Năng lượng sạch và Năng lượng tái tạo.

4.2. Hệ thống pháp luật thiếu đồng bộ, một số cơ chế, chính sách chưa sát với thực tế, thiếu tính khả thi

Mặc dù chính phủ và các Bộ, ngành đã cố gắng

ban hành một số văn bản pháp luật khuyến khích các tổ chức, cá nhân đầu tư vào lĩnh vực phát triển năng lượng sạch, tái tạo. Tuy nhiên, nhiều nhà đầu tư vẫn không mặn mà với lĩnh vực này. Bởi, phát triển năng lượng sạch, tái tạo vẫn là điều mới cho các nhà đầu tư. Chính sách và luật liên quan đến lĩnh vực này cũng có cách hiểu và điều chỉnh không thống nhất, như: Luật Sử dụng năng lượng tiết kiệm hiệu quả năm 2010: Năng lượng tái tạo gồm sức nước, sức gió, ánh sáng mặt trời, địa nhiệt, nhiên liệu sinh học và các tài nguyên năng lượng khác có khả năng tái tạo. Luật Bảo vệ môi trường năm 2014: Năng lượng tái tạo là năng lượng được khai thác từ nước, gió, ánh sáng mặt trời, địa nhiệt, sóng biển, nhiên liệu sinh học và các nguồn tài nguyên năng lượng có khả năng tái tạo khác hoặc Quyết định số 18/2008/QĐ-BTC ngày 18/07/2008: Năng lượng tái tạo là năng lượng được sản xuất từ các nguồn thủy điện nhỏ, gió, mặt trời, địa nhiệt, thủy triều, sinh khối, khí chôn lấp rác thải, khí của các nhà máy xử lý rác thải và khí sinh học hoặc Nghị định số 04/2009/NĐ-CP ngày 14/01/2009: Sản xuất năng lượng sạch, năng lượng tái tạo là việc sản xuất năng lượng từ sử dụng sức gió, ánh sáng mặt trời, thủy triều, địa nhiệt. Điều này dễ nhận thấy mâu thuẫn trong cách hiểu của chính cơ quan chủ trì soạn thảo văn bản pháp luật dẫn đến không bao quát hết được nội dung về năng lượng sạch, tái tạo. Do đó, khi triển khai trong thực tiễn giải quyết vụ việc sẽ phát sinh một số dự án không được xem xét hưởng ưu đãi, hỗ trợ vì không được định nghĩa trong văn bản của Chính phủ và các Bộ, ngành.

4.3. Xây dựng công tác dự báo và quy hoạch còn nhiều hạn chế, chưa theo kịp yêu cầu phát triển, thiếu tính tổng thể, liên ngành, liên vùng, chưa rõ trọng tâm, trọng điểm và nguồn lực thực hiện

Ngành Năng lượng có tính hệ thống cao nhưng các quy hoạch phân ngành: Điện, Than, Dầu-khí, Năng lượng tái tạo được xây dựng riêng, khá biệt lập, vì vậy thể hiện bất cập, thiếu đồng bộ do: Thời gian quy hoạch chưa thống nhất; Tư liệu, số liệu phục vụ quy hoạch chưa đủ độ tin cậy cần thiết và thiếu đồng bộ, thống nhất giữa các ngành năng lượng; Các nội dung quy hoạch chưa được xem xét, tính toán một cách đồng bộ, dẫn tới khập khiễng, thiếu thống nhất; Cơ cấu, tỷ lệ đầu tư chưa hợp lý

giữa các phân ngành và giữa các giai đoạn quy hoạch; Giá cả của các loại nhiên liệu-năng lượng là đầu vào đầu ra của nhau, nhưng thiếu sự cân đối và tương quan hợp lý.

Phương pháp tính toán xây dựng quy hoạch chưa được quan tâm đầu tư nghiên cứu, nên đã thể hiện sự bất hợp lý ở hai khía cạnh chính: Phương pháp tiếp cận riêng lẻ, thiếu tính hệ thống, đồng bộ; phương pháp và công cụ sử dụng còn chưa thật phù hợp với điều kiện đặc thù Việt Nam, ở một số phân ngành vẫn còn sử dụng phương pháp thủ công truyền thống. Những nhược điểm, bất cập, thiếu đồng bộ của các quy hoạch phân ngành năng lượng là một trong những nguyên nhân chủ yếu làm cho các quy hoạch phải điều chỉnh nhiều lần, nhiều công trình điện chậm tiến độ.

4.4. Quản lý nhà nước và việc phân công, phân cấp, phối hợp giữa các cấp, các ngành, địa phương còn thiếu chặt chẽ

Sự phối hợp thực hiện mục tiêu phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo, qua đó bảo vệ môi trường, phát triển kinh tế xã hội tại các quan chức năng chưa chặt chẽ và thiếu thống nhất. Dường như nhiệm vụ phát triển nguồn năng lượng sạch và năng lượng tái tạo được giao cho Bộ Công Thương, mà chưa có sự phối hợp mang tính chiến lược với các Bộ, ngành khác để hoạch định cơ chế chính sách, đưa ra các ưu đãi, hỗ trợ pháp lý cho nhà đầu tư.

Việc phân cấp cho địa phương không phù hợp: Các quy hoạch vùng do địa phương quản lý thường được ưu tiên giao cho các đơn vị tư vấn trên địa bàn thực hiện (với lý do là dễ dễ quản lý); trong khi trình độ, kinh nghiệm còn non kém, hạn chế, điều tra, khảo sát không đầy đủ dẫn đến chất lượng quy hoạch chưa đáp ứng, do vậy, thường xuyên phải điều chỉnh, bổ sung danh mục, sơ đồ khai thác và quy mô dự án chưa nghiên cứu toàn diện lưu vực hoặc địa bàn; chưa cập nhật, hoặc đồng bộ với các quy hoạch khác có liên quan. Các tài liệu cơ bản cho quy hoạch còn thiếu, hoặc độ chính xác thấp do công tác điều tra, khảo sát thực tế còn hạn chế, yếu kém.

Các cơ quan chức năng ở địa phương chưa thực sự quan tâm, phối hợp và chỉ đạo thực hiện trong quá trình lập, góp ý, thẩm định phê duyệt quy hoạch, nghiệm thu dự án.

Một là, trong một thời gian dài hoạt động phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo ở nước ta mang tính tự phát vì chưa có chính sách đầy đủ. Mà tự phát thì luôn chập dật, bất chấp khoa học công nghệ, người không biết gì về chuyên môn cũng xin dự án để làm, để kiếm lợi nhuận.

Hai là, đối tượng của các dự án là khu dân cư, hộ gia đình vùng sâu, vùng xa, ngoài lưới, tức là qui mô rất nhỏ (như các trạm pin mặt trời có công suất chỉ vài trăm oát (W) đến vài kW; thủy điện nhỏ, tuốc bin gió cũng chỉ có công suất từ vài trăm W đến vài chục kW), sử dụng công nghệ nguồn độc lập (phải dùng ắc qui, đất, tuổi thọ ngắn); kinh phí một dự án thường chỉ vài ba trăm triệu đồng (đó là danh nghĩa, còn thực chất bị hao hụt đi rất nhiều).

Ba là, gần như không ai để ý đến công tác vận hành, bảo trì, bảo dưỡng sau dự án. Dự án lắp đặt xong, nghiệm thu xong, nhưng sau đó không được quan tâm, không vận hành được và nằm chờ để sửa chữa.

5. Kết luận

Pháp luật về phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo ở Việt Nam tuy đã có nhiều kết quả tích cực trên hầu hết các phương diện từ vấn đề nhận thức, xây dựng chính sách pháp luật, tổ chức thực hiện pháp luật nhưng những kết quả đó chưa thực sự tương xứng với tiềm năng và đòi hỏi của thực tế. Điều này cho thấy xây dựng pháp luật về phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo vẫn còn thụ động, gần như đó là thực hiện một nhiệm vụ trước mắt, chưa phải là hoạt động có tính căn bản, lâu dài, chưa có cam kết cao từ phía Chính phủ, môi trường pháp lý chưa đảm bảo, chưa thông thoáng và minh bạch. Việc thực hiện pháp luật về phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo vẫn còn những tồn tại, hạn chế cần khắc phục. Điều này là do sự tác động của nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan mà cơ bản là từ sự nhận thức về phát triển năng lượng sạch và năng lượng tái tạo, từ chính sách và hệ thống pháp luật, điều kiện địa lý, thổ nhưỡng, khí hậu, do yêu cầu tăng trưởng kinh tế và hội nhập quốc tế. Vì vậy, điều cốt yếu là tìm ra giải pháp cần thực hiện để nâng cao hiệu quả công tác xây dựng pháp luật trong thời gian tới, đưa đất nước phát triển với nền kinh tế xanh, sạch và bền vững ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ IX (2001), NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
2. Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ X (2006), NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
3. Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XI (2011), NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
4. Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XII (2016), NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
5. Chính phủ (2007), Quyết định số 1855/QĐ-TTg ngày 27/12/2007 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược phát triển Năng lượng tái tạo quốc gia của Việt Nam đến năm 2020 tầm nhìn 2050, Hà Nội.
6. Chính phủ (2011), Quyết định số 1208/QĐ-TTg ngày 21/07/2011 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Quy hoạch phát triển điện lực quốc gia 2011 - 2030, Hà Nội.
7. Chính phủ (2011), Quyết định số 2139/QĐ-TTg ngày 05/12/2011 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược quốc gia về biến đổi khí hậu, Hà Nội.
8. Chính phủ (2015), Quyết định số 2068/2015/QĐ-TTg ngày 25/11/2015 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược phát triển năng lượng tái tạo của Việt Nam đến năm 2030, tầm nhìn đến năm 2050, Hà Nội.
9. Chính phủ (2016), Quyết định số 428/2016/QĐ-TTg ngày 18/3/2016 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt đề án điều chỉnh Quy hoạch phát triển điện lực quốc gia giai đoạn 2011 - 2020 có xét đến năm 2030, Hà Nội.
10. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2004), Luật Điện lực, Hà Nội.
11. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2005), Luật Bảo vệ môi trường, Hà Nội.
12. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2005), Luật Đầu tư, Hà Nội.
13. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2010), Luật Sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả, Hà Nội.
14. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2010), Luật Thuế bảo vệ môi trường, Hà Nội.
15. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2012), Luật Điện lực, Hà Nội.
16. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2013), Hiến pháp, Hà Nội.
17. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2014), Luật Bảo vệ môi trường, Hà Nội.
18. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2014), Luật Đầu tư, Hà Nội.

Ngày nhận bài: 20/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 30/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 10/12/2017

Thông tin tác giả:

ĐỖ VIỆT HẢI

Văn phòng Luật sư Hồng Giang

Email: 88h36luatsu@gmail.com

**DEVELOP LEGISLATION ON THE DEVELOPMENT OF CLEAN
ENERGY AND RENEWABLE ENERGY IN VIETNAM**

● **DO VIET HAI**

Hong Giang Lawyer Office

ABSTRACT:

The law on clean energy and renewable energy development in Vietnam has had positive results in almost all aspects ranging from awareness, legal policy development to law implementation. However, the results do not really meet the potential and requirements of the reality. The paper analyzes the need to develop and improve the law on clean energy and renewable energy development and sets out the issues that need to be addressed to improve the effectiveness of law enforcement in the coming time, thus bringing the country to a green, clean and sustainable economy.

Keywords: Law, clean energy, renewable energy.

ĐIỀU CHỈNH THỐNG NHẤT PHÁP LUẬT VỀ VIÊN CHỨC GIỮA TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG LẬP VÀ TƯ THỰC

● NGUYỄN THỊ THU HƯƠNG

TÓM TẮT:

Trên cơ sở nghiên cứu hệ thống các quy định pháp luật về viên chức trong trường đại học, tác giả nhận thấy hệ thống các quy định pháp luật về viên chức trong trường đại học của nước ta tuy đã đạt được những kết quả nhất định, song vẫn còn những hạn chế, bất cập, mâu thuẫn, chồng chéo. Ngay chính trong các quy phạm pháp luật, đã có sự phân biệt giữa việc điều chỉnh viên chức trường đại học công lập với những đối tượng có vị trí, chức năng, nhiệm vụ tương tự tại các trường đại học tư thực. Tác giả đưa ra lý do, kiến nghị, định hướng rà soát, xây dựng, thống nhất toàn bộ các quy phạm pháp luật về viên chức trong trường đại học cả công lập và tư thực.

Từ khóa: Pháp luật, viên chức, trường đại học công lập và tư thực.

I. Đặt vấn đề

Hệ thống pháp luật nói chung, pháp luật về viên chức trong trường đại học nói riêng được hình thành và phát triển từng bước phù hợp với tình hình và đặc điểm của mỗi thời kỳ cụ thể. Khi những điều kiện kinh tế - xã hội đã thay đổi thì pháp luật cũng phải có những thay đổi tương ứng. Một hệ thống pháp luật hay một văn bản pháp luật có thể ở một thời điểm nhất định là phù hợp và phát huy tác dụng tốt trong đời sống xã hội, nhưng sau một thời gian sẽ lỗi thời, lạc hậu. Vì vậy, cần thiết phải có sự rà soát để phát hiện những sự lạc hậu, lỗi thời đó để sửa đổi, bổ sung, hủy bỏ hoặc thay thế mới. Đặc biệt, công tác rà soát các văn bản pháp luật về viên chức trong trường đại học chưa được coi trọng, một phần do thiếu sự quan tâm, chỉ đạo của các cơ quan nhà nước, tổ chức, cá nhân có

thẩm quyền, thiếu sự kiên quyết và các biện pháp đồng bộ, một phần do đội ngũ cán bộ thực hiện công tác này chưa được tăng cường, vừa yếu về chuyên môn, nghiệp vụ, kinh nghiệm thực tiễn, vừa thiếu về số lượng. Thực tế còn nhiều văn bản pháp luật chứa đựng những mâu thuẫn, chồng chéo và những bất cập khác, nhưng chưa được sửa đổi, bổ sung hoặc thay thế mới một cách kịp thời.

Ngoài ra, ngay chính trong các quy phạm pháp luật, đã có sự phân biệt trong việc điều chỉnh giữa viên chức trong trường đại học công lập với những đối tượng có vị trí, chức năng, nhiệm vụ tương tự trong các trường đại học tư thực. Xuất phát từ thực trạng đó, cần tiến hành rà soát một cách nghiêm túc để xây dựng, thống nhất toàn bộ các quy phạm pháp luật về viên chức trong trường đại học cả công lập và tư thực.

II. Thực trạng, lý do cần điều chỉnh, thống nhất hệ thống pháp luật về viên chức trong trường đại học công lập và tư thục

Theo báo cáo tổng kết của Bộ Giáo dục và Đào tạo, tính đến hết năm học 2016-2017, cả nước có 235 trường đại học, học viện (không tính các trường thuộc khối quốc phòng - an ninh), bao gồm 170 trường công lập, 60 trường tư thục và dân lập, 5 trường có 100% vốn nước ngoài, 37 viện nghiên cứu khoa học được giao nhiệm vụ đào tạo trình độ tiến sĩ; tổng số giảng viên trong các trường đại học là 72.792 người.

Hiện nay, viên chức trong trường đại học công lập và ngoài công lập ở Việt Nam đều được điều chỉnh chung bởi pháp luật liên quan tới giáo dục, đào tạo (Luật Giáo dục, Luật Giáo dục đại học, Luật Giáo dục nghề nghiệp và các văn bản hướng dẫn thi hành luật), bởi pháp luật liên quan khác (Luật Lao động, Luật Tài chính, Luật Dân sự và các văn bản hướng dẫn thi hành Luật Viên chức, nhưng những người làm cùng công việc, vị trí, chuyên môn như vậy trong trường đại học ngoài công lập lại không thuộc phạm vi điều chỉnh của Luật này. Một nhà giáo khi giảng dạy ở trường đại học công lập được hưởng các chính sách, quyền lợi của một viên chức; nhưng cũng nhà giáo đó khi giảng dạy ở trường đại học tư thục lại không được hưởng chính sách, quyền lợi của viên chức. Đây là điểm bất hợp lý, ảnh hưởng trực tiếp đến đội ngũ nhà giáo và các trường đại học ngoài công lập, các trường ngoài công lập sẽ khó thu hút đội ngũ nhà giáo mà nguyên nhân từ sự bất hợp lý của các quy định liên quan đến viên chức trong các trường đại học của Việt Nam. Trong khi chính sách của Đảng qua Nghị quyết số 29/NQ-TW của Hội nghị 8 BCHTW Đảng khóa XI đã nêu: “tăng tỉ lệ trường ngoài công lập đối với giáo dục nghề nghiệp và giáo dục đại học”, tuy nhiên sự bất cập của các quy định pháp luật đã góp phần gây khó khăn, làm cho các trường ngoài công lập lâm vào tình trạng “chết lâm sàng”.

Điều đó xuất phát từ lý do chính là: Hoạt động của trường đại học công lập về cơ bản đều dựa trên

nguồn tài sản, ngân sách nhà nước, có mục tiêu, nhiệm vụ cơ bản, quan trọng nhất là phục vụ nhân dân, vì lợi ích của cộng đồng; người sử dụng viên chức trong trường đại học công lập là Nhà nước; trong khi đó, trường đại học ngoài công lập được tổ chức và hoạt động theo các loại hình doanh nghiệp, ngoài mục tiêu phục vụ còn có mục tiêu vì lợi nhuận; người sử dụng lao động trong trường đại học ngoài công lập chủ yếu là tư nhân và cơ chế tuyển dụng, sử dụng, đãi ngộ và quản lý giữa các trường cũng khác nhau và khác với trường đại học công lập.

Từ nghiên cứu lý luận và thực tế thực hiện pháp luật viên chức trong trường đại học ở Việt Nam, cần nhận thấy: không nên phân biệt pháp luật điều chỉnh đối với đội ngũ lao động của trường đại học công lập với đội ngũ lao động của trường đại học ngoài công lập. Sự điều chỉnh thống nhất pháp luật về viên chức giữa trường đại học công lập và ngoài công lập đang phải được đặt ra như một đòi hỏi tất yếu, khách quan. Điều đó xuất phát từ những lý do sau:

Thứ nhất, sự phát triển dịch vụ công và xu hướng xã hội hóa các dịch vụ công, trong đó có dịch vụ giáo dục, là một tất yếu về kinh tế và chính trị khi Việt Nam đã chuyển sang nền kinh tế thị trường mang bản chất Nhà nước pháp quyền XHCN. Mức độ phát triển, mức độ xã hội hóa dịch vụ công phản ánh mức độ phát triển tính chất xã hội của kinh tế thị trường, tính chất nhân dân của Nhà nước pháp quyền.

Nhu cầu phát triển, xu hướng xã hội hóa dịch vụ công trong giáo dục đại học, công cuộc đổi mới căn bản, toàn diện giáo dục đại học đòi hỏi Nhà nước phải phối hợp với các cá nhân, tổ chức xã hội cùng thực hiện cung ứng dịch vụ công trên cơ sở pháp luật nhằm cải thiện chất lượng cung ứng dịch vụ công; tạo ra và duy trì sự cạnh tranh giữa các tổ chức cung ứng dịch vụ. Để làm được điều đó, Nhà nước không đơn thuần là điều tiết mà còn phải tạo môi trường pháp lý thuận lợi, khuyến khích và tạo động lực thị trường. Nghĩa là, Nhà nước cần có một hành lang pháp lý chung, bình đẳng cho các trường đại học, không kể công lập hay ngoài công lập.

Thứ hai, trong xu hướng xã hội hóa các dịch vụ công, các trường đại học ngoài công lập ngày

càng phát triển nhanh về số lượng và chất lượng, mang lại một diện mạo mới cho sự phát triển của hệ thống giáo dục đại học của nước ta. Không chỉ đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao phục vụ cho mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của đất nước và hội nhập quốc tế, kiến tạo tri thức mới tạo động lực thay đổi và tiến bộ xã hội, các trường đại học ngoài công lập còn thu hút sự tham gia của toàn xã hội đóng góp các nguồn lực cho phát triển giáo dục đại học, làm giảm tải áp lực kinh tế cho Nhà nước, góp phần mở rộng cơ hội tiếp cận giáo dục đại học, đáp ứng nhu cầu học tập ở trình độ cao của các nhóm dân cư, tạo mô hình mới về quản trị đại học. Với vai trò và vị trí quan trọng đó, các loại hình trường ngoài công lập cần nhận được sự quan tâm một cách công bằng, định hướng phát triển lành mạnh của Nhà nước, sự điều chỉnh của pháp luật về viên chức để bảo đảm dân chủ, tạo ra một “sân chơi chung” trong lĩnh vực giáo dục đại học, phát huy nhân tố con người, tạo mọi nguồn lực để sáng tạo và phát triển mạnh mẽ hơn.

Thứ ba, xuất phát từ các yếu tố đặc thù “nghề nghiệp” của nhà giáo - bộ phận chiếm đa số đội ngũ viên chức trong trường đại học ở Việt Nam hiện nay, chúng ta nhận thấy rất rõ rằng: Viên chức làm việc trong trường đại học công lập và ngoài lập đều có địa vị pháp lý như nhau, làm việc trong cùng một lĩnh vực với yêu cầu về chuyên môn, nghiệp vụ, tôn chỉ, đạo đức nghề nghiệp và có danh hiệu nghề nghiệp tương tự nhau. Những đặc trưng nghề nghiệp của viên chức trong trường đại học cần được quan tâm, phân tích kỹ để lựa chọn, quy định về địa vị pháp lý, về sử dụng, đào tạo, bồi dưỡng, đãi ngộ, quản lý nhà giáo trong quá trình hoàn thiện và thực hiện pháp luật về viên chức trong trường đại học công lập và cả ngoài công lập.

Thứ tư, sứ mệnh của các trường đại học công lập hay ngoài công lập ở các nước đều không khác nhau, đó là: đào tạo đội ngũ lao động đáp ứng yêu cầu của đất nước, của nhân loại; sự tự chủ về nội dung chương trình, phương pháp đào tạo, về tuyển sinh, về tổ chức, tài chính, quản lý, điều hành của các trường đại học công và tư, các khác biệt trong đánh giá của xã hội và cách nhìn nhận của nhà

nước giữa hai loại hình trường này ngày càng bị xóa mờ dần.

III. Một số giải pháp, kiến nghị

Trước tiên, cần được xác định rõ việc rà soát, hệ thống hóa thường xuyên các văn bản pháp luật về viên chức trong trường đại học là một trong những phương thức hoạt động quan trọng để tạo ra khả năng xây dựng một hệ thống pháp luật về viên chức hoàn thiện, tạo cơ sở cho việc thực hiện pháp luật về viên chức trong trường đại học đạt hiệu quả như mong đợi. Hoạt động này phải được coi là một yêu cầu bắt buộc trong quản lý nhà nước, nhằm phát hiện những “lỗ hổng”, “kẽ hở” của hệ thống thể chế, những vấn đề còn “bỏ trống” chưa được pháp luật điều chỉnh, để đưa ra các biện pháp “lấp đầy”, đề xuất những ý tưởng sáng tạo pháp luật, ban hành văn bản mới đáp ứng yêu cầu quản lý nhà nước. Rà soát, hệ thống hóa có tác dụng tạo ra cơ sở pháp lý cho sự đổi mới về chất của một số văn bản, tạo ra sự thống nhất, hài hòa giữa văn bản sẽ được ban hành với hệ thống pháp luật hiện hành.

Hơn nữa, thực tế thực hiện pháp luật về viên chức trong trường đại học ở Việt Nam cho thấy cần có sự điều chỉnh thống nhất pháp luật đối với viên chức giữa trường đại học công lập và ngoài công lập. Đặc biệt, cần có việc thống nhất quản lý của nhà nước đối với đội ngũ nhà giáo trong trường đại học công lập và ngoài công lập như thống nhất quản lý về tiêu chuẩn, chức danh của nhà giáo; thống nhất quản lý về nội dung, chương trình đào tạo, bồi dưỡng để đảm bảo chất lượng đội ngũ nhà giáo; thống nhất quản lý về quy hoạch và kế hoạch phát triển đội ngũ nhà giáo; thống nhất quản lý về chế độ, chính sách đối với nhà giáo, đặc biệt đối với các giáo sư, phó giáo sư, nhà giáo ở các ngành nghề đặc biệt, các vùng khó khăn...

Pháp luật về nhà giáo phải thể hiện rõ trách nhiệm của Nhà nước đối với việc xây dựng và phát triển đội ngũ nhà giáo trong trường đại học công lập và ngoài công lập đáp ứng yêu cầu phát triển chung của sự nghiệp giáo dục. Nhà nước phải tạo điều kiện tốt nhất để hình thành đội ngũ và bảo đảm cho sự hành nghề của đội ngũ nhà giáo trong trường đại học, không phân biệt đại học công lập hay ngoài công lập. Pháp luật về nhà giáo phải

nâng cao chất lượng hoạt động của Nhà nước trong việc quản lý đội ngũ nhà giáo; dân chủ hóa hoạt động quản lý đội ngũ nhà giáo, bảo đảm các quyền và lợi ích chính đáng của họ; đặc biệt, trách nhiệm của nhà nước thể hiện ở các chính sách:

Một là, Nhà nước quản lý các quan hệ xã hội quan trọng liên quan đến việc xây dựng, phát triển đội ngũ nhà giáo, tập trung vào việc quản lý chất lượng đội ngũ nhà giáo, đáp ứng yêu cầu đổi mới sự nghiệp giáo dục.

Hai là, Nhà nước đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ nhà giáo cho tất cả các loại hình nhà trường, không phân biệt trường công lập hay tư thục; Xây dựng và phát triển đội ngũ nhà giáo đủ về số lượng, đồng bộ về cơ cấu.

Ba là, khuyến khích người giỏi làm nghề dạy học; xây dựng, nâng cấp các trường sư phạm, khoa sư phạm có chất lượng cao, đáp ứng yêu cầu đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ nhà giáo; Đổi mới chương trình, nội dung, phương thức đào tạo nhà giáo.

Bốn là, đổi mới cơ chế tuyển dụng, sử dụng nhà giáo; coi trọng nâng cao đạo đức nghề nghiệp, trình độ chuyên môn, kinh nghiệm, năng lực nghiên cứu khoa học, hiểu biết xã hội, phương pháp giảng dạy của nhà giáo.

Năm là, thực hiện tốt chế độ lương, phụ cấp đối

với nhà giáo; bảo đảm đời sống vật chất và tinh thần để nhà giáo yên tâm làm việc, cống hiến; có chính sách ưu đãi đặc biệt đối với nhà giáo làm việc ở vùng có điều kiện kinh tế - xã hội đặc biệt khó khăn; trọng dụng và đãi ngộ xứng đáng đối với nhà giáo tài năng.

Sáu là, tôn vinh nhà giáo, nâng cao vị thế xã hội của nhà giáo và nghề dạy học.

Bảy là, thực hiện xã hội hóa, tăng cường phân cấp quản lý nhà nước, tăng quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm cho cơ sở giáo dục; tăng cường giám sát xã hội đối với nhà giáo.

Như vậy, sự điều chỉnh thống nhất pháp luật về viên chức thống nhất đối với trường đại học công lập và ngoài công lập là cần thiết và có căn cứ để nghiên cứu áp dụng. Điều quan trọng và mấu chốt ở đây là phải xác định vai trò của Nhà nước đối với sự điều chỉnh thống nhất pháp luật này nhằm không đi chệnh phương hướng và mục tiêu đặt ra. Đó là: Nhà nước phải xây dựng quy định về chất lượng, về trách nhiệm giải trình và về sự minh bạch đối với trường đại học bằng cách xác định các tiêu chuẩn cho các trường công và trường tư, buộc họ phải áp dụng thông qua hệ thống kiểm định chất lượng, đánh giá hoạt động và kiểm toán nội bộ ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Luật Viên chức năm 2010.
2. Luật Giáo dục năm 2005 và Nghị định số 75/2006/NĐ-CP của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Giáo dục; Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Giáo dục năm 2012 đã được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XIII, kỳ họp thứ 3 thông qua ngày 18/6/2012.
3. Luật Giáo dục đại học số 08/2012/QH13 ngày 2/7/2012.
4. Báo cáo tổng kết năm học 2016-2017 và phương hướng, nhiệm vụ năm học 2017-2018 các cơ sở giáo dục đại học, các trường sư phạm, ngày 11/8/2017 của Bộ Giáo dục và Đào tạo.
5. Tài liệu tại hội thảo góp ý sửa đổi Luật Giáo dục và Luật Giáo dục đại học ngày 21/9/2017 của Hiệp hội các Trường Đại học Cao đẳng Việt Nam.

Ngày nhận bài: 22/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 02/12/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 12/12/2017

Thông tin tác giả:

TS. NGUYỄN THỊ THU HƯƠNG

Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội

Email: huongdhcnhn2014@gmail.com

REVISION OF LEGISLATION ON STAFFS IN PUBLIC AND PRIVATE UNIVERSITIES

● **PhD. NGUYEN THI THU HUONG**
Industrial University of Ho Chi Minh City

ABSTRACT:

Based on the study of the system of legal provisions on staffs in universities, the authors found that the system of legal provisions on civil servants in universities in Vietnam has achieved certain results, however, there were limitations, inadequacies, contradictions and overlapping. According to the law, there is a distinction between the regulation of public university officials and those with similar positions, functions and duties in private universities. The author provides the reasons, recommendations and directions for reviewing, developing, and unifying the whole legal norms for public and private public servants.

Keywords: Law, public servants, public and private universities.

TÁC ĐỘNG CỦA HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO TRONG BỐI CẢNH VIỆT NAM THAM GIA VÀ GIẢI PHÁP THU NGÂN SÁCH

● ĐỖ NGỌC THU

TÓM TẮT:

Hội nhập quốc tế sâu và rộng gắn với các hiệp định thương mại tự do, từ đó, việc điều chỉnh một số loại thuế cho phù hợp với các hiệp định thương mại tự do (FTA) được ký kết giữa Việt Nam và các nước tham gia đang và sẽ đặt ra thách thức lớn với nguồn thu ngân sách nhà nước. Do đó, bài viết xem xét ảnh hưởng của các hiệp định thương mại tự do đến thu ngân sách của Việt Nam và đề cập đến một số vấn đề đang đặt ra với nguồn thu ngân sách, trên cơ sở đó đề xuất các giải pháp thu ngân sách trong thời gian tới.

Từ khóa: Thu ngân sách, hiệp định thương mại tự do.

1. Tác động của các hiệp định thương mại tự do đến thu ngân sách của Việt Nam

Ngay sau Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI (1986), Đảng ta tiếp tục và nhất quán về mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại giai đoạn 1996 - 2000 và Nghị quyết Đại hội lần thứ IX của Đảng năm 2001 đã khẳng định mạnh mẽ chủ trương “chủ động hội nhập kinh tế quốc tế để phát triển nhanh, có hiệu quả và bền vững” theo nguyên tắc “bảo đảm độc lập tự chủ và định hướng xã hội chủ nghĩa, bảo vệ lợi ích dân tộc, an ninh quốc gia, giữ gìn bản sắc văn hóa dân tộc, bảo vệ môi trường”. Tiếp đó, Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XI của Đảng Cộng sản Việt Nam đã đề ra đường lối đối ngoại của Việt Nam trong thời kỳ phát triển mới, trong đó có chủ trương rất quan trọng là “chủ động và tích cực hội nhập quốc tế”.

Ngày 10/4/2013, Bộ Chính trị đã ban hành Nghị quyết số 22-NQ/TW về hội nhập quốc tế. Nghị quyết đã xác định rõ hội nhập quốc tế sẽ được triển khai sâu rộng trên nhiều lĩnh vực, đặc biệt, hội nhập kinh tế phải gắn với yêu cầu đổi mới mô hình tăng trưởng và tái cơ cấu nền kinh tế.

Quá trình hội nhập ngày càng sâu rộng của Việt Nam vào cộng đồng kinh tế quốc tế là việc gia nhập ASEAN vào tháng 7/1995, ký kết Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam - Hoa Kỳ (BTA) vào năm 2000, gia nhập WTO vào tháng 1/2007 và tham gia 8 hiệp định thương mại tự do (FTA) khu vực và song phương. Năm 2015 sẽ đi vào lịch sử hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam như một mốc son đáng nhớ, với việc cơ bản hoàn thành việc ký kết các hiệp định FTA trong năm 2015, bao gồm FTA Việt Nam - EU, FTA

Việt Nam - Liên minh Hải quan Nga - Belarus - Kazakstan, Việt Nam - Hàn Quốc, Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) và ASEAN + 6 (ACEP).

Hiệp định thương mại giữa hai hoặc nhiều quốc gia. Theo đó, các nước sẽ tiến hành theo lộ trình việc cắt giảm và xóa bỏ hàng rào thuế quan cũng như phi thuế quan nhằm tiến tới việc thành lập một khu vực mậu dịch tự do. Theo thống kê của Tổ chức thương mại thế giới có hơn 200 Hiệp định thương mại tự do có hiệu lực. [1] Các Hiệp định thương mại tự do có thể được thực hiện giữa hai nước riêng lẻ hoặc có thể đạt được giữa một khối thương mại và một quốc gia như Hiệp định thương mại tự do Liên minh châu Âu - Chi Lê, hoặc Hiệp định thương mại tự do ASEAN - Trung Quốc.

Hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng đã đặt nền kinh tế Việt Nam trước những cơ hội và thách thức vô cùng to lớn trong tất cả các lĩnh vực, từ xuất nhập khẩu, đầu tư, cán cân thanh toán và hệ thống tài chính, trong đó có cả thu ngân sách nhà nước. Có thể mô tả tác động của hội nhập quốc tế bao gồm WTO, các FTA đến tổng thể nền kinh tế Việt Nam, trong đó có ngân sách nhà nước như sau:

Thứ nhất, hội nhập kinh tế quốc tế với phạm vi càng rộng càng sâu sẽ hỗ trợ tích cực cho tiến trình tái cơ cấu nền kinh tế. Tuy nhiên, việc tham gia nhiều Hiệp định tự do thương mại (FTA) cũng đặt ra thách thức lớn với nguồn thu ngân sách nhà nước. Điều này tiếp tục được tính đến trong quá trình đàm phán các FTA tiếp theo. Sức ép giảm thu NSNN trước hết đến từ việc thực thi các cam kết theo các hiệp định thương mại tự do (FTA). Điều này được cho là sẽ làm giảm mạnh nguồn thu từ hoạt động ngoại thương. Ví dụ, với ô tô, theo cam kết khi tham gia WTO, sau bảy năm kể từ khi gia nhập, tất cả các loại ô tô phải cắt giảm thuế nhập khẩu từ 100% xuống còn 70%. Trong khi đó, theo Hiệp định Thương mại hàng hóa ASEAN, từ năm 2006, các loại ô tô chở người từ 10 chỗ trở lên và xe tải đều đã phải cắt giảm thuế nhập khẩu xuống mức 5%. Riêng đối với các loại xe chở người chín chỗ trở xuống, vào năm 2018 sẽ phải cắt giảm xuống 0% (năm 2015 thuế nhập khẩu giảm còn 35%, năm 2016 giảm xuống 20% và năm 2017 giảm còn 10%).

Thứ hai, FTA thế hệ mới là Hiệp định TPP và FTA với EU dự kiến cũng sẽ gây tác động giảm thu cho ngân sách từ 2 hướng: *Một là*, các FTA này đặt ra yêu cầu tương đối cao, cao hơn các FTA khác về xóa bỏ thuế nhập khẩu có thể lên tới 100% và FTA với EU có tỷ lệ xóa bỏ thuế nhập khẩu dự kiến trên 90%. *Hai là*, các hiệp định này yêu cầu xóa bỏ thuế xuất khẩu, vì coi đây là hình thức trợ cấp gián tiếp cho sản xuất trong nước do thuế xuất khẩu giúp sản xuất trong nước mua được nguyên liệu với giá rẻ hơn giá thị trường thế giới.

Từ đó, dự kiến cả 2 FTA kết hợp lại sẽ có tác động lớn hơn các FTA khác, tác động đến thu ngân sách của Việt Nam trong thời gian tới.

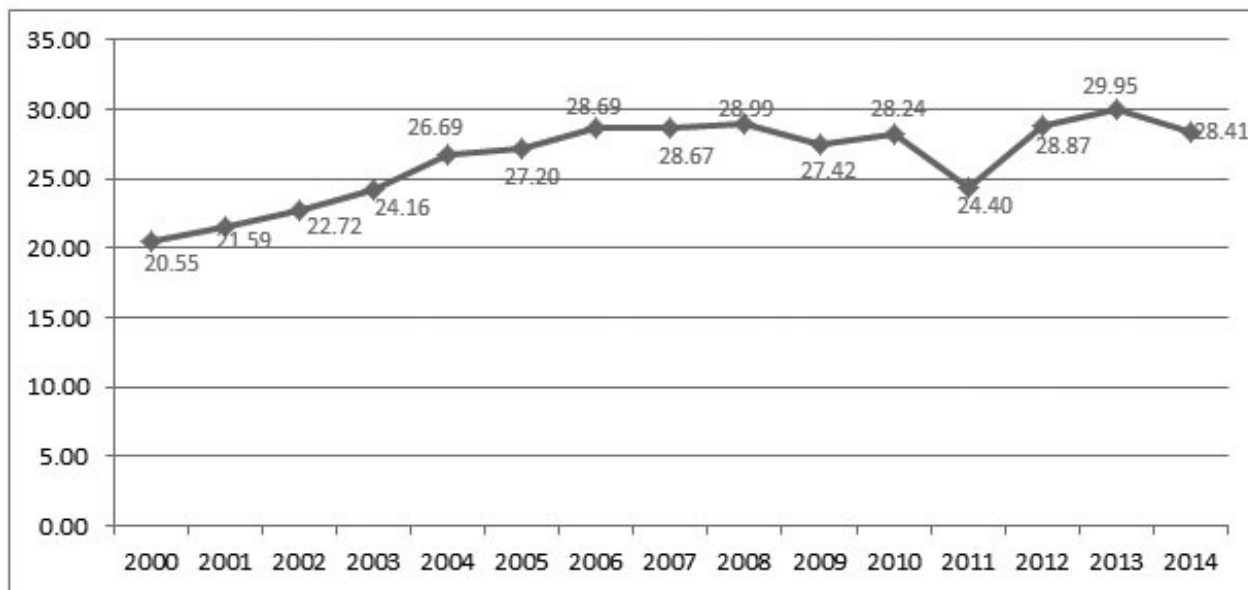
2. Một số vấn đề đặt ra với thu ngân sách tại Việt Nam

Hơn 30 năm thực hiện công cuộc đổi mới gắn với hội nhập kinh tế quốc tế, nền kinh tế Việt Nam đã có những thay đổi sâu, rộng trên nhiều mặt. Hệ thống pháp luật, cơ chế chính sách cho sự phát triển của một nền kinh tế nhiều thành phần ngày càng hoàn thiện và đồng bộ hơn.

Thứ nhất, việc thực hiện cải cách mạnh mẽ hệ thống chính sách thu NSNN trong thời gian qua đã góp phần hỗ trợ Việt Nam mở rộng quy mô nguồn thu NSNN, thay đổi cơ cấu nguồn thu theo hướng tích cực. Tổng thu NSNN năm 2015 ước tăng hơn 1,55 lần so với năm 2010 và 3,26 lần so với năm 2006, trong đó, thu NSNN từ thuế, phí đã trở thành nguồn thu chủ yếu của NSNN. Biểu số 1 dưới đây cho thấy quy mô thu NSNN so với GDP đã tăng từ mức 20,55% năm 2000 lên mức 28,69% cho năm 2006, năm 2008 tỉ lệ này đạt mức 28,99%. Giai đoạn 2011 - 2015, do thực hiện các chủ trương kích cầu, hỗ trợ tăng trưởng kinh tế, tháo gỡ khó khăn cho sản xuất, kinh doanh và chủ động điều chỉnh giảm mức độ đóng góp của một số sắc thuế như thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân,... do đó thấy rõ ở sự sụt giảm thu ngân sách năm 2011 chỉ đạt 24,4% GDP, năm 2014 tỉ lệ này đạt 28,41%, mức độ đóng góp NSNN của Việt Nam giai đoạn 2011 - 2015 ước đạt khoảng 22,67% GDP. (Nguồn: Đoàn Hồng Lê, Bàn về giải pháp thu ngân sách bền vững trong bối cảnh mới, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, số 21, năm 2014).

Biểu số 1: Tỷ lệ thu ngân sách nhà nước/GDP

Đơn vị tính: %



Nguồn: Tổng cục Thống kê và tính toán của tác giả

Thứ hai, bên cạnh việc mở rộng về quy mô thu, cơ cấu thu NSNN cũng đã dịch chuyển theo hướng bền vững hơn, giảm dần sự phụ thuộc vào các khoản thu từ bán tài sản, tài nguyên quốc gia và từ thuế nhập khẩu; tăng cường vai trò từ các khoản thu gắn với sản xuất kinh doanh và tiêu dùng trong nước. Biểu số 2 cho thấy tỷ trọng thu nội địa (không kể dầu thô) trong tổng thu NSNN tăng từ mức 50,95% từ năm 2000 lên mức 67,73% năm 2014 và đến năm 2015 ước ở mức 70,1%, dự kiến năm 2020 tỷ trọng này sẽ là 80%. Trong khi đó, tỷ trọng thu từ dầu thô trong tổng thu NSNN đã giảm từ mức 25,93% năm 2000 xuống còn 12,05% năm 2014 và năm 2015 dự toán ở mức 10,2%.

Thu NSNN tăng cao đã tạo điều kiện cho Việt Nam có nhiều thuận lợi trong đáp ứng các nhu cầu chi NSNN. Bảng số 01 cho thấy chi tiêu ngân sách giai đoạn 2004 - 2014, cho thấy tốc độ tăng chi ngân sách giai đoạn 2004 - 2010 đạt trên 20%, tổng chi ngân sách so với GDP chiếm 31% GDP; giai đoạn 2011 - 2014 tỷ lệ này tuy có giảm ở năm 2011 do chính sách cắt giảm chi tiêu, nhưng các năm tiếp theo tỷ lệ này vẫn duy trì ở mức cao nhằm kích thích tăng trưởng kinh tế. Trong bố trí chi NSNN, Việt Nam đã chủ động ưu tiên phân bổ cho một số lĩnh vực quan trọng như phát triển

khoa học, công nghệ, giáo dục và đào tạo, công tác xóa đói, giảm nghèo và đảm bảo an sinh xã hội, đồng thời có chú trọng đến chi đầu tư phát triển. (Bảng 1)

Thứ ba, thu ngân sách hiện nay chưa mang tính bền vững, do còn dựa nhiều vào khoản thu từ dầu thô, thuế xuất nhập khẩu và các khoản thu từ đất đai, tài nguyên. (Biểu số 2)

Từ số liệu trên, cho thấy giai đoạn 2000 - 2014 đã có sự chuyển dịch đáng kể theo hướng, thu nội địa tăng lên từ 50,95% năm 2000 lên đến mức 67,73% năm 2014; tỷ trọng thu từ dầu thô giảm từ 25,93% xuống còn 12,05% do biến động của giá dầu và sản lượng khai thác có xu hướng giảm. Tỷ lệ thu từ thuế xuất nhập khẩu có sự biến động không đáng kể. Như vậy, với tỷ trọng tổng thu từ hai nguồn dầu thô và xuất nhập khẩu chiếm 31,75% trong tổng thu ngân sách, mà hai nguồn thu trên là những khoản thu không bền vững do áp lực giảm thuế xuất nhập khẩu và giá dầu thô đang biến động theo xu hướng giảm, đồng thời sản lượng dầu thô cũng có xu hướng giảm qua các năm. Đây là những khoản thu có tính biến động cao, chịu nhiều tác động của các yếu tố ngoại sinh và khó dự báo.

Chẳng hạn, đối với dầu thô, tính đến tháng

Bảng 1. Chi tiêu NSNN qua các năm

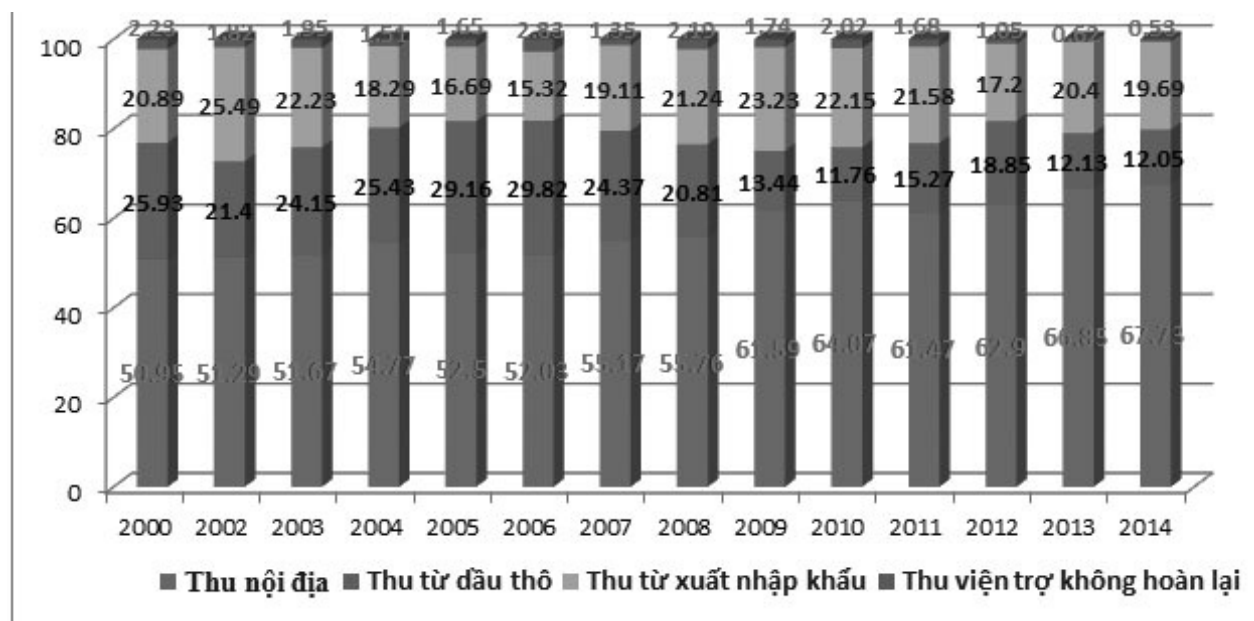
	Giá trị (ngàn tỉ đồng)	Tốc độ tăng (%)	%GDP	Tỉ trọng các khoản chi (%)			
				Đầu tư	Thường xuyên	Trả nợ gốc	Khác
2004	248,6	25,8	29,94	26,6	48,8	10,8	13,9
2005	313,5	26,1	31,30	25,3	47,8	10,7	16,2
2006	385,7	23	31,62	22,9	46,7	10,3	20,1
2007	469,6	21,8	33,29	22,2	49,4	9,5	18,9
2008	590,7	25,8	30,49	20,2	49,5	6,9	23,4
2009	715,2	21,1	33,84	25,4	45,7	7,4	21,5
2010	669,6	-6,4	31,09	25,5	64,9	8,1	1,5
2011	796,0	18,9	27,74	22,0	67,2	8,0	2,8
2012	903,1	13,5	35,20	19,9	72,1	5,6	2,4
2013	986,2	8,4	36,47	20,01	68,91	10,15	1,84
2014	991,6	5,4	34,60	15,93	69,63	12,1	2,34

Nguồn: Tổng cục Thống kê và tính toán của tác giả

10/2015, thu từ dầu thô chỉ đạt 53.800 tỷ đồng, bằng 57,9%. Trong năm nay, giá thực tế dầu thô trên thế giới chỉ khoảng 55 USD/thùng, trong khi dự toán ở mức 100 USD/thùng, bằng số 3 đề cập ba

lịch bản về giá dầu và ảnh hưởng của từng kịch bản đến nguồn thu ngân sách, cho thấy ảnh hưởng tiêu cực đối với thu ngân sách là khá lớn nếu giá dầu tiếp tục giữ ở mức thấp.

Biểu số 2: Cơ cấu thu ngân sách giai đoạn 2000 - 2014



Nguồn: Tổng cục Thống kê và tính toán của tác giả

Bảng 3. Mức độ biến động một số chỉ tiêu kinh tế với 3 kịch bản giá dầu

Đơn vị: điểm %

Giá dầu	GDP	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Lạm phát	Thu thuế (tỷ đồng)	Dự trữ ngoại hối (tỷ USD)
50USD	+0,48	+2,9	+1,83	-1,14	-6.656	-1,04
40USD	+0,61	+3,44	+2,15	-1,11	-7.643	-1,12
30USD	+0,75	+4,01	+2,48	-1,07	-8.663	-1,45

Nguồn: Trung tâm dự báo kinh tế - xã hội Quốc gia, hội thảo ngày 6/2/2015

Thứ tư, việc phân cấp quản lý thu ngân sách chưa triệt để. Trong khi bộ máy quản lý thu ngân sách (cơ quan thuế, hải quan) được quản lý theo ngành dọc, thì nhiệm vụ thu ngân sách lại được giao cho chính quyền địa phương (Hội đồng nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương). Mặt khác, những yếu kém trong quản lý cũng là rào cản gây ra khó khăn cho việc cân đối thu, chi và gia tăng thâm hụt.

Thứ năm, chính sách thu ngân sách nhà nước còn lồng ghép quá nhiều mục tiêu trong từng hình thức động viên, trong khi các mục tiêu chính sách lại mâu thuẫn nhau, khiến cho một số mục tiêu chính sách khó thực hiện được.

2. Hàm ý một số giải pháp thu ngân sách trong bối cảnh tham gia các hiệp định FTA

Trong bối cảnh hội nhập, gắn với các hiệp định FTA, dự đoán tỉ trọng thu trong nguồn thu sắp tới của Việt Nam sẽ theo hướng:

Thứ nhất, tỷ trọng thu nội địa tăng lên do: Việc gia tăng thuế thu từ các doanh nghiệp, hoạt động sản xuất kinh doanh; Chống thất thu trong khối doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Việc xem xét lại các chính sách thu từ đất và có kế hoạch lập dự toán thu từ đất sát với thực tế từng năm.

Thứ hai, tỷ trọng thu từ dầu thô giảm, do dự báo lượng dầu thô xuất khẩu có thể bị sụt giảm, vì nguồn tài nguyên này sẽ bị cạn kiệt theo thời gian, mặc dù giá có thể không giảm.

Thứ ba, tỷ trọng thu từ xuất nhập khẩu giảm, do dự báo tỷ giá sẽ ổn định hơn và giảm thuế xuất nhập khẩu.

Thứ tư, tỷ trọng thu viện trợ không hoàn lại giảm dần và khả năng giải ngân gặp khó khăn

do nhiều yếu tố tác động.

Đứng trước những dự báo về xu hướng chung đó, để thu ngân sách nhà nước bền vững khi tham gia các hiệp định thương mại tự do, đặc biệt là các FTA, cần phải tiến hành nhiều giải pháp đồng bộ, xin đề xuất một số giải pháp sau đây:

Thứ nhất, Việt Nam cần có sự đổi mới mạnh mẽ, toàn diện nhằm hướng tới việc xây dựng một hệ thống thu ngân sách bền vững, hiệu quả. Về nguyên tắc, mọi kế hoạch chi tiêu công phải được xây dựng trên cơ sở nguồn lực từ thu ngân sách. Dù hiện nay quy mô nợ công của Việt Nam vẫn được coi là trong ngưỡng an toàn, song với việc duy trì thâm hụt ngân sách nhiều năm ở mức xấp xỉ 5% GDP trong khi hiệu quả chi tiêu công chưa được cải thiện thì nguy cơ mất ổn định tài khóa không chỉ là cảnh báo.

Cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống chính sách thuế, phí, trên cơ sở xác định được mức độ động viên phù hợp, thực hiện cải cách cơ cấu hệ thống chính sách thuế, phí theo định hướng đảm bảo tính hợp lý trong cơ cấu ba loại thuế cơ bản: thuế đánh trên thu nhập, thuế đánh trên hàng hóa và thuế đánh trên tài sản (chủ yếu là thuế nhà và đất). Bên cạnh đó, điều chỉnh cơ cấu thu theo hướng tăng tỷ trọng thu nội địa, giảm dần sự phụ thuộc vào thuế xuất nhập khẩu và thu từ dầu thô.

Thứ hai, tăng nguồn thu từ giải quyết nợ đọng thuế. Tăng cường phối hợp giữa cơ quan thu, cơ quan tài chính và các lực lượng chức năng trong công tác quản lý thu NSNN, triển khai quyết liệt các biện pháp chống thất thu ngân sách, trốn thuế. Thường xuyên kiểm tra, kiểm soát việc kê khai thuế, quyết toán thuế của các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân để thu đúng, thu đủ, thu kịp thời các khoản thuế, phí, lệ phí và thu khác vào NSNN.

Bên cạnh đó, đẩy mạnh việc xử lý, thu hồi để giảm nợ đọng thuế; tổ chức cưỡng chế theo quy định của pháp luật đối với các trường hợp cố tình chây ì, chậm thanh toán nợ thuế; định kỳ công khai số thuế nợ đọng của từng địa phương, doanh nghiệp. Kiểm soát chặt chẽ việc hoàn thuế, bảo đảm đúng đối tượng, chính sách pháp luật thuế của Nhà nước.

Thứ ba, chống thất thu thuế từ việc chuyển giá của doanh nghiệp FDI. Ngoài những đóng góp tích cực cho nền kinh tế, doanh nghiệp FDI gần đây đã

xuất hiện hàng loạt sự việc tác động xấu, ảnh hưởng đến sự phát triển của Việt Nam, gây bức xúc trong dư luận xã hội. Trong đó nổi bật là chuyển giá, trốn thuế tạo nên tình trạng lỗ giả, lãi thật, gây thất thu ngân sách, tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh với các doanh nghiệp trong nước, tác động không tốt đến môi trường đầu tư.

Những thủ thuật lách thuế hay dấu hiệu chuyển giá phổ biến ở các giao dịch có yếu tố người nước ngoài ở tại Việt Nam được thực hiện qua các hình thức: Nâng giá trị tài sản, vốn góp; mua nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào. Sản xuất ở công ty mẹ với giá cao và bán sản phẩm với giá thấp cho công ty con, chuyển giá thông qua chiếm lĩnh thị trường.

Thứ tư, đẩy mạnh cải cách hành chính trong lĩnh vực thuế; Tiếp tục rà soát và điều chỉnh tất cả các thủ tục hành chính thuế theo chuẩn mực quốc tế, rút ngắn đến mức thấp nhất thời gian tuân thủ thuế, tạo thuận lợi nhất cho người nộp thuế. Ngành Thuế tiếp tục theo dõi, phát hiện để có ý kiến đề nghị với các ngành, các cấp có thẩm quyền tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc về vốn, thị trường, giá cả, xử lý kịp thời các cơ chế chính sách gây ảnh hưởng xấu đến tình hình SXKD của DN; tạo điều kiện cho các tổ chức, cá nhân đẩy mạnh hoạt động đầu tư, phát triển SXKD, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế trong bối cảnh thực thi của các hiệp định FTA đang cận kề vào năm 2018 ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nghị quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XI, X, XI.
2. Đoàn Hồng Lê, Bàn về giải pháp thu ngân sách bền vững trong bối cảnh mới, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, số 21, năm 2014.
3. PGS, TS. Đỗ Đức Minh, Đổi mới cơ cấu và chính sách thu NSNN phục vụ mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội, NXB Tài chính, 2008.
4. Trương Bá Tuấn (2014), Minh bạch và trách nhiệm giải trình tài khóa ở Việt Nam, Sách Tài chính Việt Nam 2013 - 2014, NXB Tài chính.

Ngày nhận bài: 01/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 11/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 21/11/2017

Thông tin cá nhân:

ĐỖ NGỌC THU

Trường Cao đẳng Kinh tế - Kỹ thuật tỉnh Tây Ninh

Điện thoại: 0933813879

Email: thudn1980@gmail.com

THE IMPACT OF THE FREE TRADE AGREEMENT IN THE CONTEXT OF VIETNAM'S INTEGRATION AND REVENUE COLLECTION

● DO NGOC THU

Economics and Technology College of Tay Ninh

ABSTRACT:

The deepening international integration associated with free trade agreements has resulted in the adjustment of certain tariffs in line with the FTAs signed by Vietnam and other interested parties. However, it is posing a major challenge to the state budget. Therefore, the paper examines the effects of free trade agreements on Vietnam state budget and addresses some of the issues that associated with budget revenues, thereby proposing solutions for collecting state budget in the coming time.

Keywords: Revenue collection, free trade agreement.

CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ VIỆT NAM: THỰC TRẠNG VÀ HƯỚNG PHÁT TRIỂN TRONG THỜI GIAN TỚI

● HOÀNG VIỆT ANH

TÓM TẮT:

Mặc dù, mức độ lan tỏa trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam đã mạnh hơn giai đoạn trước, nhưng có một thực tế là hệ thống sản xuất CNHT ở Việt Nam chủ yếu vẫn do khu vực doanh nghiệp FDI dẫn dắt. Các doanh nghiệp nội địa đủ trình độ công nghệ, quản lý tham gia được vào mạng lưới sản xuất còn rất ít và đều ở các lớp dưới. Số lượng doanh nghiệp nội địa sản xuất công nghiệp hạn chế, trình độ công nghệ và quản lý sản xuất yếu, chưa hình thành các lớp cung ứng, vật liệu hầu hết nhập khẩu (gần 70 tỷ USD), quy trình tiêu chuẩn sản xuất quốc tế ít được áp dụng; năng suất lao động thấp... Trước tình hình đó, Chính phủ đã có các chính sách, chương trình hành động nhằm phát triển công nghiệp hỗ trợ.

Từ khóa: Công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp FDI, doanh nghiệp nội địa, công nghệ.

1. Công nghiệp hỗ trợ - từ cách hiểu đến chính sách

Về thuật ngữ “công nghiệp hỗ trợ” có rất nhiều cách hiểu, đến nay vẫn chưa có một khái niệm thống nhất. Thực tế đã thừa nhận thuật ngữ “công nghiệp hỗ trợ” được xuất hiện từ những năm 1980 bởi các doanh nghiệp Nhật Bản trong chiến lược mở rộng hệ thống sản xuất của mình ra nước ngoài và một thực tế về nhu cầu từ các nhà cung cấp linh phụ kiện cho quá trình sản xuất kinh doanh của mình, với cụm từ “Susono, San-Gyou”, tạm dịch: Susono là chân núi, còn San Gyou là công nghiệp; theo cách hiểu này thì các doanh nghiệp Nhật Bản ví rằng công nghiệp hỗ trợ là nền tảng, là chân núi, còn việc lắp ráp để ra sản phẩm cuối cùng chỉ được ví như ngọn núi; cũng có nghĩa là: công nghiệp hỗ trợ là nền tảng để hình thành và phát triển các ngành công nghiệp khác, trong đó có các khâu lắp ráp để tạo ra sản phẩm cuối cùng. Đến năm 1985,

thuật ngữ này lần đầu tiên được xuất hiện trong “Sách trắng về hợp tác kinh tế” của Bộ Công Thương Nhật Bản, trong lần sóng đầu tư ra các nước ASEAN của các doanh nghiệp Nhật Bản đang nở rộ, với mục tiêu thúc đẩy phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong lĩnh vực cung cấp linh phụ kiện tại các nước ASEAN này (gồm: Thái Lan, Philipines, Malayssia, Indonesia). Ngay sau đó, thuật ngữ này được lan rộng ra các nước trong khu vực châu Á nhằm thực hiện chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ châu Á để giải quyết các vấn đề thâm hụt thương mại và thúc đẩy hợp tác phát triển công nghiệp giữa Nhật Bản với các nước này. Đến nay, ở Nhật Bản, công nghiệp hỗ trợ được hiểu là: “Một nhóm các hoạt động công nghiệp cung ứng các linh phụ kiện đầu vào trung gian (không phải nguyên vật liệu thô và các sản phẩm hoàn chỉnh) cho các ngành công nghiệp khác.

Còn cách hiểu của Việt Nam về công nghiệp hỗ trợ như thế nào?

- Theo Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg ngày 24/02/2011 của Thủ tướng Chính phủ: Công nghiệp hỗ trợ là các ngành công nghiệp sản xuất vật liệu, phụ tùng, linh kiện, phụ kiện, bán thành phẩm để cung cấp cho ngành công nghiệp sản xuất, lắp ráp các sản phẩm hoàn chỉnh là tư liệu sản xuất hoặc sản phẩm tiêu dùng (sản phẩm công nghiệp hỗ trợ gồm: vật liệu, phụ tùng, linh kiện, phụ kiện, bán thành phẩm sản xuất tại Việt Nam để cung cấp cho khâu lắp ráp, sản xuất sản phẩm hoàn chỉnh thuộc các ngành cơ khí chế tạo, điện tử - tin học, sản xuất lắp ráp ô tô, dệt - may, da - giày và công nghiệp công nghệ cao).

- Theo Nghị định số 111/NĐ-CP, ngày 03/11/2015 của Chính phủ: Công nghiệp hỗ trợ là các ngành công nghiệp sản xuất nguyên liệu, vật liệu, linh kiện và phụ tùng để cung cấp cho sản xuất sản phẩm hoàn chỉnh (Danh mục sản phẩm Công nghiệp hỗ trợ gồm các ngành: Dệt may, Da giày; Điện tử; Sản xuất lắp ráp ô tô; Cơ khí chế tạo; các sản phẩm Công nghiệp hỗ trợ cho Công nghiệp công nghệ cao).

Theo cách hiểu tại hai văn bản trên thì khái niệm của Việt Nam đi khá chi tiết vào các loại sản phẩm và ngành hàng của công nghiệp hỗ trợ là gì. Tuy nhiên, trong đó lại thiếu đi nhiều ngành công nghiệp quan trọng của Việt Nam, ví dụ như chế biến nông sản (bao gồm cả thủy hải sản), sản xuất máy móc và vật tư nông nghiệp, sản xuất xe máy, đóng tàu... Chúng ta đang hiểu chưa thật sự chính xác về công nghiệp hỗ trợ (hiện chỉ hiểu đơn thuần ở phần trên của công nghiệp hỗ trợ, chỉ là công nghệ lắp ráp, tạo ra sản phẩm cuối cùng để cung cấp cho người tiêu dùng, như: ô tô; các sản phẩm điện tử; giày dép; quần áo thành phẩm...). Trong khi đó, công nghiệp hỗ trợ gồm các phân tầng là: Nguyên vật liệu (Material & Raw material) => máy móc (machinery) => Công cụ (tooling) => Linh kiện, phụ tùng (Production part) => sản phẩm trung gian (Sub-assembly) => và cuối cùng là: Lắp ráp thành phẩm (Final assembly).

Điều đó cho thấy, việc đưa ra một thuật ngữ về công nghiệp hỗ trợ phải dựa trên một cách nhìn hết sức tổng thể, xét trên mọi góc độ (xu hướng về

phát triển khoa học công nghệ, xu hướng của người tiêu dùng...), chỉ có như vậy chúng ta mới có thể đánh giá đúng năng lực, đúng nhu cầu thị trường... giúp cho việc hoạch định các chính sách được sát với thực tế và mang lại hiệu quả thiết thực khi được áp dụng trong quá trình thực thi chính sách. Thuật ngữ “Công nghiệp hỗ trợ” được định nghĩa phải dựa trên quan điểm: Công nghiệp hỗ trợ là những sản phẩm, dịch vụ, ý tưởng về công nghệ, kiểu dáng công nghiệp, kỹ năng làm marketing... nhằm phục vụ, cung ứng, ứng dụng... cho nhu cầu đầu vào của một quá trình sản xuất, giai đoạn sản xuất khác có thể là giai đoạn lắp ráp hoàn chỉnh, nhưng cũng có thể chỉ là giai đoạn sản xuất bán thành phẩm để phục vụ, đáp ứng, cung ứng... cho quá trình sản xuất sản phẩm khác (Ví dụ: sản phẩm quặng sắt tinh luyện hàm lượng cao là sản phẩm cuối cùng của quá trình luyện quặng... nhưng lại là sản phẩm đầu vào cho quá trình sản xuất thép tấm, thép hình, thép cán và thép tấm, thép hình, thép cán... cũng chỉ là sản phẩm đầu vào cho quá trình sản xuất máy móc, thiết bị, công cụ khác).

Vậy, muốn phát triển ngành công nghiệp thì quan trọng nhất vẫn là ngành công nghiệp thiết kế, chế tạo và chế tạo mẫu được xác định là nòng cốt; chỉ khi nhà tạo mẫu đưa ra được những sản phẩm có mẫu mã phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng thì mới có thể đứng vững trên thị trường; khi đó những bộ phận của sản phẩm có hàm lượng khoa học công nghệ cao lúc đó sẽ trở thành phụ trợ. Ví dụ: máy chính của sản phẩm, ở đây hàm lượng khoa học công nghệ cao, chi phí đầu tư sản xuất là rất lớn... tuy nhiên khi chúng ta có mẫu mã sản phẩm phù hợp thì chỉ cần nhập khẩu, mua lại những cỗ máy này về lắp ráp, lúc đó máy chính này chỉ là một bộ phận đóng góp trong rất nhiều bộ phận để cấu thành lên sản phẩm cuối cùng trước khi đến tay người tiêu dùng... Chúng ta phải có những bước đi, những chiến lược cụ thể và rõ ràng, tránh chạy theo sự khích tướng của các nhà đầu tư nước ngoài. Ví dụ: như những câu nói Việt Nam đã làm được những cái ốc vít chưa? Khi đó không khéo thì chúng ta đổ xô đầu tư vào những lĩnh vực mà không có lợi thế thì sẽ đi đến sụp đổ là lẽ đương nhiên... Nhà nước luôn phải phát huy vai trò “nhạc trưởng” để cùng hòa âm, phối khí và tạo sự ăn nhịp của

những nhạc công nhằm cho ra những bản nhạc đi vào lòng người, nghĩa là nhà nước phải là trọng tài, là trung tâm để điều phối toàn bộ các hoạt động của ngành Công nghiệp nói riêng và toàn bộ nền kinh tế nói chung, hay nói cách khác, nhà nước phải phát huy được vai trò của các cơ quan dự báo, phân tích, đánh giá tình hình kinh tế thế giới, khu vực, trong nước và đánh giá sự dịch chuyển của các phân ngành cụ thể.

2. Những khó khăn khi nhận diện công nghiệp hỗ trợ

Tuy nhiên, trong quá trình triển khai thực hiện Quyết định số 12/QĐ-TTg ngày 24/02/2011, chỉ có duy nhất một đơn vị được thụ hưởng từ chính sách (Công ty TNHH Kyocera Việt Nam, có trụ sở tại Khu công nghiệp Thăng Long II, huyện Yên Mỹ, tỉnh Hưng Yên, với diện tích đất sử dụng là 12.160 m²; Người đại diện pháp Luật là ông Satoshi Miura, Quốc tịch Nhật Bản; KYOCERA VIỆT NAM là một trong 230 công ty thành viên trên toàn thế giới của Tập đoàn KYOCERA- Nhật Bản; ngành nghề: Đầu tư sản xuất sản phẩm linh kiện dán bề mặt (SMD), công suất 2,4 tỷ sản phẩm/năm; sản xuất linh kiện gồm điện tử; sản xuất thiết bị viễn thông.. tổng mức đầu tư 76 triệu USD; sản phẩm chủ yếu phục vụ cho các công ty thành viên của Tập đoàn KYOCERA - Nhật Bản và xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ, Nhật Bản, Trung Quốc...; đi vào hoạt động tháng 8/2013; thời hạn thực hiện Dự án đến ngày 16/11/2056; được hưởng các chế độ ưu đãi: - Được hưởng mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp hàng năm là 10% lợi nhuận thu được trong thời gian 15 năm kể từ ngày Dự án bắt đầu hoạt động và áp thuế thu nhập 25% trong các năm tiếp theo (trong khi thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 32% lợi nhuận); - Được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 4 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp trong 9 năm tiếp theo; - Được miễn thuế nhập khẩu hàng hóa nhập khẩu để tạo tài sản cố định của Dự án đầu tư theo quy định tại Điều 12 Nghị định số 87/2010/NĐ-CP ngày 13/8/2010 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Thuế xuất khẩu, Thuế nhập khẩu).

Vậy, đâu là nguyên nhân?

Thứ nhất: Chúng ta đang hiểu chưa thật sự chính xác về công nghiệp hỗ trợ (hiện chỉ hiểu đơn thuần ở phần trên của công nghiệp hỗ trợ, chỉ là công nghệ lắp ráp, tạo ra sản phẩm cuối cùng để cung cấp cho người tiêu dùng, như: ô tô; các sản phẩm điện tử; giày dép; quần áo thành phẩm...). Trong khi đó, công nghiệp hỗ trợ gồm các phân tầng là: Nguyên vật liệu (Material & Raw material) => máy móc (machinery) => Công cụ (tooling) => Linh kiện, phụ tùng (Production part) => sản phẩm trung gian (Sub-assembly) => và cuối cùng là: Lắp ráp thành phẩm (Final assembly).

Thứ hai: Chính sách của Chính phủ dành cho các ngành CNHT đã có nhiều chính sách cụ thể, tuy nhiên các quy định của những chính sách này vẫn chưa đủ mạnh, vẫn có trở ngại, chưa đáp ứng yêu cầu thực tế đang đặt ra, đặc biệt là những thách thức trước và trong các hiệp định thương mại thế hệ mới mà Chính phủ Việt Nam đã, đang và sẽ tham gia... Theo Quy định tại Điều 4, Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg ngày 24/02/2011 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách phát triển một số ngành công nghiệp hỗ trợ: “Chủ đầu tư xây dựng dự án theo quy định hiện hành, trong đó đề xuất cụ thể các cơ chế ưu đãi thích hợp, trình Hội đồng thẩm định dự án phát triển công nghiệp hỗ trợ xem xét, báo cáo Thủ tướng Chính phủ quyết định”. Do vậy, việc thẩm định, trình Thủ tướng Chính phủ duyệt mất rất nhiều thời gian nên các doanh nghiệp không mặn mà với các ưu đãi này. Ngoài ra, trong quá trình được hưởng ưu đãi về thuế thì “một tâm lý” là doanh nghiệp sẽ phải tiếp rất nhiều Đoàn thanh, kiểm tra của các cấp có thẩm quyền đến làm việc và thanh, kiểm tra về doanh nghiệp. Cũng chính vì những “tâm lý” này mà các doanh nghiệp họ không mặn mà, vì mất quá nhiều thời gian, công sức.

Thứ ba: Chính sách của chúng ta vẫn chỉ tập trung chủ yếu vào: Hỗ trợ tiền thuê đất, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp; hướng dẫn để doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn được dễ dàng hơn, nhưng trên thực tế khi mà các ngân hàng là các tổ chức kinh doanh tiền tệ, nên mục tiêu về lợi nhuận, sự an toàn về đồng vốn bỏ ra làm sao để nguồn tiền ngân hàng bỏ ra tính đến thấp nhất các rủi ro có thể mang đến; trong khi đó, những

doanh nghiệp trong lĩnh vực này luôn đối mặt với nhiều các rủi ro, vì những nhà lắp ráp sản phẩm cuối cùng thì thông thường họ đã có những mối khách hàng cung cấp linh phụ kiện quen thuộc nên việc tiếp cận, tham gia cung cấp linh phụ kiện của các doanh nghiệp mới tham gia thị trường là rất khó khăn...

Thứ tư: Quy mô của các doanh nghiệp còn manh mún, chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, thậm chí là siêu nhỏ, với trình độ khoa học công nghệ, trình độ quản lý còn kém rất xa so với các nước có nền công nghiệp trong khu vực và trên thế giới, đây cũng là một trở ngại, khó khăn rất lớn đối với doanh nghiệp tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực này.

Đứng trước thực tế đó, ngày 03/11/2015, Chính phủ đã quyết định ban hành Nghị định số 111/2015/NĐ-CP về phát triển công nghiệp hỗ trợ với các chính sách ưu đãi cụ thể, quy trình xét duyệt đơn giản hơn, với chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ của Chính phủ nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp sản xuất công nghiệp hỗ trợ và nhằm hỗ trợ phát triển các ngành công nghiệp sản xuất nguyên liệu, vật liệu, linh kiện và phụ tùng để cung cấp cho sản xuất sản phẩm hoàn chỉnh (Danh mục sản phẩm Công nghiệp hỗ trợ, gồm các ngành: Dệt may, Da giày, Điện tử, Sản xuất lắp ráp ô tô, Cơ khí chế tạo, các sản phẩm công nghiệp hỗ trợ cho công nghiệp công nghệ cao).

Tuy nhiên, theo nhận định thực tế đã và đang triển khai thì Nghị định số 111/2015/NĐ-CP đã phát huy được một số ưu thế, tuy nhiên, cũng cần phải có sự đánh giá độc lập, khách quan để có nhận định đúng đắn về hiệu quả của chính sách trong quá trình thực thi, cũng như có các giải pháp phù hợp. Như một số nước đi trước chúng ta, Chính phủ có thể xem xét, nghiên cứu, báo cáo Quốc hội, tính đến việc nâng cấp đưa Nghị định lên thành Luật về công nghiệp hỗ trợ, nhằm phát huy được những lợi thế của Việt Nam đang trong quá trình hội nhập kinh tế quốc ngày càng sâu và rộng trên mọi mặt của đời sống kinh tế - xã hội.

3. Hướng đi cho công nghiệp hỗ trợ Việt Nam

Một thực tế mà chúng ta đang gặp phải, đó là: gần 70% giá trị xuất khẩu của Việt Nam đang nằm ở khu vực có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Nguyên phụ liệu cho quá trình sản xuất chủ yếu vẫn phải nhập khẩu từ các nước, vùng lãnh thổ trong khu vực và thế giới. Dung lượng thị trường của Việt Nam nhỏ, chưa có sản phẩm nào đạt thương hiệu mang tầm quốc tế hoặc khu vực; khoa học công nghệ, trình độ quản lý còn lạc hậu; chúng ta mới chập chững bước ra từ nền “văn hóa lúa nước”, và hiện mới đang tiếp cận với nền công nghiệp của thế giới, chưa quen với mô hình sản xuất lớn có công nghệ tiên tiến hiện đại... Ngoài ra, đối với ngành sản xuất các sản phẩm thời thượng như: ô tô, điện tử và thời trang thì “đẳng cấp” được thể hiện ở “thương hiệu” của sản phẩm và xuất xứ của hàng hóa. Qua đó cho thấy bài học cho Việt Nam là gì?

- Việt Nam không thể tham vọng cung cấp cho thị trường tất cả các sản phẩm, mà cần phải tập trung vào một số nhóm ngành mà chúng ta đang có lợi thế, xác định và định hướng cụ thể để thúc đẩy phát triển ngành công nghiệp có lợi thế và ưu tiên phát triển nhóm ngành này như ngành luyện kim chúng ta rất có lợi thế và được ưu đãi về tài nguyên thiên nhiên, với trữ lượng khoáng sản rất lớn so với khu vực, chủng loại sản phẩm khoáng sản lại rất đa dạng...VẬY MÀ, thực tế chúng ta đang rất lãng phí nguồn tài nguyên thiên nhiên quý giá này, hàng năm xuất thô hàng triệu tấn dầu thô, trong khi đó 95% tổng sản lượng các chế phẩm xăng dầu tiêu thụ trong nước vẫn đang phải nhập khẩu;

- Tận dụng tối đa về công nghệ luyện kim, cơ khí chế tạo... với những dây chuyền sản xuất của các nước tiên tiến gồm: Nhật Bản, Đức và Hoa Kỳ.

- Trải thảm đỏ để kêu gọi các thương hiệu có uy tín đến đầu tư hoặc liên doanh, liên kết cùng chia sẻ về tài nguyên thiên nhiên, lợi thế về vị trí địa lý, cảng biển, thị trường tiêu thụ sản phẩm.

- Tập trung phát triển các vùng nguyên liệu cho các ngành công nghiệp thực phẩm, dệt may, da giày, giấy, thủ công mỹ nghệ, đồ gỗ gia dụng (vì chúng ta có tới 3/4 là đồi núi, khí hậu đa dạng phù hợp cho vùng nguyên liệu hoa quả, cây trồng cho sản xuất rượu, dược liệu...).

- Tập trung đào tạo nguồn nhân lực bán hàng, làm marketing, khảo sát thị trường, thu thập, phân tích dữ liệu về thị trường, công tác dự báo...

- Không có cách nào khác trong giai đoạn hiện nay, đó là phải tập trung vào những ngành công nghiệp có thể mạnh, khi chúng ta có các sản phẩm công nghiệp hỗ trợ phù hợp, đó chính là điều kiện tiên quyết để thuyết phục các nhà đầu tư trong và ngoài nước đưa ra các quyết định đầu tư, thúc đầu thu hút đầu tư trong và ngoài nước, đặc biệt là các nhà đầu tư ở các quốc gia, vùng lãnh thổ đang sở hữu những sản phẩm có thương hiệu lớn đang phù hợp với xu thế thời đại, như: Pierre Cardin, Nike, Chanel...

- Giúp tiếp thu chuyển giao công nghệ: Trong mọi thời đại và hoàn cảnh lịch sử thì công nghệ, bí quyết công nghệ luôn là điều kiện tiên quyết để mang lại thành công cho mọi ngành nghề sản xuất kinh doanh. Vậy, để một doanh nghiệp tồn tại và phát triển, việc nghiên cứu, tìm tòi những công nghệ mới, công nghệ tiến bộ luôn được quan tâm... Tuy nhiên, từ khâu bắt đầu có ý tưởng khoa học công nghệ đến khâu đưa công nghệ vào ứng dụng trong thực tế cần rất nhiều công sức và thời gian... Bên cạnh đó, cùng với xu hướng hội nhập quốc tế ngày càng sâu, rộng, giúp khoảng cách giữa các quốc gia ngày càng thu hẹp và xích lại gần nhau hơn, tiến tới một thế giới giảm dần "Barrie"... Do vậy, chúng ta cũng chẳng cần phải tốn công sức mà vẫn có những công nghệ tiến bộ thông qua "chuyển giao công nghệ"... thúc đẩy chuyển giao những công nghệ phù hợp với mô hình sản xuất các sản phẩm công nghệ hỗ trợ.

- Thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp vừa và nhỏ: Trong quá trình phát triển, nền kinh tế Việt Nam với rất nhiều các bước phát triển thăng trầm, chúng ta mới bắt đầu chấp chững với những sản phẩm công nghiệp còn rất yếu ớt cả về thời gian, hàm lượng công nghệ trong sản phẩm, vốn đầu tư, trình độ quản lý... Do vậy, trong điều kiện và hoàn cảnh hiện nay của Việt Nam rất phù hợp với những mô hình doanh nghiệp vừa và nhỏ, với những sản phẩm đơn giản, nhưng có tính đặc trưng... thì sẽ có thị phần trên thị trường trong nước và thế giới, việc khuyến khích các doanh nghiệp tham gia vào lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ sẽ tạo ra sức mạnh cho nền kinh tế, hình thành ra một lực lượng hùng hậu khối doanh nghiệp vừa và nhỏ...

Quan điểm về Danh mục sản phẩm công nghiệp ưu tiên phát triển:

- Lựa chọn những sản phẩm mà trong nước có lợi thế về nguồn nguyên liệu (Khai khoáng: quặng sắt, nhôm, đồng, chì, kẽm, niken cho phát triển ngành cơ khí luyện kim...), vì Việt Nam được thiên nhiên đặc biệt ưu đãi về nguồn tài nguyên, thiên nhiên (Mỏ sắt Thạch Khê trữ lượng lớn nhất Đông Nam Á...), vậy mà, hàng năm chúng ta xuất khẩu quặng thô, nhưng đang phải nhập khẩu trên 16 triệu tấn phôi thép và thép thành phẩm các loại (Nhập năm 2016)... Điều đó cho thấy, chúng ta chưa có một chính sách phù hợp để hỗ trợ cho khu vực này... Do đó, chính sách cũng cần phải mang tính bao quát, thấy được những sản phẩm, ngành nghề mũi nhọn cơ bản và xương sống cho sự phát triển bền vững, phù hợp cho nền kinh tế.

- Bổ sung vào Danh mục được ưu tiên phát triển: nghề Thiết kế kiểu dáng công nghiệp, chế tác mẫu, ý tưởng khoa học công nghệ... (vì rằng bất kể sản phẩm nào muốn được thị trường chấp nhận thì đều phải phù hợp với thị hiếu, tâm lý người tiêu dùng, hành vi người tiêu dùng. Do vậy, ý tưởng ban đầu để đưa ra một sản phẩm, một công nghệ... sẽ phụ thuộc rất nhiều vào các nhà thiết kế kiểu dáng công nghiệp, thiết kế mẫu mã...). Theo đó, chúng ta cũng nên coi những sản phẩm, ý tưởng của các nhà thiết kế kiểu dáng công nghiệp, mẫu mã này cũng là một sản phẩm, một sản phẩm vô hình, nhưng mang lại giá trị rất cao trong chuỗi sản phẩm đầu ra... nên cũng rất cần phải khuyến khích, động viên khu vực này phát triển.

Quan điểm về chính sách phát triển:

- Phát luật phải minh bạch, đơn giản, dễ hiểu, dễ thực hiện để mọi người dân khi đến các cơ quan công quyền là được hướng dẫn hoàn thiện các điều kiện để được cấp phép theo đúng các quy định; tránh để hiểu luật theo nhiều cách, vận dụng luật theo ý chí chủ quan của cơ quan công quyền...

- Đối với các doanh nghiệp khởi nghiệp, những doanh nghiệp mới "chân ướt, chân ráo" bước chân vào hoạt động sản xuất kinh doanh cần có những hỗ trợ nhất định về việc tìm kiếm đối tác, tìm kiếm thị trường, hỗ trợ về tiếp cận với những tiến bộ của khoa học công nghệ trong nước và khu vực, cũng như công nghệ của thế giới, đặc

biệt là có những tư vấn từ phía các cơ quan quản lý nhà nước về xu hướng thị trường, công nghệ, tâm lý người tiêu dùng, những sản phẩm, vật liệu thay thế... cho các doanh nghiệp khởi nghiệp, để tránh những thiệt hại đáng tiếc trong quá trình đầu tư sản xuất kinh doanh của những doanh nghiệp khởi nghiệp này.

- Gắn kết trách nhiệm của các tập đoàn lớn, các tập đoàn xuyên quốc gia đang hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam phải có các cam kết trong việc sử dụng, hỗ trợ các sản phẩm mà các doanh nghiệp trong nước có khả năng đáp ứng (Hàng năm, Bộ Kế hoạch và Đầu tư đều có công bố Danh mục sản phẩm trong nước đã sản xuất được. Do vậy, chúng ta có thể điều tiết thông qua hàng rào kỹ thuật, phòng vệ thương mại, thuế suất thuế nhập khẩu,

thuế xuất thuế xuất khẩu... đối với những chủng loại hàng hóa này theo đúng với những cam kết mà Chính phủ Việt Nam đã ký kết, cũng như thông lệ quốc tế...).

- Thực hiện chuyển giao công nghệ thông qua các hình thức liên doanh, liên kết; chúng ta phải vận dụng thật linh hoạt, tránh cứng nhắc dập khuôn trong hoạt động liên doanh, liên kết (Ví dụ: Đối với các doanh nghiệp của Nhật Bản, họ đặc biệt quan tâm đến đối tác liên doanh, liên kết; họ không mặn mà với việc liên doanh, liên kết với khối doanh nghiệp tư nhân mà chỉ muốn kết hợp với những doanh nghiệp nhà nước, như: Honda Việt Nam, Toyota Việt Nam là những liên doanh giữa doanh nghiệp Nhật Bản với doanh nghiệp nhà nước của Việt Nam) ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Công Thương (2014), Quyết định số 9028/QĐ-BCT ngày 08/10/2014 của Bộ trưởng Bộ Công Thương về việc Phê duyệt Quy hoạch tổng thể phát triển công nghiệp hỗ trợ đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030, Hà Nội.
2. Bộ Công Thương (2015), Thông tư số 55/2015/TT-BCT ngày 30/12/2015 của Bộ Công Thương Quy định trình tự, thủ tục xác nhận ưu đãi, hậu kiểm ưu đãi đối với Dự án sản xuất sản phẩm Công nghiệp hỗ trợ thuộc Danh mục sản phẩm Công nghiệp hỗ trợ ưu tiên, Hà Nội.
3. Bộ Công Thương (2016), Báo cáo đánh giá thực trạng về tình hình phát triển công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam giai đoạn 2010-2016, Hà Nội.
4. Chính phủ (2015), Nghị định số 111/2015/NĐ-CP ngày 3/11/2015 của Chính phủ về phát triển công nghiệp hỗ trợ, Hà Nội.
5. Hoàng Văn Châu (2010), Chính sách phát triển công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam, NXB Thông tin và Truyền thông, Hà Nội.
6. Đảng Cộng sản Việt Nam (2016), Văn kiện đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XII, Hà Nội.
7. Vũ Cao Đàm (2011), Giáo trình chính sách công, NXB Khoa học Kỹ thuật thành phố Hồ Chí Minh, thành phố Hồ Chí Minh.
8. Nguyễn Hữu Hải (2010), Một số vấn đề về chính sách công, NXB Đại học Tài chính, Hà Nội.
9. Lê Quốc Lý (2017), Giáo trình Phân tích tài chính công, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
10. Lê Chi Mai (2001), Những vấn đề cơ bản chính sách và quy trình chính sách, NXB Đại học quốc gia, Thành phố Hồ Chí Minh.
11. Tổ chức xúc tiến Thương mại Nhật Bản JETRO-Nhật Bản tại Việt Nam (2016), Báo cáo điều tra, khảo sát năm 2016, Hà Nội.
12. Tổng cục Thống kê (2016), Niên Giám thống kê năm 2016, Hà Nội.
13. Bộ Công Thương, Báo cáo Xuất nhập khẩu năm 2016, Hà Nội.
14. Thủ tướng Chính phủ (2011), Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg ngày 24/2/2011 của Thủ tướng Chính phủ về Chính sách phát triển một số ngành công nghiệp hỗ trợ, Hà Nội.
15. Thủ tướng Chính phủ (2017), Quyết định số 10/QĐ-TTg ngày 03/4/2017 của Thủ tướng Chính phủ ban hành Quy chế quản lý và thực hiện Chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ, Hà Nội.

16. Thủ tướng Chính phủ (2017), Quyết định số 68/QĐ-TTg ngày 18/01/2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Chương trình phát triển công nghiệp hỗ trợ từ năm 2016 đến năm 2025, Hà Nội.

17. Thương vụ - Đại sứ quán Thái Lan tại Việt Nam (2016), Báo cáo kinh ngạch xuất nhập khẩu năm 2016, Hà Nội.

18. Phạm Quý Thọ, Nguyễn Xuân Nhật (2014), Chính sách Công, NXB Thông tin và Truyền thông, Hà Nội.

19. Văn phòng xúc tiến Thương mại và Đầu tư Hàn Quốc KOTRA tại Việt Nam (2016), Báo cáo điều tra, khảo sát năm 2016, Hà Nội.

Ngày nhận bài: 06/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 16/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 26/11/2017

Thông tin tác giả:

HOÀNG VIỆT ANH

Văn phòng Bộ Công Thương

Email: anhvh@moit.gov.vn

SUPPORTING INDUSTRY IN VIETNAM: SITUATION AND DIRECTION IN THE FUTURE

● **HOANG VIET ANH**

Office of the Ministry of Industry and Trade

ABSTRACT:

Although the present level of impact in the supporting industries of Vietnam has been stronger compared to the the previous period, it is a fact that the SI system in Vietnam is still dominated by the FDI sector. Domestic firms with sufficient technology and management are very few in the production network and they are mostly in the lower classes. The number of domestic enterprises in industrial production is limited, the technology level as well as the production management level are still substandard. Since there are no supplying chains, most of the spare parts are imported (nearly 70 billion USD). Furthermore, the international standard production process exports are not well applied; there is low labor productivity, etc. Under this situation, the Government has introduced policies, action programs to develop supporting industries.

Keywords: Supporting industries, FDI enterprises, domestic enterprises, technology.

HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH PHÁT TRIỂN KẾT CẤU HẠ TẦNG THƯƠNG MẠI Ở VIỆT NAM

● ĐẶNG THANH PHƯƠNG

TÓM TẮT:

Mạng lưới kết cấu hạ tầng thương mại (KCHTTM) của Việt Nam thời gian qua đã ngày càng phong phú, đa dạng về loại hình, gia tăng về số lượng, đảm bảo sự lưu chuyển thông suốt của hàng hóa và phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng của người dân. Tuy nhiên, vẫn còn những tồn tại, hạn chế trong thực tế phát triển của mạng lưới này. Một trong những nguyên nhân cơ bản là mặc dù chính sách phát triển KCHTTM của Việt Nam đã được quan tâm hoạch định và thực thi, hình thành khung khổ pháp lý cơ bản cho sự phát triển của mạng lưới KCHTTM, nhưng vẫn còn nhiều tồn tại, hạn chế. Cụ thể là những hạn chế về nhận thức, về chất lượng, quy trình hoạch định và thực thi, về những chính sách cụ thể như chính sách xã hội hóa, chính sách hỗ trợ đầu tư, chính sách về đất đai, quy hoạch,...

Từ khóa: Chính sách, hoàn thiện chính sách, kết cấu hạ tầng thương mại, Việt Nam.

I. Thực trạng chính sách phát triển kết cấu hạ tầng thương mại ở Việt Nam thời gian qua

1. Phát triển KCHTTM ở Việt Nam thời gian qua được hưởng một số chính sách khuyến khích đầu tư

- Việc đầu tư một số loại hình KCHTTM, đặc biệt là ở những địa bàn nông thôn, địa bàn khó khăn và đặc biệt khó khăn, được đưa vào Danh mục ngành, nghề thuộc các lĩnh vực được hưởng ưu đãi đầu tư.

Nghị định của Chính phủ số 51/1999/NĐ-CP ngày 8/7/1999 quy định chi tiết thi hành Luật Khuyến khích đầu tư trong nước (sửa đổi) số 03/1998/QH10 đã đưa việc đầu tư xây dựng siêu thị vào Danh mục ngành, nghề thuộc các lĩnh vực được hưởng ưu đãi đầu tư.

Tuy nhiên, sau đó, Nghị định của Chính phủ số 35/2002/NĐ-CP ngày 29/3/2002 về việc sửa đổi,

bổ sung một số điều của Nghị định số 51/1999/NĐ-CP trên đây được ban hành và có hiệu lực thì việc đầu tư xây dựng (kể cả việc phát triển kinh doanh) siêu thị đã bị đưa ra ngoài Danh mục ưu đãi đầu tư (chỉ có chợ hạng 1 được bổ sung vào Danh mục ưu đãi đầu tư xây dựng này).

Tiếp đó, theo Nghị định số 108/2006/NĐ-CP ngày 22/9/2006 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu tư 2005 (sau đây gọi là NĐ 108/2006), các dự án đầu tư trong lĩnh vực thương mại ở những địa bàn khó khăn và đặc biệt khó khăn được hưởng chính sách ưu đãi đầu tư như dự án các ngành khác khi đầu tư vào cùng một địa bàn. Đối với thương mại trong nước, có chợ hạng 1 và trung tâm hội chợ triển lãm được hưởng chính sách khuyến khích, ưu đãi đầu tư theo qui định tại Nghị định này.

Đối với loại hình chợ, Nghị định số

114/2009/NĐ - CP ngày 23/12/2009 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 02/2003/NĐ-CP ngày 14/01/2003 về phát triển và quản lý chợ (sau đây gọi tắt là Nghị định 114/2009 và Nghị định 02/2003) đã qui định chính sách ưu đãi đầu tư đối với các chủ thể tham gia đầu tư chợ như: Dự án đầu tư chợ của các thành phần kinh tế được hưởng các chính sách ưu đãi đầu tư như đối với các ngành nghề sản xuất, dịch vụ thuộc danh mục lĩnh vực ưu đãi đầu tư qui định tại Nghị định số 108/2006/NĐ-CP...

Tại Quyết định số 23/QĐ-TTg ngày 6/1/2010 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Phát triển thương mại nông thôn giai đoạn 2010 - 2015 và định hướng đến năm 2020” (sau đây gọi tắt là Quyết định 23/2010) qui định: “Các dự án đầu tư hạ tầng thương mại trên địa bàn nông thôn được hưởng chính sách ưu đãi đầu tư quy định tại Nghị định số 108/2006/NĐ-CP ngày 29/9/2006 quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu tư...”

Tiếp theo, ngày 4/6/2010, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 61/2010/NĐ-CP ngày 04/06/2010 về việc chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn (Nghị định 61/2010). Theo Nghị định này, các nhà đầu tư xây dựng chợ hạng 1, siêu thị, TTTM, kho, trung tâm logistics, khu triển lãm giới thiệu sản phẩm tại vùng nông thôn sẽ được hưởng chính sách hỗ trợ: thuê đất, thuê mặt nước, đào tạo nguồn nhân lực, phát triển thị trường, dịch vụ tư vấn, áp dụng khoa học công nghệ, cước phí vận tải và các chính sách khác như giảm tiền sử dụng đất; miễn, giảm tiền thuê đất, thuê mặt nước của Nhà nước; miễn, giảm tiền sử dụng đất khi chuyển mục đích sử dụng đất.

Sau đó, Nghị định số 61/2010 được thay thế bởi Nghị định số 210/2013/NĐ-CP ngày 19/13/2013 về chính sách khuyến khích doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn. Theo đó, chỉ có “xây dựng chợ nông thôn” được đưa vào “Danh mục lĩnh vực đặc biệt ưu đãi đầu tư trong nông nghiệp và nông thôn”. Ngoài ra, dự án “Xây dựng mới, cải tạo, nâng cấp cơ sở giết mổ, bảo quản chế biến gia cầm, gia súc tập trung, công nghiệp” ít nhiều liên quan đến kết cấu hạ tầng thương mại trong lưu thông hàng hóa (ở đây là hàng thực phẩm) cũng thuộc Danh mục lĩnh vực đặc biệt ưu đãi đầu tư

này (để nguyên theo Danh mục của Nghị định số 61/2010/NĐ-CP).

Theo Quyết định số 92/2009/QĐ-TTg ban hành ngày 08/07/2009 về ưu đãi tín dụng đối với thương nhân hoạt động thương mại tại các vùng khó khăn đã quy định cụ thể về mức vốn cho vay tối đa, lãi suất và thời hạn cho vay đối với các thương nhân hoạt động thường xuyên trong lĩnh vực kinh doanh thương mại ở vùng khó khăn đáp ứng các điều kiện quy định tại Điều 5 của Quyết định này.

Tuy nhiên, ngày 26/11/2014, Quốc hội đã ban hành Luật Đầu tư số 67/2014/QH13, hiệu lực thi hành ngày 01/7/2015. Sau đó, ngày 12/11/2015, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 118/2015/NĐ-CP quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu tư, đã thay thế, bãi bỏ các văn bản liên quan, như: thay thế Nghị định số 108/2006/NĐ-CP ngày 22/9/2006 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Đầu tư; bãi bỏ: (i) Danh mục địa bàn ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp ban hành kèm theo Nghị định số 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp; (ii) Danh mục lĩnh vực được ưu đãi thuế nhập khẩu ban hành kèm theo Nghị định số 87/2010/NĐ-CP ngày 13/8/2010 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật Thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu; (iii) Khoản 4 Điều 19 và quy định “Danh mục địa bàn được hưởng ưu đãi tiền thuê đất chỉ áp dụng đối với địa bàn có địa giới hành chính cụ thể” tại Khoản 3 Điều 19 Nghị định số 46/2014/NĐ-CP ngày 15/5/2014 của Chính phủ quy định về thu tiền thuê đất, thuê mặt nước.

Như vậy, sau một thời gian dài, đầu tư phát triển siêu thị, TTTM đã được đưa lại vào danh mục được hưởng ưu đãi đầu tư. Đây là một trong những thay đổi có tính tích cực đối với việc phát triển KCHTTM hiện đại trong thời gian tới. Tuy nhiên, trên thực tế, đến nay vẫn chưa có một văn bản pháp lý cụ thể nào quy định về các cơ chế, chính sách để tạo lập vị thế và sức mạnh điều tiết thị trường đối với loại hình siêu thị và TTTM cũng như là những chính sách để xử lý mối quan hệ/sự liên kết giữa các KCHTTM truyền thống và hiện đại.

- Phát triển KCHTTM, chủ yếu là loại hình chợ, được hưởng chính sách hỗ trợ vốn đầu tư từ ngân

sách nhà nước (TW và địa phương và các nguồn viện trợ không hoàn lại).

Theo Nghị định số 02/2003, nguồn vốn đầu tư phát triển của Nhà nước hỗ trợ đầu tư xây dựng một số loại hình chợ là: Chợ đầu mối chuyên ngành nông sản thực phẩm để tiêu thụ hàng hóa ở các vùng sản xuất tập trung về nông, lâm, thủy sản; chợ ở các cụm xã vùng cao, vùng sâu, vùng xa, hải đảo thuộc các Chương trình phát triển kinh tế - xã hội, xóa đói, giảm nghèo, định canh, định cư của Nhà nước; chợ hạng 1 theo qui hoạch ở vị trí trọng điểm về kinh tế thương mại của tỉnh, thành phố, làm trung tâm giao lưu hàng hóa và phục vụ nhu cầu tiêu dùng ở các thành phố, thị xã lớn. Ngoài ra, đối với miền núi, vùng sâu, vùng xa, có các chính sách hỗ trợ đầu tư chợ theo Chương trình 135, 120, 160,...

Tiếp theo đó, tại Nghị định số 114/2009, chính sách hỗ trợ đầu tư xây dựng chợ từ ngân sách nhà nước được sửa đổi. Vốn từ ngân sách Trung ương hỗ trợ đầu tư đối với chợ như sau: (i) Hỗ trợ đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng của chợ, bao gồm: chợ đầu mối chuyên doanh hoặc tổng hợp bán buôn hàng nông sản, thực phẩm để tiêu thụ hàng hóa ở các vùng sản xuất tập trung về nông sản, lâm sản, thủy sản; chợ trung tâm các huyện thuộc địa bàn có điều kiện KT-XH khó khăn và đặc biệt khó khăn trong Danh mục của Phụ lục 2 ban hành kèm theo Nghị định số 108/2006/NĐ-CP.

2. Các chính sách quản lý nhà nước đối với phát triển KCHTTM

- Chính sách về quy hoạch phát triển KCHTTM

Quy hoạch là một công cụ quan trọng để quản lý sự phát triển của các KCHTTM. Nhận thức sâu sắc điều này, trong thời gian qua, các quy định về quy hoạch đã được các Bộ, ngành liên quan cụ thể hóa bằng các văn bản, như:

Nghị định số 92/2006/NĐ-CP ngày 7/9/2006 của Chính phủ về lập, phê duyệt và quản lý quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội (NĐ 92/2006). Nghị định số 04/NĐ-CP ngày 11/01/2008 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 92/2006/NĐ-CP ngày 07/9/2006 của Chính phủ về lập, phê duyệt và quản lý quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội (NĐ 04/2008). Các thông tư hướng dẫn thực hiện là Thông tư số 01/2007/TT-BKH ngày 07/02/2007 và Thông tư số 03/2008/TT-BKH ngày 01/7/2008 của Bộ Kế

hoạch và Đầu tư.

Tiếp theo đó, ngày 31/10/2013, để thay thế cho 2 Thông tư số 01/2007 và 03/2008 trên đây, Bộ Kế hoạch và Đầu tư ban hành Thông tư 05/2013/TT-BKHĐT hướng dẫn tổ chức lập, thẩm định, phê duyệt, điều chỉnh và công bố quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội; quy hoạch ngành, lĩnh vực và sản phẩm chủ yếu theo quy định tại Nghị định số 92/2006 và Nghị định số 04/2008. Bên cạnh đó là những thông tư hướng dẫn liên quan khác như Thông tư số 01/2012/TT-BKHĐT ngày 9/2/2012 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư hướng dẫn xác định mức chi phí cho lập, thẩm định và công bố quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội; quy hoạch phát triển ngành, lĩnh vực và sản phẩm chủ yếu.

Bộ Công Thương cũng ban hành các văn bản liên quan như: Thông tư số 17/2010/TT-BCT ngày 5/5/2010 quy định về nội dung, trình tự, thủ tục lập, thẩm định, phê duyệt quy hoạch phát triển ngành thương mại. Tiếp theo đó, Thông tư số 50/2015/TT-BCT ngày 28/12/2015 được ban hành nhằm quy định về nội dung, trình tự, thủ tục lập, thẩm định, phê duyệt, công bố, quản lý quy hoạch phát triển ngành công nghiệp và thương mại.

Thông tư này thay thế Quyết định số 55/2008/QĐ-BCT ngày 30/12/2008 của Bộ trưởng Bộ Công Thương về việc quy định nội dung, trình tự, thủ tục lập, thẩm định, phê duyệt quy hoạch phát triển lĩnh vực công nghiệp và Thông tư số 17/2010/TT-BCT ngày 05/5/2010 của Bộ Công Thương quy định về nội dung, trình tự, thủ tục lập, thẩm định, phê duyệt quy hoạch phát triển ngành thương mại.

- Chính sách về tiêu chuẩn kinh tế - kỹ thuật đối với các loại hình KCHTTM

Đến nay, tiêu chí nhận diện và phân hạng các loại hình chợ của Việt Nam được nêu ở Nghị định số 02/2003 và Nghị định số 114/2009. Xem xét các văn bản trên, có thể thấy các tiêu chí xác định đối với chợ đã được xác định khá rõ, thậm chí được đưa thành tiêu chuẩn khuyến khích áp dụng tại TCVN 9211:2012 Chợ - Tiêu chuẩn thiết kế, ban hành kèm theo Quyết định số 3621/QĐ-BKHCN ngày 28/12/2012 của Bộ Khoa học và Công nghệ (sau đây gọi là Tiêu chuẩn 9211/2012). Với các văn bản như trên, so với các loại hình KCHTTM khác, hệ thống tiêu chí phân loại, phân hạng đối

với chợ được hình thành sớm, toàn diện và đầy đủ hơn.

Đối với loại hình siêu thị và TTTM, đến nay, mới chỉ có Quy chế siêu thị, trung tâm thương mại được ban hành tại Quyết định số 1371/2004/QĐ-BTM ngày 29/4/2004 của Bộ Thương mại. Trong đó bao gồm các nội dung về khái niệm, phân loại và phân hạng siêu thị, trung tâm thương mại. Tuy nhiên, vẫn còn những tồn tại và chưa thống nhất giữa văn bản này và thực tế thực hiện.

Bên cạnh đó còn có những chính sách cụ thể khác về quản lý chất lượng hàng hóa tại các KCHTTM, chính sách về quảng cáo, khuyến mại, chính sách về sử dụng công cụ ENTs,... đã liên tục được quan tâm hoạch định và thực thi trong thời gian qua. Qua đó, đã từng bước hình thành khung pháp lý phát triển KCHTTM, góp phần (i) cải thiện môi trường đầu tư, thực hiện quyền bình đẳng giữa các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế, giữa nhà đầu tư trong nước và ngoài nước, tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư vào KCHTTM; (ii) góp phần phát triển KCHTTM nói chung và các loại hình chợ, siêu thị, TTTM nói riêng cả về số lượng và chất lượng hàng hóa, dịch vụ; (iii) hoàn thiện công tác quản lý nhà nước về hoạt động đầu tư kinh doanh tại các KCHTTM, góp phần ổn định hóa cả thị trường, chống hàng nhập lậu, hàng giả.

II. Đánh giá chung về chính sách phát triển KCHTTM ở Việt Nam

1. Những điểm hợp lý của chính sách phát triển KCHTTM

Thứ nhất, hoạt động hoạch định và thực thi chính sách phát triển KCHTTM đã đạt được một số kết quả tích cực về số lượng và chất lượng.

Một số chính sách quan trọng đã được luận chứng khoa học và bám sát thực tiễn. Nhiều chính sách mới được ban hành đáp ứng cơ bản yêu cầu phát triển, có tính ứng phó khá tốt với tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu như: chính sách về thuế, ENT, tiêu chí nhận diện KCHTTM... Nhìn chung, các Bộ, ngành và chính quyền địa phương các cấp cũng như các cơ quan, tổ chức trong hệ thống chính trị đã nhận thức được ý nghĩa, tầm quan trọng và đề cao trách nhiệm trong tổ chức hoạch định chính sách phát triển KCHTTM.

Bên cạnh đó, việc tổ chức thực thi chính sách

phát triển KCHTTM cũng đạt được những yêu cầu cơ bản như: kịp thời, đồng bộ, hiệu quả trong phạm vi cả nước cũng như từng địa phương; đã chủ động, linh hoạt và sáng tạo trong triển khai thực thi chính sách cho phù hợp với đặc điểm của địa phương, có tính đến đặc điểm của đối tượng thụ hưởng chính sách.

Thứ hai, những chính sách phát triển KCHTTM cụ thể có nhiều điểm tiến bộ.

- Công tác quy hoạch phát triển KCHTTM đã được quan tâm, thực hiện ở các cấp, với nhiều loại hình nhằm tạo cơ sở khoa học và pháp lý cho việc phát triển KCHTTM. Đến nay, quy hoạch của hầu hết các loại hình KCHTTM đều được xây dựng, phê duyệt và đưa vào thực hiện. Cơ bản tất cả các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương đều đã xây dựng và phê duyệt quy hoạch phát triển tổng thể ngành thương mại và quy hoạch phát triển một số loại hình KCHTTM chính tại địa phương mình.

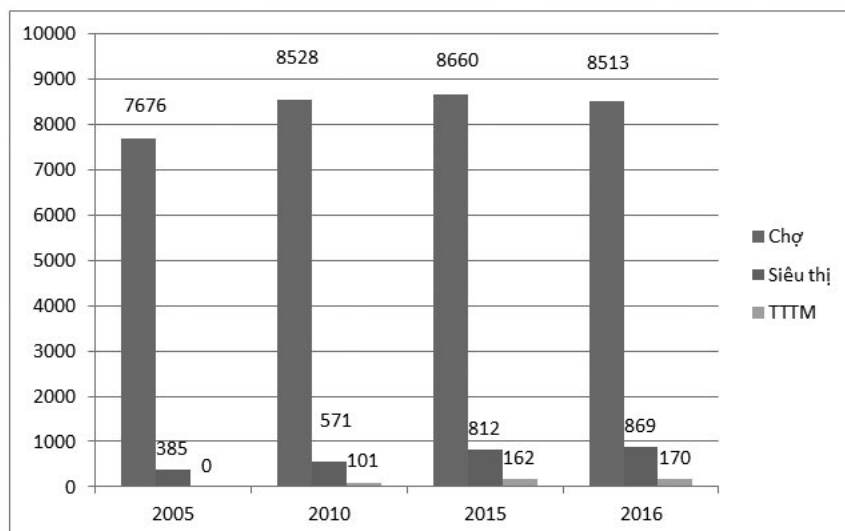
- Các chính sách ưu đãi, khuyến khích đầu tư đã và đang có tác động tích cực đến hệ thống KCHTTM, góp phần thúc đẩy lưu thông hàng hóa trong nước và với nước ngoài; góp phần hình thành cấu trúc không gian đô thị hiện đại tại các khu đô thị mới và nâng cao trình độ văn minh đô thị tại các khu đô thị cũ.

- Các chính sách phát triển KCHTTM nói chung và chính sách quản lý, phát triển chợ, siêu thị, TTTM nói riêng đã từng bước được ban hành và sửa đổi phù hợp với yêu cầu quản lý của Nhà nước trong nền kinh tế thị trường. Công tác quản lý hoạt động kinh doanh tại chợ, siêu thị, TTTM cũng được tăng cường, qua đó góp phần ổn định giá cả thị trường, chống hàng nhập lậu, hàng giả và tạo lập lòng tin cho người tiêu dùng.

Thứ ba, chính sách phát triển KCHTTM đã có tác động tích cực đến mạng lưới KCHTTM cả về mặt số lượng và chất lượng.

- Số lượng chợ và siêu thị, TTTM trên địa bàn cả nước có sự tăng trưởng hợp lý và tương đối đồng đều. Mạng lưới chợ đã phát triển rộng khắp, đặc biệt tại khu vực nông thôn và vùng sâu, vùng xa, biên giới, cửa khẩu, phục vụ kịp thời nhu cầu tiêu thụ và tiêu dùng hàng hóa của bà con. Đồng thời, mạng lưới siêu thị, TTTM, từ chỗ chủ yếu phát triển ở TP. Hồ Chí Minh, Hà Nội, Đà Nẵng, Hải Phòng, đến nay đã gần như phủ kín các thành phố, đô thị trên 63 tỉnh/thành phố cả nước. Mạng lưới

Hình 1: Số lượng chợ, siêu thị, TTTM trên cả nước qua các năm



Nguồn: Niên giám thống kê cả nước qua các năm
(Ghi chú: không có số liệu TTTM năm 2005)

siêu thị, TTTM ngày càng trở thành kênh bán lẻ hàng hóa quan trọng.

- Mạng lưới chợ, siêu thị, TTTM có xu hướng cải thiện về cơ sở vật chất, số lượng và chất lượng hàng hóa, dịch vụ. Chủng loại hàng hóa lưu thông qua mạng lưới chợ, siêu thị, TTTM ngày càng đa dạng, phong phú về qui cách, chủng loại với giá cả tương đối ổn định và chất lượng hàng hóa được đảm bảo hơn.

- Các thành phần kinh tế đều tham gia đầu tư và kinh doanh KCHTTM, trong đó đặc biệt phải kể đến thành công của chính sách xã hội hóa trong đầu tư phát triển chợ và sự tham gia tích cực đầu tư phát triển siêu thị, TTTM của khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài.

Thành phần kinh tế tham gia đầu tư, quản lý loại hình chợ ngày càng đa dạng. Trong đó, theo Bộ Công Thương, đến cuối năm 2014, cả nước có 292 HTX quản lý, kinh doanh 353 chợ; 466 doanh nghiệp quản lý, kinh doanh 590 chợ (tăng tương ứng 76,97% và 44,27% so với năm 2010). Các doanh nghiệp quản lý chợ thuộc nhiều thành phần như doanh nghiệp nhà nước, công ty cổ phần, công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân.

Bên cạnh đó, theo báo cáo của Bộ Công Thương, năm 2016, các doanh nghiệp FDI chiếm 70% thị phần bán lẻ qua cửa hàng tiện lợi; khoảng

17% thị phần qua trung tâm thương mại, siêu thị; 15% thị phần qua siêu thị mini và khoảng 50% thị phần qua các hình thức bán hàng trực tuyến, truyền hình, điện thoại... Sự gia tăng hiện diện của các doanh nghiệp này tại các TTTM, siêu thị (ở các thành phố lớn) là khá rõ ràng.

Tính đến hết năm 2016, ở Việt Nam đã hình thành một số chuỗi bán lẻ của DN FDI như: MM Mega Market - Thái Lan (trước đây là Metro Cash&Carry - Đức) với 19 cơ sở bán hàng; Big C - Hồng Kông (34 cơ sở); Parkson - Malaysia (9 cơ sở); Lotte Mart - Hàn Quốc (13 cơ sở);

Takashimaya - Singapore (1 cơ sở); Aeon - Nhật Bản (4 trung tâm mua sắm và 03 cửa hàng Daiso); E-mart - Hàn Quốc (1 cơ sở); Robinson - Thái Lan (02 cơ sở); Co-op Xtra (liên doanh giữa Saigon Co.op và Fairprice - Singapore) với 02 cơ sở; Auchan - Pháp (10 cơ sở). Bên cạnh đó, loại hình cửa hàng tiện lợi hoặc cửa hàng chuyên doanh mang nhãn hiệu nước ngoài thông qua hoạt động "Nhượng quyền thương mại" và/hoặc "Chuyển quyền sử dụng nhãn hiệu" cũng đang phát triển mạnh với hàng trăm cơ sở.

2. Những điểm bất cập của chính sách phát triển KCHTTM

Thứ nhất, những điểm bất cập trong hoạch định chính sách phát triển KCHTTM

- Sự tham gia đề xuất ý tưởng hoạch định chính sách phát triển KCHTTM hoặc đóng góp vào xây dựng các phương án, biện pháp chính sách của các đối tượng bị ảnh hưởng bởi chính sách phát triển KCHTTM còn hạn chế. Việc dự thảo chính sách thường là do các bộ, cơ quan ngang bộ, các cơ quan của Chính phủ, UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương thực hiện.

- Quy trình hoạch định chính sách phát triển KCHTTM vẫn còn khép kín. Việc lấy ý kiến tham gia của các đối tượng chịu sự điều chỉnh trực tiếp của chính sách phát triển KCHTTM đã được quan tâm tuy nhiên chưa rộng rãi về phạm vi và số

lượng còn ít. Bên cạnh đó, việc tiếp thu ý kiến của các bộ, ngành chưa thể hiện tính chủ động.

- Đội ngũ tham gia hoạch định chính sách phát triển KCHTTM còn hạn chế cả về số lượng, năng lực. Điều này có thể dẫn đến tình trạng bỏ sót vấn đề chính sách hoặc nhìn nhận cách giải quyết vấn đề chưa đúng.

- Công tác hoạch định chính sách phát triển KCHTTM hiện nay chưa theo kịp với tình hình hội nhập của đất nước. Trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế, các chính sách phát triển KCHTTM chịu ảnh hưởng không chỉ ở phạm vi nhất định trong lãnh thổ của một quốc gia mà còn bởi các yếu tố mang tính toàn cầu. Chẳng hạn như chính sách đối với siêu thị, TTTM, các loại hình bán lẻ hiện đại.

- Việc đánh giá tác động của chính sách phát triển KCHTTM trước khi ban hành hiện nay tại Việt Nam còn rất hạn chế. Việc phản biện chính sách trước khi ban hành là việc làm rất quan trọng để có thể lường trước được những mặt tiêu cực có thể do thực thi chính sách mang lại cho đối tượng chịu tác động trực tiếp của chính sách đó.

Thứ hai, những điểm bất cập trong thực thi chính sách phát triển KCHTTM

- Chính sách phát triển KCHTTM còn chưa đồng bộ, hầu như chỉ có loại hình Chợ được nhắc đến trong các văn bản. Bên cạnh các chính sách phát triển chung, cũng hầu như chưa có các chính sách phát triển khác nhau giữa các loại hình KCHTTM khác nhau.

- Nội dung của một số chính sách phát triển KCHTTM còn chưa sát với thực tiễn và chưa kịp thời nên khi thực hiện có hiệu lực, hiệu quả thấp. Bên cạnh đó, còn những vấn đề thực tiễn đặt ra nhưng chưa có chính sách phù hợp.

- Công tác thực thi chính sách phát triển KCHTTM còn hạn chế về các mặt như sự tham gia của các tầng lớp xã hội vào thực thi chính sách; tính hiệu quả kinh tế, hiệu suất truyền thông và giáo dục chính sách; chất lượng đội ngũ cán bộ và hiệu suất huy động các nguồn lực và sử dụng các công cụ chính sách của bộ máy QLNN.

Công tác tuyên truyền, phổ biến, giáo dục về nội dung và yêu cầu của chính sách có khi chưa đầy đủ, rõ ràng và kịp thời tới những đối tượng liên quan (nhà chức trách, những người thực thi và người dân), dẫn đến hiểu sai.

Đơn cử trường hợp Quyết định phê duyệt Quy

hoạch chợ toàn quốc 2015. Đây cũng là một trong những quy hoạch KCHTTM toàn quốc đầu tiên mà dự thảo được đưa lên trang web của Bộ Công Thương để xin ý kiến góp ý trước khi phê duyệt. Bản Quy hoạch cũng nhận được những đánh giá là công phu, khoa học.

Tuy nhiên, khi được phê duyệt, do đã thay những cụm từ chỉ hình thức đầu tư của các công trình chợ từ rõ ràng, dễ hiểu sang đa nghĩa, khó hiểu đã dẫn đến những câu hỏi từ phía địa phương và cao trào là những chất vấn từ phía thương nhân về vấn đề chợ Long Biên, Hà Nội và một số chợ ở địa phương khác,...

Thứ ba là những điểm bất cập của một số chính sách phát triển KCHTTM cụ thể điển hình.

- Tồn tại, hạn chế trong chính sách xã hội hóa đầu tư KCHTTM: Chủ trương này được các địa phương thực hiện rất tích cực, thu hút được lượng vốn ngày càng lớn. Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại, hạn chế như: (i) chợ đầu tư xong hoạt động không hiệu quả, không thu hút được dân cư vào kinh doanh; (ii) vấn đề thuế phí; (iii) vấn đề đối tượng huy động vốn; (iv) vấn đề tiếp cận đất đai của nhà đầu tư.

- Hạn chế trong chính sách cải tạo chợ cũ, chợ xuống cấp thành chợ - TTTM: Xu hướng cải tạo, nâng cấp, xây dựng mới hoặc chuyển đổi mô hình hoạt động của các chợ là một khách quan và cần thiết trong quá trình phát triển thương mại nói riêng và phát triển KT-XH nói chung. Trong thời gian qua đã có nhiều chợ truyền thống được chuyển đổi thành công và hoạt động có hiệu quả ở nhiều địa phương trong cả nước. Tuy nhiên, thực tiễn cho thấy có một số chợ truyền thống sau khi chuyển đổi đã hoạt động kém hiệu quả, gây dư luận và phản ứng không đồng thuận từ phía người dân.

- Tồn tại, hạn chế trong chính sách ENT: Việc triển khai thực hiện các quy định về ENT của các cơ quan quản lý và doanh nghiệp bán lẻ FDI còn lúng túng, chưa thực sự nhất quán trong nhận thức và cách làm. Thêm vào đó, việc thực hiện đánh giá ENT tại các tỉnh, thành phố chưa nhất quán và đồng bộ, chưa quy định rõ thời gian bao lâu kể từ khi nhận hồ sơ đến khi có kết luận của Hội đồng ENT có cho phép doanh nghiệp được mở rộng đầu tư hay không.

Thứ tư, sự phát triển của mạng lưới KCHTTM cũng còn những điểm hạn chế về cả chất lượng hàng hóa, dịch vụ và cơ sở vật chất, chủ yếu là đối

với mạng lưới chợ.

- Cơ sở vật chất của mạng lưới chợ thời gian qua, mặc dù đã được quan tâm đầu tư nâng cấp, cải tạo và đầu tư mới, tuy nhiên chất lượng vẫn còn thấp, với tỉ trọng chợ lán tạm và bán kiên cố cao.

Theo thống kê tại Quy hoạch chợ toàn quốc 2015, các chợ hạng 1 có tỉ trọng chợ được xây dựng kiên cố cao nhất là 83,1%, tiếp theo là chợ hạng 2 với 69,2% trong khi chỉ có 21,2% số chợ hạng 3 được xây dựng kiên cố. Ngược lại, tỉ trọng lán tạm và bán kiên cố của chợ hạng 3 lại nhiều hơn so với chợ hạng 1 và hạng 2 (tương ứng là 29,2% và 49,6% so với 2,6% và 14,3%; 1% và 29,8%). Trong khi đó, số lượng chợ hạng 3 chiếm đa số trong tổng số chợ của nước ta.

Các chợ lán tạm chủ yếu ở khu vực nông thôn, tại các địa bàn không thuộc diện được hỗ trợ đầu tư từ ngân sách trong khi người dân và doanh nghiệp không có khả năng hoặc không muốn đầu tư vì không có lợi nhuận.

- Dịch vụ hỗ trợ kinh doanh của mạng lưới chợ vẫn chưa phát triển cả về số lượng và chất lượng dịch vụ. Theo thống kê tại Quy hoạch chợ toàn quốc 2015, đối với chợ hạng 1, loại hình dịch vụ phổ biến nhất là bốc dỡ hàng hóa, tuy nhiên, cũng chỉ có hơn 55% số chợ có dịch vụ này. Ở nhiều chợ, người cung ứng hàng hóa hay tư thương trực tiếp bốc xếp hàng hóa của mình do khối lượng giao dịch nhỏ. Ngoài ra, khoảng 23-29% số chợ có thêm một hoặc một vài dịch vụ khác như kiểm tra đo lường, tài chính, thông tin...

3. Nguyên nhân của những tồn tại, hạn chế

Nhận thức của các cấp, ngành về vai trò của KCHTTM và sự cần thiết phát triển KCHTTM chưa đầy đủ, dẫn đến việc hoạch định các chính sách phát triển KCHTTM gặp khó khăn. Đơn cử như việc đề xuất đưa KCHTTM vào danh mục để hưởng ưu đãi đầu tư cũng đã đòi hỏi rất nhiều thời gian, kiến nghị từ phía Bộ Công Thương...

Những tồn tại trong huy động nguồn lực, trao đổi thông tin, phối hợp, sử dụng công cụ chính sách

- Chưa có quy định cụ thể để huy động được trí tuệ của nhân dân, các chuyên gia, các nhà khoa học tham gia vào hoạch định chính sách phát triển KCHTTM nên dẫn đến làm hạn chế cách nhìn nhận, giải quyết vấn đề.

- Sự phân công nhiệm vụ giữa các đơn vị tổ chức thực thi chính sách chưa thực sự khoa học, vẫn

có sự chồng chéo, trùng lặp giữa quyền hạn và lợi ích. Cơ chế phối hợp giữa các cấp và giữa các cơ quan đồng cấp chưa chặt chẽ, đặc biệt trong việc chia sẻ, trao đổi, công khai thông tin.

- Theo kết quả một điều tra nhỏ của tác giả với 60 cán bộ quản lý nhà nước, chuyên gia nghiên cứu liên quan trực tiếp đến phát triển KCHTTM thì vấn đề giải phóng mặt bằng được đánh giá là nguyên nhân “tương đối đáng kể” đối với sự tồn tại, hạn chế trong thực thi chính sách phát triển KCHTTM.

Cụ thể hơn, nguyên nhân cơ bản là “thiếu cơ chế thương thảo trong giải quyết đền bù giải phóng mặt bằng theo hướng thị trường hơn nữa”. Các nguyên nhân khác như “thủ tục rườm rà trong giải quyết tranh chấp và khiếu nại”, “thiếu hệ thống giám sát việc đền bù trong giải phóng mặt bằng” và “thiếu tính minh bạch trong phương pháp định giá đền bù” cũng là nguyên nhân tương đối đáng kể.

- Hạn chế về năng lực của các doanh nghiệp đầu tư KCHTTM, trong đó một phần là do tính chuyên nghiệp và năng lực quản lý điều hành doanh nghiệp thấp, đặc biệt là doanh nghiệp trong nước. Vấn đề tiếp cận vốn còn khó khăn đối với các doanh nghiệp đầu tư, quản lý KCHTTM, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nước.

Hơn thế nữa, trong khi các doanh nghiệp nước ngoài được sự hỗ trợ, tiếp sức của công ty “mẹ” thì các doanh nghiệp trong nước không chỉ “mỏng vốn” mà với cơ chế tài chính hiện tại, doanh nghiệp chỉ cần lỗ 2-3 năm liên tục là đã không còn vốn để tiếp tục hoạt động.

Những điểm hạn chế trên đây đã ảnh hưởng tiêu cực đến sự phát triển mạng lưới KCHTTM ở nước ta trong hiện tại cũng như về lâu dài. Trong khi đó, trên thực tế, mạng lưới KCHTTM vẫn đang phát triển, các cơ sở bán lẻ hiện đại của nhà đầu tư nước ngoài xuất hiện và chiếm lĩnh thị trường, các loại hình KCHTTM mới ra đời, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế... đặt ra đòi hỏi phải có giải pháp hoàn thiện và xây dựng các chính sách phát triển hiệu quả KCHTTM hợp lý, khả thi, hiệu lực hơn để phát huy giá trị của KCHTTM, thỏa mãn được nhu cầu sử dụng của người tiêu dùng, phục vụ sự phát triển của ngành thương mại và đáp ứng yêu cầu của quá trình hội nhập vào nền kinh tế thế giới.

III. Một số đề xuất, kiến nghị nhằm hoàn thiện chính sách phát triển kết cấu hạ tầng

thương mại ở Việt Nam trong thời gian tới

Thứ nhất là hoàn thiện công tác hoạch định chính sách phát triển KCHTTM: (i) xác định rõ được những tồn tại, những bất hợp lý trong phát triển KCHTTM; tập hợp và trang bị kiến thức đầy đủ và cập nhật về sự phát triển của KCHTTM; (ii) có biện pháp truyền thông hiệu quả để nắm bắt tâm lý, trạng thái của người dân, thương nhân, đối tượng thụ hưởng và bị chính sách tác động để có thông tin phản hồi, từ đó có thể điều chỉnh và duy trì chính sách cho phù hợp; (iii) quy trình hoạch định chính sách phát triển KCHTTM cần được bảo đảm tuân thủ và thực hiện theo trình tự hoạch định chính sách chung với sự tham gia của tất cả các bên liên quan, bao gồm Chính phủ, doanh nghiệp, người dân, người tiêu dùng, các nhà khoa học, chuyên gia về dự thảo chính sách để cân nhắc, hoàn thiện trước khi ban hành.

Thứ hai là nâng cao năng lực thực thi chính sách phát triển KCHTTM, cụ thể là: (i) nâng cao nhận thức một cách đầy đủ, đúng đắn các nội dung của chính sách phát triển KCHTTM; (ii) cụ thể hóa chính sách KCHTTM bằng các chương trình hành động, các kế hoạch thực hiện; ban hành văn bản hướng dẫn thực hiện chính sách; xây dựng đề án, dự án; (iii) đẩy mạnh tuyên truyền, phổ biến chính sách với hình thức phù hợp đến các tầng lớp nhân dân; thực hiện công khai chính sách để mọi người biết, bàn, thực hiện và kiểm tra chính sách. Đồng thời có biện pháp xử lý khủng hoảng truyền thông hiệu quả.

Hoàn thiện hệ thống thông tin về phát triển KCHTTM đầy đủ và dễ truy cập; (iv) chuẩn bị nguồn lực cho việc thực hiện chính sách phát triển KCHTTM (về nhân lực, vật lực, kinh phí...); (v) tổ chức thực hiện một cách khoa học, hợp lý, phân công trách nhiệm cụ thể cho các tổ chức, cá nhân liên quan; (vi) Duy trì thường xuyên hoạt động kiểm tra, giám sát sau thực thi chính sách phát triển KCHTTM.

Thứ ba là nâng cao năng lực đội ngũ công chức, viên chức hoạch định và thực thi chính sách phát triển KCHTTM góp phần tăng cường chất lượng chính sách: (i) xây dựng chiến lược phát triển đội ngũ công chức, viên chức gắn với quy mô, phạm vi, nhu cầu của quản lý chính sách phát triển KCHTTM cả về số lượng, cơ cấu, trình độ; (ii) nâng cao nhận thức, kỹ năng và kiến thức của đội

ngũ công chức, viên chức về vai trò, chức năng của các KCHTTM và nội dung các chính sách phát triển KCHTTM, đặc biệt là của công chức, viên chức tuyến huyện, tuyến xã/phường; (iii) nâng cao kiến thức nền tảng về quản lý nhà nước, về kỹ năng, kinh nghiệm hoạch định và thực thi chính sách, ý thức và thái độ phục vụ nhân dân.

Thứ tư là kiến nghị hoàn thiện với một số chính sách phát triển KCHTTM cụ thể:

- Về thu hút, sử dụng và tiếp cận vốn: Kiến nghị theo hướng bổ sung lĩnh vực đầu tư KCHTTM vào danh mục được hưởng các chính sách khuyến khích xã hội hóa theo quy định tại Nghị định số 69/2008/NĐ-CP ngày 30/5/2008 về chính sách khuyến khích xã hội hóa đối với các hoạt động trong lĩnh vực giáo dục, dạy nghề, y tế, văn hóa, thể thao, môi trường. Đề xuất kiến nghị sửa đổi Nghị định số 75/2011/NĐ-CP ngày 30/8/2011 về tín dụng đầu tư và tín dụng xuất nhập khẩu của Nhà nước theo hướng cho các nhà đầu tư vào lĩnh vực KCHTTM được tiếp cận nguồn vốn tín dụng ưu đãi.

Khuyến khích cho vay tín dụng cho các doanh nghiệp đầu tư kinh doanh các KCHTTM, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Cải cách cơ chế thu thuế đối với các doanh nghiệp đầu tư kinh doanh KCHTTM.

- Về tiếp cận đất đai: Chính sách về quy hoạch sử dụng đất cho phát triển KCHTTM cần được tiếp tục hoàn thiện phù hợp với quy hoạch phát triển các loại hình KCHTTM trên từng địa bàn nhằm sử dụng hiệu quả, hợp lý quỹ đất, đặc biệt là ở những khu vực như đô thị. Chú trọng tạo quỹ đất hợp lý cho phát triển KCHTTM, đặc biệt là các KCHTTM quy mô lớn có ảnh hưởng tới phạm vi vùng và cả nước.

Việc thực hiện chính sách ưu đãi về sử dụng đất đai đối với các dự án đầu tư kinh doanh KCHTTM tại khu vực nông nghiệp, nông thôn cần được bổ sung và cụ thể hóa đối với một số địa bàn nhạy cảm như khu vực nông thôn ven nội thành Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh, Đà Nẵng để tránh có kẽ hở hoặc sự lạm dụng các quy định chính sách này.

- Về quy hoạch phát triển KCHTTM: Nâng cao chất lượng công tác quy hoạch, quản lý và thực hiện theo quy hoạch phát triển KCHTTM. Tập trung duy trì thực hiện nghiêm các quy định về quản lý quy hoạch. Tiếp tục nâng cao năng lực, hiệu quả quản lý nhà nước trong hoạt động đầu tư

xây dựng KCHTTM. Nâng cao chất lượng của các đề án Quy hoạch phát triển KCHTTM.

- Về tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật: Xây dựng tiêu chuẩn, quy chuẩn mới đối với các loại hình KCHTTM trên cơ sở sửa đổi các văn bản đã có, như: Nghị định số 02/2003, Tiêu chuẩn 9211/2012, Quy chế 1371 theo hướng hiệu quả, chính xác và mở rộng phạm vi điều chỉnh.

- Chính sách về ENT: (i) Sửa các quy định về thủ tục ENT để tăng thông tin và sự tham gia của các hiệp hội, doanh nghiệp bán lẻ vào quá trình xem xét ENT; (ii) Bộ Công Thương tăng cường hướng dẫn và giám sát địa phương trong thực hiện ENT; (iii) Các địa phương thực hiện chặt chẽ ENT, giám sát chặt chẽ việc thực thi pháp luật/điều kiện đầu tư của doanh nghiệp bán lẻ FDI ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Công Thương, Vụ Thị trường trong nước (2012), "Cẩm nang quản lý chợ", Nhà xuất bản Công Thương, Hà Nội, 316 tr.
2. Nguyễn Thanh Bình (2012), Hoàn thiện chính sách phát triển dịch vụ phân phối bán lẻ hàng hóa ở Việt Nam trong thời kỳ hội nhập, Luận án tiến sĩ kinh tế, Viện Nghiên cứu thương mại.
3. Kenichi Ohno, Viện Nghiên cứu kinh tế Nhật Bản (2010), "Đổi mới quy trình làm chính sách của Việt Nam".
4. Thúy Ngọc (2015), "Phát triển kết cấu hạ tầng thương mại", Báo Công Thương điện tử, ngày 13/1/2015.
5. Đặng Thanh Phương (2015), "Nghiên cứu hoàn thiện bộ tiêu chí xác định loại hình hạ tầng thương mại chủ yếu của Việt Nam", Đề tài khoa học cấp Bộ, MS ĐTKHCN 141/2015, Viện Nghiên cứu Thương mại, Bộ Công Thương.

Ngày nhận bài: 07/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 17/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 27/11/2017

Thông tin tác giả:

ThS. ĐẶNG THANH PHƯƠNG

Viện Nghiên cứu Chiến lược, Chính sách Công Thương

IMPROVING THE POLICY OF DEVELOPMENT OF TRADE INFRASTRUCTURE IN VIETNAM

● MA. DANG THANH PHUONG
Industrial Policy and Strategy Institute

ABSTRACT:

Vietnam's trade infrastructure network has been increasingly diversified in terms of quantity and quality, ensuring the smooth flow of goods and services for the consumers demand. However, there are still shortcomings in the actual development of this network. One of the fundamental reasons is that though the basic legal framework for development policies of Vietnam's trade infrastructure network have been formulated and implemented, there are still many problems. Particularly, these limitations are the awareness, quality, planning and implementation, specific policies such as socialization policies, investment support policies, land policies, planning, etc.

Keywords: Policy, policy improvement, commercial infrastructure, Vietnam.

V.I. LENINS OUTLOOK ON STATE CAPITALISM AND APPLICATION IN VIETNAM

● TRUONG NAM TRUNG

ABSTRACT:

V. I. Lenins outlook on state capitalism interprets completely new issues, which has never served as precedent, theoretically and practically, for the transition to socialism in countries like Vietnam. This article approaches the economic aspect of state capitalism in Vietnam such as the equitisation of enterprises, FDI enterprises and private sector in Vietnam over the past time, through which, makes some recommendations for this economic sector.

Keywords: V. I. Lenin, state capitalism, equitisation, FDI enterprises, private sector.

1. V. I. Lenins outlook on state capitalism

Inheriting systematically ideas, theories, doctrines of Karl Marx and Friedrich Engels on the inevitability of the emergence and development of socialism in the transition period, and on socialism... Lenin was the first person to propose a plan for socialist construction and this plan was first applied in Russia, suggesting the implementation of New Economic Policy (in short NEP) which was appropriate with the specific conditions and circumstances of Russia, a least developed capitalist country in Europe and with objective rules, that is, to make a “shortened”, cautious and systematic transition. Lenin asserted that one of the principal aspects and measures of the New Economic Policy was to develop the commodity economy on the basis of using advantages of the multi-sector economy. He advocated not smashing the old social and economic structure, commerce, small-scale agriculture, small industries, capitalism, but reinforcing commerce, small industries, capitalism by trying to grasp these things cautiously and gradually, or by the way the State

regulates them, but only the extent that they will be restored”¹

In the multi-sector economy, Lenin paid special heed to the state capitalist sector. He considered the state capitalism not only as means but also as pathway to socialism in pre-capitalist societies “it is essential to build solid gangways to socialism by way of state capitalism”²

Based on the then actual socio-economic conditions, Lenin identified five economic structures in a uniform dialectical structure in Russia. That is:

- + Patriarchal, i.e., to a considerable extent natural, peasant farming;
- + Small-scale commodity production, which includes the majority of those peasants who sell their grain;
- + Private capitalism;
- + State capitalism;
- + Socialism.

The recognition of these five economic components and the adoption of numerous policies and measures to facilitate their development in

Russia at that time was perfectly suited to the specific conditions and circumstances of the country, where capitalism did not grow well, even remained underdeveloped. Under this condition, the transition to socialism in Russia through "a series of transitional steps" was fully adapted to different levels of development of productive forces, commodity production.

V.I Lenins theory of state capitalism is known as one of principal aspects of the New Economic Policy (NEP), but in practice since September, 1917. The reality in Russia then pointed out that through adequate, flexible mechanisms, policies and tools for economic management, the Soviet State effectively mobilised and utilised both internal and external resources, and resources of every economic sector and social strata for economic development and initially addressed pressing issues of the society. As a result, light industry was on the rise whilst heavy industry made significant improvement (generating a certain amount of capital to create new momentum for development); financial system and the ruble were stabilised; hunger was solved; labourers felt excited as they received proper encouragement and care, and so forth.

Lenin maintained that state capitalism was not a form of socialism, but communists had to undertake the task of capitalists that is to build state capitalism, because: "Socialism is merely the next step forward from state-capitalist monopoly... state-monopoly capitalism is a complete material preparation for socialism, a rung on the ladder of history between which and the rung called socialism there are no intermediate rungs³".

On the basis of defining the nature and scope of state capitalism, Lenin also pointed out forms of state capitalism in the transition to socialism, that is: Concessions in relationship with foreign capitalists; State capitalism towards domestic capital and the form of cooperatives in the relation with domestic small-scale production.

According to Lenin, concessions are a form of state capitalism, a form of economic activities in which "the Socialist state grants the capitalist means of production that belong to it: factories, materials, mines; the capitalist works in the capacity of an agent, as a leaseholder of Socialist

means of production, obtains profit on his capital and delivers to the Socialist state part of his output⁴".

Concurrently, Lenin emphasised that: "Concessions are not dreadful at all, if we only assign concessionaires to a few factories, and retain the majority⁵". Thus, capitalism here is completely under control and it works only to make capitalist materials of production be used more effectively.

Regarding private capitalism, Lenin asserted that for a country with low level of economic and technical foundation like Russia in 1920s, the transition to socialism was a long-term process. In that process, the Russian communists had to learn from capitalists and had to do what the capitalists needed to do was to build state capitalism. To that end, it is best to facilitate the development of the petty bourgeoisie and private capitalism (in a small-peasant country), but it is necessary to direct private capitalism into the channel of state capitalism and then ensure the transition from state capitalism to socialism in the future. Discussing the role of private capitalism in the development of state capitalism, Lenin wrote: "One way is to try to prohibit entirely, to put the lock on all development of private, non-state exchange, i.e., trade, i.e., capitalism, which is inevitable with millions of small producers. But such a policy would be foolish and suicidal for the party that tried to apply it. It would be foolish because it is economically impossible; and suicidal because the party that tried to apply it would meet the inevitable disaster⁶". For the practical conditions of underdeveloped small-peasant countries that transit to socialism, Lenin considered "That State capitalism is far superior than socialist economic sector sounds reasonable"⁷, because, in the transition period, socialist economic sectors are just germs, premises of the socialist economy. From that point, Lenin asserted that the matter of "truth" is that "to be honest, its better to first implement state capitalism, and then, transit to socialism⁸".

2. Application of state capitalism in Vietnam over the past time

Based on Lenins theories of state capitalism and its application in Vietnam, the Party and State of Vietnam asserted that: "Individual economy,

smallholders, and private capitalism make a substantial proportion, state capitalism prevails under various forms... State capitalism plays a crucial role in mobilising capital and technology potentials, and organisation and management capabilities... of capitalists for their own interests as well as for the sake of national construction and development⁹.

To approach the economic model of state capitalism, it is necessary to consider the equitisation of enterprises, the Foreign Direct Investment (FDI) sector and private sector in Vietnam over the past time.

2.1. Regarding the equitisation of local enterprises

Over the past time, equitisation has helped numerous domestic enterprises proactively capture investment opportunities in production technology, management technology, research and development activities, and attract high-quality human resources, and so forth, which has brought about practical production and business effects. These elements enable enterprises which once struggled to survive to become much more dynamic and efficient. There have appeared quite a few Vietnamese brands that take the lead in certain sectors and well compete in the market such as Vinamilk, Dien Quang Lamp, Binh Minh Plastic, Tien Phong Plastic, Sabeco, Bibica, Vinacafe Bien Hoa, Vinaseed, REE, Cotecons... Many enterprises that undertook early privatisation have quickly publicised their operation on the stock exchange, which helps better corporate management.

2.2. Regarding FDI enterprises

Contributions of FDI enterprises to the national economy in the 2011-2016 period are shown as follows¹⁰:

Over the past time, foreign-invested enterprises have helped create a rich and diversified volume of goods and services, replacing many imported commodities, which contributes to improving and raising domestic consumption level, a factor that enables stable economic growth; establishes a professional business environment; creates opportunities to build up a contingent of businesspeople capable of approaching the market economy, open-door policies, and integration; and affects the restructuring of industry, agriculture and service sectors.

Nevertheless, negative impacts made by FDI enterprises on the environment, social-economic areas are tremendous, whereas economic forms of state capitalism still display certain shortcomings and weaknesses as follows:

- The development of economic forms of state capitalism in Vietnam over the past years has focused more on quantity, rather than on quality and efficiency with the aim to incorporate with local enterprises to create value-added products. Environmental lessons from various FDI projects, including the VEDAN in Dong Nai Province, Formosa in Ha Tinh Province (2016) have indicated negative impacts of the efficiency and sustainability of the FDI sector on national socio-economic development.

- The majority of economic forms of state capitalism concentrate in a few industries in areas which cost less investment capital, operate on the form of fast-track business, and produce high interest rate but low risks (for example, property, wholesale and retail, etc.,). Meanwhile, some industries that produce materials to replace imports, industries with high technology content, mechanical engineering industry, and investment into agriculture and farm produce processing,

Contributions of FDI sector in 2011 - 2016 period (million USD)

Targets	2011	2012	2013	2014	2015	2016
FDI sectors contribution to Vietnams GDP (%)	18.97%	18.09%	19.55%	20.09%	20.01%	20.05%
Vietnam GDP growth rate (%)	5.89%	5.25%	5.42%	5.98%	6.68%	6.21%
GDP growth in the FDI sector (%)	6.3%	5.38%	6.7%	7.18%	10.71%	12.0%
Contribution to State budget	3,500	3,980	5,000	5,430	5,800	6,000
Labour (1,000 people)	1,700.1	1,703.0	1,785.7	2,700.0	3,500.0	3,550.0

among others are badly in need of the participation of forms of state capitalism, but draw little attention from FDI enterprises.

- Due to the lack of regulatory controls, not a few FDI enterprises take advantage of the State incentives designed for enterprises to conduct transfer pricing and tax evasion, etc., which seriously damages the economy. FDI enterprises use transfer pricing to dodge the law to minimise the amount of tax payable, which causes not a small amount of budget to be lost as a result of transfer pricing and tax evasion.

- Investment efficiency from the FDI sector remains unsatisfactory as it is mostly focused on assembling work. Additionally, competitiveness and technology of FDI enterprises in Vietnam are not high as compared to countries in the region, and tend to squeeze domestic enterprises with advantages designed for FDI businesses (in terms of capital, technology, produce and market). Meanwhile, very few domestic firms are able to participate deeply in the global value chain.

2.3. Regarding private sector

The Resolution of the 9th National Congress of the Communist Party of Vietnam affirmed: “To consistently implement the policy of developing a multi-sector economy. All economic sectors doing business legally are significant components of the socialist-oriented market economy, co-exist for long-term development, co-operation and sound competition; in which the State economy plays the leading role, the State economy and the collective economy increasingly become steady foundations of the national economy”; individual economy, smallholders “are facilitated and assisted by the State to develop”, private capitalist economy is encouraged to widely develop “in production and business areas not prohibited by law”¹¹. The 5th plenary meeting of the 9th tenure of the Communist Party of Vietnam Central Committee affirmed: “Private sector is a crucial component of the national economy. Developing the private economy is a long-term strategic issue in fostering a multi-sector socialist-oriented market economy, making a significant contribution to successfully implement the central task of economic development, industrialisation,

modernisation, and improved internal force in international economic integration”¹².

It is clearly defined in the official document of the 12th National Congress of the Communist Party of Vietnam (2016) and Resolution No 10-NQ/TW of the 5th plenary meeting of the 12th tenure of the Communist Party of Vietnam Central Committee (2017) that: “Developing the private economy is an essential impetus of the socialist-oriented market economy”. Till now, there have been around 600,000 private enterprises and millions of non-farm household businesses forming the private economy. The private economy contributes some 39% - 40% of GDP, and creating employment for around 85% of labour force in the society¹³.

The private economy is just an economic sector. Though it is a crucial driving force, it can not make general orientations for the socialist-oriented market economy, it is oriented and supported by the State through certain policies, ensuring that it is treated equally with other economic sectors; the State encourages the private economy to incorporate with the State economy and collective economy, which deprives itself of its original privateness.

To continue applying economic forms of state capitalism in the socialist-oriented market economy in Vietnam, it is highly recommended that:

First, to continue attaching much importance to forms of state capitalism that need to be applied such as FDI enterprises and private sector, but ensure the socialist orientation.

Second, to set forth specific limits for the development of forms of state capitalism, so as that development will benefit most and minimise negative impacts on the socialist-oriented market economy. As in the negotiation for new generations of FTAs, it is essential to respect the principle of “mutual benefit”, for instance, the “rules of origin” applied for exported products to receive preferential tariff treatment under FTAs and the coming Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP).

Third, to continue improving the socialist-oriented market economy, developing state capitalism and ensuring that such development is embedded in the macro management of national economy.

From theory and practice in Vietnam, the application of state capitalism has brought about initial results, but not yet optimal effects. Hence, it is imperative and significant to study and apply Lenins theories of state capitalism to employ

various economic forms of state capitalism (such as equitisation of enterprises, FDI enterprises, and private sector) into the actual development context and conditions to have a suitable choice for Vietnamese economic model ■

ENDNOTES:

- ¹ V.I. Lenin, *Collected Works*, Vol. 44, Progress Publishers, Moscow, 1978, p.275..
- ² V.I. Lenin, *Collected Works*, Vol. 44, Progress Publishers, Moscow, 1978, p.189 - 190..
- ³ I. Lenin, *Collected Works*, Vol. 34, Progress Publishers, Moscow, 1978, p. 256, 258. ”.
- ⁴ I. Lenin, *Collected Works*, Vol. 43, Progress Publishers, Moscow, 1978, p. 189. ”.
- ⁵ I. Lenin, *Collected Works*, Vol. 43, Progress Publishers, Moscow, 1978, p. 191. ”.
- ⁶ I. Lenin, *Collected Works*, Vol. 45, Progress Publishers, Moscow, 1978, p. 326. ”.
- ⁷ I. Lenin, *Collected Works*, Vol. 43, Progress Publishers, Moscow, 1978, p. 267. ”.
- ⁸ V. I. Lenin, *Collected Works*, Vol. 45, Progress Publishers, Moscow, 1978, p. 325.
- ⁹ Communist Party of Vietnam, *Documents of the 8th National Congress*, National Political Publishing House of Vietnam, Hanoi, 1996, p. 81 & p. 95.”
- ¹⁰ According to General Statistics Office of Vietnam 2017.
- ¹¹ Communist Party of Vietnam, *Document of the 12th National Congress*, National Political Publishing House, Hanoi, 2001, p. 96, 97, 98.
- ¹² Communist Party of Vietnam, *Document of the 5th plenary meeting of the 9th Central Committee*, National Political Publishing House, Hanoi, p. 57 – 58.
- ¹³ Hong Son: “Nguyen Trong Dieu, Chairman of Vietnam Private Business Association: Developing the private economy and establishing the market economy is a trend that cant be invertible”, *Ha Noi moi newspaper*, December 3, 2017.

REFERENCE LIST:

1. *The Communist Party of Vietnam, Documents of the 8th, 9th, 10th, 11th, and 12th National Congresses*, National Political Publishing House, Hanoi.
2. *The Communist Party of Vietnam, Resolution of the 5th plenary meeting of the 9th Central Committee*.
3. *The Communist Party of Vietnam, Resolution of the 5th plenary meeting of the 12th Central Committee on private economy*, 2017.
4. V.I. Lenin, *Collected Works*, Vol. 33, 34, 36, 43, 44, 45, Progress Publishers, Moscow, 1978.
5. V. I. Lenin, *Collected Works*, Vol. 26, 27, National Political Publishing House, Hanoi, 2006.
6. Nguyen Khac Thanh (monograph book), *New developments of capitalist export in late 20th Century and early 21st century*, Political - Administrative Publishing House, Hanoi, 2010.
7. Hong Son: “Nguyen Trong Dieu, Chairman of Vietnam Private Business Association: Developing the private economy and establishing the market economy is a trend that cant be invertible”, *Ha Noi moi newspaper*, December 3, 2017.
8. General Statistics Office of Vietnam 2017.
9. <http://vi.wikipedia.org/wiki/IMF>
10. <http://www.Vietnamtradefair.com>
11. <http://www.gslhcm.org.vn/contents>
12. <http://www.baomoi.com>

Received: 8/11/2017

Revised: 18/11/2017

Accepted for Publication: 28/11/2017

Author information:

PhD candidate TRUONG NAM TRUNG

Institute of Political Economy, Ho Chi Minh National Academy of Politics

Mobile: + 84 919443969

Email: tntrung99@gmail.com

QUAN NIỆM CỦA V.I. LÊNIN VỀ CHỦ NGHĨA TƯ BẢN NHÀ NƯỚC VÀ SỰ VẬN DỤNG Ở NƯỚC TA

● ThS. NCS. **TRƯỜNG NAM TRUNG**

Học viện Chính trị quốc gia Hồ Chí Minh

TÓM TẮT:

Quan điểm của Lênin về chủ nghĩa tư bản nhà nước đã lý giải những vấn đề hoàn toàn mới mẻ, chưa hề có tiền lệ về mặt lý luận cũng như thực tiễn về bước quá độ lên chủ nghĩa xã hội ở những nước như Việt Nam. Bài viết này tiếp cận loại hình kinh tế của chủ nghĩa tư bản nhà nước ở nước ta như vấn đề cổ phần hóa doanh nghiệp, doanh nghiệp FDI và kinh tế tư nhân ở nước ta trong thời gian qua. Từ đó, khuyến nghị một số điểm đối với loại hình kinh tế này.

Từ khóa: V.I. Lênin, chủ nghĩa tư bản nhà nước, cổ phần hóa, doanh nghiệp FDI, kinh tế tư nhân.

CƠ SỞ LÝ THUYẾT PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ

● ĐỖ VĂN THẮNG

TÓM TẮT:

Công nghiệp hỗ trợ (CNHT) Việt Nam nhận được nhiều sự quan tâm của các nhà nghiên cứu và các nhà lập chính sách. Có nhiều bài viết về các vấn đề thực trạng và giải pháp phát triển CNHT. Nghiên cứu này tiếp cận dưới góc độ phân tích khung khái niệm và các lý thuyết liên quan để thấy được vai trò của CNHT. Kết quả phân tích cho thấy, CNHT là một nhân tố đóng vai trò quyết định hiệu quả hoạt động, khả năng phát triển và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, ngành, địa phương và quốc gia.

Từ khóa: Công nghiệp hỗ trợ, lợi thế kinh tế nhờ quy mô, cụm ngành, năng lực cạnh tranh.

1. Giới thiệu

Việt Nam đang trong quá trình công nghiệp hóa với mục tiêu hình thành những ngành công nghiệp hiện đại có năng lực cạnh tranh cao không chỉ tại thị trường trong nước mà trên thị trường thế giới. Tuy nhiên, để đạt được mục tiêu đó đòi hỏi rất nhiều yếu tố khác nhau, trong đó sự hình thành và phát triển CNHT chính là chìa khóa quan trọng. Có thể giải thích vai trò quan trọng của CNHT từ những kinh nghiệm thực tế của các nước đi trước và từ những lý thuyết có liên quan. Về mặt lý thuyết, theo Chandler, Alfred Dupont quy luật lợi ích kinh tế nhờ quy mô cho rằng khi các doanh nghiệp chuyên môn hóa tập trung sản xuất một hoặc một số sản phẩm với quy mô lớn thì giá thành sản phẩm sẽ giảm xuống. Vì vậy, trên thực tế, các tập đoàn lớn trên thế giới chỉ tập trung vào những công đoạn mà mình tạo ra giá trị cao nhất với quy

mô lớn, còn những công đoạn khác sẽ mua từ bên ngoài là ngành CNHT. Hơn nữa, theo Michael E. Porter, muốn nâng cao năng lực cạnh tranh của quốc gia hay một ngành trên thị trường quốc tế thì cần phải có CNHT có khả năng cạnh tranh quốc tế. Đồng thời, CNHT là một bộ phận trong cụm ngành hay chuỗi giá trị, nó đóng vai trò quyết định tới sự thành công và phát triển của các doanh nghiệp trung tâm cũng như cả cụm ngành hay chuỗi giá trị [3; 11].

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Phân tích khái niệm

CNHT là một khái niệm được sử dụng phổ biến trên thế giới và Việt Nam. Tuy nhiên, vẫn còn cách hiểu khác nhau và thiếu thống nhất. Trên thực tế, cụm từ ngành CNHT được sử dụng đầu tiên bởi các doanh nghiệp Nhật Bản là “susono

sangyo” để nói về các doanh nghiệp nhỏ cung cấp linh kiện, phụ kiện cho mình trước khi trở thành một khái niệm chính thức. Ở Nhật Bản, vào những năm 1985, lần đầu tiên MITI sử dụng thuật ngữ này trong “Sách trắng về hợp tác quốc tế năm 1985”; và được dùng để chỉ “các DNNVV góp phần tăng cường cơ sở hạ tầng công nghiệp ở các nước châu Á trong trung và dài hạn hay là các DNNVV sản xuất phụ tùng và linh kiện”, đồng thời khái niệm cũng bắt đầu phổ biến tại các nước Châu Á. Ở Việt Nam, giai đoạn những năm 1990, các doanh nghiệp nước ngoài cho rằng ngành CNHT không tồn tại hoặc còn rất sơ khai. Tuy nhiên, khảo sát của tổ chức JETRO năm 2004 cho thấy quan điểm này không hoàn toàn đúng và ngành CNHT Việt Nam đã hình thành và phát triển [8]. Trong một số trường hợp, CNHT còn được sử dụng với tên khác là công nghiệp phụ trợ, đặc biệt là giới nghiên cứu học thuật [19]. Và hiện nay, ngành CNHT đang nhận được sự quan tâm của nhà nước, các doanh nghiệp và các nhà nghiên cứu vì vai trò quan trọng và sự phù hợp của nó cho mô hình phát triển công nghiệp Việt Nam. Theo quyết định số 12/2011/QĐ-TTg, khái niệm về CNHT và sản phẩm CNHT được hiểu như sau: CNHT: được chỉ rõ “Là các ngành công nghiệp sản xuất vật liệu, phụ tùng linh kiện, phụ kiện, bán thành phẩm để cung cấp cho ngành công nghiệp sản xuất, lắp ráp các sản phẩm hoàn chỉnh là tư liệu sản xuất hoặc sản phẩm tiêu dùng”.

Như vậy, khái niệm theo Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg đi khá chi tiết vào các loại sản phẩm và ngành hàng của CNHT là gì. Tuy nhiên, trong đó lại thiếu đi nhiều ngành công nghiệp quan trọng của Việt Nam, ví dụ như chế biến nông sản, sản xuất máy móc và vật tư nông nghiệp, sản xuất xe máy, đóng tàu.

Một khái niệm khác ngoài Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg thì một khái niệm được GS. Trần Văn Thọ [19] trong cuốn sách “Biến động kinh tế Đông Á và con đường công nghiệp hóa Việt Nam” khá phổ biến ở nước ta thời điểm đó là: “Công nghiệp phụ trợ là khái niệm chỉ toàn bộ những sản phẩm công nghiệp có vai trò hỗ trợ cho việc sản xuất các thành phẩm chính. Cụ thể là những linh

kiện, phụ liệu, phụ tùng, sản phẩm bao bì, nguyên liệu để sơn, nhuộm, v.v., và cũng có thể bao gồm cả những sản phẩm trung gian, những nguyên liệu sơ chế”. Để phạm vi rõ ràng hơn, có thể giới hạn sản phẩm CNHT được sản xuất với quy mô nhỏ bởi các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Sau đây, tác giả sẽ phân tích một số khái niệm khác nhau về CNHT trên thế giới. Theo MITI, năm 1985 (nay là METI), CNHT đề cập tới các doanh nghiệp nhỏ và vừa có đóng góp làm gia tăng sức mạnh cấu trúc ngành công nghiệp tại các nước châu Á trong trung và dài hạn. Mục đích của tổ chức này vào thời điểm đó là thúc đẩy phát triển công nghiệp hóa và phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại các nước Asean.

Trên góc độ ứng dụng, tùy theo mục đích của nhà lập chính sách mà có sự điều chỉnh về khái niệm của CNHT. Tại Thái Lan, định nghĩa CNHT của một số cơ quan, tổ chức cũng khác nhau. Theo MOI định nghĩa: CNHT là những nhà sản xuất linh phụ kiện cho ô tô và điện - điện tử, như: gia công kim loại, ép nhựa, khuôn mẫu, đúc, thử nghiệm... Văn phòng phát triển CNHT Thái Lan cho rằng: CNHT là các ngành cung cấp các linh phụ kiện, máy móc, thiết bị và các dịch vụ hỗ trợ sản xuất như đóng gói, kiểm tra sản phẩm... cho các ngành công nghiệp cơ bản. Trong khi đó, theo Cục Phát triển Công nghiệp hỗ trợ Thái Lan: CNHT là các ngành cung cấp các linh phụ kiện máy móc và các dịch vụ kiểm tra cho các ngành công nghiệp cơ bản. Còn theo BOI khẳng định: “CNHT là các doanh nghiệp sản xuất linh phụ kiện được sử dụng trong các công đoạn lắp ráp của các ngành công nghiệp ô tô, máy móc và điện tử”. Như vậy, định nghĩa về CNHT của một số cơ quan, tổ chức Thái Lan đều có điểm chung là hướng đến các nhà chế tạo linh phụ tùng và các nhà gia công trong lĩnh vực ô tô, điện, điện tử, máy móc là ngành công nghiệp hỗ trợ quan trọng nhất.

Trong khi đó, Phòng Năng lượng Hoa Kỳ định nghĩa: “CNHT là những ngành sử dụng nguyên vật liệu và các quy trình cần thiết để định hình và chế tạo ra sản phẩm trước khi chúng được lưu thông đến ngành công nghiệp sử dụng cuối cùng” [20].

Có thể thấy, khái niệm của Thái Lan cũng đi

cụ thể vào một số ngành công nghiệp nhất định, trong khi đó khái niệm của Nhật Bản và Phòng Năng lượng Hoa Kỳ là bao trùm chung ngành công nghiệp.

Thầu phụ cũng là khái niệm và giao dịch khác giữa các doanh nghiệp với nhau khá giống với CNHT. Theo định nghĩa của Tổ chức Phát triển công nghiệp Liên hợp quốc (UNIDO), hợp đồng thầu phụ là “thỏa thuận giữa hai bên - nhà thầu chính và nhà thầu phụ. Nhà thầu chính giao cho một hoặc vài DN sản xuất linh kiện hoặc cụm linh kiện hoặc cung cấp dịch vụ công nghiệp cần thiết cho việc sản xuất sản phẩm cuối cùng của mình. Nhà thầu phụ thực hiện công việc tuân theo sự chỉ định của nhà thầu chính”. Thầu phụ sẽ thực hiện công việc đúng theo yêu cầu chi tiết của thầu chính [18]. Như vậy, theo phân tích của UNIDO thì hợp đồng thầu phụ khác với CNHT là nó chỉ tập trung vào những cam kết và mối quan hệ lâu dài và không bao gồm các hợp đồng gia công. Tại Nhật Bản, quan niệm về hợp đồng phụ đã thay đổi nhiều theo thời gian. Trong giai đoạn đầu, hợp đồng thầu phụ được xem là cách mà các công ty lớn khai thác các doanh nghiệp nhỏ dựa vào vị thế thống trị của mình trong giao dịch để đạt lợi ích cao hơn, chẳng hạn như ép giá thấp hay thanh toán chậm [15]. Tuy nhiên, sau những năm 1980, vị thế của các nhà thầu phụ đã thay đổi, họ được xem là một thành phần quan trọng trong hệ thống kinh tế Nhật Bản nhờ vào việc nâng cao chất lượng, giảm giá thành sản xuất trong việc hợp tác với các nhà thầu phụ khác và thành công trong việc chia sẻ rủi ro [5]. Những nghiên cứu gần đây chỉ ra rằng, hợp đồng thầu phụ dần mất đi lợi thế về sự ổn định lâu dài và khả năng thích nghi nhanh với sự thay đổi của các công ty lớn, gia tăng áp lực cạnh tranh, giới hạn khả năng thương lượng và giảm lợi nhuận của các nhà thầu phụ so với các nhà cung cấp độc lập (Kimura, 2001; Bala, 2006) [2; 5]. Như vậy, các nhà thầu phụ có xu hướng phát triển dần thành các nhà cung cấp độc lập, với đặc điểm gần giống như các doanh nghiệp CNHT [1; 7]. Hiện nay, để hỗ trợ cho các quốc gia đang phát triển, UNIDO đã triển khai mở các trung tâm lập quan hệ đối tác và phát triển thầu phụ công nghiệp. Tại Việt Nam, trung tâm ra đời vào ngày 11/5/2011. Đây là nơi

kết nối các doanh nghiệp thầu phụ, doanh nghiệp CNHT trong nước với các công ty, tập đoàn trên thế giới. Việt Nam có thể kết hợp hoạt động của CNHT với hoạt động của trung tâm này để mở rộng cơ hội của các doanh nghiệp.

Một khái niệm quan trọng và phổ biến khác về giao dịch giữa doanh nghiệp trung tâm và doanh nghiệp hỗ trợ là hợp đồng gia công. Theo Grossman và Helpman [6], hợp đồng gia công không chỉ đơn thuần là việc mua nguyên vật liệu thô và hàng hóa trung gian đạt tiêu chuẩn mà còn có nghĩa là việc các doanh nghiệp tìm kiếm và thiết lập một mối quan hệ song phương với một đối tác, đồng thời có sự đầu tư cho mối quan hệ đó để đối tác có thể sản xuất ra hàng hàng hóa và dịch vụ phù hợp với những yêu cầu cụ thể của công ty. Tuy nhiên, khái niệm hợp đồng gia công rất rộng và nhiều khi không thể phân định được rõ ràng và nhiều người còn cho rằng hợp đồng gia công cũng có thể được xem là hợp đồng thầu phụ [4]. Theo điều 128, Mục 7, trong Luật Thương mại Việt Nam thì “Gia công trong thương mại là hành vi thương mại, theo đó bên nhận gia công thực hiện việc gia công hàng hóa theo yêu cầu, bằng nguyên liệu, vật liệu của bên đặt gia công để hưởng tiền gia công; bên đặt gia công nhận hàng hóa đã gia công để kinh doanh thương mại và phải trả tiền gia công cho bên nhận gia công”.

2.2. Thuyết lợi thế so sánh

Lý thuyết lợi thế so sánh do David Ricardo đưa ra năm 1897 trong cuốn “Những nguyên tắc kinh tế chính trị và thuế”. Nội dung cơ bản của học thuyết này là dù một quốc gia có thể có lợi thế tuyệt đối về nhiều sản phẩm (giả định là tất cả các sản phẩm) nhưng họ chỉ nên tập trung chuyên môn hóa sản xuất những sản phẩm mà họ có lợi thế cao nhất, còn những sản phẩm có lợi thế thấp hơn thì nên nhập khẩu. Quy luật được áp dụng nhiều trong thực tiễn và đến nay vẫn còn giá trị dù được điều chỉnh hoàn thiện hơn. Áp dụng quy luật lợi thế so sánh tại doanh nghiệp, như vậy các doanh nghiệp nên tập trung vào những công đoạn, bộ phận mà họ có lợi thế cao nhất để tạo ra giá trị cao nhất, còn những công đoạn khác thì mua ngoài từ các doanh nghiệp hỗ trợ. Có thể nói đây là cơ sở quan

trọng để các doanh nghiệp chuyên môn hóa sâu vào một số bộ phận, công đoạn quan trọng; thậm chí một số thương hiệu lớn thế giới chỉ thực hiện công đoạn lắp ráp hoặc chỉ nghiên cứu, thiết kế và làm thị trường. Như vậy, các tập đoàn lớn trên thế giới hoặc khi đầu tư vào Việt Nam cần phải tìm kiếm những doanh nghiệp cung cấp một hoặc nhiều hàng hóa trung gian khác nhau, thậm chí hiện nay có rất nhiều các doanh nghiệp Việt Nam thực hiện gia công sản xuất toàn bộ sản phẩm cho các thương hiệu nước ngoài.

2.3. Lợi thế kinh tế nhờ quy mô

Theo Chandler (1990) [3], khi một doanh nghiệp mở rộng quy mô sản xuất hàng hóa sẽ giúp cho chi phí trung bình dài hạn giảm xuống. Điều này có được là nhờ khi quy mô tăng: *Một là*, chi phí cố định hay chi phí khấu hao trung bình giảm; *Hai là*, chuyên môn hóa cao và tăng năng suất; *Ba là*, giúp doanh nghiệp có thể đầu tư máy móc hiện đại, nghiên cứu phát triển và đầu tư phát triển thương hiệu, thị phần.

Quy luật này có điểm tương đồng với lợi thế so sánh, tuy nhiên nó phân tích và lý giải cụ thể hơn lợi ích của việc tăng quy mô sản xuất và chuyên môn hóa ở nhiều góc độ khác nhau. Như vậy, để gia tăng năng suất và giảm giá thành, các doanh nghiệp cần tập trung chuyên môn hóa sản xuất một hoặc một số công đoạn của sản phẩm và đầu tư nghiên cứu phát triển công đoạn đó, khâu còn lại có thể mua ngoài.

2.4. Phi kinh tế do quy mô và chi phí cơ hội gia tăng

Khi các tập đoàn lớn trên thế giới gia tăng sản xuất với quy mô quá lớn và đã tận dụng tối đa nguồn lực trong nước thì họ bị hạn chế bởi quy luật Phi kinh tế do quy mô [18] hay quy luật Chi phí cơ hội gia tăng [14]. Cụ thể, khi một doanh nghiệp có quy mô quá lớn thì những chi phí quản lý, chi phí giao dịch tăng cao và không hiệu quả, hơn nữa sự tương tác giữa các thành viên trong công ty kém hiệu quả. Với quy luật chi phí cơ hội tăng, một doanh nghiệp khi mở rộng sản xuất trong nước đến một mức nào đó sẽ phải sử dụng những nguồn lực có chi phí cao hơn. Chính vì vậy, họ sẽ phải dịch chuyển sản xuất của mình ra nước ngoài hay tìm

kiếm các nhà cung cấp hàng hóa trung gian đầu vào khác.

2.5. Lợi thế cạnh tranh quốc gia và ngành

Theo Porter (1990) [10], khái niệm năng lực cạnh tranh quốc gia, ngành duy nhất hợp lý và có ý nghĩa là năng suất của lao động và vốn. Đó là giá trị của hàng hóa được sản xuất ra bởi một đơn vị lao động hay vốn. Như vậy, nâng cao năng lực cạnh tranh của một ngành hay một quốc gia chính là việc làm cho năng suất lao động của ngành đó, quốc gia đó gia tăng lên. Và việc các doanh nghiệp thành lập công ty con ở nước ngoài cũng có thể làm gia tăng năng suất quốc gia miễn là nó liên quan tới việc chuyển các công việc kém cạnh tranh sang các quốc gia khác hoặc nhằm hỗ trợ việc thâm nhập sâu vào thị trường đó. Ví dụ tiêu biểu là Nhật Bản chuyển các hoạt động lắp ráp những sản phẩm đơn giản, ban đầu sang Hàn Quốc, Đài Loan, sau đó là Hồng Kông và bây giờ là Malaysia và Thái Lan [13].

Cũng theo Porter, nếu một nền kinh tế muốn phát triển và chiếm vị thế quốc tế, chắc chắn phải có sự hy sinh của một số phân đoạn và một vài ngành công nghiệp nào đó. Nguyên nhân là vì nguồn lực quốc gia có giới hạn và sự phát triển mạnh của ngành này sẽ gây áp lực lớn đối với ngành khác ví dụ như vốn, lao động hay tỷ giá. Do đó, việc xác định ngành phát triển mũi nhọn của mỗi quốc gia là rất cần thiết. Trong cuốn sách Lợi thế cạnh tranh quốc gia (1990), sau khi nghiên cứu nhiều mô hình công nghiệp thành công và thất bại trên thế giới, Michael Porter cho rằng có bốn nhân tố cơ bản ảnh hưởng trực tiếp tới năng lực cạnh tranh của một quốc gia hay một ngành, các nhân tố đó có mối quan hệ qua lại với nhau và ảnh hưởng trực tiếp tới lợi thế cạnh tranh. Trong đó bao gồm: Thứ nhất: điều kiện cầu; Thứ hai: điều kiện cung; Thứ ba: chiến lược, cấu trúc và đối thủ của công ty; Thứ tư: các ngành CNHT và liên quan.

Ngoài ra có hai nhân tố tác động gián tiếp tới lợi thế cạnh tranh quốc gia và ngành là yếu tố Chính phủ và yếu tố Ngẫu nhiên. Như vậy, một trong bốn nhân tố ảnh hưởng tới lợi thế cạnh tranh quốc gia là các ngành CNHT và liên quan, đó là “sự tồn tại hoặc thiếu vắng các nhà cung cấp và

các ngành công nghiệp liên quan có khả năng cạnh tranh quốc tế”. Porter đề cao vai trò của CNHT và có liên quan, coi đó như là một động lực thúc đẩy phát triển và là nhân tố quyết định năng lực cạnh tranh của quốc gia, của ngành. Công nghiệp có liên quan là những ngành mà các công ty có thể phối hợp hoặc chia sẻ hoạt động trong chuỗi giá trị của ngành, có các sản phẩm bổ sung hay chuyển giao kỹ năng độc quyền từ ngành này sang ngành khác. Như vậy, Việt Nam muốn phát triển một ngành công nghiệp, trước tiên phải xác định đó là ngành công nghiệp mũi nhọn có lợi thế cạnh tranh cao, đồng thời phải phát triển các ngành CNHT cung cấp hàng hóa đầu vào cho ngành và mở rộng các ngành công nghiệp có liên quan khác.

2.6. Chuỗi giá trị

Cụm từ chuỗi giá trị đề cập tới đầy đủ tất cả các hoạt động cần thiết để tạo ra một sản phẩm hay dịch vụ nào đó từ trạng thái khái niệm qua khâu sản xuất, giao cho khách hàng và xử lý sau khi sử dụng [16]; cụ thể trong phạm vi toàn cầu, chuỗi giá trị bao gồm các hoạt động: thiết kế, sản xuất, tiếp thị, phân phối và dịch vụ hậu mãi của các doanh nghiệp trên phạm vi toàn cầu. Theo đó, một chuỗi giá trị tồn tại khi tất cả các thành phần trong chuỗi hoạt động và phối hợp tạo ra giá trị tối đa trong toàn chuỗi [9].

Chuỗi giá trị tập trung phân tích mối liên kết dọc giữa các tác nhân trong chuỗi. Đó là mối quan hệ mua bán tiếp nối nhau, đầu ra của tác nhân này sẽ là đầu vào của tác nhân khác. Trong một chuỗi giá trị, sẽ có những tác nhân trung tâm nắm vai trò quyết định tới sự hình thành và phát triển của toàn chuỗi. Đó thường là các thương hiệu lớn, các nhà sản xuất, chế biến hay lắp ráp hàng hóa cuối cùng. Như vậy, những tác nhân trước của tác nhân trung tâm này là hỗ trợ đầu vào, còn các tác nhân sau là những hỗ trợ đầu ra. Chuỗi giá trị phân tích các khía cạnh của các tác nhân, các mối quan hệ và phân tích tổng thể toàn chuỗi.

2.7. Cụm ngành

Cụm ngành là nơi tập hợp về mặt địa lý những doanh nghiệp, tổ chức và thể chế có mối liên kết, tương hỗ lẫn nhau trong một số lĩnh vực cụ thể [12]. Phạm vi về mặt địa lý có thể là một tỉnh, một

vùng, một quốc gia hay một vùng (nhiều quốc gia gần nhau). Cụm ngành bao gồm một loạt các ngành công nghiệp có liên kết và các chủ thể quan trọng khác. Cụm ngành còn được mở rộng đến các đối tượng cung cấp hạ nguồn là các kênh phân phối, khách hàng và các nhà cung cấp sản phẩm bổ sung như kỹ năng, công nghệ và những hàng hóa thông thường khác. Cuối cùng, nhiều cụm ngành bao gồm cả các cơ quan chính phủ và các tổ chức liên quan khác như các trường đại học, viện nghiên cứu, trung tâm kỹ năng, hiệp hội ngành nghề và các tổ chức hỗ trợ khác. Cụm ngành tác động lớn tới hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp, ngành và quốc gia.

Cụm ngành và năng suất: Là một phần của cụm ngành sẽ giúp doanh nghiệp tiếp cận với nguồn nhân lực, các nhà cung cấp, hệ thống thông tin, những hàng hóa bổ sung, các dịch vụ công, khoa học công nghệ, có động lực phát triển và tận dụng lợi thế nhờ quy mô mà không mất đi tính linh hoạt giúp cho doanh nghiệp gia tăng năng suất.

Cụm ngành và cải tiến, sáng tạo: Nằm trong một cụm ngành công nghiệp với các yêu cầu khắt khe, phức tạp của các doanh nghiệp khách hàng cùng với những thông tin và quan sát thị trường nhanh, trực tiếp sẽ giúp cho các doanh nghiệp có động lực, cơ hội và khả năng cải tiến, sáng tạo hơn so với các doanh nghiệp nằm ở vị trí tách biệt.

Cụm ngành và sự ra đời doanh nghiệp mới: Các doanh nghiệp mới ra đời trong các cụm ngành nhiều hơn so với các khu vực riêng biệt khác. Bởi vì, các khách hàng tập trung trong một cụm ngành giúp các doanh nghiệp mới giảm được rủi ro, giảm chi phí và tăng khả năng tiếp cận cơ hội mới của thị trường. Hơn nữa, các cụm ngành phát triển đòi hỏi rất nhiều các ngành CNHT và liên quan đi kèm, vì vậy các nhà cung cấp mới trong cụm ngành có thể tìm ra những khoảng trống hay cơ hội thị trường để lấp vào.

2.8. Định nghĩa CNHT Việt Nam

Quan phân tích và tổng hợp các khái niệm ở trên cho thấy có nhiều các hiểu khác nhau về CNHT tùy theo mục đích, định hướng và chiến lược của các nhà nghiên cứu, các nhà lập chính sách. Đồng thời, có nhiều lý thuyết, quy luật kinh

tế giải thích nguyên nhân ra đời cũng như tầm quan trọng của CNHT đối với năng lực cạnh tranh và sự phát triển của các doanh nghiệp trung tâm, đối với ngành, địa phương và quốc gia. Để thấy được một bức tranh tổng thể về ý nghĩa, vị trí cũng như phạm vi của CNHT. Trong một ngành, một chuỗi hay một cụm ngành, các doanh nghiệp trung tâm thường hình thành trước và nắm vai trò cơ sở để hình thành các tác nhân khác. Đó là các doanh nghiệp sản xuất, chế biến hay lắp ráp sản phẩm hàng hóa cuối cùng cung cấp cho người tiêu dùng cuối cùng. Các doanh nghiệp hỗ trợ: CNHT ở phạm vi hẹp bao gồm các ngành sản xuất các bộ phận, thiết bị, vật tư trung gian và công cụ để cung cấp trực tiếp cho các doanh nghiệp trung tâm. Ở phạm vi rộng mức một, thì CNHT bao gồm các ngành ở phạm vi hẹp cộng với các ngành cung cấp dịch vụ sản xuất trực tiếp như giao nhận, vận tải, kho bãi, phân phối, bảo hiểm, tiếp thị và tài chính. Phạm vi rộng mức hai, CNHT bao gồm các ngành theo nghĩa hẹp cộng với các ngành sản xuất máy móc, cung cấp nguyên vật liệu đầu vào; định nghĩa này xác định mối quan hệ theo chiều dọc và có thể được hiểu theo khái niệm chuỗi giá trị. Ngoài ra, trong một cụm ngành còn có các tác nhân khác là các ngành công nghiệp liên quan, thể chế liên quan và các tổ chức liên quan.

Các định nghĩa trên chưa đề cập tới quy mô, sở hữu, cấu trúc, năng lực hay hệ thống quản lý của các CNHT. Tuy nhiên, với điều kiện hạn chế về vốn, khoa học kỹ thuật, khả năng quản lý và quy mô thị trường của Việt Nam như hiện nay cần phải giới hạn ngành CNHT là sản xuất ở quy mô vừa và nhỏ, được thực hiện bởi các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Điều đó không có nghĩa là coi tất cả các doanh nghiệp vừa và nhỏ là CNHT. Việc giới hạn này sẽ giúp cho việc xây dựng và thực hiện chính sách được khả thi và khả năng phát triển ngành CNHT tốt hơn. Có thể định nghĩa CNHT Việt Nam là “những doanh nghiệp vừa và nhỏ sản xuất hàng hóa trung gian làm đầu vào cho các ngành sản xuất, chế biến, lắp ráp hàng hóa cuối cùng”.

3. Kiến nghị chính sách

3.1. Quy hoạch tổng thể các ngành công nghiệp Việt Nam và xác định ngành mũi nhọn

Theo Porter, sai lầm tồi tệ nhất là lưỡng lự giữa các chiến lược hoặc cố gắng theo đuổi nhiều chiến lược cùng một lúc, điều này khiến cho chiến lược trở nên tầm thường và không thể hoàn thành một chiến lược nào hoàn chỉnh. Như vậy, với nguồn lực có hạn nên để phát triển được một ngành công nghiệp lớn mạnh Việt Nam chỉ có thể tập trung vào những ngành có tiềm năng nhất và ta có lợi thế cạnh tranh cao nhất. Do đó, trước tiên cần phải có một nghiên cứu quy hoạch ngành công nghiệp tổng thể trên phạm vi toàn quốc căn cứ vào lợi thế cạnh tranh của từng tỉnh, khu vực và của quốc gia. Dựa vào quy hoạch tổng thể này, các tỉnh sẽ có quy hoạch riêng cho mình hoặc cho các khu vực.

3.2. Phát triển các doanh nghiệp trung tâm và mạng lưới liên kết, thông tin, cơ sở dữ liệu

Dựa vào quy hoạch ngành công nghiệp tổng thể và ngành mũi nhọn, cùng với báo cáo về các ngành công nghiệp mũi nhọn, cần xác định và thúc đẩy các doanh nghiệp trung tâm. Đó thường là những doanh nghiệp quy mô lớn, có thương hiệu mạnh, có thị phần cao. Đặc biệt đối với Việt Nam trong giai đoạn này khi chưa thể tham gia chuỗi cung ứng toàn cầu thì vai trò của các doanh nghiệp trung tâm trong nước này là không thể thiếu. Khi đã hình thành được các doanh nghiệp trung tâm, cần phải phân tích nhu cầu hàng hóa đầu vào và khuyến khích họ mua sản phẩm trong nước, đồng thời tìm kiếm các doanh nghiệp hỗ trợ trong nước tham gia cung cấp, từ đó hình thành mạng lưới các mối liên kết giữa doanh nghiệp trung tâm và doanh nghiệp hỗ trợ.

3.3. Tạo môi trường pháp lý tốt với chính sách hỗ trợ hiệu quả

CNHT thường là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đặc biệt là ở Việt Nam. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ có đặc điểm là quy mô nhỏ, doanh thu và lợi nhuận thấp, các mối quan hệ (đặc biệt là với chính quyền) ít, sức ảnh hưởng xã hội và tiếng nói nhỏ bé..., do đó họ có khả năng chịu rủi ro, đặc biệt là những vấn đề về pháp lý, môi trường kinh doanh hay môi trường vĩ mô. Những rủi ro pháp lý dễ dàng dẫn họ tới hậu quả thua lỗ, thậm chí là phá sản. Hơn nữa, nếu môi trường pháp lý không ổn định, chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn sẽ làm cho

người kinh doanh có tâm lý làm ăn ngắn hạn, chụp giựt theo cơ hội, đầu đá theo kiểu tiêu cực và chắc chắn họ sẽ không đầu tư xây dựng cho phát triển lâu dài, không muốn tích lũy vốn, kỹ thuật, quản lý và đặc biệt là thương hiệu cho tương lai. Đây là hậu quả rất tai hại của vấn đề môi trường pháp lý hay môi trường kinh doanh bất ổn và tiêu cực.

3.4. Kế hoạch thực hiện

Theo GS. Kenichi Ohno, “việc xây dựng chính sách của Việt Nam không theo chuẩn quốc tế và Chính phủ cần thay đổi tư duy theo hướng hành động nhiều hơn”. Hay như chia sẻ của một chuyên

gia về CNHT, khi xin kinh phí JICA xây dựng cơ sở dữ liệu CNHT Việt Nam và bị từ chối vì “chưa có kế hoạch hành động”. Vì vậy, lập kế hoạch hành động là một việc hết sức cần thiết trong giai đoạn hiện nay.

5. Kết luận

Việt Nam tuy tiếp cận với CNHT tương đối muộn, nhưng điều này không có nghĩa là Việt Nam sẽ luôn luôn đi sau các nước khác trong quá trình công nghiệp hóa. Để đuổi kịp các nước đi trước, Việt Nam cần nỗ lực nhiều hơn trong việc phát triển CNHT ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bala Subrahmany M.H., 2008. *Industrial subcontracting and structure in Japan: evolution and recent trends*. Emerald, Vol.14, No.1, 2008.
2. Bala Subrahmanya. M.H., 2006. *Manufacturing SMEs in Japan: subcontracting. structure and performance*. Tokyo: National Graduate Institute for Policy Studies (GRIPS).
3. Chandler, Alfred Dupont, 1990. *Scale and Scope: The dynamics of industrial capitalism*. United States of America, Seventh printing, 2004.
4. *Financial Services Guidance Note*, 2007. Outsourcing. Financial Services Commission
5. Fukunari Kimura, 2001. *Subcontracting and the performance of small and medium firms in Japan*. Washington: World Bank Institute.
6. Gene M. Grossman and Elhanan Helpman, 2005. *Outsourcing in a Global Economy*. *The Review of Economic Studies*, No 72, pp 135-159.
7. Kenichi Ohno, 2009. *Industrial Master Plans: International Comparison of Contents and Structure*. Vietnam Development Forum & GRIPS.
8. Kyoshiro Ichikawa, 2005. *Building and strengthening supporting industries in Vietnam: A survey report*. JETRO Hanoi.
9. M4P, 2008. *Making value chains work better for the poor. A toolkit for practitioners of value chain analysis*. 3rd version, M4P Project, UK DFID
10. Michael E. Porter, 1990, bản dịch tiếng Việt 2008. *Lợi thế cạnh tranh quốc gia*. NXB Trẻ và DT Books.
11. Michael E. Porter, 1990. *The Competitive advantage of nations*. Harvard Business Review
12. Michael E. Porter, 1998. *Clusters and the New Economics of Competition*. Harvard Business Review
13. Michael E. Porter, 2003. *The Economic Performance of Regions*. *Regional Studies*. Vol. 37.6&7. pp. 549-578.
14. Nguyễn Phú Tụ, 2012. *Kinh tế quốc tế*. Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
15. Nguyen Thi Xuan Thuy, 2007. *Supporting industries: A review of concepts and development*. Vietnam Development Forum.
16. Raphael Kaplinsky và Mike Morris, 2001. *A handbook for value chain research*. IDRC Ratana Eiamkanitchat, 1999. *The role of small and medium supporting industries in Japan and Thailand*. Tokyo: IDE APEC Study Center.
18. Rodrigo Rendon, 2000. *A global review of the industrial subcontracting and partnership exchanges (SPXs) established by UNIDO*. Vienna: UNIDO.

18. Staffan Canb#ck, 2004. *Diseconomies of scale in large corporations: Theory and Empirical Analysis*. Henley Management College.
19. Trần Văn Thọ, 2006. *Biến động kinh tế Đông Á và Con đường công nghiệp hóa Việt Nam*. NXB Trẻ.
20. US Department of Energy (DOE), 2005. *Supporting industries: Industries of the future. fiscal year 2004 annual report*. Washington DC: DOE.

Ngày nhận bài: 10/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 20/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 30/11/2017

Thông tin tác giả:

ĐỖ VĂN THẮNG

Trường Đại học Kinh tế - Luật

Điện thoại: 0908039418

Email: thangdv@uel.edu.vn

THEORETICAL BASIS FOR SUPPORTING INDUSTRY DEVELOPMENT

● DO VAN THANG

University of Economics and Law

ABSTRACT:

Supporting Industries (SI) in Vietnam has received much attention from researchers and policy makers. There are many articles on current issues and solution for the development of SI. This research approaches the Theoretical basis and related theories to see the role of SI. The analysis shows that SI is a factor that plays a decisive role in the performance, development and competitiveness of enterprises, sectors, localities and countries.

Keywords: Supporting industry, economic advantage due to scale, cluster, competitiveness.

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH VIỆT NAM GIA NHẬP HIỆP ĐỊNH ĐỐI TÁC TOÀN DIỆN VÀ TIẾN BỘ XUYỀN THÁI BÌNH DƯƠNG

● VŨ THÀNH LONG

TÓM TẮT:

Những năm gần đây, nền kinh tế nước ta đã có sự chuyển biến mạnh mẽ, từng bước tiến sâu hơn vào quá trình hội nhập quốc tế. Việc Việt Nam ký kết thành công một loạt các hiệp định thương mại tự do, gần đây nhất là Hiệp định Đối tác Kinh tế Chiến lược xuyên Thái Bình Dương (nay đổi thành Hiệp định Đối tác toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương - CPTPP) sẽ đem lại nhiều cơ hội, nhưng cũng không ít thách thức cho các doanh nghiệp nước nhà. Bài viết sẽ phân tích về những cơ hội cũng như thách thức mà các doanh nghiệp sẽ phải đối diện khi hiệp định CPTPP chính thức được thực hiện. Từ đó đưa ra những giải pháp nhằm tận dụng cơ hội và hạn chế thách thức cho các doanh nghiệp trong bối cảnh Việt Nam gia nhập CPTPP.

Từ khóa: Doanh nghiệp, Hiệp định Đối tác Kinh tế Chiến lược xuyên Thái Bình Dương, hội nhập quốc tế.

1. Đặt vấn đề

Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương (TPP) là Hiệp định thương mại tự do được đàm phán từ năm 2010, giữa 12 nước thành viên là Hoa Kỳ, Canada, Mexico, Peru, Chile, New Zealand, Australia, Nhật Bản, Singapore, Brunei, Malaysia và Việt Nam. TPP được chính thức ký ngày 4/2/2016, dự kiến sẽ có hiệu lực từ năm 2018. Tháng 1/2017, Hoa Kỳ tuyên bố rút khỏi TPP, khiến TPP không thể đáp ứng điều kiện có hiệu lực như dự kiến ban đầu. Tháng 11/2017, 11 nước

thành viên TPP ra tuyên bố chung thống nhất đổi tên TPP thành Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ Xuyên Thái Bình Dương (CPTPP). Hiệp định CPTPP mới này chỉ chiếm 13,5% GDP toàn cầu, nhưng lại bao trùm thị trường gần 500 triệu người, với tổng kim ngạch thương mại vượt 5 nghìn tỷ USD. Việc tham gia vào Hiệp định CPTPP sẽ tạo điều kiện để Việt Nam hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, cơ cấu lại nền kinh tế và chuyển đổi mô hình tăng trưởng. Với việc mở cửa mạnh, không chỉ nền kinh tế thay đổi, mà cả nền văn hóa,

giáo dục cũng sẽ có những bước chuyển mình. Yếu tố giáo dục đào tạo cũng sẽ có những cải cách phù hợp với xu hướng nền kinh tế, sẽ đào tạo tập trung chuyên môn nhiều hơn. Mặc dù thiếu vắng Hoa Kỳ, mức thu lời khi tham gia sẽ mất đi đáng kể, song theo tính toán của Viện Kinh tế quốc tế Peterson nếu tham gia Hiệp định CPTPP, GDP Việt Nam có khả năng tăng thêm 1,32%, xuất khẩu tăng thêm 4%, nhập khẩu tăng 3,8%. Với các doanh nghiệp - họ sẽ có những cơ hội và thách thức nào trong bối cảnh Việt Nam gia nhập CPTPP?

2. Cơ hội và thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam trong bối cảnh gia nhập CPTPP

2.1. Cơ hội

Khi tham gia vào hiệp định thương mại tự do cùng 10 quốc gia khác, Việt Nam sẽ mở cửa và có nhiều cơ hội hơn để phát triển kinh tế nói chung và các doanh nghiệp nói riêng. Cụ thể là:

Tham gia CPTPP giúp Việt Nam đẩy mạnh tăng trưởng xuất khẩu và thay đổi cơ cấu thị trường xuất nhập khẩu theo hướng cân bằng hơn. Việt Nam là một nước xuất khẩu lớn về nông sản, hải sản, dệt may và nhiều sản phẩm chế biến. Vì vậy, các doanh nghiệp xuất khẩu sẽ hưởng lợi khi Việt Nam tham gia CPTPP.

Việt Nam có cơ hội thu hút được dòng FDI với giá trị lớn hơn và công nghệ cao hơn. Các doanh nghiệp có thể hợp tác kinh doanh dưới nhiều hình thức, như đối với các doanh nghiệp Việt Nam với nhân công rẻ sẽ có nhiều hợp đồng gia công với các thương hiệu quốc tế hơn.

Cơ hội để các doanh nghiệp Việt Nam tham gia hiệu quả hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

Các doanh nghiệp Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh, cải thiện chất lượng hàng hóa dịch vụ và phát triển khả năng sản xuất của nền kinh tế để bắt kịp xu hướng phát triển của thế giới. Đối với ngành Dệt may, khi thị hiếu và đòi hỏi của người tiêu dùng ngày càng khó tính hơn, nếu không nâng cao chất lượng và khả năng cạnh tranh, các doanh nghiệp Việt sẽ không tồn tại được trong thị trường quốc tế và ngay cả thị trường nội địa cũng vậy.

2.2. Thách thức

Bên cạnh những cơ hội, Việt Nam sẽ phải mở

cửa chào đón hàng hóa, dịch vụ của các nước đối tác tại thị trường trong nước, đồng nghĩa với việc doanh nghiệp Việt Nam phải cạnh tranh gay gắt hơn tại “sân nhà”.

- Những hạn chế trong năng lực cạnh tranh quốc gia có thể là nhân tố cản trở Việt Nam khai thác những cơ hội mà CPTPP mang lại.

- Sức ép cạnh tranh đối với các doanh nghiệp Việt Nam sẽ tăng lên và nguy cơ thất bại của các doanh nghiệp trên chính thị trường nội địa. Đối với các doanh nghiệp dệt may, trước sức ép mà có thể phải bán lại thương hiệu cho công ty nước ngoài, hoặc phải đi gia công cho các thương hiệu và phân phối ngay trong thị trường nước nhà.

- Khó khăn trong thực hiện các quy định của CPTPP. Trong đó khó khăn nhất là chứng minh nguồn gốc xuất xứ, ví dụ với các doanh nghiệp dệt may khi đa số nguyên vật liệu đều nhập từ Trung Quốc, sẽ cần có những hướng đi mới để có thể hưởng lợi từ CPTPP.

3. Đề xuất giải pháp tận dụng cơ hội và hạn chế thách thức cho các doanh nghiệp trong bối cảnh Việt Nam tham gia CPTPP

Thứ nhất, chuẩn bị tốt về chính sách hội nhập: Hiệp định CPTPP có những điều khoản trực tiếp yêu cầu Việt Nam phải thay đổi luật lệ, quy tắc. Bởi vậy, muốn tận dụng được lợi ích và hạn chế tác động tiêu cực, Việt Nam phải tự nâng được năng lực cạnh tranh của mình lên ngay cả khi Hiệp định CPTPP không bắt buộc ta phải làm như vậy.

Thứ hai, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia: Thể hiện ở việc tăng cường thể chế và thực thi thể chế tạo thuận lợi cho hoạt động kinh doanh và cạnh tranh, hoàn thiện cơ chế phối hợp đa ngành, đa lĩnh vực; thúc đẩy ứng dụng khoa học, công nghệ, xây dựng hệ thống đổi mới sáng tạo cho doanh nghiệp.

Thứ ba, nâng cao năng lực của doanh nghiệp trên các phương diện tài chính, công nghệ, nhân lực, quản lý: Không thể chiến thắng nếu nguồn lực tài chính yếu và bị động. Chiến lược tài chính là một trong những chiến lược chức năng quan trọng nhất để thực hiện chiến lược cạnh tranh tổng quát của doanh nghiệp. Công nghệ là công cụ cạnh tranh then chốt. Công nghệ quyết định sự

khác biệt sản phẩm trên các phương diện chất lượng, thương hiệu và giá cả. Đổi mới công nghệ là một yêu cầu mang tính chiến lược. Với những doanh nghiệp giữ bản quyền sáng chế hoặc có bí quyết công nghệ thì phương thức giữ gìn bí quyết là yếu tố quan trọng tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Suy cho cùng, năng lực cạnh tranh được thực hiện chủ yếu bằng và thông qua con người - nguồn lực quan trọng nhất của doanh nghiệp. Để có đội ngũ người lao động có tay nghề cao, doanh nghiệp phải có chiến lược đào tạo và giữ người tài. Để nâng cao năng suất lao động và tạo điều kiện cho người lao động sáng tạo, mỗi doanh nghiệp phải có chiến lược đào tạo nghiệp vụ chuyên sâu, phù hợp với yêu cầu của mình. Đồng thời, từng doanh nghiệp phải chú trọng xây dựng chính sách đãi ngộ như chính sách lương, thưởng hợp lý để giữ ổn định lực lượng lao động của mình, nhất là những lao động giỏi. Doanh nghiệp phải định hình rõ triết lý dùng người, phải trao quyền chủ động cho nhân viên và phải thiết lập được cơ cấu tổ chức đủ độ linh hoạt, thích nghi cao với sự thay đổi. Cùng quy mô, trình độ, chất lượng nguồn lực tài chính, công nghệ, nhân lực như nhau, cơ chế quản lý khác nhau sẽ tạo ra tổng năng lực cạnh tranh khác nhau (tổng hợp lực, hay năng lực tích hợp). Hoàn thiện và đổi mới cơ chế quản lý ngày càng được coi là một trong những phương pháp nâng cao năng lực cạnh tranh hữu

hiệu và bền vững ngay cả trong điều kiện kỹ thuật công nghệ và tài chính không thay đổi.

Thứ tư, nâng cao năng lực cạnh tranh sản phẩm: Doanh nghiệp phải đầu tư cho giai đoạn nghiên cứu để nắm bắt xu hướng thay đổi nhu cầu của thị trường, giai đoạn thiết kế sản phẩm nhằm tạo ra nhiều giá trị gia tăng cho doanh nghiệp. Áp dụng các công nghệ phù hợp, vừa bảo đảm tạo ra các sản phẩm có chất lượng đáp ứng nhu cầu của thị trường, vừa có chi phí sản xuất thấp. Để đạt được điều này, doanh nghiệp phải tập trung vào hai nội dung cơ bản: (i) Các doanh nghiệp phải có quy mô lớn và tiềm lực tài chính mạnh để xây dựng các cơ sở nghiên cứu với thiết bị hiện đại, với nhân lực có trình độ phát minh cao và triển khai nghiên cứu hiệu quả; (ii) Doanh nghiệp có khả năng liên doanh liên kết với các tổ chức khác nhằm đi tắt, đón đầu công nghệ mới. Điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải có kinh nghiệm và kỹ năng hoạt động trên thị trường công nghệ thế giới, có đội ngũ người lao động trình độ cao và có môi trường khuyến khích người lao động sáng tạo.

Có thể thấy, bản thân cơ hội không biến thành lợi ích và đôi khi chính thách thức làm nên cơ hội. Thách thức là rất lớn, nhưng cơ hội cũng rất nhiều. Do đó, việc tận dụng được đến đâu những lợi ích mà CPTPP mang lại phụ thuộc rất lớn vào những hành động của Nhà nước và của các doanh nghiệp nội địa ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bùi Khánh Vân 2016, “Một vài suy nghĩ về nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam trong giai đoạn hiện nay”, Trường Cán bộ Quản lý nông nghiệp và Phát triển nông thôn 2.
2. Phương Hiền 2017, “Vì sao CPTPP toàn diện, khả thi hơn TPP?”, Báo Chính phủ.
3. Sơn Ninh 2017, “Đón đầu cơ hội xuyên Thái Bình Dương”, Báo Nhân dân.
4. Nội dung “Hiệp định đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương” ngày 11/11/2017.

Ngày nhận bài: 10/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 20/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 30/11/2017

Thông tin tác giả:

ThS. VŨ THÀNH LONG

Khoa Tài chính Ngân hàng - Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

Email: vtlong@uneti.edu.vn

OPPORTUNITIES AND CHALLENGES OF ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF VIETNAM IN ACCESSION TO CPTPP

● MA. VU THANH LONG

University of Economics and Technical Industries.

ABSTRACT:

In recent years, Vietnam's economy has made a strong change, deepening the international integration process. Vietnam successfully concluded a series of free trade agreements, notably the Trans-Pacific Partnership Agreement (now Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership - CPTPP). The signing of the CPTPP will bring many opportunities but also challenges for the nation's enterprises. The article will analyze the opportunities and challenges that enterprises will face when the CPTPP is implemented, thus proposing solutions to take advantage of opportunities and down the challenges for enterprises in the context of Vietnam joining CPTPP.

Keywords: Enterprise, Trans-Pacific Partnership Agreement, international integration.

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

● LÊ VĂN TUYỀN

TÓM TẮT:

Khoa học và công nghệ ngày càng có vai trò quan trọng đối với mọi lĩnh vực kinh tế xã hội xét trên phạm vi toàn cầu, đối với từng quốc gia và mỗi doanh nghiệp. Khoa học và công nghệ đã trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp, nguồn lực quan trọng hàng đầu tạo nên tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, ở nước ta đóng góp của khoa học và công nghệ đối với phát triển kinh tế - xã hội còn rất hạn chế. Nguyên nhân chủ yếu là do thị trường khoa học và công nghệ ở nước ta chưa thật sự phát triển. Bài viết này tác giả đánh giá thực trạng và đề xuất một số giải pháp chính nhằm tiếp tục phát triển thị trường khoa học và công nghệ ở Việt Nam hiện nay.

Từ khóa: Thị trường khoa học và công nghệ, thực trạng, giải pháp, nguồn lực, Việt Nam.

I. Thực trạng phát triển thị trường khoa học và công nghệ ở Việt Nam hiện nay

Trong những năm gần đây, Đảng và Nhà nước ta đặc biệt chú trọng sửa đổi, bổ sung và kiện toàn cơ sở pháp lý hỗ trợ cho sự phát triển của thị trường khoa học và công nghệ (KH&CN). Cụ thể, ngày 1/6/2013, Quốc hội đã thông qua Luật Khoa học và Công nghệ số 29/2013/QH13 thay thế cho Luật Khoa học và Công nghệ số 21/2000/QH10. Tiếp theo đó, ngày 9/11/2013, Thủ tướng Chính phủ cũng đã ban hành Quyết định số 2075/QĐ-TTg phê duyệt Chương trình phát triển thị trường KH&CN đến năm 2020. Trong đó, nêu rõ: Thị trường KH&CN là một bộ phận cấu thành của thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa,

có vai trò then chốt trong việc tạo môi trường thúc đẩy hoạt động sáng tạo, đổi mới công nghệ; nâng cao năng lực khoa học và công nghệ quốc gia phục vụ phát triển kinh tế - xã hội của đất nước... Nhờ đó, thị trường KH&CN Việt Nam đến nay đã gia tăng cả về quy mô lẫn tốc độ phát triển. Loại hình hàng hóa trên thị trường KH&CN ngày càng đa dạng và phong phú. Điều đó được phản ánh qua những kết quả cụ thể:

Theo thống kê, đến hết năm 2015 nước ta có khoảng 2.800 doanh nghiệp khoa học và công nghệ, trong đó có 204 doanh nghiệp được cấp Giấy chứng nhận doanh nghiệp KH&CN; 8 sản giao dịch công nghệ, 63 trung tâm ứng dụng và phát triển công nghệ ở 63 tỉnh, thành phố, 43 vườn ươm

công nghệ. Doanh nghiệp khoa học và công nghệ hoạt động chủ yếu trong các lĩnh vực công nghệ ưu tiên theo chiến lược phát triển khoa học và công nghệ Việt Nam giai đoạn 2011 - 2020 bao gồm: Công nghệ thông tin và truyền thông, công nghệ sinh học, công nghệ vật liệu mới, công nghệ chế tạo máy - tự động hóa và công nghệ môi trường. Ngoài ra còn có trên 400 doanh nghiệp công nghệ cao đang hoạt động tại các khu công nghệ cao hiện nay của Việt Nam; 34 doanh nghiệp được Bộ Khoa học và Công nghệ cấp giấy chứng nhận doanh nghiệp công nghệ cao và 1.400 doanh nghiệp phần mềm (theo Hiệp hội Phần mềm Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh).

Các sự kiện chợ công nghệ, thiết bị (Techmart), kết nối cung cầu công nghệ (Techdemo), ngày hội khởi nghiệp công nghệ (Techfest) cũng đã tạo được hiệu ứng tích cực đối với thị trường khoa học và công nghệ trong nước. Thông qua các sàn giao dịch công nghệ, trong giai đoạn 2011 - 2015, đã có khoảng 500 hợp đồng và biên bản ghi nhớ được ký kết và thực hiện với giá trị khoảng 600 tỷ đồng. Qua các kỳ Techmart và Techdemo, hơn 2.000 hợp đồng và biên bản được ghi nhớ và ký kết với tổng giá trị giao dịch hơn 3.400 tỷ đồng. Tổng giá trị giao dịch công nghệ giai đoạn 2011 - 2015 đạt hơn 13.700 tỷ đồng, tăng 3 lần so với giai đoạn 2006 - 2010. Tại nhiều địa phương, một số sàn giao dịch công nghệ hoạt động khá hiệu quả như tại TP. Hồ Chí Minh, Hải Phòng, Bắc Giang,...

Đối với loại hình tổ chức trung gian mới, cả nước hiện có 7 tổ chức giúp thúc đẩy kinh doanh đang hoạt động tương đối hiệu quả trong việc đem đến những hỗ trợ toàn diện và tập trung hơn cho doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo. Bên cạnh đó, Chương trình Phát triển thị trường KH&CN đến năm 2020, được triển khai từ năm 2015 đến nay đã có những tác động tích cực, tạo ra giá trị gia tăng và hiệu quả đối với đời sống kinh tế - xã hội.

Về đầu tư cho hoạt động khoa học và công nghệ, những năm qua, Nhà nước cũng đã tập trung đầu tư nhiều dự án, chương trình nhằm thúc đẩy nguồn cung sản phẩm khoa học và công nghệ do các viện nghiên cứu, trường đại học hoặc doanh

nh nghiệp tạo ra. Đặc biệt, việc chuyển đổi các tổ chức khoa học và công nghệ công lập sang hoạt động theo cơ chế tự chủ, tự chịu trách nhiệm (Nghị định số 115 - năm 2005) hoặc doanh nghiệp khoa học và công nghệ (Nghị định số 80 - năm 2007) đã tạo cơ sở cho các tổ chức khoa học và công nghệ thay đổi cách thức hoạt động, chú trọng tới thị trường và khách hàng nhiều hơn... Bên cạnh đó, Nhà nước cũng đã thực hiện các chính sách hỗ trợ bên có nhu cầu sử dụng sản phẩm khoa học và công nghệ; ban hành các chính sách tín dụng ưu đãi thông qua việc thành lập các loại quỹ: Quỹ Đổi mới công nghệ Quốc gia, Quỹ Phát triển Khoa học công nghệ của Bộ, cơ quan ngang Bộ, cơ quan thuộc Chính phủ, tỉnh thành phố trực thuộc TW... Các cơ chế, chính sách khuyến khích và hỗ trợ doanh nghiệp đầu tư nghiên cứu, đổi mới công nghệ đã có những tác động tích cực giúp các doanh nghiệp nâng cao năng suất, chất lượng và năng lực cạnh tranh để phát triển.

Về cơ sở hạ tầng, hiện nay đã hình thành tương đối đầy đủ bộ máy quản lý, đơn vị sự nghiệp, tổ chức dịch vụ để hỗ trợ phát triển thị trường khoa học và công nghệ trong nước. Trong đó, đã có hệ thống tổ chức hỗ trợ các doanh nghiệp tìm kiếm sáng chế và công nghệ phù hợp với nhu cầu đổi mới quy trình sản xuất, phát triển sản phẩm mới và mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh; các Viện, trung tâm hỗ trợ các tổ chức, cá nhân thành lập, vận hành các tổ chức trung gian của thị trường khoa học và công nghệ, hỗ trợ các bên tham gia giao dịch công nghệ trong các lĩnh vực như: Tư vấn chuyển giao công nghệ, thương mại hóa công nghệ, thông tin công nghệ, sở hữu trí tuệ,... Bên cạnh đó, công tác nghiên cứu, đào tạo được chú trọng với nhiều khóa đào tạo về sở hữu trí tuệ cho đội ngũ cán bộ thực thi của các bộ, ngành, địa phương.

II. Những hạn chế, bất cập trong phát triển thị trường khoa học và công nghệ ở Việt Nam

Mặc dù đạt được những kết quả nhất định nhưng thị trường khoa học và công nghệ Việt Nam trong thời gian vừa qua vẫn chưa phát triển tương xứng với tiềm năng, còn bộc lộ một số hạn chế, yếu kém đó là:

Một là, khung pháp luật cho thị trường khoa học và công nghệ chưa được hình thành đầy đủ, nhất là đối với các hoạt động triển khai, thử nghiệm ứng dụng các công nghệ do các cơ quan khoa học trong nước sáng chế. Chưa có quy định rõ ràng về quyền sở hữu các sản phẩm khoa học, nhất là sản phẩm do ngân sách nhà nước cấp. Hiệu lực của pháp luật trong lĩnh vực sở hữu công nghiệp còn rất kém. Quyền sở hữu công nghiệp, đặc biệt là năng lực để thực thi các quyền sở hữu chưa tốt. Khung pháp luật về sở hữu công nghiệp chưa đầy đủ và chưa có tính hiệu lực cao.

Hai là, nhu cầu về sản phẩm khoa học và công nghệ chưa cao. Doanh nghiệp Việt Nam chưa được thông tin đầy đủ về những công nghệ trong nước hiện có, trong khi đó lại rất “sính” nhập các công nghệ nước ngoài. Chúng ta chưa có môi trường cạnh tranh thực sự để buộc doanh nghiệp phải chú trọng đến đổi mới công nghệ. Một mặt, một số doanh nghiệp nhà nước còn được hưởng nhiều ưu đãi do nhà nước tạo ra như độc quyền, tiếp cận nguồn vốn..., do đó chưa chú trọng nâng cao tiến bộ công nghệ. Mặt khác, doanh nghiệp Việt Nam còn đang chấp chững trong cơ chế thị trường và trình độ phát triển còn thấp. Hầu hết các doanh nghiệp bị hạn chế về vốn đầu tư và trình độ lao động khi nghiên cứu, phát triển và ứng dụng công nghệ mới.

Ba là, hoạt động chuyển giao công nghệ theo chiều dọc (từ các cơ quan nghiên cứu, các viện, các trường chuyển giao cho các doanh nghiệp trên cơ sở hoàn thiện công nghệ mới) hiện nay còn ít, còn nhiều rào cản. Các cơ quan nghiên cứu cũng chưa có “lực đẩy” để gắn kết hơn các công trình nghiên cứu với hoạt động của doanh nghiệp cũng như chưa chú trọng tới việc quảng bá kết quả nghiên cứu cho doanh nghiệp. Hiện nay vẫn chưa có chính sách hữu hiệu thúc đẩy các cơ quan nghiên cứu phát triển ứng dụng kết quả nghiên cứu, công bố rộng rãi kết quả nghiên cứu và biến kết quả nghiên cứu thành các sản phẩm có giá trị thương mại. Các kết quả sáng tạo công nghệ của các cơ quan nghiên cứu và của các doanh nghiệp Việt Nam chưa được chú ý để chính thức công bố và đăng ký để trở thành hàng hóa có thể mua bán được.

Bốn là, hàng hóa cho thị trường khoa học và công nghệ phần lớn do Nhà nước cấp kinh phí thực hiện theo chế độ giao trực tiếp nên hầu hết các sản phẩm không được định giá hoặc nếu được định giá thì ở mức quá thấp; không có sự cạnh tranh giữa những người bán hàng.

Năm là, các hoạt động hỗ trợ thị trường chưa được tổ chức tốt. Hệ thống thông tin và dịch vụ khoa học và công nghệ chưa làm tốt vai trò trung gian, thúc đẩy sự trao đổi thông tin giữa bên cung cấp công nghệ và bên có nhu cầu đổi mới công nghệ. Việc đăng ký quyền sở hữu công nghiệp còn nhiều thủ tục khó khăn, rườm rà. Hệ thống quản lý, lưu giữ thông tin về kết quả khoa học và công nghệ hiện nay còn rất yếu, chưa có một “ngân hàng” lưu trữ đầy đủ các sản phẩm khoa học và công nghệ, dẫn đến có nhiều đề tài, dự án đã được nghiên cứu nhưng doanh nghiệp hay người có nhu cầu sử dụng kết quả khoa học và công nghệ lại không biết thông tin để tìm đến người “cung cấp” sản phẩm khoa học và công nghệ.

III. Đề xuất một số giải pháp nhằm tiếp tục phát triển thị trường khoa học và công nghệ ở Việt Nam hiện nay

Xuất phát từ thực trạng và những yếu kém, bất cập nói trên, để góp phần thúc đẩy sự phát triển của thị trường khoa học và công nghệ ở Việt Nam trong thời gian tới, tác giả đề xuất cần thực hiện đồng bộ các biện pháp sau đây:

Thứ nhất, Nhà nước cần xây dựng khung pháp luật cần thiết để thị trường khoa học và công nghệ hoạt động phù hợp với thông lệ quốc tế và bảo đảm pháp luật được thực thi trong cuộc sống.

Nhanh chóng xây dựng và ban hành một số văn bản quy phạm pháp luật về sở hữu trí tuệ (trong đó có các vấn đề về sở hữu công nghiệp, quyền tác giả, hợp đồng chuyển giao công nghệ...). Cần xây dựng cơ chế chính sách giúp doanh nghiệp tham gia nhiều hơn vào việc nghiên cứu, ứng dụng và triển khai, ươm tạo công nghệ. Nhà nước chỉ ban hành cơ chế chính sách, chứ không làm thay việc thúc đẩy thị trường. Phải đưa cơ chế chính sách mà nhà nước đã ban hành đến doanh nghiệp, truyền thông cần giúp doanh nghiệp đưa những cơ chế, chính sách đến tận tay người dân.

Thứ hai, áp dụng các biện pháp nhằm “kích cầu” đối với thị trường khoa học và công nghệ:

- Tiếp tục thực hiện hội nhập kinh tế quốc tế một cách chủ động và có hiệu quả. Điều đó sẽ tạo áp lực cạnh tranh buộc các doanh nghiệp phải quan tâm hơn tới cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm cho phù hợp với nhu cầu thị trường quốc tế.

- Ban hành và thực thi chính sách cạnh tranh và kiểm soát độc quyền ở Việt Nam. Tiếp tục thực hiện tiến trình cải cách doanh nghiệp nhà nước, xóa bỏ hình thức bao cấp đối với các doanh nghiệp nhà nước.

- Thực hiện các biện pháp khuyến khích về thuế, tín dụng và những công cụ tài chính khác để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đổi mới công nghệ, ứng dụng công nghệ trong nước đã có. Đảm bảo và tạo điều kiện cho các chủ thể tham gia thị trường KH&CN tiếp cận được các nguồn vốn tín dụng với lãi suất thấp. Nguồn vốn này hướng vào việc phục vụ các chủ thể đi tiên phong trong nghiên cứu và phát triển công nghệ, với các tiêu chí như lượng vốn và thời gian vay hợp lý, lãi suất ưu đãi và thủ tục vay linh hoạt.

Thứ ba, áp dụng các biện pháp nhằm “đẩy cung” đối với thị trường khoa học và công nghệ:

- Khuyến khích các cá nhân hoặc tổ chức nghiên cứu triển khai thuộc lĩnh vực công nghệ hợp tác, liên kết với doanh nghiệp trong việc hình thành nên sản phẩm công nghệ.

- Nhà nước thể chế hóa, tạo điều kiện hình thành các tổ chức nghiên cứu và phát triển công nghệ thuộc mọi thành phần kinh tế và thực hiện các biện pháp hỗ trợ về thuế, tín dụng để các tổ chức, cá nhân, doanh nghiệp nghiên cứu, sáng chế, phát minh.

- Áp dụng cơ chế khuyến khích các cá nhân tổ chức đăng ký quyền sở hữu công nghiệp tại cơ quan có thẩm quyền để bảo vệ lợi ích của mình,

đồng thời khuyến khích việc chuyển giao công nghệ trong nước đã có.

- Thực hiện phổ biến rộng rãi các thông tin và kiến thức cơ bản về sở hữu trí tuệ và đăng ký bản quyền cho các nhà công nghệ và các tổ chức nghiên cứu và phát triển có liên quan tới hoạt động khoa học và công nghệ.

Thứ tư, một số giải pháp khác:

- Tạo điều kiện để hình thành các tổ chức tư vấn, dịch vụ công nghệ thuộc mọi thành phần kinh tế hoạt động theo luật định.

- Công bố rộng rãi và thường kỳ những danh mục sản phẩm công nghệ (licence, patent) trong nước đã đăng ký.

- Các công trình khoa học và công nghệ tiến hành bằng nguồn vốn tự đầu tư và áp dụng có hiệu quả trong thực tiễn sản xuất và đời sống, được đánh giá như những công trình do ngân sách đầu tư và được Nhà nước xem xét hỗ trợ về tài chính cho chi phí khoa học đã bỏ ra và hỗ trợ triển khai nhân rộng mô hình.

- Tăng cường quản lý nhà nước và công tác thanh tra trong lĩnh vực sở hữu trí tuệ, xử lý nghiêm những hành vi vi phạm pháp luật về sở hữu trí tuệ.

Tóm lại, thị trường KH&CN ngày càng có vai trò quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam. Căn cứ vào bối cảnh và điều kiện thực tiễn, thị trường KH&CN ở Việt Nam phải có những nhận thức đầy đủ về quan điểm phát triển thị trường, đó là: Phát triển nhanh và rút ngắn trên cơ sở tận dụng những cơ hội của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế; Chú trọng toàn diện cả về số lượng, chất lượng và sự đồng bộ của các yếu tố cấu thành; Phải có lộ trình và mô hình phù hợp với điều kiện thực tiễn nước ta; Phải đảm bảo hài hòa các loại lợi ích của các chủ thể trên thị trường KH&CN; Phải đặt trong tổng thể phát triển chung của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội nghĩa ở Việt Nam ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Luật Khoa học và Công nghệ năm 2014.
2. Nguyễn Đình Hương (2006). *Phát triển các loại thị trường trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam*, NXB Lý luận chính trị.
3. Phạm Ngọc Ánh (2007), *Thúc đẩy các tổ chức khoa học và công nghệ chuyển sang hoạt động theo cơ chế doanh nghiệp*, NSB Lao động - Xã hội, Hà Nội.
4. Đinh Văn Ân - Vũ Xuân Nguyệt Hồng (2004), *Phát triển thị trường khoa học và công nghệ ở Việt Nam*, NXB Khoa học và Kỹ thuật.
5. Đinh Văn Ân và cộng sự (2006), *Cơ chế chính sách kinh tế thúc đẩy phát triển thị trường công nghệ ở Việt Nam*, Đề tài nghiên cứu khoa học.
6. Mai Văn Bảo (2009), *Xu hướng mới về liên kết viện, trường với doanh nghiệp trên thế giới*, Tạp chí Những vấn đề Kinh tế và Chính trị thế giới, số 158, tr11-17.
7. Lê Đăng Doanh (2003), *Đổi mới cơ chế quản lý khoa học và công nghệ ở Việt Nam*, NXB Khoa học và Kỹ thuật.
8. Lê Đăng Doanh (2003), *Doanh nghiệp và vấn đề phát triển thị trường công nghệ và đầu tư đổi mới công nghệ*, Hà Nội.
9. Phạm Văn Dũng (2010), *Phát triển thị trường khoa học - công nghệ ở Việt Nam*, NXB Chính trị quốc gia.
10. Phạm Văn Dũng (2008), *Một số giải pháp cơ bản nhằm phát triển thị trường khoa học - công nghệ ở Việt Nam*, Tạp chí Khoa học Đại học Quốc gia Hà Nội, Kinh tế - Luật 24 (2008) 35 - 48.

Ngày nhận bài: 11/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 21/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 01/12/2017

Thông tin tác giả:

LÊ VĂN TUYỀN

Nghiên cứu sinh Học viện Khoa học xã hội

Email: minhhtuyenmta@gmail.com

Điện thoại: 0969540099

**SOLUTIONS TO DEVELOP THE SCIENCE
AND TECHNOLOGY MARKET IN VIETNAM**

● **LE VAN TUYEN**

Post Graduate Student of Graduate Academy of Social Sciences

ABSTRACT:

Science and technology are increasingly important to every sector of the economy and society in terms of global scale as well as domestic businesses. Science and technology have become the direct production force and the leading source of economic growth. However, in Vietnam, the contribution of science and technology to socio-economic development is very limited. The main reason is that the market of science and technology in our country has not really developed. This paper reviews current situation and proposes some main solutions to continue to develop the science and technology market in Vietnam.

Keywords: Science and technology market, current situation, solutions, resources, Vietnam.

MỘT SỐ YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN XUẤT KHẨU HÀNG CHẾ BIẾN CỦA VIỆT NAM SANG THỊ TRƯỜNG LIÊN MINH CHÂU ÂU

● VŨ THỊ MAI ANH

TÓM TẮT:

Nghiên cứu này tập trung đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường Liên minh châu Âu (EU) thông qua việc sử dụng một số chỉ tiêu đo lường và phương pháp phân tích định tính. Nghiên cứu đã chỉ ra một số yếu tố có tác động quan trọng, bao gồm chất lượng nguồn nhân lực, rào cản kỹ thuật, cơ sở hạ tầng, mức độ sẵn sàng về công nghệ, tự do hóa thương mại. Trên cơ sở đó, nghiên cứu gợi mở các giải pháp để thúc đẩy xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang EU.

Từ khóa: Xuất khẩu, hàng chế biến, Việt Nam, EU.

1. Đặt vấn đề

EU là một thị trường lý tưởng cho tất cả các nước phát triển lẫn các nước đang phát triển, trong đó có Việt Nam, bởi đây là một khu vực có tiềm năng với sức mua dồi dào và ổn định, đa dạng về nhu cầu, chủng loại hàng hóa nhờ mức thu nhập bình quân đứng hàng đầu thế giới. Trong thời gian qua, tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam sang EU đạt được ở hầu hết các mặt hàng xuất khẩu chủ lực, trong đó chiếm phần lớn ở nhóm hàng chế biến. Tuy nhiên, xuất khẩu nhóm hàng này vẫn còn gặp nhiều khó khăn, trở ngại và kìm hãm xuất khẩu của Việt Nam. Để tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc và vượt qua được rào cản, đòi hỏi chúng ta phải cải thiện các yếu tố tác động đến xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam

sang thị trường EU. Do vậy, việc phát hiện và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang EU có ý nghĩa quan trọng trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt trên toàn cầu hiện nay. (Bảng 1)

2. Phương pháp nghiên cứu

Trong nghiên cứu này, tác giả sử dụng các phương pháp phân tích định tính và dựa trên nền tảng lý thuyết để lý giải mối tương quan giữa một số yếu tố với xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường EU. Nghiên cứu sử dụng hệ số tương quan Pearson để xác định mối quan hệ giữa từng yếu tố (chất lượng nguồn nhân lực, cơ sở hạ tầng, mức độ sẵn sàng về công nghệ và mức độ thương mại tự do) với xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường EU.

Bảng 1. Chỉ số của một số nước thành viên EU

STT	Chỉ tiêu	Năm 2006	Năm 2009	Năm 2012	Năm 2015	Năm 2016
1	Chỉ số tự do thương mại					
	Đức	82,40	85,80	87,10	88,00	88,00
	Pháp	82,40	80,80	82,10	83,00	83,00
	Ý	82,40	80,80	87,10	88,00	88,00
	Hà Lan	82,40	85,80	87,10	88,00	88,00
	Tây Ban Nha	82,40	85,80	87,10	88,00	88,00
2	Chỉ số mức độ sẵn sàng về công nghệ					
	Đức	4,93	5,63	5,71	6,01	6,11
	Pháp	4,79	5,24	5,72	5,88	5,92
	Ý	4,26	4,50	4,71	4,90	5,03
	Hà Lan	5,53	6,02	5,98	6,10	6,18
	Tây Ban Nha	4,29	4,77	5,29	5,56	5,61
3	Chỉ số cơ sở hạ tầng					
	Đức	6,58	6,59	6,36	6,12	6,06
	Pháp	6,45	6,52	6,36	6,04	6,12
	Ý	4,00	3,99	5,19	5,38	5,40
	Hà Lan	5,88	5,74	6,18	6,30	6,37
	Tây Ban Nha	5,29	5,36	5,92	5,93	5,85

Dữ liệu phục vụ cho nghiên cứu được thu thập từ nguồn tài liệu thứ cấp gồm tư liệu, tài liệu, sách, số liệu thống kê từ Tổng cục Thống kê Việt Nam, một số cơ quan thống kê quốc tế. Cụ thể như sau:

- Số liệu liên quan đến nguồn nhân lực được trích từ Tổng cục Thống kê Việt Nam.

- Số liệu liên quan đến chỉ số phát triển con người (HDI) được thu thập từ Chương trình phát triển Liên Hợp Quốc (UNDP).

- Số liệu về rào cản kỹ thuật được thu thập từ các tài liệu, sách, báo, tạp chí,...

- Số liệu về chỉ số đánh giá mức độ sẵn sàng về công nghệ được thu thập từ nguồn Diễn đàn Kinh tế thế giới (WEF). Đây là chỉ số đo lường sự nhạy bén của một nền kinh tế trong việc áp dụng các công nghệ hiện có để nâng cao năng suất các ngành của nước mình. Chỉ số này có giá trị từ 1 đến 7. Giá trị của chỉ số này càng cao thể hiện mức độ sẵn sàng về công nghệ càng tăng.

- Số liệu về chỉ số đánh giá chất lượng cơ sở hạ tầng được thu thập từ nguồn Diễn đàn Kinh tế thế giới (WEF). Đây là chỉ số đánh giá toàn diện cơ sở hạ tầng của một quốc gia, bao gồm cơ sở hạ tầng giao thông vận tải, cơ sở hạ tầng điện thoại và điện

năng. Chỉ số này có giá trị từ 1 đến 7. Giá trị của chỉ số này càng cao thể hiện chất lượng cơ sở hạ tầng càng tốt.

- Số liệu về mức độ thương mại tự do được lấy từ nguồn Quỹ di sản (The Heritage Foundation). Đây là chỉ số đo lường mức độ tác động của chính sách thương mại đối với các hoạt động xuất nhập khẩu. Chỉ số này có giá trị từ 0 đến 100. Chỉ số này có giá trị càng cao thì mức độ tự do thương mại càng cao.

3. Kết quả nghiên cứu

- Chất lượng nguồn nhân lực: Trong thời đại ngày nay, nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng nhất quyết định đến sự phát triển của đất nước và tăng lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu các sản phẩm sử dụng nhiều lao động như hàng chế biến. Năm 2015, lực lượng lao động từ 15 tuổi trở lên của cả nước là 54,61 triệu người, chiếm khoảng 59,55% trong tổng dân số. Tỷ lệ lao động trong độ tuổi đã qua đào tạo năm 2011 là 16,3%, đến năm 2015 tăng lên 21,9%. Tỷ lệ trình độ chuyên môn kỹ thuật từ đại học trở lên cũng tăng dần qua các năm (năm 2011 là 6,1%, năm 2015 là 8,7%). Tuy nhiên,

khoảng cách về trình độ người lao động giữa khu vực thành thị và nông thôn rất lớn. Trên thực tế lực lượng lao động của Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế khi tham gia hội nhập như thiếu lao động có trình độ tay nghề cao và công nhân kỹ thuật lành nghề, năng suất lao động thấp và trình độ ngoại ngữ khá yếu so với một số quốc gia trong khu vực. Do vậy, nguồn lao động lớn nhưng các doanh nghiệp xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam vẫn rơi vào tình trạng thiếu lao động. Một trong các nhân tố góp phần làm tăng năng suất của nền kinh tế từ đó đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu, giúp tận dụng tốt cơ hội của hội nhập và giảm thiểu rủi ro, thách thức từ hội nhập là nâng cao chất lượng lực lượng lao động Việt Nam. (Bảng 2)

Đối với ngành Dệt may, ngoài việc đáp ứng quy định về nguồn gốc xuất xứ, sản phẩm dệt may Việt Nam phải tuân thủ các quy định về quy chuẩn, tiêu chuẩn kỹ thuật, cũng như an toàn sản phẩm... Các doanh nghiệp dệt may cần đáp ứng những yêu cầu về tiêu chuẩn chất lượng như phải tuân thủ theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 14001. EU cũng quy định các vấn đề yêu cầu xử lý nguyên liệu và các chất thải độc hại sinh ra từ quá trình trồng nguyên liệu, sản xuất vải, chế biến vải hoàn thiện, các quá trình dệt, nhuộm, in ấn và một số vấn đề khác liên quan đến bao bì, đóng gói sản phẩm, ghi nhãn sản phẩm. Đối với sản phẩm da giày, các doanh nghiệp phải đáp ứng các quy định về hạn chế hóa chất độc hại, quy định

Bảng 2. Chất lượng nguồn nhân lực và xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang EU

Chỉ tiêu	2006	2009	2012	2015	2016
Xuất khẩu hàng chế biến (tỷ USD)	7,8	10,3	22,0	34,4	40,7
Chỉ số phát triển con người (HDI)	0,625	0,647	0,668	0,683	0,684

Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của UN comtrade, UNDP

Ghi chú: Hệ số tương quan Pearson $r(9)=0,928$; $p=0,0000$

Kết quả phân tích tương quan Pearson ở Bảng 2 cho thấy xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường EU có mối tương quan chặt chẽ với chỉ số phát triển con người. Giá trị p cho thấy mối tương quan này có nghĩa thống kê ở mức 0,01. Điều này cho thấy rằng, nếu chỉ số phát triển con người của Việt Nam tăng lên thì xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường EU cũng tăng lên.

- Các rào cản kỹ thuật: EU là một thị trường có mức thu nhập cao, cũng là thị trường có chính sách bảo vệ người tiêu dùng chặt chẽ với những rào cản về kỹ thuật cho sản phẩm nhập khẩu là rất lớn. Nhiều ngành hàng thuộc nhóm hàng chế biến của Việt Nam đã và đang nỗ lực vượt qua các rào cản kỹ thuật để tận dụng được cơ hội từ thị trường EU. Ví dụ, trong xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ sang EU, các doanh nghiệp gỗ trong nước cần đảm bảo tuân thủ theo các quy định REACH (quy định sử dụng hóa chất), FLEGT (luật bảo vệ rừng, quản trị rừng và buôn bán gỗ) và các chứng nhận truy nguyên sản phẩm, các quy định về các chất nguy hiểm trong sản phẩm, trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (CSR),...

về an toàn sản phẩm tiêu dùng và các biện pháp phòng vệ (chống bán phá giá, chống trợ cấp giá...) được áp dụng tại EU.

- Chất lượng của cơ sở hạ tầng: Cơ sở hạ tầng, hệ thống giao thông vận tải, hệ thống lưới điện quốc gia, hệ thống nước,... ảnh hưởng nhiều đến các ngành xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam. Cơ sở hạ tầng phát triển tốt làm giảm ảnh hưởng của khoảng cách địa lý, kết nối thị trường của Việt Nam với thị trường các nước nói chung và EU nói riêng với chi phí thấp. Bởi vậy, nó có tác động tương đối lớn, tích cực và là yếu tố ảnh hưởng quan trọng đến thương mại giữa các quốc gia. Số liệu thống kê cho thấy giá trị chỉ số cơ sở hạ tầng của Việt Nam đều dưới 4, thấp hơn nhiều so với các nước thành viên của EU (Bảng 1). Bảng 3 dưới đây thể hiện mối quan hệ giữa chất lượng cơ sở hạ tầng và xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường EU. (Bảng 3)

Qua bảng trên ta thấy, hệ số tương quan Pearson là 0,852 và có ý nghĩa thống kê ở mức 0,01. Giá trị của hệ số tương quan Pearson cho thấy có mối tương quan khá chặt chẽ giữa chất lượng của cơ sở hạ tầng và xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam

Bảng 3. Chất lượng cơ sở hạ tầng và xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang EU

Chỉ tiêu	2006	2009	2012	2015	2016
Xuất khẩu hàng chế biến (tỷ USD)	7,8	10,3	22,0	34,4	40,7
Chỉ số cơ sở hạ tầng	2,61	3,00	3,34	3,84	3,88

Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của UN comtrade và WEF

Ghi chú: Hệ số tương quan Pearson $r(9)=0,8515$; $p=0,0009$

sang thị trường EU. Điều này cho thấy chất lượng của cơ sở hạ tầng ở Việt Nam được cải thiện thì xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường EU cũng tăng lên.

- Mức độ sẵn sàng về công nghệ: Hoạt động công nghệ đã ảnh hưởng đến thương mại quốc tế theo nhiều kênh và công nghệ là một trong những yếu tố quan trọng quyết định các mô hình thương mại. Mối quan hệ giữa mức độ sẵn sàng về công nghệ và xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường EU được trình bày tại Bảng 4.

Bảng 4. Mức độ sẵn sàng về công nghệ và xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang EU

Chỉ tiêu	2006	2009	2012	2015	2016
Xuất khẩu hàng chế biến (Tỷ USD)	7,8	10,3	22,0	34,4	40,7
Chỉ số mức độ sẵn sàng về công nghệ	2,59	3,45	3,33	3,32	3,51

Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của UN comtrade và WEF

Ghi chú: Hệ số tương quan Pearson $r(9)=0,359$; $p=0,278$

Kết quả ở Bảng 4 cho thấy, hệ số tương quan Pearson là 0,359 và không có ý nghĩa thống kê. Điều này được giải thích đó là do trình độ công nghệ của Việt Nam tăng chậm hơn nhiều so với mức tăng xuất khẩu. Mặc dù chưa đủ bằng chứng về mối quan hệ giữa mức độ sẵn sàng về công nghệ và xuất khẩu nhưng hệ số tương quan dương chứng tỏ rằng trình độ công nghệ càng cao thì xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường EU càng tăng.

Có thể thấy rằng, trình độ công nghệ của Việt Nam kém hơn nhiều so với một số nước EU. Cũng giống như chỉ số cơ sở hạ tầng, giá trị chỉ số mức độ sẵn sàng về công nghệ của Việt Nam chỉ nằm

dưới 4 còn đối với các nước thành viên EU là trên 4 (Bảng 1). Như vậy, khoảng cách công nghệ giữa Việt Nam và các nước EU lớn. Đây được coi là một rào cản đối với xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường EU.

- Mức độ tự do hóa thương mại: Chính sách thương mại bao gồm thuế quan và hàng rào phi thuế quan có ảnh hưởng trực tiếp đến thương mại quốc tế. Các quốc gia càng nới lỏng chính sách thương mại thì thương mại của các quốc gia đó càng có điều kiện thuận lợi để phát triển. Ngược lại, các quốc gia càng thực hiện chính sách bảo hộ mậu dịch thì thương mại của những quốc gia đó càng bị hạn chế. Mối quan hệ giữa mức độ tự do thương mại và xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường EU được trình bày tại Bảng 5.

Bảng 5. Tự do thương mại và xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang EU

Chỉ tiêu	2006	2009	2012	2015	2016
Xuất khẩu hàng chế biến (tỷ USD)	7,8	10,3	22,0	34,4	40,7
Chỉ số tự do thương mại	57,60	63,40	79,60	78,60	83,00

Nguồn: Tính toán của tác giả dựa trên số liệu của UN comtrade và The Heritage Foundation

Ghi chú: Hệ số tương quan Pearson $r(9)=0,909$; $p=0,0001$

Qua bảng trên ta thấy mức độ tự do thương mại có mối quan hệ chặt chẽ với xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam. Tuy nhiên, trong trường hợp này, mức độ tự do thương mại của các nước EU có ý nghĩa quan trọng đối với xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường này. Số liệu thống kê cho thấy mức độ tự do hóa thương mại của một số nước EU cao hơn so với Việt Nam

(Bảng 1). Điều này cho thấy rằng, mức độ tự do hóa thương mại của các nước EU càng cao thì xuất khẩu hàng hóa nói chung và hàng chế biến nói riêng của Việt Nam sang thị trường này càng lớn.

4. Kết luận

Nghiên cứu tập trung phân tích một số yếu tố có tác động đến xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường EU. Kết quả phân tích cho thấy xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường EU có mối tương quan chặt chẽ với chất lượng nguồn nhân lực, cơ sở hạ tầng, mức độ sẵn sàng về công nghệ và mức độ tự do thương mại. Các rào cản thương mại có ảnh hưởng làm hạn chế xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang EU. Trong thời gian tới, để đẩy mạnh xuất khẩu hàng chế biến của Việt Nam sang thị trường EU, một số giải pháp sau đây cần được quan tâm:

- *Thứ nhất*, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Tập trung đào tạo nâng cao kỹ năng quản lý, nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ ngoại thương, cán bộ kỹ thuật, các nhà quản lý và kinh doanh, trình độ tay nghề của đội ngũ nhân lực làm công tác sản xuất trong lĩnh vực hàng chế biến của Việt Nam. Đây là một yếu tố cực kỳ quan trọng cho doanh

nh nghiệp khi thâm nhập và đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu hàng chế biến sang thị trường EU.

- *Thứ hai*, tăng cường năng lực dự báo và cung cấp thông tin về những điều chỉnh các rào cản thương mại của EU đối với hàng hóa nhập khẩu cho các doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, các doanh nghiệp xuất khẩu hàng chế biến chuẩn bị các phương án để ứng phó và thích nghi với những thay đổi về công nghệ, quy trình sản xuất nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm.

- *Thứ ba*, cải thiện hệ thống cơ sở hạ tầng một cách đồng bộ. Trong đó, cần quan tâm đến hệ thống giao thông, cung cấp điện, bến cảng, kho bãi, văn phòng,... để giảm thiểu những chi phí giao dịch quốc tế (như chi phí về thời gian, chi phí vận chuyển) phục vụ cho thương mại phát triển.

- *Thứ tư*, từng bước đầu tư đổi mới công nghệ chế biến hiện đại, nâng cao năng suất lao động, chất lượng sản phẩm. Bởi trong bối cảnh cạnh tranh đang ngày càng gay gắt, một trong những điểm yếu nhất của các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam hiện nay là chậm đổi mới công nghệ.

- *Thứ năm*, điều chỉnh chính sách thương mại theo hướng tự do hóa trên cơ sở tham gia các hiệp định song phương và đa phương ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bao, X. and Qiu, L. D. (2012), *How Do Technical Barriers to Trade Influence Trade?*, *Review of International Economics*, Vol. 20, Issue 4, pp. 691-706.
2. Chadha, Alka. (2009), *Product Cycles, Innovation and Exports: A Study of Indian Pharmaceuticals*, *World Development*, Vol. 37, Issue 9, pp. 1478-1483.
3. Costinot, A. (2009), *On the origins of comparative advantage*, *Journal of International Economics*, Vol. 77, pp. 255-264.
4. Filippini C. and Molini V. (2003), *The determinants of East Asian trade flows: A gravity equation approach*, *Journal of Asian Economics*, Vol. 14, Issue 5, pp. 695-711.
5. Nordas H. K. and Piermartini R. (2004), *Infrastructure and Trade*, *Staff Working Paper, Economic Research and Statistics Division*, World Trade Organization.
6. Tổng cục Thống kê (2016), *Tạp chí Con số và Sự kiện số 5/2016 (508)*, Hà Nội.
7. The Heritage Foundation, website: <http://www.heritage.org/>
8. UN Comtrade (2016), *The United Nations Commodity Trade Statistics Database*, website: <https://comtrade.un.org/>
9. UNDP (2016), *United Nations Development Programme*, website: <http://hdr.undp.org/>
10. WEF, *World Economic Forum*, website: <https://www.weforum.org/>

Ngày nhận bài: 16/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 26/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 6/12/2017

Thông tin tác giả:

NCS. VŨ THỊ MAI ANH

Trường Đại học Kinh tế và Quản trị kinh doanh, Đại học Thái Nguyên

Email: maianh87tn@gmail.com

FACTORS AFFECTING THE EXPORT OF VIETNAMESE PROCESSED GOODS TO THE EUROPEAN UNION MARKET

● VU THI MAI ANH

Post Graduate Student of University of Economics & Business Administration
Thai Nguyen University

ABSTRACT:

This study focuses on the factors influencing Vietnam's export of processed products to the European Union market through the use of a number of qualitative indicators and methods. The study has identified a number of important influencing factors, including the quality of human resources, technical barriers, infrastructure, technological readiness and trade liberalization. Based on that, the study suggests solutions to promote the export of Vietnam's processed products to the EU.

Keywords: Export, processed goods, Vietnam, EU.

SỰ CẦN THIẾT CỦA VIỆC PHÁT TRIỂN MÔ HÌNH LIÊN HIỆP HỢP TÁC XÃ NÔNG NGHIỆP TRONG BỐI CẢNH HỘI NHẬP

● NGUYỄN THỊ NHƯ TÂM

TÓM TẮT:

Với xuất phát điểm là một nước nông nghiệp và có tới 70% dân số gắn liền với kinh tế nông nghiệp, nhưng đến nay, nông nghiệp nói chung mới chỉ đóng góp khoảng gần 20% tổng GDP của nền kinh tế. Sản xuất nông nghiệp của nước ta vẫn chưa thực sự thoát khỏi tình trạng manh mún, lạc hậu, năng suất thấp, lãng phí sau thu hoạch còn ở mức cao, nông dân ở hầu hết các vùng trong cả nước đang phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức. Trong khuôn khổ bài viết này, tác giả tập trung phân tích, đánh giá thực trạng của nông nghiệp, nông thôn, nông dân, từ đó đề xuất phương hướng phát triển bền vững mô hình liên hiệp hợp tác xã (HTX) nông nghiệp.

Từ khóa: Mô hình liên hiệp hợp tác xã nông nghiệp, hội nhập, nông thôn, nông dân.

1. Cơ sở của đề xuất phương hướng phát triển bền vững mô hình liên hiệp HTX nông nghiệp

Phát triển kinh tế-xã hội khu vực nông thôn, xóa đói giảm nghèo bền vững, nhanh chóng nâng cao đời sống vật chất, tinh thần của nông dân là chủ trương, đường lối nhất quán của Đảng, Nhà nước. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, sản xuất nông nghiệp nước ta phát triển chưa tương xứng với tiềm năng và nhu cầu, đang đứng trước rất nhiều khó khăn thách thức. Trong đó, nguyên nhân cơ bản và có tính quyết định được chỉ ra dưới đây:

- Sau nhiều năm đổi mới và tiến hành công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, vẫn còn trên 70% dân số nước ta sống ở nông thôn, gắn liền với sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp.

- Kinh tế nông thôn vẫn còn nặng về nông nghiệp (chiếm 65% kinh tế nông thôn), công

ngiệp, dịch vụ, chưa đủ sức thu hút tạo việc làm để thúc đẩy chuyển dịch ở nông thôn.

- Nông sản Việt Nam nói chung có sức cạnh tranh thấp cả về giá cả, chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm nên khả năng mở rộng thị trường bị hạn chế. Những hạn chế này xuất phát chủ yếu từ trình độ sản xuất thấp, công nghệ lạc hậu, năng lực tiếp thị, xúc tiến thương mại chưa cao.

- Năng suất, hiệu quả của nông nghiệp Việt Nam vẫn còn thấp, trong khi quỹ đất nông nghiệp bị hạn chế và đang giảm dần trong quá trình công nghiệp hóa và đô thị hóa, quy mô đất nông nghiệp/lao động nông nghiệp thuộc loại thấp nhất thế giới. Sự hạn chế này đang là trở ngại cơ bản cho hiện đại hóa sản xuất và tổ chức tiêu thụ sản phẩm.

- Chênh lệch về thu nhập và mức sống giữa nông thôn và thành thị, giữa các vùng tuy đã được

rút ngắn nhưng vẫn còn lớn. Ngay trong nông thôn, khoảng cách giữa nhóm 20% người giàu và 20% người nghèo nhất tiếp tục rộng ra, số hộ nông dân thoát nghèo tăng nhanh, nhưng việc giảm nghèo chưa bền vững, nguy cơ tái nghèo cao.

- Thời gian lao động ở nông thôn mới đạt khoảng 75%; bình quân hàng năm tăng thêm khoảng 1 triệu lao động, càng làm tăng thêm áp lực về việc làm cho lao động nông thôn, nhất là lớp trẻ. Trước đòi hỏi của sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa và sự phát triển nhanh của khoa học công nghệ, nhưng tỷ lệ lao động nông thôn được đào tạo nghề mới đạt khoảng 15%.

- Cơ sở hạ tầng yếu kém, thiếu đồng bộ, chưa đảm bảo phục vụ đắc lực cho sản xuất nông nghiệp hàng hóa và chuyển đổi cơ cấu kinh tế nông thôn, nhất là giao thông và thủy lợi ở các vùng nguyên liệu.

- Công tác tổ chức quản lý sản xuất, chỉ đạo còn nhiều bất cập; nhiều nơi còn lúng túng về nội dung chuyển đổi cơ cấu sản xuất nông nghiệp và kinh tế nông thôn. Nội dung phát triển nông thôn theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa chưa rõ; khâu sản xuất, tiêu thụ sản phẩm chưa có sự gắn kết chặt chẽ. Sự liên kết 4 nhà (nhà quản lý, nhà doanh nghiệp, nhà khoa học, nhà nông) còn lỏng lẻo, thiếu hiệu quả.

- Sự biến đổi khí hậu ngày càng rõ, thiên tai, dịch bệnh diễn biến khó lường với tầm ảnh hưởng rộng và mức gây hại lớn hơn. Hiện nay, nhiều địa phương đang phải gánh chịu nhiều hậu quả của thời tiết bất thường.

- Quá trình toàn cầu hóa đang diễn ra mạnh và sẽ làm gia tăng tính quyết liệt trong cạnh tranh. Điều này đưa đến nhiều thách thức và thách thức lớn nhất là cạnh tranh ngay tại “sân nhà” đối với các doanh nghiệp, hợp tác xã sản xuất nông nghiệp.

Để khắc phục những khó khăn, thách thức nói trên, sản xuất nông nghiệp Việt Nam không có cách nào khác là phải tổ chức hình thức sản xuất, phân phối, tiêu thụ sản phẩm một cách phù hợp, hiệu quả bằng con đường tăng cường sự liên kết, hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau trong sản xuất, tiêu thụ sản phẩm.

2. Thực trạng hoạt động của các tổ hợp tác, hợp tác xã nông nghiệp, liên hiệp hợp tác xã nông nghiệp hiện nay

2.1. Tình hình chung

Về số lượng:

- *Tổ hợp tác:*

Tính đến ngày 30/06/2017, cả nước có hơn 150.000 tổ hợp tác, trong đó có 12.672 tổ có đăng ký; số tổ hợp tác thành lập mới là 435 tổ, số tổ hợp tác giải thể là 515 tổ.

- *Hợp tác xã (HTX):*

Theo báo cáo của 63 Liên minh HTX các tỉnh, thành phố, tính đến ngày 30/6/2017, cả nước có hơn 2 vạn hợp tác xã, hoạt động trong mọi lĩnh vực, như: nông nghiệp 10.754 hợp tác xã; thương mại - dịch vụ 1.533 hợp tác xã; xây dựng 573 hợp tác xã; công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp 2.321 hợp tác xã; vận tải 1.002 hợp tác xã; tín dụng 1.168 quỹ tín dụng nhân dân; lĩnh vực khác 917 hợp tác xã; có 841 hợp tác xã thành lập mới và 321 hợp tác xã giải thể.

- *Liên hiệp Hợp tác xã nông nghiệp:*

Tính đến ngày 30/6/2017, cả nước có hơn 50 Liên hiệp HTX nông nghiệp; trong đó có 8 Liên hiệp thành lập mới, được hình thành thông qua việc liên kết giữa các HTX để tìm đầu ra tiêu thụ sản phẩm. Theo báo cáo mới nhất, hiện có 12 Liên hiệp HTX trong số 50 Liên hiệp HTX đã ngừng hoạt động.

Về nội dung hoạt động:

- *Tổ hợp tác:* Trong 6 tháng đầu năm 2017, tổ hợp tác tiếp tục phát triển, hoạt động khá hiệu quả, mang lại lợi ích thiết thực cho thành viên, đóng góp nhất định trong quá trình xây dựng nông thôn mới. Phần lớn tổ hợp tác hình thành hoạt động trong lĩnh vực chăn nuôi, trồng trọt... cung cấp các dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật, chăm sóc cây trồng, chuyển giao công nghệ và bước đầu tìm kiếm thị trường tiêu thụ sản phẩm cho tổ viên. Tuy nhiên, còn nhiều tổ hợp tác hoạt động theo mùa vụ, không đăng ký hoạt động theo Nghị định số 151-NĐ/CP, nên việc thống kê, theo dõi tình hình gặp khó khăn.

Cơ chế tổ chức và quản lý tổ hợp tác từng bước được hoàn thiện và chặt chẽ hơn, số tổ hợp tác có tài sản dùng chung, thành viên tham gia góp vốn, góp sức; thực hiện phân phối lãi theo vốn góp; có quy chế nội dung hoạt động chiếm khoảng 7% tổng số tổ hợp tác. Tổ hợp tác đã đáp ứng và khắc phục được một số mặt yếu kém của kinh tế hộ như thiếu vốn, công cụ, kỹ thuật và kinh nghiệm sản xuất; tăng sức cạnh tranh thị trường, góp phần nâng

cao năng lực của kinh tế hộ; giúp các hộ sử dụng có hiệu quả hơn về đất đai, lao động, vật tư và tiền vốn; tiếp nhận những thông tin, tiến bộ khoa học - kỹ thuật góp phần thúc đẩy phát triển sản xuất, kinh doanh của kinh tế hộ. Tổ hợp tác đã phát huy tinh thần tương thân, tương trợ giúp đỡ nhau trong sản xuất, đời sống, nhiều tổ thực sự đã giúp tăng thu nhập cho các hộ thành viên thông qua hợp tác, góp phần xóa đói giảm nghèo; đồng thời còn là cầu nối giữa chính quyền địa phương, các tổ chức chính trị - xã hội với người nông dân trong công tác tuyên truyền, phổ biến các chủ trương chính sách của Đảng và Nhà nước.

- Hợp tác xã: Hoạt động của các HTX cơ bản đều hướng vào mục tiêu phát triển kinh tế hộ; đặc biệt các HTX đã thể hiện được vai trò quan trọng trong việc hướng dẫn chuyển giao tiến bộ kỹ thuật vào sản xuất, chuyển đổi cơ cấu cây trồng, vật nuôi theo hướng sản xuất hàng hóa và hiệu quả kinh tế; góp phần tích cực thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn; phát triển và ổn định kinh tế - xã hội ở địa phương, nhất là thực hiện xóa đói giảm nghèo cho các hộ xã viên.

Theo báo cáo của Liên minh HTX các tỉnh, thành phố, tính đến ngày 30/6/2017, đã có 100% các tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương có xã đạt nông thôn mới; có 2.360 xã đạt tiêu chí nông thôn mới (chiếm 26,45%). Số tiêu chí bình quân cả nước: 13,47 tiêu chí/xã; có 30 đơn vị cấp huyện được Thủ tướng Chính phủ công nhận đạt chuẩn nông thôn mới. Các HTX thể hiện vai trò tích cực trong xây dựng nông thôn mới. Thông qua HTX, các tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ, giống mới... đã được chuyển giao, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, cơ cấu lao động nông thôn, tham gia xóa đói, giảm nghèo và tiến trình tái cơ cấu nền nông nghiệp. Một số HTX đã có những đóng góp quan trọng vào cải tạo và xây dựng các công trình kết cấu hạ tầng ở nông thôn như giao thông nội đồng, thủy lợi, đường điện, chợ...

-Liên hiệp Hợp tác xã nông nghiệp:

Liên kết trong các HTX: Liên kết trong các HTX có nhiều chuyển biến tích cực, tại một số địa phương, các HTX bắt tay “hành động tập thể” tham gia chuỗi giá trị sản phẩm hàng hóa. Tùy theo điều kiện tự nhiên, kinh tế - xã hội mà hình thành các chuỗi gắn với các sản phẩm chủ lực của địa phương, trong đó riêng khu vực miền Nam có 146

HTX và Liên hiệp HTX tham gia xây dựng chuỗi với 7 nhóm sản phẩm hàng hóa. Số lượng các HTX tham gia liên kết tăng, hình thức, nội dung liên kết đa dạng và quy mô mở rộng theo vùng, liên vùng xuất hiện nhiều, điển hình như: Quảng Ninh có 35 HTX tham gia chuỗi OCOP. Theo số liệu điều tra của Liên minh HTX Việt Nam, toàn quốc hiện có khoảng 800 HTX đăng ký tham gia vào chuỗi giá trị sản phẩm hàng hóa.

Phần lớn các Liên hiệp HTX nông nghiệp hoạt động có hiệu quả, khẳng định được mối liên kết hợp tác trong việc phát triển thị trường, tăng khả năng cạnh tranh, tạo việc làm ổn định, tạo niềm tin cho các HTX thành viên và thành viên HTX. Một số Liên hiệp HTX đã đại diện cho các thành viên ký hợp đồng đại lý cấp 1 với Công ty (vừa cung cấp đầu vào, vừa tìm kiếm thị trường tiêu thụ cho thành viên). Bên cạnh đó, vẫn còn không ít Liên hiệp HTX nông nghiệp hoạt động cầm chừng, do nội dung hoạt động rất hạn chế, hiệu quả không cao, đầu dịch cung cấp cho các thành viên rất ít ỏi, do các nguyên nhân sau:

* Thiếu cơ sở vật chất, nhà xưởng sản xuất (cây, con giống...), chế biến sản phẩm (lương thực, thực phẩm, gia súc, gia cầm...) sau thu hoạch cho các thành viên;

* Thiếu đội ngũ cán bộ khoa học kỹ thuật để hỗ trợ kỹ thuật chăn nuôi, trồng trọt, chế biến sản phẩm... cho các thành viên;

* Không có hệ thống cửa hàng, siêu thị, trung tâm mua bán, tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp để hỗ trợ đầu ra cho thành viên;

* Quan hệ giữa liên hiệp và thành viên lỏng lẻo. Nghĩa vụ, quyền lợi hai chiều giữa liên hiệp và thành viên thiếu tính pháp lý chặt chẽ.

2.2. Nhận xét, đánh giá thực trạng hợp tác xã nông nghiệp trong giai đoạn hiện nay

Căn cứ kết quả khảo sát, điều tra 296 HTX và 2.055 thành viên HTX nông nghiệp tại 25 tỉnh, thành phố của 8 vùng trong cả nước của Dự án: “Điều tra năng lực sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và xây dựng mô hình HTX cung ứng vật tư, chế biến và tiêu thụ nông sản” do Viện Phát triển kinh tế hợp tác tiến hành; Căn cứ báo cáo của Liên minh Hợp tác xã Việt Nam và Liên minh HTX một số tỉnh, thành phố về các HTX nông nghiệp, có thể đưa ra những nhận xét, đánh giá về tình hình, thực trạng HTX nông nghiệp:

2.2.1. Ưu điểm, thuận lợi:

- Số lượng tổ hợp tác, HTX nông nghiệp tăng lên hàng năm; các HTX hoạt động hình thức, yếu kém, quy mô nhỏ được củng cố, sáp nhập, giải thể. Số lượng thành viên trong các HTX nông nghiệp đông nhất so với các HTX hoạt động trong các lĩnh vực, ngành nghề khác. Bình quân có 723 thành viên/HTX. Có nơi trên 90% số hộ nông dân trên địa bàn tham gia HTX và hầu hết đều sử dụng dịch vụ của HTX. Có nhiều HTX (nhất là các HTX cũ đã chuyển đổi) có số lượng xã viên, hộ xã viên trên 1000 người. Các HTX nông nghiệp mới thành lập có số lượng xã viên ít hơn (bình quân 15-20 người/HTX).

- Nguồn vốn của các HTX nông nghiệp được nâng lên so với những năm trước. Vốn điều lệ của HTX bình quân gần 840 triệu đồng/HTX; Tổng cộng nguồn vốn hoạt động của một HTX nông nghiệp gần 1.774 triệu đồng/HTX.

- Về đất đai phục vụ sản xuất kinh doanh: Bình quân mỗi HTX nông nghiệp sử dụng 37.437m². Trong đó, đất làm trụ sở là 583 m²; Đất dùng làm nhà xưởng, kho, cửa hàng là 1.287 m²; Đất sản xuất cây, con giống là 24.915 m²; Đất dùng vào mục đích khác là 10.650 m². Có gần 40% HTX nông nghiệp có trụ sở, cơ sở sản xuất thuộc tài sản của HTX.

- Đã có 58.19% số HTX nông nghiệp sử dụng công nghệ thông tin vào công tác kế toán; 55.85% sử dụng để soạn thảo văn bản, gần 10% HTX sử dụng máy tính kết nối internet phục vụ kinh doanh, hoạt động marketing.

- Phần lớn HTX đã thể hiện tốt vai trò là “bà đỡ” phục vụ các hoạt động sản xuất, tiêu thụ sản phẩm cho các thành viên. Nhiều HTX đã cung ứng, đảm nhận được một số dịch vụ đầu vào cơ bản cho thành viên, gồm: Dịch vụ tưới tiêu; Cung ứng phân bón; Cung ứng thuốc bảo vệ thực vật; Làm đất; cung cấp giống rau, màu, cây công nghiệp; Tiêm phòng gia súc, gia cầm; cung cấp thức ăn chăn nuôi gia súc, gia cầm; Thức ăn nuôi trồng thủy sản; Cung cấp cá giống, tôm giống và giống gia súc, gia cầm... Trong đó, dịch vụ tưới tiêu được rất nhiều HTX tham gia (66.56%), đáp ứng được đại đa số nhu cầu của xã viên (87.55%). Bên cạnh đó, dịch vụ giống lúa, giống rau, màu, cây công nghiệp, cá giống, tôm giống đã có khá nhiều HTX triển khai (trên 50% số

HTX có dịch vụ cung cấp giống lúa và giống rau, 37.79% cung cấp cá giống, tôm giống). Qua khảo sát, các HTX có hoạt động tiêu thụ nông sản cho thành viên, đã đáp ứng được phần lớn nhu cầu tiêu thụ nông sản của xã viên (từ 65-78%). Khâu tiêu thụ nông sản cho thành viên đã chiếm trên 50% doanh thu của HTX.

Vài năm gần đây, các HTX cũng dần hướng mọi hoạt động của HTX vào việc phục vụ lợi ích thành viên là chính, đồng thời mở thêm các hoạt động nhằm hỗ trợ thành viên tốt hơn, như: hỗ trợ, chuyển giao kỹ thuật canh tác, nuôi trồng; công nghệ sản xuất mới; tư vấn xây dựng nhãn hiệu, thương hiệu sản phẩm, tổ chức xúc tiến thương mại, tiếp thị sản phẩm cho thành viên ...

Bên cạnh đó, sau khi tổ chức thành công Hội nghị Bộ trưởng HTX khu vực Châu Á - Thái Bình Dương lần thứ 10, từ ngày 18 đến ngày 21/04/2017 tại Hà Nội với chủ đề Tầm nhìn đến năm 2030 “Tăng cường sự hỗ trợ và hợp tác hơn nữa giữa Chính phủ và khu vực HTX để thực hiện các mục tiêu phát triển bền vững”, với sự tham dự có 500 đại biểu, trong đó có 189 đại biểu quốc tế đến từ 22 quốc gia và vùng lãnh thổ, Hội nghị đã nhất trí thông qua Tuyên bố chung và khuyến nghị với nội dung chính như sau: Đảm bảo môi trường thuận lợi, vận hành các HTX trên nguyên tắc tự nguyện; định vị chiến lược các mô hình HTX, đảm bảo quyền lợi cho các thành viên, các cá nhân, việc làm cho phụ nữ và các thành phần yếu thế; song hành phát triển các HTX, phát triển thị trường; thúc đẩy mối quan hệ giữa Chính phủ và HTX thông qua mối quan hệ đối tác, công bằng cho phụ nữ; tái dựng cộng đồng HTX dựa trên bình đẳng giới; phối hợp thúc đẩy công nghệ thông tin, khuyến khích minh bạch và HTX - doanh nghiệp thúc đẩy mối quan hệ giữa các bên liên quan. Đây có thể coi là một cơ hội tốt để các HTX lớn mạnh.

2.2.2. Những yếu kém, hạn chế, khó khăn:

Khó khăn, yếu kém, hạn chế chung của các HTX nông nghiệp chủ yếu là vấn đề vốn, năng lực tổ chức quản lý, đất đai, cơ sở sản xuất, quy mô của HTX... Những khó khăn này đã trực tiếp hạn chế HTX mở rộng các dịch vụ cho thành viên, khó phát triển và nâng cao hiệu quả sản xuất, kinh doanh:

- Quy mô thành viên (bình quân 723 người/HTX) không tương xứng với quy mô nguồn

vốn điều lệ (bình quân 840 triệu đồng/HTX) và nguồn vốn hoạt động (bình quân 1.774 triệu đồng/HTX). Với nguồn vốn như vậy, các HTX rất khó có thể tạo dựng cơ sở sản xuất, phát triển kinh doanh; mở rộng các hoạt động để cung cấp thêm các dịch vụ cho thành viên.

- Về vốn: Hầu hết các HTX nông nghiệp luôn trong tình trạng thiếu vốn hoạt động. Trong khi đó, các HTX rất khó khăn khi vay vốn ngân hàng và huy động thêm vốn góp của thành viên. Qua khảo sát 296 HTX nông nghiệp cho thấy: Nguồn vốn vay của xã viên (bình quân 134 triệu/HTX); nguồn vốn vay của ngân hàng (bình quân 138 triệu đồng/HTX), chỉ chiếm trên dưới 9% so với nguồn vốn hoạt động của HTX (gần 1.774 triệu đồng/HTX). Đây là vấn đề có ý nghĩa hết sức quan trọng khi đặt vấn đề định hướng xây dựng các HTX, Liên hiệp HTX nông nghiệp phát triển bền vững.

- Về năng lực tổ chức quản lý HTX:

Nhìn tổng quát, trình độ chuyên môn nghiệp vụ của đội ngũ chủ nhiệm HTX nông nghiệp chưa tương xứng với yêu cầu: Số có trình độ đại học chỉ chiếm 14,72%; cao đẳng 2,68%; trung cấp 28,43%; sơ cấp 14,05%, số còn lại chưa qua đào tạo. Với nguồn cán bộ quản lý HTX nông nghiệp vừa thiếu, vừa yếu, lại khó tìm nguồn bổ sung như vậy, việc nâng cao hiệu quả hoạt động, phát triển mạnh mẽ các HTX nông nghiệp là điều rất khó thực hiện. Thực tế cho thấy, ở HTX nào mà Chủ nhiệm có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao thì ở đó HTX hoạt động có bài bản, hiệu quả cao và có tính bền vững.

- Các HTX nông nghiệp hiện tại cũng đang đứng trước khó khăn về đất đai, nhà xưởng. Đa số các HTX nông nghiệp (trên 60%) có khó khăn về đất làm trụ sở, nhiều HTX phải dùng nhà riêng của chủ nhiệm của HTX làm trụ sở giao dịch hoặc mượn của xã viên HTX, sử dụng tạm thời trụ sở của UBND xã bố trí. Tình hình cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho các HTX rất chậm và còn gặp nhiều khó khăn về thủ tục, nguồn gốc đất và các quy định đòi hỏi mà HTX không thể đáp ứng được.

- Thực trạng các Liên hiệp HTX nông nghiệp hiện tại còn nhiều khó khăn, yếu kém. Số liên hiệp HTX nông nghiệp có xu hướng giảm (năm 2016 là 42 liên hiệp, tháng 10/2017 còn 38 liên hiệp). Qua

khảo sát một số liên hiệp hợp tác xã cho thấy: vài liên hiệp hợp tác xã đã ngừng hoạt động, hoặc hoạt động cầm chừng. Trong đó, 4 liên hiệp gồm: Liên hiệp HTX G5 Bà Rịa-Vũng Tàu; Liên hiệp HTX Bò sữa Gia Định TP. Hồ Chí Minh; Liên hiệp Chè Thái Nguyên; Liên hiệp Chăn nuôi Nam Sách - Hải Dương đã ngừng hoạt động. Còn 2 Liên hiệp HTX Nông nghiệp Tiền Giang, sau thành lập vẫn chưa hoạt động vì chưa góp đủ vốn; Liên hiệp HTX Nông nghiệp An Giang đang gặp khó khăn.

2.2.3. Nguyên nhân của hạn chế, yếu kém

- Nguyên nhân chủ quan: Năng lực tổ chức, quản lý của các HTX nông nghiệp còn bất cập, chưa đáp ứng yêu cầu; tâm lý ỷ lại, thiếu năng động, sáng tạo còn khá phổ biến trong đội ngũ cán bộ quản lý HTX; tình trạng thiếu vốn, thiếu cơ sở sản xuất, kinh doanh còn khá phổ biến; bản chất, nguyên tắc HTX chưa được các HTX, các thành viên phát huy đầy đủ; lợi ích thành viên chưa được đặt lên hàng đầu trong hoạt động của nhiều HTX, làm cho sự gắn bó giữa HTX với thành viên thiếu khăng khít, bền chặt. Hoạt động của HTX đôi khi bó hẹp trong nội bộ, sự liên kết giữa các HTX với nhau, với các doanh nghiệp khác để phát huy thế mạnh của từng HTX chưa được chú trọng; các hoạt động tiếp thị, xúc tiến thương mại chưa được quan tâm đúng mức ...

Đối với các liên hiệp HTX nông nghiệp, trong nhiều nguyên nhân dẫn đến yếu kém, có nguyên nhân rất quan trọng là quyền lợi và nghĩa vụ, trách nhiệm qua lại, mối quan hệ về kinh tế giữa liên hiệp HTX với các HTX thành viên không được xác định cụ thể, rõ ràng. Trong hoạt động thực tế, những vấn đề trên cũng thiếu được tôn trọng, không có chế tài ràng buộc chặt chẽ.

Nguyên nhân khách quan: Tâm lý hoài nghi, mặc cảm với mô hình HTX kiểu cũ vẫn còn khá phổ biến trong các cấp, các ngành, trong một bộ phận cán bộ, đảng viên; Cơ chế, chính sách ưu đãi, hỗ trợ, khuyến khích phát triển HTX, nhất là HTX trong lĩnh vực nông nghiệp chưa thực sự đi vào cuộc sống (việc giao đất không thu tiền cho các HTX nông nghiệp làm trụ sở, cơ sở sản xuất kinh doanh thực hiện rất chậm, có địa phương không thực hiện; chính sách hỗ trợ xây dựng cơ sở hạ tầng; khoa học công nghệ; xúc tiến thương mại; vay vốn ưu đãi, hỗ trợ tài chính, miễn giảm thuế vv...) được thực hiện rất ít ỏi.

(Xem tiếp số sau)

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nghị quyết 26-NQ/TW ngày 05/8/2008 của Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa X về nông nghiệp, nông thôn, nông dân.
2. Nghị quyết số 32/2016/QH14 ngày 23/11/2016 của Quốc hội về tiếp tục nâng cao hiệu lực, hiệu quả việc thực hiện Chương trình MTQG XDNTM gắn với cơ cấu lại ngành Nông nghiệp.
3. Luật Hợp tác xã năm 2012 được Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam khóa 13 thông qua ngày 21/6/2012, có hiệu lực từ ngày 01/7/2013.
4. Các văn bản của Chính phủ và Thủ tướng Chính phủ về chính sách khuyến nông, khuyến công, khuyến ngư và chính sách ưu đãi, hỗ trợ, khuyến khích phát triển sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp.
5. Báo cáo kết quả Dự án: “Điều tra năng lực sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và xây dựng mô hình hợp tác xã cung ứng vật tư, chế biến và tiêu thụ nông sản” của Viện Phát triển kinh tế hợp tác, trực thuộc Liên minh Hợp tác xã Việt Nam (do ThS. Phan Xuân Thắng chủ trì dự án).
6. Tài liệu hướng dẫn kỹ năng quản lý hợp tác xã nông nghiệp do SOCODEVI biên soạn trong dự án hỗ trợ phát triển hợp tác xã Việt Nam.
7. Báo cáo hoạt động, điều lệ của một số hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã nông nghiệp của thành phố Hồ Chí Minh và một số tỉnh thành phía Nam.
8. Báo cáo sơ kết tình hình kinh tế tập thể và hoạt động của Liên minh HTX Việt Nam, 6 tháng đầu năm; Nhiệm vụ trọng tâm công tác 6 tháng cuối năm 2017 ngày 30/6/2017.

Ngày nhận bài: 20/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 30/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 10/12/2017

Thông tin tác giả:

NGUYỄN THỊ NHƯ TÂM

Khoa Quốc tế - Đại học Quốc gia Hà Nội

Email: tamntn@isvnu.vn

**THE NECESSITY OF DEVELOPING A MODEL
OF AGRICULTURAL COOPERATIVE UNION IN THE CONTEXT
OF INTEGRATION**

● NGUYEN THI NHU TAM

International School, Vietnam National University

ABSTRACT:

Since 70% of Vietnam's population attaches to agricultural economy, agriculture has so far contributed only about 20% of total GDP of the economy. Vietnam's agricultural production has not really recovered from fragmentation, backwardness, low productivity and waste after harvest is still high. Furthermore, farmers in most regions in the country are facing many difficulties and challenges. Within the framework of this paper, the author focuses on analyzing and assessing the current situation of agriculture, rural areas and farmers, thus suggesting the direction for sustainable development of the model of agricultural cooperative unions.

Keywords: Agricultural cooperative unions, integration, rural areas, farmers.

ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ Ở VIỆT NAM VÀ KINH NGHIỆM CỦA MỘT SỐ QUỐC GIA

● PHẠM THỊ TRANG

TÓM TẮT:

Công nghiệp hỗ trợ (CNHT) có vai trò hết sức quan trọng đối với phát triển nền kinh tế. Một ngành CNHT kém phát triển sẽ khiến cho các ngành công nghiệp chính thiếu đi sức cạnh tranh, làm cho nhiều công ty sản xuất thành phẩm cuối cùng khác phải phụ thuộc vào nhập khẩu, làm giảm hiệu quả của nhiều dự án đầu tư. Trong quá trình mở cửa hoàn toàn thị trường trong nước, nếu không xây dựng được ngành CNHT tương ứng, đủ sức cạnh tranh quốc tế và có sức hấp dẫn đối với các nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài thì sẽ có những nhà đầu tư nước ngoài chuyển hướng đầu tư sang các nước khác, có nhiều lợi thế hơn Việt Nam. Bài viết nghiên cứu kinh nghiệm của một số quốc gia trong việc phát triển CNHT, từ đó có sự phân tích, so sánh và đề xuất một số giải pháp phát triển CNHT ở Việt Nam trong thời gian tới.

Từ khóa: Công nghiệp hỗ trợ, tăng trưởng kinh tế, Nhật Bản, Malaysia, Việt Nam.

1. Thế nào là công hỗ trợ?

Hiện nay trên thế giới và ở nước ta, có nhiều cách hiểu khác nhau về CNHT. Xem xét cách định nghĩa của ba nước tiêu biểu (Nhật Bản, Thái Lan và Malaysia) thấy có những điểm tương đồng trong cách hiểu về CNHT như sau: Thứ nhất, đó là ngành công nghiệp, nghĩa là có sự kết hợp nhân tố con người và máy móc trong môi trường làm việc có tính chuyên môn hóa cao và trình độ nhất định. Thứ hai, sản phẩm của CNHT là các sản phẩm trung gian và các tư liệu sản xuất. Lấy ví dụ như trong quá trình sản xuất các sản phẩm điện tử gia dụng các bộ phận sản xuất như: các bộ phận

bằng nhựa và kim loại được gọi là các sản phẩm trung gian. Còn máy móc công cụ được dùng để sản xuất ra các bộ phận trung gian đó gọi là tư liệu sản xuất. Điều này để phân biệt với sản phẩm tự nhiên, vì sản phẩm tự nhiên là các nguyên vật liệu thô có sẵn trong tự nhiên.

Xét về tổ chức kinh doanh, ngành CNHT phát triển ở ba loại hình doanh nghiệp: Thứ nhất là, các nhà cung cấp linh kiện bộ phận và công cụ máy móc được đặt ở nước ngoài để tận dụng các ưu đãi đầu tư và phát huy tính kinh tế trong chuyên môn hóa. Thứ hai là, các nhà cung cấp linh kiện bộ phận và các công cụ máy móc của nước ngoài đặt

ở thị trường nội địa. Thứ ba là, các nhà cung cấp linh kiện bộ phận và công cụ máy móc ở trong nước mà thường là các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN).

Khách hàng của các ngành CNHT là các nhà lắp ráp trong nước và nước ngoài đặt ở thị trường trong nước và các nhà lắp ráp nước ngoài đặt ở thị trường nước ngoài (trường hợp xuất khẩu linh kiện bộ phận máy móc). Các nhà lắp ráp nước ngoài thường là các công ty đa quốc gia.

- Như vậy, CNHT là các ngành công nghiệp sản xuất, từ sản xuất nguyên vật liệu đến gia công chế tạo các sản phẩm, phụ tùng, linh kiện, phụ kiện, bán sản phẩm... để cung cấp cho ngành công nghiệp lắp ráp các sản phẩm cuối cùng là tư liệu, công cụ sản xuất hoặc sản phẩm tiêu dùng.

Do đó, phát triển CNHT có ý nghĩa rất quan trọng cho quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá của mỗi quốc gia, đặc biệt là ở những quốc gia đang phát triển, trong đó có Việt Nam.

2. Kinh nghiệm phát triển ngành CNHT ở các nước trong khu vực

2.1. Kinh nghiệm của Nhật Bản

Nhật Bản là nước có nền công nghiệp phát triển bậc nhất châu Á và nhất nhì thế giới, trong đó nổi bật là các ngành công nghiệp ô tô (Toyota, Nissan, Masdaz, Honda...) và điện tử (Sony, Sharp, Robot...). Đó là thành quả của những chính sách vĩ mô đúng đắn, đặc biệt trong định hướng phát triển CNHT.

CNHT chính là nền công nghiệp rất phù hợp với các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN). Hiện ở Nhật Bản có nhiều công ty tầm cỡ thế giới, nhưng chỉ chiếm 1% tổng số doanh nghiệp trong nước và công việc chủ yếu vẫn là lắp ráp, sản xuất cuối cùng, còn 90% doanh nghiệp cấp thấp hơn sản xuất các linh kiện. Từ trước thế chiến 2, chính phủ Nhật Bản đã có nhiều chính sách hỗ trợ DNVVN như giảm thuế, giảm tiền thuê đất,... đặc biệt là hỗ trợ cho các ngành nhiều rủi ro như công nghệ thông tin, đặt nền tảng vững chắc cho ngành CNPT tăng tốc sau khi chiến tranh kết thúc.

Chẳng hạn, từ năm 1936, Nhật Bản đã có quỹ tài chính đầu tư vốn giúp DNVVN chỉ trong 3 ngày

có thể vay vốn. Chính phủ Nhật Bản còn thành lập những đơn vị bảo lãnh tín dụng có khả năng bảo lãnh khi họ vay vốn. Ngoài ra, chính phủ cũng hỗ trợ về công nghệ. Hiện nay, Nhật Bản có tới 110 trung tâm hỗ trợ máy móc thiết bị giúp DNVVN có thể tiếp cận được máy móc, công nghệ mới. Thêm vào đó, chính phủ đã xây dựng 47 trung tâm hỗ trợ công nghệ.

Sau thế chiến, cùng với nhu cầu tái thiết đất nước sau chiến tranh, Nhật Bản đã đẩy mạnh quá trình công nghiệp hóa. Khi đó, nhu cầu về các sản phẩm trong ngành công nghiệp cơ khí tăng mạnh, khiến doanh nghiệp lớn phải ký hợp đồng với DNVVN để họ cung cấp linh phụ kiện thay vì mở rộng cơ sở sản xuất.

Chính phủ Nhật Bản còn ban hành Luật Hợp tác với DNVVN (năm 1949) nhằm bảo vệ quyền đàm phán của DNVVN và tạo điều kiện cho họ tiếp cận với công nghệ mới và nguồn vốn vay. Năm 1956, chính phủ ban hành thêm Luật Phòng chống trì hoãn thanh toán chi phí thầu phụ và các vấn đề liên quan. Những chính sách này đã thu hút ngày càng nhiều DNVVN tham gia CNHT.

Để tiếp sức xu hướng này và cũng là định hướng của chính phủ, Nhật Bản tiếp tục ban hành Luật Xúc tiến công nghiệp chế tạo máy năm 1956, được chỉnh sửa năm 1961 và 1966. Năm 1970, chính phủ ban hành Luật Xúc tiến doanh nghiệp thầu phụ nhỏ và vừa. Những luật này là nền tảng để Nhật Bản áp dụng các chính sách hỗ trợ CNHT.

Cụ thể, giai đoạn 1956-1960 đã có 294 công ty, trong đó 1/4 thuộc ngành CNPT công cụ máy móc được vay vốn thay thế các phương tiện lỗi thời. Trong giai đoạn 1961-1966, ngành CNHT linh kiện ô tô được hỗ trợ để giảm khoảng 30% giá thành các linh kiện.

Giai đoạn 1966-1971, ngành linh kiện ô tô tiếp tục được hỗ trợ vốn, giúp thị phần của Nhật Bản trên thị trường ô tô thế giới tăng từ 3,6% năm 1965 lên 14,2% năm 1970 và 17,9% năm 1975. Nhật Bản còn quan tâm tới việc xúc tiến các liên kết giữa các nhà cung cấp linh kiện bằng việc thiết lập cơ sở dữ liệu về CNPT.

Các địa phương đều có cơ sở dữ liệu riêng với sự tham gia của chính quyền, doanh nghiệp, nhà nghiên cứu. Các cơ sở dữ liệu này có chất lượng cao, cung cấp thông tin chi tiết về các nhà cung cấp và rất dễ tiếp cận.

2.2. Malaysia - Nâng cao trình độ lao động

Dù xếp sau Thái Lan ở khu vực Đông Nam Á, CNHT ở Malaysia được đánh giá cao nhờ những chính sách ưu tiên phát triển từ rất sớm. Trước tiên, phải kể đến việc thành lập và đi vào hoạt động của Trung tâm Phát triển kỹ năng Penang (PSDC) năm 1989. PSDC có nhiệm vụ nâng cao trình độ công nghiệp cho lao động trong các công ty và những người vừa tốt nghiệp.

PSDC còn cung cấp công nghệ hiện đại thường xuyên được cập nhật, điều này mang lại lợi ích cho các ngành CNPT trong nước; đưa ra sáng kiến về chương trình cung cấp toàn cầu (GSP) giúp giảm khoảng cách thông tin giữa các công ty đa quốc gia và nhà cung cấp linh kiện trong nước.

Do tác động kết hợp của việc nâng cao công nghệ và giảm khoảng cách thông tin, PSDC đã góp phần vào sự phát triển của các liên kết giữa các công ty đa quốc gia và những DNVVN hoạt động trong lĩnh vực CNHT.

Tiếp theo, phải kể đến Chương trình Phát triển nhà cung cấp (VDP) được triển khai từ đầu những năm 1990. Chương trình nhằm phát triển một mạng lưới DNVVN chuyên cung cấp linh phụ kiện cho các công ty lớn hơn. Tiếp đó, chính phủ triển khai Chương trình Trao đổi thầu phụ (SES), với mục đích giúp trao đổi cơ sở dữ liệu giữa các DNVVN và doanh nghiệp lớn, nhằm điều phối cung-cầu hợp lý trong ngành CNHT.

Đến năm 1996, Malaysia thành lập Công ty Phát triển công nghiệp nhỏ và vừa (SMIDEC), với nhiệm vụ thúc đẩy, hỗ trợ DNVVN nghiên cứu phát triển công nghệ, đồng thời tiếp thu những công nghệ mới từ nước ngoài. Ngoài ra, SMIDEC cũng cung cấp hỗ trợ về mặt tài chính, tiếp cận thị trường, tư vấn dịch vụ, cấu trúc và nhiều thứ khác. Nhờ những sự hỗ trợ này, các công ty đa quốc gia ở Malaysia có tỷ lệ mua sắm nội địa (mua linh kiện trong nước) khá cao.

Chẳng hạn, tỷ lệ mua sắm nội địa của Công ty Sony EMCS tại Penang đã đạt trung bình khoảng 30-40%, xấp xỉ mức trung bình của các công ty đầu tư Nhật Bản về tỷ lệ mua sắm nội địa trên thế giới (40,3% trong năm 2003).

3. Thực trạng phát triển công nghiệp hỗ trợ ở nước ta

Nhận thức được vai trò quan trọng của việc phát triển công nghiệp hỗ trợ, thời gian qua, Nhà nước ta đã ban hành một số văn bản nhằm đẩy mạnh việc phát triển công nghiệp hỗ trợ như: Quyết định số 34/2007/QĐ-BCN về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển công nghiệp hỗ trợ giai đoạn đến năm 2010, tầm nhìn đến năm 2020 của Bộ Công nghiệp (nay là Bộ Công Thương), Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg ngày 24/2/2011 của Thủ tướng Chính phủ về chính sách phát triển một số ngành CNHT,... Trong những năm vừa qua, chúng ta đã có nhiều cố gắng để đầu tư, phát triển các doanh nghiệp hỗ trợ nhằm tạo tiền đề cho việc phát triển ngành công nghiệp ở nước ta. Mặc dù đã thu được một số kết quả nhất định trong quá trình phát triển CNHT như góp phần nâng dần tỷ lệ nội địa hóa của một ngành công nghiệp lắp ráp, giảm bớt tỷ lệ linh kiện, phụ tùng phải nhập khẩu từ nước ngoài..., tuy nhiên, có thể nhận thấy, ngành CNHT của Việt Nam trong thời gian qua còn rất nhiều hạn chế, yếu kém. Điều này thể hiện rõ qua các mặt sau:

Một là, CNHT ở Việt Nam mới chỉ ở giai đoạn phát triển sơ khai và còn rất nhiều yếu kém. Việt Nam hiện có khoảng 30 ngành kinh tế - kỹ thuật cần đến CNHT, trong đó có nhiều ngành sản xuất hàng xuất khẩu, nhưng hầu hết các ngành công nghiệp lớn ở Việt Nam đều phải nhập khẩu nguyên liệu, phụ kiện ở nước ngoài để sản xuất. Chẳng hạn như ngành Dệt may, trong 7 tháng đầu năm 2013, trong khi tổng kim ngạch xuất khẩu hàng dệt may (chưa kể xơ sợi) là 9,636 tỷ USD, tăng 16,3%, thì nhập khẩu nguyên phụ liệu toàn ngành đã đạt 7,646 tỷ USD và tăng 18,2% so với cùng kỳ năm trước.

Kim ngạch xuất khẩu cao, nhưng nguyên phụ liệu hầu như vẫn phụ thuộc vào nguồn nhập khẩu

và đó chính là nỗi băn khoăn của không ít doanh nghiệp trong việc tạo thế chủ động trong sản xuất kinh doanh.

Hai là, công nghiệp hỗ trợ còn manh mún, kém phát triển, chưa đáp ứng được nhu cầu của các ngành công nghiệp chế tạo, lắp ráp ô tô, xe máy; công nghiệp dệt may, da giày.

Theo số liệu từ Viện Nghiên cứu chiến lược, chính sách công nghiệp, tính đến nay, Việt Nam có khoảng 210 DN sản xuất linh kiện, phụ tùng cung cấp cho 50 DN sản xuất, lắp ráp xe ô tô. Nhưng các linh kiện, phụ tùng đó chủ yếu là các sản phẩm đơn giản, hàm lượng công nghệ thấp như: các chi tiết cấu thành khung gầm xe, thùng xe, xăm lốp, bộ tản nhiệt... Mỗi năm, ngành sản xuất ô tô trong nước phải nhập khẩu gần 2 tỉ USD linh kiện, phụ tùng. Mặc dù đã có nhiều năm phát triển, nhưng các sản phẩm hỗ trợ của ngành này được đánh giá là kém phát triển nhất hiện nay, với tỷ lệ nội địa hóa chỉ đạt 5-10%. Ngành Dệt may - Da giày cũng là một trong những ngành có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam, nhưng có tới 80 - 85% tỷ lệ nguyên phụ liệu phải nhập khẩu, bao gồm: vải, da, chỉ khâu cao cấp, nút áo, khóa kim loại...

Ba là, các DN sản xuất các sản phẩm hỗ trợ ở nước ta còn rất ít, công nghệ lạc hậu, khả năng cạnh tranh yếu kém, giá thành sản xuất vẫn cao, chất lượng vẫn thua hàng hóa cùng loại của các nước.

Bốn là, các sản phẩm hỗ trợ của nước ta nhìn chung còn nghèo nàn về chủng loại, kiểu dáng, mẫu mã đơn điệu, giá lại cao hơn nhiều sản phẩm cùng loại nhập khẩu.

Trong khi đó, các sản phẩm hỗ trợ của Trung Quốc, Ấn Độ, Thái Lan, Malaixia... nhất là của Trung Quốc tuy chất lượng cũng không phải là cao hơn sản phẩm cùng loại của Việt Nam, nhưng hàng của họ giá rất rẻ, nhiều chủng loại, mẫu mã đa dạng; thêm vào đó, các quốc gia này còn có rất nhiều chính sách ưu ái với những khách hàng mới, khách hàng lớn, nhất là chính sách ưu đãi về giá, cho thanh toán chậm và có phong cách phục vụ tận tình nên được nhiều doanh nghiệp trong nước

thuộc các lĩnh vực dệt may, da giày, lắp ráp xe máy, sản xuất sản phẩm điện tử đặt hàng.

Năm là, nhân lực phục vụ CNHT chưa đáp ứng được cả về số lượng và chất lượng. Thiếu các nhà hoạch định chiến lược và chính sách để phát triển cho từng ngành, từng vùng.

Sáu là, các doanh nghiệp không mạnh dạn trong việc đầu tư cũng như tìm kiếm đối tác hợp tác, chuyển giao công nghệ, bí quyết... để đẩy mạnh tăng trưởng.

Chính vì các yếu tố trên đã dẫn đến kết quả sản xuất kinh doanh kém của các doanh nghiệp lệ thuộc nhiều vào nhập khẩu các sản phẩm phụ trợ như: Các công ty ô tô chỉ đạt 2-4% tỷ lệ nội địa hóa. Hai ngành xuất khẩu chủ lực là dệt may và da giày cũng không khá gì hơn, vẫn phụ thuộc lớn vào nguyên phụ liệu nhập khẩu.

Thất bại của ngành CNHT Việt Nam, dẫn tới hậu quả là cùng với việc thực hiện các cam kết tự do hóa thương mại và đầu tư theo các hiệp định mà Việt Nam tham gia, các nhà đầu tư nước ngoài thay vì tổ chức sản xuất tại Việt Nam sẽ chuyển qua nhập khẩu sản phẩm của chính họ để phân phối trên thị trường Việt Nam.

4. Một số giải pháp phát triển công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam

Theo tinh thần Đại hội XI, CNHT được xác định là khâu đột phá để phát triển các ngành công nghiệp chủ lực của Việt Nam trong quá trình CNH, HĐH. Chiến lược phát triển giai đoạn 2011-2020 cũng chỉ nhân mạnh đến CNHT như sau: “Phát triển mạnh công nghiệp hỗ trợ”. Báo cáo chính trị của Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa X tại Đại hội lần thứ XI của Đảng thì cho rằng: phải “từ chủ yếu là công nghiệp gia công, lắp ráp sang đẩy mạnh phát triển công nghiệp chế tạo, chế biến, CNPT”. Quy hoạch này tập trung vào 5 nhóm ngành chính là điện tử - tin học; dệt may; da giày; sản xuất và lắp ráp ô tô; cơ khí chế tạo... với những mục tiêu, chỉ tiêu đề ra không biết dựa vào đâu. Chẳng hạn, với ngành Ô tô, giai đoạn 2010-2020 sẽ xuất khẩu một số sản phẩm CNPT ô tô, tỷ lệ nội địa hóa 60%.

Để có thể phát triển mạnh CNHT ở nước ta

trong thời gian tới cần tập trung vào một số giải pháp chủ yếu sau đây:

Một là, đẩy mạnh việc hoàn thiện quy hoạch phát triển công nghiệp hỗ trợ.

Theo chúng tôi, từng ngành, từng lĩnh vực phải rà soát và đề ra mục tiêu phát triển các sản phẩm hỗ trợ của ngành mình theo phương châm “làm đến đâu chắc đến đó” và đề ra tiến độ cụ thể việc nội địa hóa cho từng sản phẩm, từng chi tiết chứ không đề ra theo kiểu “phong trào” như thời gian vừa qua. Để đảm bảo việc thực hiện được quy hoạch này, Nhà nước cần đầu tư có trọng điểm về mặt tài chính, công nghệ, nhân lực để tạo điều kiện từng bước hiện đại hóa các ngành như cơ khí chế tạo, điện tử, nhựa, cao su... đó là những ngành chủ chốt trong việc phát triển các sản phẩm hỗ trợ.

Hai là, đổi mới các chính sách nhằm khuyến khích các nhà đầu tư phát triển công nghiệp hỗ trợ.

Muốn ngành CNHT phát triển nhanh và bền vững thì Nhà nước cần tập trung vào việc đổi mới các chính sách chủ yếu như:

- Về chính sách đất đai, Nhà nước cần tạo điều kiện thuận lợi về quỹ đất cũng như giá thuê cho các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm hỗ trợ (kể cả những doanh nghiệp được thành lập mới hay những DN mở rộng quy mô sản xuất) được thuê lâu dài và ổn định theo luật định để các chủ doanh nghiệp có điều kiện thuận lợi hơn trong việc đầu tư mở rộng quy mô sản xuất.

- Về chính sách tín dụng, Nhà nước cần khuyến khích các ngân hàng thương mại dành sự ưu tiên nhất định về lãi suất và hạn mức tín dụng để tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp hỗ trợ, nhất là trong trường hợp các doanh nghiệp này đầu tư hiện đại hóa máy móc, thiết bị hay sản xuất các sản phẩm thay thế nhập khẩu cung cấp cho các doanh nghiệp khác.

- Về chính sách thuế, cần xếp các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm hỗ trợ vào nhóm các doanh nghiệp được ưu đãi về thuế, để các doanh nghiệp này khi thành lập được hưởng thời gian miễn giảm thuế như các doanh nghiệp được ưu đãi đầu tư khác.

- Về chính sách đầu tư, để phát triển ngành

CNHT một cách hiệu quả, Nhà nước cần đầu tư hình thành một số doanh nghiệp chủ chốt ở một số lĩnh vực như cơ khí chế tạo, nhựa, cao su, sản xuất linh kiện... theo hình thức Nhà nước đầu tư thành lập mới DNNN ở lĩnh vực này, sau khi đi vào hoạt động có hiệu quả thì sẽ triển khai cổ phần hóa; hoặc có thể mua cổ phần ở những doanh nghiệp chủ chốt ở lĩnh vực này, sau đó đầu tư hiện đại hóa các doanh nghiệp đó, khi các DN này đi vào hoạt động ổn định và kinh doanh có hiệu quả thì Nhà nước có thể bán cổ phần của mình cho các nhà đầu tư khác. Đây là kinh nghiệm khá thành công khi được áp dụng ở Singapore và một số quốc gia châu Á khác.

Ba là, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho ngành công nghiệp hỗ trợ.

Để thực hiện được điều này, ngành Giáo dục và Đào tạo, cùng các ngành có liên quan phải đào tạo cho được những kỹ sư có đủ trình độ về kỹ thuật thực hành và thực tiễn, trang bị cho họ kiến thức cần thiết về công nghệ hiện đại; mở rộng sự liên kết trong đào tạo giữa các trường đại học trong nước và các trường đại học có uy tín trên thế giới. Đồng thời, cần có sự đầu tư nâng cấp các cơ sở đào tạo, từ các trường đại học cho đến các trường nghề để từng bước nâng dần chất lượng của những người lao động trong tương lai. Ngoài ra, Nhà nước cũng dành một phần ngân sách thỏa đáng để cử người đi đào tạo ở những quốc gia có truyền thống mạnh về phát triển công nghiệp hỗ trợ nhằm tạo nguồn nhân lực chất lượng cao cho việc phát triển CNHT của nước ta trong những năm tiếp theo.

Bốn là, tăng cường sự liên kết giữa các doanh nghiệp trong quá trình phát triển công nghiệp hỗ trợ.

Cần đẩy mạnh sự liên kết giữa các doanh nghiệp trong nước với nhau cũng như giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước trong việc sản xuất, cung ứng các sản phẩm hỗ trợ. Bộ Công Thương và Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam cần phối hợp với các doanh nghiệp có nhu cầu về các sản phẩm hỗ trợ cũng như các doanh nghiệp có khả năng sản xuất những sản phẩm này để tổ chức các buổi hội thảo về phát

triển các sản phẩm hỗ trợ của từng ngành, từng lĩnh vực; tổ chức các hội chợ, triển lãm về sản phẩm. Thông qua đó làm cầu nối cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước liên kết, hợp tác với nhau trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm hoặc thành lập liên doanh để cùng nhau sản xuất các sản phẩm hỗ trợ. Đây là cách thức rất hiệu quả mà các doanh nghiệp trong nước có thể thông qua đó có thể tạo thêm bạn hàng mới, mở rộng thị trường, tiếp cận được các công nghệ, thiết bị hiện đại để nâng cao chất lượng sản phẩm hỗ trợ của mình. Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có thể giảm được chi phí nhập khẩu qua đó giảm được giá thành sản phẩm và cũng giảm bớt sự phụ thuộc vào các thị trường bên ngoài.

Năm là, hiện đại hóa hệ thống kết cấu hạ tầng, tạo điều kiện cho CNHT phát triển.

Hiện đại hóa hệ thống kết cấu hạ tầng là một trong những giải pháp hết sức quan trọng trong việc đẩy mạnh thu hút các nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam để sản xuất các sản phẩm hỗ trợ. Việc hiện đại hóa hệ thống kết cấu hạ tầng sẽ góp phần giảm bớt chi phí cho các nhà đầu tư, giúp cho hàng hóa của họ (linh kiện, vật tư, phụ tùng...) thuận lợi hơn trong việc lưu thông cả ở thị trường trong và ngoài nước.

Do nguồn vốn đầu tư nâng cấp hệ thống kết cấu hạ tầng thường rất lớn, nên Nhà nước cần lựa chọn đầu tư những dự án có thể phát huy được hiệu quả

cao ngay sau khi được đưa vào sử dụng như: xây dựng một số tuyến đường cao tốc kết nối giữa các trung tâm kinh tế ở các vùng kinh tế trọng điểm, hiện đại hóa một số bến cảng, sân bay quan trọng trong khu vực này, hiện đại hóa hệ thống viễn thông và nâng cấp hệ thống lưới điện... Ngoài ra, cũng nên khuyến khích hình thành một số KCN hợp tác với nước ngoài ở những vùng kinh tế trọng điểm... như mô hình KCN Việt Nam - Singapore để tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp hỗ trợ của các nước này đến đầu tư tại Việt Nam.

Sáu là, Nhà nước cần tổ chức bộ phận chịu trách nhiệm theo dõi, chỉ đạo việc thực hiện quy hoạch phát triển công nghiệp hỗ trợ.

Cần thành lập một bộ phận chịu trách nhiệm theo dõi việc triển khai kế hoạch phát triển các sản phẩm hỗ trợ cho các ngành, các lĩnh vực của nền kinh tế. Để bộ phận này hoạt động có hiệu quả, cần bố trí những cán bộ chuyên trách có năng lực để kiểm tra, đôn đốc việc thực hiện quy hoạch cũng như các kế hoạch phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ. Theo định kỳ, bộ phận này sẽ họp với đại diện các ngành để nắm chắc được tình hình thực hiện, qua đó, góp phần giải quyết những vướng mắc cho các doanh nghiệp trong quá thực hiện; đồng thời, tham mưu, đề xuất các kiến nghị, giải pháp cho lãnh đạo Bộ và Chính phủ để việc tổ chức thực hiện theo đúng lộ trình mà các quy hoạch, kế hoạch phát triển công nghiệp hỗ trợ đã đề ra ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Phát triển công nghiệp phụ trợ là một giải pháp tăng cường thu hút đầu tư. Ban Quản lý các KCN Long An.
2. Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam. Công nghiệp hỗ trợ 10 năm vẫn chưa lớn. www.vcci.com.vn
3. Phát triển công nghiệp phụ trợ cần một mạng lưới. Thời báo Kinh tế Sài Gòn ngày 12/1/2011.
4. Sugiyama Hideji. Phát triển CNPT; Kinh nghiệm từ Nhật Bản. Tọa đàm “Chính sách công nghiệp và công nghiệp hỗ trợ - Kinh nghiệm Nhật bản và những vấn đề của Việt Nam”. Nguồn : www.ven.vn
5. Thủ tướng Chính phủ. Quyết định về chính sách phát triển một số ngành công nghiệp hỗ trợ. Số 12/2011/QĐ-TTg ban hành ngày 24/2/2011.
6. Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg - Về chính sách phát triển một số ngành công nghiệp hỗ trợ ngày 22/02/2011.

Ngày nhận bài: 22/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 2/12/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 12/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. PHẠM THỊ TRANG

Giảng viên Học viện Cán bộ Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: 0983260252

Email: Phamthitrang8686@gmail.com

DEVELOPING SUPPORT INDUSTRY IN VIETNAM TO PROMOTE ECONOMIC GROWTH BASED ON THE EXPERIENCE OF SOME COUNTRIES

● **MA. PHAM THI TRANG**

Lecturer of Officer Academy Ho Chi Minh City

ABSTRACT:

Support industry (SI) plays a very important role in the development of the economy. An underdeveloped SI makes other major industries less competitive, leaving many other end-users to depend on imports, reducing the effectiveness of many investment projects. In the process of fully opening up the domestic market, if there is no proper SI, international investors will shift their investment to other countries having more advantages than Vietnam. This article explores the experiences of some countries in the development of SI, thus proposing solutions for the development of SI in Vietnam in the future.

Keywords: Supporting industry, economic growth, Japan, Malaysia, Vietnam.

PHÂN TÍCH KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU TĂNG TRƯỞNG KINH TẾ THEO NGHỊ QUYẾT ĐẠI HỘI ĐẢNG LẦN THỨ XII

● ĐÀO ĐĂNG KIÊN

TÓM TẮT:

Trong tiến trình đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay ở nước ta, chuyển đổi mô hình tăng trưởng kinh tế gồm: tăng trưởng theo chiều rộng, theo chiều sâu và kết hợp chiều rộng với chiều sâu là yêu cầu cấp thiết khách quan nhằm vừa thúc đẩy kinh tế phát triển có hiệu quả, ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát và an sinh xã hội, tăng nhanh thu nhập, cải thiện đời sống nhân dân và phát triển bền vững.

Đổi mới mô hình tăng trưởng kinh tế là vấn đề rộng lớn. Bài viết này phân tích những vấn đề về chất lượng tăng trưởng qua các chỉ tiêu chủ yếu phát triển kinh tế, thực trạng chất lượng tăng trưởng của Việt Nam trong thời gian qua và một số gợi ý để tiếp tục nâng cao chất lượng các chỉ tiêu tăng trưởng trong thời gian tới.

Từ khóa: Các chỉ tiêu tăng trưởng, yếu tố năng suất tổng hợp (TFP).

1. Nhận thức về chất lượng tăng trưởng qua các tiêu chí phát triển kinh tế

Trước tình hình tăng trưởng kinh tế theo chiều rộng, huy động nhiều nguồn lực nhưng chất lượng, hiệu quả, năng suất lao động xã hội không cao, kinh tế vĩ mô, lạm phát và an sinh xã hội đang đặt ra những thách thức lớn trong 10 năm qua (2001-2010), tại Đại hội Đảng lần thứ XI (2011), Đảng ta đã đưa ra những định hướng lớn về phát triển kinh tế theo hướng chuyển đổi mô hình tăng trưởng theo chiều rộng sang chiều sâu, chất lượng và bền vững.

Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XI xác định: “Chuyển đổi mô hình tăng trưởng từ chủ yếu phát triển theo chiều rộng sang phát triển hợp

lý giữa chiều rộng và chiều sâu, vừa mở rộng quy mô vừa chú trọng nâng cao chất lượng, hiệu quả, tính bền vững.”¹

Mô hình tăng trưởng kinh tế gồm: Tăng trưởng theo chiều rộng, theo chiều sâu và kết hợp chiều rộng với chiều sâu. Tuy nhiên, trong quá trình phát triển kinh tế, khó có sự phân biệt rõ ràng tăng trưởng theo chiều rộng và tăng trưởng theo chiều sâu, mà chúng thường xen kẽ, kết hợp trong một chừng mực nhất định. Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XII tiếp tục khẳng định và nêu rõ các chỉ tiêu tăng trưởng trong năm năm tới, giai đoạn 2016-2020: “Yếu tố năng suất tổng hợp (TFP) đóng góp vào tăng trưởng khoảng 25 - 30%, năng suất lao động xã hội bình quân tăng 4-5%/năm;

tiêu hao năng lượng tính trên GDP bình quân giảm 1-1.5% năm².

Các chỉ tiêu chủ yếu về chất lượng tăng trưởng kinh tế (như TFP và các chỉ tiêu có liên quan) đã được trực tiếp đưa thành các chỉ tiêu cụ thể trong giai đoạn phát triển kinh tế 2016-2020, đã thể hiện trình độ và tầm cao mới của các nhà lập kế hoạch, thể hiện tầm nhìn mới cũng như quyết tâm chính trị cao của Đảng. Có thể nhận thấy đây là lần đầu tiên trong Văn kiện chính trị Đảng ta xác định các chỉ tiêu chất lượng trọng yếu trong tăng trưởng kinh tế. Tăng trưởng tổng sản phẩm Quốc Nội (GDP) phụ thuộc vào 3 yếu tố: Vốn đầu tư phát triển, số lượng lao động đang làm việc và năng suất các nhân tố tổng hợp (TFP). Nhân tố các yếu tố tổng hợp thể hiện trình độ quản lý sản xuất kinh doanh tiên tiến và khả năng áp dụng khoa học công nghệ. Hai yếu tố đầu là yếu tố số lượng, tăng trưởng theo chiều rộng, yếu tố sau là yếu tố chất lượng, phát triển theo chiều sâu, chất lượng và hiệu quả cao. Trong các yếu tố trên, TFP có vai trò quan trọng hàng đầu. Vai trò này được nhận diện trên bốn góc độ khác nhau như sau:

Thứ nhất, tăng vốn, tăng lao động có giới hạn về nguồn, vì tăng vốn và lao động luôn có giới hạn, hai nguồn lực này không bao giờ dồi dào mà luôn trong trạng thái hữu hạn, không có một quốc gia, một dân tộc hay doanh nghiệp/ hoặc chủ thể nào có thể có năng lực vô hạn về vốn và lao động; còn tăng TFP là yếu tố liên quan đến trí tuệ, trong đó bao gồm yếu tố khoa học công nghệ cao, trình độ quản lý hiện đại mang yếu tố tri thức, sáng tạo, nên gần như vô hạn. Để tăng vốn phải thu hút vốn đầu tư nước ngoài, nhưng mục tiêu chủ yếu của đầu tư nước ngoài là lợi nhuận, vốn là của họ, lợi nhuận họ hưởng, hoặc phải vay vốn nước ngoài mà vay thì phải trả cả vốn lẫn lãi, nếu sử dụng không hiệu quả thì để lại gánh nặng cho tương lai. Tốc độ tăng lao động đang chậm lại nhanh theo sự chậm lại của dân số, trong khi tốc độ già hóa của Việt Nam hiện đã thuộc loại nhanh.

Thứ hai, tăng vốn, tăng số lượng lao động thường có hiệu ứng phụ (bất ổn vĩ mô, lạm phát, nợ nần...), còn tăng TFP gần như không có hiệu ứng phụ gì. Những nỗ lực chuyển đổi mô hình tăng trưởng, đã cải thiện được một số chỉ số chất lượng tăng trưởng, đưa nền kinh tế có xu hướng phát triển theo chiều sâu.

Thứ ba, năng suất các yếu tố tổng hợp (TFP) là yếu tố quan trọng nhất để chuyển đổi mô hình tăng trưởng từ số lượng sang chất lượng, từ chiều rộng sang chiều sâu và phát triển bền vững.

Thứ tư, tăng tỉ trọng đóng góp của TFP sẽ nâng cao được năng lực cạnh tranh và giá trị gia tăng, không những chống được nguy cơ tụt hậu xa hơn, không bị sập bẫy thu nhập trung bình, vừa thúc đẩy kinh tế phát triển có hiệu quả, tăng nhanh thu nhập, cải thiện đời sống nhân dân, giải quyết được vấn đề an sinh xã hội và bảo vệ môi trường sinh thái, là nền tảng để sớm đưa đất nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp hóa, hiện đại hóa theo hướng hiện đại. Sự đóng góp của TFP vào tốc độ tăng trưởng GDP hiện chưa được đo lường chính xác, do chưa có số liệu chính thống của Tổng cục Thống kê - cơ quan được giao trách nhiệm công bố Hệ thống chỉ tiêu thống kê quốc gia. Con số năm 2010 được làm nền (để Văn kiện Đại hội XI của Đảng năm 2011 xác định mục tiêu này đến năm 2015) là khoảng 28%. Tuy nhiên, một số chuyên gia đã đưa ra con số cao, thấp khá khác nhau, nhưng nhìn chung đều thấp xa so với con số 28% như đã nói ở trên. Lần này trong Văn kiện Đại hội Đảng lần thứ XII đưa ra con số thấp hơn (khoảng 24-25%) và mục tiêu đến năm 2020 cũng ở mức 25-30%.

Theo đó, có thể rút ra một nhận diện đáng lưu ý về TFP của Việt Nam, hay có thể gọi là phân tích thực trạng chất lượng tăng trưởng qua các yếu tố tổng hợp.

2. Thực trạng chất lượng tăng trưởng qua các yếu tố tổng hợp ở nước ta

2.1. Một số kết quả thực hiện Nghị quyết Đại hội Đảng lần thứ XII về chất lượng tăng trưởng qua các yếu tố tổng hợp

Trong những năm gần đây, khi Nghị quyết của Đảng về chuyển đổi mô hình kinh tế theo hướng chuyển từ tăng trưởng theo chiều rộng sang chiều sâu, kết quả rất đáng khích lệ thể hiện ở các chỉ tiêu tăng trưởng các yếu tố tổng hợp. Qua số liệu ở Bảng 1 có thể nhận thấy tốc độ tăng trưởng GDP tăng cao nhất trong gần 10 năm qua (năm 2010: 6,78, năm 2011: 5,89, năm 2012: 5,03, năm 2013: 5,42, năm 2014: 5,98, năm 2015: 6,68). Các chỉ tiêu về thu nhập bình quân/người năm 2016 và 2017 cao hơn so với các năm trước, nâng cao mức sống và thu nhập của người dân,

đặc biệt duy trì, ổn định kinh tế vĩ mô, qui mô vốn đầu tư toàn xã hội được huy động phát triển kinh tế - xã hội, kiểm chế lạm phát ổn định và thấp hơn chỉ tiêu ban đầu (3,52/4 %).

Bảng 1. Tốc độ tăng trưởng một số chỉ tiêu chủ yếu

Năm	GDP	GDP/người (USD)	Tổng KNXNK (Tỷ USD)	Vốn đầu tư toàn XH (%)	CPI (%)
2016	6,21	2.215	349,20	33	4,74
2017	6,81	2.385	400,00	33,3	3,52

Nguồn: Thời báo Kinh tế Việt Nam và Thế giới 2016-2017 và báo cáo của Tổng cục Thống kê năm 2017

Tốc độ chuyển dịch cơ cấu nhóm/ngành kinh tế phù hợp và hợp lý phát triển kinh tế. (Bảng 2). Về cơ cấu nền kinh tế năm nay, khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản chiếm tỷ trọng 15,34%; khu vực công nghiệp và xây dựng chiếm 33,34%; khu vực dịch vụ chiếm 41,32%; thuế sản phẩm trừ trợ cấp sản phẩm chiếm 10,00% (Cơ cấu tương ứng của năm 2016 là: 16,32%; 32,72%; 40,92%; 10,04%). Mặc dù, có nhiều khó khăn trong sản xuất nông lâm thủy hải sản, nhưng kết quả điều hành quyết liệt của chính phủ, các bộ/ngành và chính quyền địa phương, người dân và doanh nghiệp tốc độ chuyển dịch cơ cấu nhóm/ ngành kinh tế vẫn đảm bảo. Trong đó, giá trị công nghiệp luôn được duy trì tăng trưởng ở mức cao, tạo đà và hỗ trợ cho chuyển dịch cơ cấu nông lâm thủy hải sản. Nhóm ngành dịch vụ tiếp tục tăng, năm 2016 là: 40,92 %, năm 2017 là 41,32 %, mức tăng này thể hiện cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Bảng 2. Bảng tốc độ tăng trưởng các nhóm ngành kinh tế (%)

	2010	2014	2015	2016	2017
Dịch vụ	2,78	3,34	2,41	1,36	0,44
Công nghiệp và xây dựng	7,70	6,42	9,64	7,57	2,77
Nông nghiệp	7,52	6,16	6,33	6,98	2,87

Nguồn: Tổng cục Thống kê công bố năm 2010 - 2017

Một số kết quả quan trọng khác, so với mọi

năm, mức tăng GDP năm nay đã thoát khỏi nỗi ám ảnh phụ thuộc vào ngành khai khoáng, dầu thô, tín dụng. Thay vào đó, động lực tăng trưởng đến từ xuất khẩu khi lần đầu tiên đạt mức 213,77 tỷ USD, khu vực công nghiệp phục hồi rõ nét; số doanh nghiệp thành lập mới lập kỷ lục mới trên 126.859, vốn đăng ký đạt mức 1,3 triệu tỷ đồng, tăng 15,2% về số lượng và 45,40% về vốn; thu hút vốn FDI đạt gần 36 tỷ USD tăng 44,2% so với năm trước, trong đó giải ngân kỷ lục 17,5 tỷ USD, cao nhất 10 năm qua. Thu hút hơn 10 triệu khách quốc tế năm 2016 và gần 13 triệu khách quốc tế năm 2017. Riêng lĩnh vực chứng khoán, duy trì động thái tích cực, VN-Index đã tăng gần 300 điểm, tương đương hơn 40%, đưa Việt Nam trở thành một trong những thị trường chứng khoán có mức tăng lớn nhất thế giới. Tuy GDP năm 2017 đạt cao, nhưng kinh tế vĩ mô tiếp tục ổn định. Những kết quả nêu trên thể hiện quyết tâm cải thiện môi trường đầu tư tạo niềm tin cao của chủ đầu tư trong và ngoài nước.

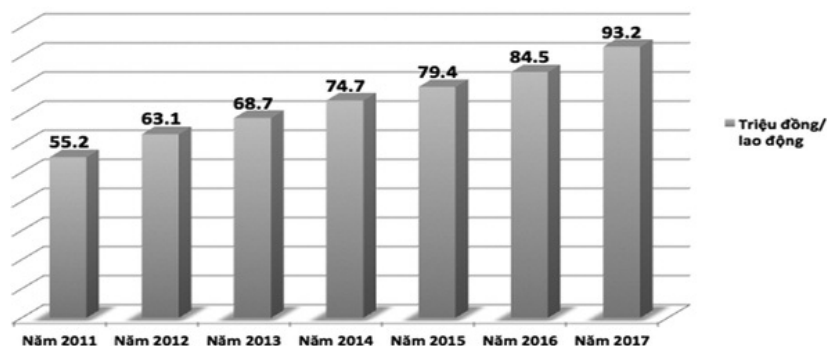
Theo kết quả tổng hợp ở Bảng 3 cho thấy: Tốc độ tăng năng suất lao động của Việt Nam thuộc loại khá, trong thời kỳ 2006 - 2010 đạt 3,45%/năm trong thời kỳ 2011 - 2015 đạt 4,11%/năm; năng suất lao động toàn nền kinh tế Việt Nam năm 2016 ước tính tăng 5,31% so với năm 2015, đạt 84,5 triệu đồng/lao động, tương đương khoảng 3.853 USD/lao động. Năng suất lao động toàn nền kinh tế theo giá hiện hành năm 2017 ước tính đạt 93,2 triệu đồng/lao động (tương đương khoảng 4.159 USD/lao động). Tính theo giá so sánh năm 2010, năng suất lao động toàn nền kinh tế năm 2017 tăng 6% so với năm 2016, bình quân giai đoạn 2011 - 2017 tăng 4,7%/năm, mục tiêu thời kỳ 2016 - 2020 đạt 4 - 5%/năm. (Bảng 3)

2.2. Những hạn chế và nguyên nhân

Trong 10 năm gần đây, tăng trưởng kinh tế ở nước ta phát triển theo chiều rộng, do tăng vốn và lao động là chủ yếu chiếm đến hơn 60% gần 20% là do trình độ quản lý và 20% là do (TFP). Có thể nhận thấy những hạn chế và nguyên nhân chủ yếu tăng trưởng kinh tế ở nước ta như sau:

Thứ nhất, về tổng quát, nền kinh tế Việt Nam vẫn còn tăng trưởng theo chiều rộng, tăng trưởng dựa vào tăng vốn và tăng số lượng lao động là chủ yếu, chiếm tới gần 3/4 tốc độ tăng GDP. TFP là tiêu chí chất lượng, nhưng hiện chỉ đóng góp trên

Bảng 3. Năng suất lao động của Việt Nam giai đoạn 2011 - 2017



Nguồn: Tổng cục Thống kê - Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội 2017

dưới 1/4. Huy động vốn đã khó, nhất là trong bối cảnh ngân sách thâm hụt, bội chi lớn, không đủ để chi thường xuyên và trả nợ, còn nợ công đang tăng nhanh, áp lực trả nợ lớn, càng đòi hỏi phải sử dụng hiệu quả từng đồng vốn đầu tư, làm giảm ICOR, đồng thời gia tăng tốc độ tăng trưởng kinh tế. Mặc dù, tỉ trọng đóng góp của TFP vào tăng trưởng GDP của Việt Nam theo mục tiêu đến năm 2020 tuy không còn cao khoảng 28 - 30% (còn thấp so với Hàn Quốc ở mức 51,32%), nhưng việc thực hiện cũng không dễ dàng.

Thứ hai, Việt Nam tuy có số lượng lao động đông đảo (đến mức dư thừa để xuất khẩu lao động và thất nghiệp vẫn còn nhiều), lại vẫn đang tăng khoảng 1% và tỉ trọng đóng góp vào tăng trưởng GDP hiện chiếm khoảng 20%, nhưng sẽ có xu hướng giảm khi tốc độ tăng dân số chậm lại (do dân số tăng nhanh).

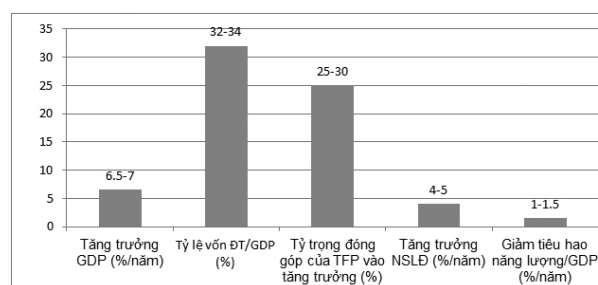
Thứ ba, đóng góp của tăng vốn đầu tư chiếm tới gần 60% tốc độ tăng GDP. Tuy nhiên, do tích lũy nội bộ còn thấp, nên có một phần quan trọng (tới khoảng 40% nếu tính cả FDP, ODA, FIL...) còn phải dựa vào vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài và vay nợ nước ngoài, làm cho nợ công, nợ chính phủ và nợ nước ngoài tăng nhanh trong mấy năm nay lên tới 64,6% GDP.

Thứ tư, khoa học-công nghệ là các yếu tố sáng tạo trong nền kinh tế chưa trở thành động lực của phát triển, còn yếu về nhiều mặt, từ nghiên cứu đổi mới và ứng dụng khoa học-công nghệ, từ việc xã hội hóa các đơn vị sự nghiệp khoa học-công nghệ công lập, đến thị trường khoa học-công nghệ phát triển còn chậm (tăng 13,5%/năm so với mục tiêu tăng 15%/năm). Mỗi liên kết giữa Nhà nước, nhà khoa học với doanh nghiệp chưa gắn kết, hiệu

quả của mối liên kết chưa cao, ứng dụng khoa học công nghệ và sản xuất kinh doanh vừa chậm vừa thiếu. Tăng trưởng vẫn còn nguyên về số lượng, bề rộng, chưa nghiêng về chất lượng, chiều sâu. Nhiều tiêu chí để đến năm 2020 nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp theo hướng hiện đại dự kiến không đạt; mục tiêu này xác định lại là “tiếp tục xây dựng nền tảng để sớm đưa nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp theo hướng

hiện đại”. Theo mục tiêu này thì một số cụm từ mới như “xây dựng nền tảng”, “để sớm...”, mang tính định tính, cần chỉ rõ mang tính định lượng và cần được chỉ ra cụ thể hơn. (Bảng 4).

Bảng 4. Hệ thống các chỉ tiêu chất lượng



Nguồn: Tác giả tổng hợp theo Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XII và Thời báo Kinh tế Việt Nam và Thế giới năm 2014-2015

Thứ năm, hiệu quả đầu tư biểu hiện tổng hợp ở hệ số ICOR (được tính bằng cách chia tỉ lệ vốn đầu tư phát triển toàn xã hội trên GDP cho tốc độ tăng GDP) nếu ICOR lớn và tăng chứng tỏ hiệu quả đầu tư thấp và giảm. Nếu ICOR nhỏ và giảm chứng tỏ hiệu quả đầu tư cao và tăng. Trong Văn kiện Chính trị của Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XII, hệ số ICOR của thời kỳ 2006-2010 là 6,96 lần, của thời kỳ 2011-2015 là 6,5 lần. Tuy nhiên, theo một số nhà kinh tế học trong nước và các nghiên cứu quốc tế, ICOR bình quân thời kỳ 2006 - 2010 là 6,2 lần, thời kỳ 2011-2015 là 5,5 lần đều thấp hơn Văn kiện; tuy xu hướng chậm lại nhưng vẫn còn cao. Tính ra mục tiêu thời kỳ 2016 - 2020 khoảng 4,9 - 5,2 lần là có thể đạt được, chủ yếu nhờ tăng tỉ trọng vốn ngoài nhà

nước và FDI, giảm tỉ trọng vốn khu vực nhà nước và thực hiện tốt Luật Đầu tư công³.

Thứ sáu, mặc dù năng suất lao động của Việt Nam thời gian qua đã có sự cải thiện đáng kể theo hướng tăng đều từ năm 2011 nhưng còn ở mức thấp so với các nước trong khu vực. Năm 2015, năng suất lao động của Việt Nam theo giá hiện hành đạt 3.660 USD. Tính theo sức mua tương đương năm 2011, năng suất lao động của Việt Nam năm 2016 đạt 9.894 USD, chỉ bằng 7% của Singapore, 17,6% của Malaysia và 36,5% của Thái Lan. Mỗi lao động của Việt Nam chỉ có năng suất bằng 42,3% của Indonesia 56,7% của Philippines và đặc biệt là chỉ bằng 87,4% năng suất lao động của Lào. Điều đáng lo hơn cả là chênh lệch về năng suất lao động giữa Việt Nam với các nước vẫn tiếp tục gia tăng⁴. Mặt khác, năng suất tăng lên chủ yếu do chuyển dịch cơ cấu lao động theo ngành (tỉ trọng lao động đang làm việc theo nhóm ngành nông, lâm nghiệp-thủy sản giảm từ 56% năm 2005 còn 46,3% năm 2015; nhóm ngành công nghiệp - xây dựng từ 18,1% lên tới 21,4%, nhóm ngành dịch vụ từ 25,9% lên 32,3%). Các chuyên gia đã đưa ra đánh giá, lao động nông nghiệp phần đông còn “lấy công làm lãi”, lao động công nghiệp còn nhiều “làm gia công lắp ráp”, lao động dịch vụ “tính chuyên nghiệp chưa cao”⁵.

3. Một số đề xuất thực hiện có hiệu quả Nghị quyết của Đảng về các yếu tố tăng trưởng

Thứ nhất, xác định tư tưởng của đội ngũ cán bộ, công chức, viên chức và đội ngũ những nhà quản lý doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế, cần có tư duy mới phát triển hiện đại về mô hình tăng trưởng kinh tế là xác lập hay có thể gọi là định hướng, cách thức vận hành nền kinh tế để đạt các mục tiêu tăng trưởng, phát triển. Còn cơ cấu lại nền kinh tế là việc thực hiện hay hiện thực hóa cách thức vận hành nền kinh tế đã được lựa chọn. Trong điều kiện hiện nay, tái cơ cấu nền kinh tế, đổi mới mô hình tăng trưởng kinh tế phải là quá trình hiện thực hiệu quả ba trụ cột: kinh tế - xã hội - môi trường.

Thứ hai, tổ chức học tập và tuyên truyền, phổ biến Nghị quyết Đại hội Đảng tới tận các tổ chức Đảng cơ sở và các tổ dân phố tại các cấp chính quyền ở cơ sở và các loại hình doanh nghiệp, nâng cao nhận thức của cán bộ, Đảng viên và nhân dân

về vai trò, tầm quan trọng của mục tiêu phát triển. Thông qua các chỉ số tăng trưởng chất lượng trong Văn kiện của Đại hội XII, thể hiện tầm nhìn khoa học, trách nhiệm và quyết tâm chính trị cao của Đảng đối với phát triển kinh tế của đất nước. Đồng thời, thông qua đó nâng cao nhận thức, hiểu biết của cán bộ, đảng viên và người dân, phát huy tính năng động sáng tạo trong công tác, sản xuất kinh doanh, phấn đấu góp phần thực hiện có kết quả mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của Đảng và Nhà nước ta.

Hiểu biết của chúng ta về chất lượng tăng trưởng, năng suất lao động xã hội và ý nghĩa của TFP và hệ số ICOR còn hạn chế; thông tin, dữ liệu về các loại chỉ số tăng trưởng không đầy đủ, thiếu toàn diện, không thống nhất và chưa được chuẩn hóa. Do đó, thông tin tuyên truyền phổ biến và quán triệt Nghị quyết của Đảng và chủ trương của nhà nước đối với tăng trưởng phát triển là yêu cầu cần thiết khách quan trong giai đoạn hiện nay.

Thứ ba, nâng cao năng lực quản lý nhà nước về kinh tế và quản trị doanh nghiệp nhằm quản lý có hiệu quả kinh tế quốc dân và hoạt động hiệu quả của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường, hội nhập kinh tế quốc tế, đối với quản lý nhà nước về kinh tế cần sớm thể chế hóa Nghị quyết của Đại hội Đại biểu lần thứ XII của Đảng, để tổ chức thực hiện Nghị quyết của Đảng, cụ thể hóa các mục tiêu, xây dựng kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội, hình thành các chỉ tiêu tăng trưởng hàng năm đối với cả nước, địa phương và các Bộ, ngành, sớm phân bổ các nguồn lực để thực hiện các chỉ tiêu tăng trưởng theo hướng nâng cao hàm lượng TFP trong GDP, thực hiện hiệu quả Luật Đầu tư công.

Xác định rõ quản lý của Nhà nước được xem là “bà đỡ” cho sự phát triển kinh tế, “người nhạc trưởng” trong quản lý, điều tiết vĩ mô nền kinh tế. Quản lý của Nhà nước thể hiện trước hết trong việc “tạo lập sân chơi rõ ràng, công bằng và điều khiển công tâm cuộc chơi”. Việc phát huy vai trò đó phụ thuộc vào nhiều điều kiện, quan trọng hàng đầu là: (1) chất lượng hệ thống pháp luật kinh tế và các văn bản pháp quy mà Nhà nước ban hành; (2) chất lượng hoạt động của bộ máy nhà nước và năng lực, tinh thần trách nhiệm của đội ngũ cán bộ, công chức nhà nước. Việc đổi mới quản lý nhà nước về kinh tế phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế thị trường hiện đại cũng phải hướng tới yêu cầu

mở rộng dân chủ trong hoạt động kinh tế. Vấn đề này thể hiện ở 3 khía cạnh: (1) mở rộng quyền tự do thực hiện các hoạt động kinh doanh của các chủ thể trong khuôn khổ pháp luật của Nhà nước; (2) mở rộng quyền tham gia hình thành hệ thống pháp luật, cơ chế chính sách của các chủ thể kinh doanh. (3) các chủ thể hoạt động kinh doanh vừa hợp tác vừa cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường. Xây dựng cơ chế, chính sách và tạo điều kiện cho doanh nghiệp liên kết với nhà khoa học và nhà nước trong phát triển và ứng dụng khoa học công nghệ. Xác định rõ các giải pháp khoa học công nghệ hiện đại, phù hợp nhằm nâng cao năng suất lao động và hiệu quả kinh tế.

Thứ tư, đẩy nhanh chuyển đổi mô hình tăng trưởng tái cơ cấu nền kinh tế theo hướng tăng trưởng nhanh và bền vững. Tiếp tục đẩy mạnh quá trình chuyển đổi cơ cấu ngành, cơ cấu vùng, cơ cấu thành phần kinh tế trên cơ sở phát huy lợi thế về vị trí địa lý và tài nguyên khoáng sản tái tạo, phát triển các ngành kinh tế xanh, loại bỏ dần những ngành có công nghệ lạc hậu, thâm dụng tài nguyên; khuyến khích, thúc đẩy đầu tư, đổi mới, áp dụng công nghệ sạch, công nghệ cao, thân thiện môi trường trong các ngành khai thác, chế biến tài

nguyên khoáng sản; đẩy mạnh thực hiện các biện pháp giảm chất thải trong sản xuất, tăng cường tái sử dụng, tái chế chất thải sau sản xuất và tiêu dùng; thực hiện thống kê, kiểm kê và đánh giá hiệu quả sử dụng các nguồn lực trong nền kinh tế ít nhất 5 năm một lần, nhằm bảo đảm cung cấp thông tin về tình hình và hiệu quả khai thác, sử dụng các nguồn lực; thúc đẩy chuyển đổi cơ cấu sản xuất và sử dụng năng lượng theo hướng tăng mạnh tỷ trọng năng lượng mới, năng lượng tái tạo; khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia đầu tư phát triển năng lượng mới, năng lượng tái tạo, nguyên nhiên vật liệu mới, tạo ra các sản phẩm, hàng hóa mới có tính cạnh tranh cao trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng hiện nay của nước ta.

Quá trình hơn ba mươi năm đổi mới phát triển kinh tế, nhận thức rõ yêu cầu tăng trưởng từ chiều rộng sang chiều sâu với các chỉ số tăng trưởng chất lượng và phát triển bền vững, thể hiện sự quyết tâm chính trị cao của Đảng và Nhà nước ta nhằm xây dựng nền kinh tế nước ta tiếp tục đẩy mạnh công nghiệp hóa, theo hướng hiện đại trong giai đoạn phát triển mới của đất nước 2016 - 2020, tầm nhìn đến năm 2030 ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Đảng Cộng sản Việt Nam, Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XI, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội 2011, tr. 107-108.
2. Đảng Cộng sản Việt Nam, Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XII, Văn phòng Trung ương Đảng, Hà Nội 2016.
3. Thời báo Kinh tế Việt Nam 2016 - 2017.
4. Tổng cục Thống kê: Báo cáo kinh tế - xã hội 2017 ngày 27/12/2017.
5. Đào Lâm (2014): “Nghị quyết 11/NQ-CP của Chính phủ đi vào cuộc sống”. Cổng TTĐT Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Ngày nhận bài: 17/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 27/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 8/12/2017

Thông tin tác giả:

GVCC.TS. ĐÀO ĐĂNG KIÊN

Nguyên Phó trưởng Khoa Quản lý Nhà nước về kinh tế

Học viện Hành chính Quốc gia - Cơ sở tại TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 0919999468

Email: daodangkien1111@gmail.com

ANALYSIS OF THE RESULTS OF THE IMPLEMENTATION OF ECONOMIC GROWTH OBJECTIVES ACCORDING TO THE RESOLUTIONS OF THE PARTY CONGRESS XII

● **PhD. DAO DANG KIEN**

Former Deputy Head of Faculty of Public Finance Management
National Academy of Public Administration

ABSTRACT:

In the process of accelerating industrialization, modernization and international economic integration in Vietnam, the shift toward a comprehensive economic model is an urgent requirement to promote economic development effectively, stabilize the macro economy, control inflation and social security, increase income, improve people's lives, and create sustainable development.

Renovating the model of economic growth is a critical issue. This paper analyzes issues of growth quality through key indicators of economic development, the current status of Vietnam's development over time, and some suggestions to further improve the quality of growth objectives in the coming time.

Keywords: Growth objectives, Total Factor Productivity (TFP).

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG BẾN CẢNG, BẾN THỦY NỘI ĐỊA TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH HÒA BÌNH

● HOÀNG MINH HIẾU - NGUYỄN THỊ DƯƠNG NGÀ

TÓM TẮT:

Hệ thống cảng và bến thủy nội địa tỉnh Hòa Bình có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội địa phương. Mặc dù vậy, việc quản lý khai thác sử dụng, phát triển hệ thống cảng và bến thủy nội địa trong thời gian qua chưa đáp ứng được nhu cầu vận chuyển, cũng như chưa khai thác hết tiềm năng của tỉnh, chủ yếu do sự phát triển tự phát khá nhiều, đầu tư không có tính lâu dài, không theo quy hoạch được duyệt. Trên cơ sở đó, bài viết đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển hệ thống cảng và bến thủy nội địa tỉnh Hòa Bình, nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội của Tỉnh trong thời gian tới.

Từ khóa: Nhu cầu vận chuyển, cảng và bến thủy nội địa, tỉnh Hòa Bình.

1. Mở đầu

Hòa Bình là tỉnh có hệ thống sông, hồ thuận lợi để phát triển giao thông thủy, trong đó có 2 tuyến đường thủy nội địa quốc gia do Trung ương quản lý (hồ Hòa Bình, sông Đà). Dọc các tuyến đường thủy này đã phát triển hệ thống cảng - bến thủy nội địa phong phú, không chỉ phục vụ nhu cầu bốc xếp hàng hóa mà còn phục vụ nhu cầu phát triển du lịch và nhu cầu đi lại của nhân dân. Trong những năm qua, số lượng cảng - bến thủy nội địa trên địa bàn tỉnh Hòa Bình có gia tăng, tuy nhiên phát triển không đồng đều, thiếu đồng bộ, thiếu tính kết nối giữa hai loại hình vận tải, công tác quy hoạch và quản lý quy hoạch vẫn còn nhiều bất cập. Bài báo này phân tích thực trạng phát triển bến cảng, bến thủy nội địa trên địa bàn tỉnh Hòa Bình và đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm phát triển hệ thống cảng, bến thủy nội địa của tỉnh đến năm 2025 và

định hướng đến năm 2030, góp phần phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Hòa Bình trong thời gian tới.

2. Thực trạng phát triển bến cảng, bến thủy nội địa

Hòa Bình là một tỉnh miền núi có hệ thống sông, suối, hồ tương đối đa dạng, phong phú, nhưng phần lớn là các sông, suối nhỏ có độ dốc dọc lớn, ít nước về mùa khô, việc khai thác giao thông vận tải, đi lại của các phương tiện vận tải thủy rất khó khăn. Trên địa bàn tỉnh chỉ có hồ Hòa Bình, sông Đà và sông Bôi có khả năng khai thác vận tải thủy. Mạng lưới giao thông đường thủy nội địa có những tuyến sông, hồ huyết mạch do Trung ương quản lý dọc theo trục Tây Bắc - Đông Nam và Nam - Bắc tạo ra mạng lưới giao thông thủy nội địa khá tiện lợi kết nối khu vực Tây Bắc và vùng đồng bằng sông Hồng (ĐBSH).

Một số cảng thủy nội địa chính trên địa bàn tỉnh

gồm: Trên bờ phải sông Đà có Cảng Hòa Bình (Km 53+350 đến Km 54+00) với hàng hóa chủ yếu là than, vật liệu xây dựng; Cảng Ba Cấp (Km 0+500); Trên bờ trái sông Đà có: Cảng Nhà máy xi măng sông Đà (Km 49 đến Km 49+256), với hàng hóa chuyên dụng xi măng; Cảng Bích Hạ (Km 1+000 đến Km 1+450), thuộc phường Thái Thịnh, TP. Hòa Bình, vận chuyển chủ yếu hành khách (Bảng 1).

Trên tuyến sông Đà hiện có 34 bến thủy nội địa đang hoạt động, trong đó 26 bến thủy nội địa hoạt động có giấy phép hoạt động; 08 bến thủy nội địa hoạt động không có giấy phép. Bến thủy nội địa trên vùng hồ Hòa Bình quy mô khá đa dạng, ngoài một số bến được đầu tư của nhà nước và các doanh nghiệp có giấy phép hoạt động, còn lại các bến đều tự phát có quy mô nhỏ, có thể kể đến là bến Bình Thanh, bến Thung Nai, bến bãi Sang. Trên sông Bôi có 11 bến thủy hoạt động nhưng chưa được cấp phép, trong đó có 01 bến bốc xếp vật liệu xây dựng, 10 bến bốc xếp hàng gỗ dăm, hàng lâm sản. Trên sông Đà có 04 bến phà ngang sông. Nhìn chung, hệ thống bến thủy nội địa của tỉnh Hòa Bình được hình thành một cách tự phát, do nhu cầu bốc xếp hàng hóa cũng như đưa khách qua sông của các địa phương. Bởi vậy hầu hết các bến này là các bến tạm, có quy mô nhỏ, thiếu thiết bị an toàn cho cả người và phương tiện. Các bến bốc xếp vật liệu xây dựng, bến chợ do các chủ bến tư nhân quản lý.

Hệ thống cảng và bến thủy nội địa đã có những đóng góp tích cực trong công cuộc phát

triển kinh tế - xã hội tỉnh Hòa Bình trong những năm qua. Với đặc điểm giao thông tuyến sông Đà và hồ Hòa Bình là tuyến đường thủy nối các tỉnh Tây Bắc với mạng đường thủy đồng bằng sông Hồng, những năm qua tuyến giao thông đường thủy phục vụ vận tải xây dựng công trình Thủy điện Sơn La, Thủy điện Lai Châu và đồng thời phục vụ đời sống dân sinh các tỉnh có tuyến giao thông đường thủy đi qua. Tổng khối lượng vận tải hàng hóa toàn tỉnh ước tính khoảng 8492 nghìn tấn vào năm 2016, trong đó đóng góp của hệ thống giao thông đường thủy qua hệ thống cảng và bến thủy nội địa chiếm khoảng 8% (Bảng 2). Khối lượng hàng hóa vận tải qua đường thủy tăng hơn 6 lần trong vòng 4 năm (2011 - 2016). Tương tự vậy, tổng khối lượng hàng hóa luân chuyển trong tỉnh qua hệ thống đường thủy đã đạt khoảng hơn 39.000 nghìn T-km trong năm 2016, tăng hơn 7 lần so với 2011 (Bảng 2). Tốc độ phát triển bình quân của khối lượng hàng hóa vận tải toàn tỉnh tăng ước 7.95% trong giai đoạn 2011 - 2016, song mức tăng của tổng khối lượng hàng hóa vận tải qua đường thủy nội địa tăng hơn 46%, tương tự các chỉ tiêu khác đều cao hơn bình quân chung toàn tỉnh (Bảng 2).

Ngoài vận chuyển hàng hóa, vận chuyển hành khách là dịch vụ quan trọng tại tỉnh Hòa Bình. Nơi đây được đánh giá là một trong những vùng du lịch giàu tiềm năng bao gồm nền văn hóa phi vật thể, các di tích, hang động có giá trị về lịch sử văn hoá, những danh lam thắng cảnh nổi tiếng. Theo ước tính, doanh thu từ hoạt động lưu trú du lịch đạt

Bảng 1. Hệ thống cảng tỉnh Hòa Bình

Tên cảng	Công suất thiết kế	Chức năng	Loại hàng chủ yếu
1. Cảng hàng hóa			
Hòa Bình	400 nghìn tấn/năm	Xếp dỡ hàng tổng hợp phục vụ hoạt động kinh tế của tỉnh và trung chuyển hàng hóa cho tuyến hồ Hòa Bình	Than, VLXD
Kho 3		Cảng hàng hóa	
Ba Cấp	180 nghìn tấn/năm	Xếp dỡ hàng hóa tổng hợp	Than, VLXD, hàng nông lâm sản
2. Cảng chuyên dụng			
Nhà máy XM Sông Đà		Bốc xếp hàng hóa	Xi măng
3. Cảng khách			
Bích Hạ		Bốc xếp hàng hóa và đón trả hành khách	Hành khách

Nguồn: Báo cáo của Sở GTVT tỉnh Hòa Bình

Bảng 2. Khối lượng vận chuyển, luân chuyển hàng hóa, hành khách đường thủy nội địa tỉnh Hòa Bình giai đoạn 2011 - 2016

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	2011	2014	2015	2016	Tốc độ PTBQ (%)
I. Hàng hóa							
1	Tổng khối lượng vận tải toàn tỉnh	Nghìn tấn	5793	6664.3	7350.7	8492.8	107.95
	Trong đó đường thủy nội địa	Nghìn tấn	101	996.4	592.4	670.5	146.02
	% trong tổng số	%	1.74	14.95	8.06	7.89	
2	Tổng khối lượng luân chuyển toàn tỉnh	Nghìn T-km	187353	227138	250085	288914	109.05
	Trong đó đường thủy nội địa	Nghìn T-km	5325	5325	33962	39056	148.96
	% trong tổng số		2.84	2.34	13.58	13.52	
II. Hành khách							
1	Tổng khối lượng vận chuyển toàn tỉnh	Nghìn khách	2626	31009	40202	53471	182.71
	Trong đó đường thủy nội địa	.	95	3421	6856	7194	237.6
	% trong tổng số	%	3.62	11.03	17.05	13.45	
2	Tổng khối lượng luân chuyển toàn tỉnh	Nghìn Kh -km	171374	210531	259982	341500	114.79
	Trong đó đường thủy nội địa	Nghìn Kh -km	1761	3096	7256.6	7614.6	134.02
	% trong tổng số	%	1.03	1.47	2.79	2.23	

Nguồn: Niên giám thống kê tỉnh Hòa Bình, 2017

khoảng hơn 150 tỷ đồng vào năm 2016, xấp xỉ 0,3% GDP toàn tỉnh. Số lượng hành khách du lịch tới tỉnh Hòa Bình đã không ngừng tăng qua các năm, đóng góp vào lượng hành khách vận chuyển trên địa bàn tỉnh đạt khoảng 53 triệu lượt hành khách vào năm 2016, tăng gấp hơn 2 lần so với năm 2011 (Bảng 2).

Vận hành cảng bến thủy nội địa đã bước đầu mang lại hiệu quả cho doanh nghiệp khai thác và kinh tế vùng nhưng vẫn còn hạn chế về năng lực thông qua của các cảng thủy nội địa. Theo phỏng vấn một số chủ phương tiện vận tải đường thủy cũng như chủ bến, năng lực của hệ thống cảng và bến thủy nội địa tỉnh Hòa Bình còn thấp hơn nhu cầu và chưa khai thác hết tiềm năng hiện có. Các cảng hiện hữu có chất lượng công trình hạ tầng, thiết bị công nghệ chưa cao, chưa được đầu tư nâng cấp, mở rộng kịp thời làm cho hệ thống cảng thủy nội địa của tỉnh trở thành khâu yếu nhất và làm giảm tính cạnh tranh của GTVT đường thủy. Hệ thống bến thủy nội địa hình thành tự phát, quy mô nhỏ, chưa được đầu tư xây dựng lâu dài, thiết bị bốc xếp thô sơ, lạc hậu. Các bến thủy nội địa phát triển phân tán, nhiều bến thủy nội địa được cấp phép hoạt động nằm trong vùng hấp dẫn của các

cảng chính, làm phân tán, giảm sút lượng hàng ở các cảng chính. Điều này làm cho các cảng chính càng khó có điều kiện đầu tư xây dựng công trình, hiện đại hóa thiết bị bốc xếp.

Về an ninh, trật tự an toàn giao thông đường thủy nội địa. Do các bến tự phát nhiều và loại hình hàng hóa vận chuyển đa dạng, bao gồm kinh doanh cát sỏi, gỗ nguyên liệu giấy, gỗ bóc nên phần lớn theo tình trạng tự phát thiếu tính ổn định lâu dài. Đa phần trong số họ không chấp hành các thủ tục theo quy định. Ngoài ra, trình độ và ý thức của người tham gia giao thông tuyến vận tải đường thủy còn thấp, nên nguy cơ mất an toàn giao thông đường thủy nội địa trên địa bàn tỉnh vẫn còn, nhất là đối với những phương tiện không có đăng ký, đăng kiểm, người điều khiển không có bằng hoặc chứng chỉ chuyên môn phù hợp, đặc biệt là đối với tàu chở khách, các bến khách ngang sông.

Ngoài ra, thách thức đối với hệ thống giao thông, cảng và bến thủy nội địa tỉnh Hòa Bình là công tác đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng giao thông thủy nội địa (nạo vét, thanh thải chướng ngại vật, lắp đặt hệ thống phao tiêu, biển báo...) và nhất là việc quản lý đường thủy nội địa còn chưa được quan tâm đúng mực, kinh phí đầu tư cho giao thông thủy nội địa quá

ít, bộ máy quản lý còn thiếu làm hạn chế phát triển của giao thông thủy nội địa. Một thời gian dài chưa có điều chỉnh quy hoạch giao thông đường thủy nội địa nên việc quản lý đầu tư, khai thác còn gặp nhiều khó khăn, chưa phát huy được thế mạnh giao thông thủy của tỉnh và của toàn khu vực.

3. Giải pháp phát triển cảng, bến thủy nội địa

Phát triển hệ thống cảng, bến thủy nội địa tỉnh Hòa Bình cần phù hợp với chiến lược, quy hoạch phát triển giao thông vận tải đường thủy nội địa cả nước và khu vực phía Bắc, phù hợp với định hướng phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh, cụ thể hóa quy hoạch giao thông vận tải của tỉnh. Để góp phần nâng cao năng lực và chất lượng của vận tải đường thủy nội địa, phát huy tiềm năng của một địa phương có hệ thống sông, hồ, đáp ứng được yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội trong giai đoạn tới, theo chúng tôi, tỉnh Hòa Bình cần thực hiện một số giải pháp:

Một là, cần quy hoạch lại hệ thống giao thông đường thủy và hệ thống cảng, bến thủy nội địa cho phù hợp với định hướng phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Hòa Bình.

Trong công tác quy hoạch cần đặc biệt quan tâm tránh được đền bù khi xây dựng, mở rộng cảng, mở các tuyến mới; chống lấn chiếm, xây dựng bờ bãi các công trình ven sông và trên sông gây ảnh hưởng đến hành lang giao thông thủy; kết hợp với ngành thủy lợi, các ngành giao thông khác, tái định cư... khi đầu tư các công trình giao thông thủy; chú trọng đến biện pháp bảo vệ môi trường trong từng dự án để đảm bảo các yêu cầu khai thác trước mắt và lâu dài.

Hai là, tăng cường vốn đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng cho hệ thống giao thông đường thủy. Sử dụng hiệu quả các nguồn ngân sách và hỗ trợ từ Trung ương, Bộ, ngành cho các công trình trọng điểm, phát huy nội lực địa phương cho các công trình địa phương. Xây dựng cơ chế, chính sách theo hướng tăng tính thương mại của dự án đầu tư xây dựng cảng, bến thủy, nhằm huy động nguồn lực từ mọi thành phần kinh tế tham gia phát triển cảng, bến thủy, được các hình thức BOT, BT, BTO, PPP. Tập trung vốn ngoài ngân sách kể cả vốn đầu tư nước ngoài cho phát triển cảng, bến thủy. Khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tham gia đầu tư khai thác cảng, bến thủy.

Ba là, đảm bảo trật tự, an toàn giao thông của giao thông đường thủy, cần triển khai đồng bộ nhiều giải pháp từ xây dựng kết cấu hạ tầng, tổ

chức vận tải, đào tạo, sát hạch, tuyên truyền, cứu hộ, tăng cường sự quản lý của Nhà nước,... Kiện toàn tổ chức quản lý ATGT các cấp, nâng cao hiệu quả công tác tuyên truyền, phổ biến, giáo dục pháp luật. Tiếp tục đẩy mạnh công tác tuyên truyền, phổ biến, giáo dục pháp luật, trật tự ATGT trên cả chiều rộng và chiều sâu. Duy trì biện pháp xử lý mạnh, kiên quyết các hành vi vi phạm pháp luật, trật tự ATGT.

Bốn là, phát triển các phương tiện vận tải, tận dụng tốt điều kiện tự nhiên sẵn có và kết hợp nạo vét duy tu hàng năm để tạo điều kiện tốt và an toàn cho phương tiện vận tải; có chính sách khuyến khích dưới hình thức cho vay với lãi suất thấp thời gian hoàn vốn dài để người dân có cơ hội đóng góp phương tiện vận tải.

Năm là, khuyến khích áp dụng khoa học công nghệ mới trong bảo trì và xây dựng như nạo vét tuyến, xây dựng cảng, bến thủy, sử dụng các biện pháp thi công và vật liệu mới tránh tối đa ô nhiễm môi trường. Áp dụng công nghệ định vị bằng vệ tinh (GPS) để quản lý và khai thác hiệu quả...

Sáu là, phát triển nguồn nhân lực, thường xuyên thanh kiểm tra chứng chỉ, bằng cấp của thủy thủ, thuyền viên để có hình thức đào tạo và đào tạo lại, hoặc ngăn chặn trực tiếp các trường hợp không có bằng lái tàu vẫn hành nghề để tránh tai nạn.

Bảy là, có các giải pháp, chính sách về bảo vệ môi trường, chủ đầu tư, nhà thầu cam kết thực hiện các kế hoạch quản lý môi trường và giám sát môi trường theo đúng hồ sơ dự thầu và quy định hiện hành. Chất thải rắn và bảo vệ tài nguyên nước: các phế liệu, vật liệu vương vãi trên mặt bằng, chất hữu cơ, vô cơ trong sinh hoạt, nước thải... phải thu gom, xử lý kịp, hạn chế việc tràn dầu mỡ hóa chất ra mặt đất, mặt nước,... Cam kết thực hiện các kế hoạch quản lý môi trường và giám sát môi trường đầy đủ.

4. Kết luận

Giao thông vận tải đường thủy cùng với hệ thống cảng và bến thủy nội địa tỉnh Hòa Bình có vai trò hết sức quan trọng trong góp phần phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh trong những năm qua. Hiện tại trên địa bàn Tỉnh có 5 cảng chính, 48 bến thủy và một số bến phà ngang sông. Mặc dù vậy, việc quản lý khai thác, phát triển hệ thống cảng, bến thủy còn hạn chế và thiếu tính lâu dài với nhiều bến tạm, tự phát gây cản trở hoạt động và khai thác sử dụng các cảng lớn. Việc khai thác sử dụng còn chưa đáp ứng được nhu cầu thực tế cũng như chưa đáp ứng tốt trật tự an toàn giao thông đường thủy

cũng như bảo vệ môi trường. Trên cơ sở định hướng nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Hòa Bình trong thời gian tới, 7 nhóm giải pháp nhằm phát triển hệ thống cảng và bến thủy trên địa bàn tỉnh đã được đề xuất, bao gồm: Quy hoạch lại hệ thống giao thông đường thủy và hệ thống cảng và bến thủy phù hợp, tăng cường vốn đầu tư phát triển cơ

sở hạ tầng cho hệ thống giao thông đường thủy, đảm bảo trật tự, an toàn giao thông của giao thông đường thủy, phát triển các phương tiện vận tải, khuyến khích áp dụng khoa học, công nghệ mới trong bảo trì và xây dựng, duy tu công trình giao thông, phát triển nguồn nhân lực, có giải pháp bảo vệ môi trường trong giao thông đường thủy ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Công ty cổ phần Tư vấn HCC Hà Nội (2015). Báo cáo Quy hoạch phát triển cảng, bến thủy nội địa trên địa bàn tỉnh Hòa Bình đến năm 2025 và định hướng đến năm 2030.
2. Bộ Khoa học và Công nghệ (2015). TCVN 10305:2015 Cảng và bến thủy nội địa: Phân cấp và kỹ thuật.
3. Nguyễn Văn Sơn (2012). Cảng nội địa. Tạp chí Khoa học Công nghệ Hàng hải. Số 31 - 8/2012.
4. Cục Thống kê tỉnh Hòa Bình (2017). Niên giám thống kê tỉnh Hòa Bình.
5. Ủy ban Nhân dân tỉnh Hòa Bình (2016). Báo cáo về tình hình kinh tế - xã hội năm 2015, kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2016 và kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2016 - 2020.

Ngày nhận bài: 15/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 25/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 05/12/2017

Thông tin tác giả:

1. HOÀNG MINH HIẾU

Văn phòng Tỉnh ủy tỉnh Hòa Bình

Email: hoanghieuvptuhb@gmail.com

2. TS. NGUYỄN THỊ DUƠNG NGÀ

Khoa Kinh tế và Phát triển nông thôn, Học viện Nông nghiệp Việt Nam

Email: ngantd@gmail.com

SOLUTIONS TO DEVELOP SYSTEM OF INLAND WATERWAY PORTS AND LANDING STAGES IN HOA BINH PROVINCE

● **HOANG MINH HIEU**

Office of Hoa Binh Provincial Party Committee

● **PhD. NGUYEN THI DUONG NGA**

Faculty of Economics and Rural Development,

Vietnam National University of Agriculture

ABSTRACT:

System of inland waterway ports and landing stages have great contribution to socio-economic development in Hoa Binh province. However, the management of set-ups and operation has not met the demand for transporting of goods and passengers, as well as the potentials of Hoa Binh province. This is majorly due to spontaneous opening and operation of small landing stages, which are poorly invested and not following the master plan. Several recommendations are proposed to develop the system of inland waterway ports and landing stages to serve better for socio-economic development in Hoa Binh province in the coming time.

Keywords: Inland waterway ports and landing stages, Hoa Binh province.

CỦNG CỐ, KIẾN TOÀN BỘ MÁY TỔ CHỨC VÀ HỆ THỐNG QUẢN LÝ, ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG NGUỒN NHÂN LỰC NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP

● ĐÀO TRƯỜNG THÀNH

TÓM TẮT:

Bài viết sẽ đi sâu phân tích các vấn đề củng cố, kiện toàn bộ máy tổ chức và hệ thống quản lý, đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp Việt Nam hiện nay.

Từ khóa: Nguồn nhân lực, năng lực cạnh tranh, doanh nghiệp.

1. Đặt vấn đề

Trong nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, vấn đề nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp là một yêu cầu hết sức quan trọng, nó có ý nghĩa quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Trong các nguồn lực thì năng lực quản trị doanh nghiệp có vai trò quyết định đến khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp đó.

Năng lực quản trị doanh nghiệp được đánh giá thông qua các yếu tố như: Tổ chức bộ máy, hệ thống quản lý, đội ngũ cán bộ quản lý, lực lượng lao động. Bộ máy, hệ thống quản lý hoạt động tốt đòi hỏi chất lượng đội ngũ cán bộ quản lý phải tinh nhuệ, trình độ chuyên môn, nghiệp vụ và năng lực hoạt động thực tiễn ngày càng được nâng cao.

Trong thời gian qua, hầu hết các doanh nghiệp của Việt Nam nói chung đã tích cực thay đổi

phương thức điều hành trong hệ thống quản lý phù hợp tình hình mới để không ngừng nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của mình. Vì vậy, hoạt động của hệ thống quản lý doanh nghiệp đã theo kịp được những thay đổi, biến động của thị trường trong thời kỳ hội nhập, tính hợp lý của cơ cấu tổ chức và đội ngũ nhân sự đã có chuyển biến tích cực.

Tuy nhiên, hiện nay, bộ máy tổ chức, hệ thống quản lý của các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở nước ta còn bộc lộ nhiều hạn chế, bất cập. Tổ chức các đơn vị chuyên môn, nghiệp vụ chưa được coi trọng, còn lẫn lộn giữa chức năng giúp việc với quản trị doanh nghiệp; hệ thống quản lý doanh nghiệp chưa được chú ý, nhất là việc xây dựng hệ thống các văn bản chỉ đạo, điều hành theo quy định của pháp luật trong doanh nghiệp; phân cấp quản lý trong hệ thống sản xuất

chưa rõ ràng; chất lượng đội ngũ cán bộ, quản lý doanh nghiệp chưa được đào tạo, bồi dưỡng để có năng lực phù hợp nhiệm vụ, vị trí nên hiệu quả công tác chưa cao...

Do vậy, muốn nâng cao năng lực quản trị của doanh nghiệp, doanh nghiệp phải thường xuyên kiện toàn, củng cố đội ngũ cán bộ quản lý đảm bảo năng động, mềm dẻo, kịp thời phù hợp với tình hình thực tế của xã hội hiện tại.

2. Củng cố, kiện toàn bộ máy tổ chức và hệ thống quản lý, đảm bảo chất lượng nguồn nhân lực doanh nghiệp

2.1. Mục tiêu đặt ra

- Hoàn thiện bộ máy tổ chức, hệ thống quản lý kinh doanh, dịch vụ phù hợp năng lực của doanh nghiệp; đáp ứng nhu cầu sử dụng sản phẩm, dịch vụ của thị trường và sự hài lòng của khách hàng; đảm bảo hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp đạt được cao nhất.

- Xây dựng, ổn định đội ngũ cán bộ quản lý có tinh thần trách nhiệm cao, ý thức và phẩm chất đạo đức tốt; có trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cao, kỹ năng quản lý thuần thục, xử lý tình mọi huống trong thực tiễn hiệu quả đáp ứng yêu cầu phát triển bền vững của doanh nghiệp trong thời kỳ hội nhập.

- Phát triển đội ngũ cán bộ chuyên môn, nghiệp vụ sâu, tận tâm, tận tụy, có tinh thần trách nhiệm xây dựng doanh nghiệp; đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng, của xã hội trong việc sử dụng sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp.

- Đảm bảo công tác quản lý hoạt động của các tổ chức, đơn vị trực thuộc doanh nghiệp đạt hiệu quả cao nhất; duy trì giữ vững uy tín của doanh nghiệp trên thị trường, góp phần vào sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

2.2. Nội dung giải pháp

- Nghiên cứu, bồi dưỡng chuyên môn, nghiệp vụ và kỹ năng hoạt động kinh doanh theo ngành, nghề của doanh nghiệp cho người đứng đầu (như chủ tịch hội đồng thành viên, hội đồng quản trị,...) và cán bộ quản lý chủ chốt để nâng cao chất lượng quản lý sản xuất kinh doanh, tăng lợi nhuận thu về cho doanh nghiệp, đồng thời nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

- Nghiên cứu kiện toàn các phòng, ban chức năng, các bộ phận nghiệp vụ, các đơn vị trực tiếp

sản xuất..., giảm tối đa số lượng phòng, ban, đơn vị phục vụ tăng cường phân công, phân cấp một cách hợp lý, đảm bảo thích nghi với những biến động của thị trường, với nhiệm vụ của ngành v.v...

- Rà soát, đánh giá thực trạng chất lượng đội ngũ cán bộ quản lý, nhân viên của doanh nghiệp từ khối văn phòng đến các đơn vị trực thuộc làm cơ sở kiện toàn, sắp xếp, điều chỉnh đội ngũ cán bộ đảm bảo chất lượng hoạt động hiệu quả nhất.

- Căn cứ kết quả đánh giá thực trạng, xây dựng quy hoạch cán bộ để chủ động nguồn nhân lực nhất là đội ngũ cán bộ khối phục vụ các phòng, ban trực thuộc doanh nghiệp. Từ đó có hướng đào tạo, đào tạo lại, bồi dưỡng để nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ và thái độ phục vụ, tinh thần làm việc cho đội ngũ cán bộ doanh nghiệp.

- Thực hiện tuyển dụng cán bộ quản lý và cán bộ có trình độ chuyên môn đáp ứng nhu cầu nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của doanh nghiệp trong giai đoạn hiện nay.

- Đầu tư xây dựng đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn, tay nghề cao đáp ứng yêu cầu công việc trong giai đoạn hội nhập quốc tế, tạo tiền đề để nâng cao năng lực cạnh tranh về sản phẩm, giá trị hàng hóa, dịch vụ.

2.3. Cách thực hiện

Thứ nhất: Ưu tiên bồi dưỡng nâng cao trình độ mọi mặt cho ban lãnh đạo doanh nghiệp, bao gồm: Hội đồng quản trị, ban giám đốc, giám đốc phụ trách các bộ phận trong cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp.

a. Nội dung bồi dưỡng gồm:

- Nâng cao trình độ chuyên môn ngành nghề cần thiết cho công tác tổ chức, điều hành, kiểm soát hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đồng thời chú trọng bồi dưỡng các kỹ năng phục vụ cho quản lý doanh nghiệp như: Quản lý tài chính, quản lý nhân sự, kỹ năng giao tiếp nhất là kỹ năng thuyết trình,...

- Nâng cao phẩm chất đạo đức kinh doanh trong điều kiện hoạt động trong cơ chế kinh tế thị trường giai đoạn hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, nhằm nâng cao uy tín kinh doanh và giữ vững thương hiệu của doanh nghiệp đối với người tiêu dùng trong xã hội hiện nay.

Tạo cho lực lượng doanh nghiệp tiếp cận, tiếp

thu phẩm chất kinh doanh của các doanh nghiệp ở các nước tiên tiến trên thế giới, kế thừa phát huy những tinh hoa kinh doanh của doanh nhân Việt Nam trong thời gian qua.

Đạo đức kinh doanh phải được đặt lên hàng đầu và là tiêu chí quan trọng để đánh giá năng lực kinh doanh của ban lãnh đạo cũng như người đứng đầu doanh nghiệp của nước ta hiện nay.

- Xây dựng cho đội ngũ cán bộ lãnh đạo chủ chốt các doanh nghiệp về văn hóa kinh doanh theo tinh thần chủ trương của Đảng, Nhà nước ta; tạo sức lan tỏa đến toàn thể đội ngũ cán bộ, công nhân viên trong doanh nghiệp, hình thành và ổn định nền văn hóa mới trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Bồi dưỡng để xác lập mối quan hệ giữa các thành viên ban lãnh đạo với nhau trong hoạt động kinh doanh, mức độ kiểm soát của ban lãnh đạo với nhân viên, giữa các bộ phận đồng cấp và giữa cấp trên với cấp dưới...

b. Các hình thức đào tạo, bồi dưỡng:

- Đào tạo theo hệ tập trung: Đầu tư kinh phí, thời gian đủ để đảm bảo cho điều kiện thuận lợi cho cán bộ trong ban lãnh đạo doanh nghiệp đi dự các chương trình đào tạo, nâng cao trình độ như chương trình đại học văn bằng phù hợp công việc đang đảm nhiệm; chương trình cao học, chương trình nghiên cứu sinh,...

- Tổ chức đào tạo theo hình thức tại chức: Căn cứ nhu cầu học tập nâng cao trình độ của cá nhân, theo yêu cầu công việc được phân công phụ trách, cần nghiên cứu cử cán bộ tham gia chương trình đào tạo phù hợp như đào tạo trình độ đại học từ xa, chương trình đào tạo hệ trung hạn, ngắn hạn nhằm bổ sung kiến thức về quản lý, về khoa học và công nghệ, về ngoại ngữ, tin học,... cho cán bộ để nâng cao chất lượng công tác của đội ngũ cán bộ quản lý của doanh nghiệp.

- Tổ chức các chương trình bồi dưỡng nâng cao thường xuyên: Nghiên cứu tổ chức cho cán bộ theo định kỳ hàng năm để cập nhật tri thức mới của nhân loại và kinh nghiệm hoạt động thực tiễn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

- Hình thức tự bồi dưỡng: Động viên cán bộ tự nghiên cứu, tự học tập để nâng cao nhận thức, trình

độ chuyên môn, nghiệp vụ và năng lực công tác đáp ứng yêu cầu không ngừng đổi mới và phát triển của xã hội nước ta.

Cần có chính sách khuyến khích phù hợp, hiệu quả nhất để cán bộ nhận thức được nâng cao trình độ là đáp ứng yêu cầu công việc mà không thể không tự giác học tập nghiên cứu để khẳng định mình trong doanh nghiệp cũng như trong xã hội.

Thứ hai: Xây dựng hệ tiêu chí chuẩn để đánh giá cán bộ trong các doanh nghiệp làm cơ sở cho các công tác cán bộ.

Để công tác đánh giá đội ngũ cán bộ được sát thực, khách quan, các doanh nghiệp cần xây dựng hệ tiêu chí đánh giá chuẩn nhất, phù hợp làm cơ sở cho việc kiểm soát chất lượng hoạt động của cán bộ, nhất là cán bộ quản lý, cán bộ nghiệp vụ.

Muốn vậy, cần xây dựng được tiêu chuẩn của các chức danh, vị trí việc làm trong doanh nghiệp trên cơ sở yêu cầu về trình độ cán bộ đối với mỗi công việc được giao.

Hệ tiêu chí đánh giá phải được xây dựng trên cơ sở khoa học; nội dung các tiêu chí, tiêu chuẩn phải rõ ràng, cụ thể, dễ theo dõi, dễ kiểm tra, xem xét khi đánh giá; đảm bảo người đánh giá và người được đánh giá dễ thống nhất; đồng thời phù hợp yêu cầu thực của mỗi vị trí chức danh mà không quá xa vời, cao siêu, khó thực hiện.

Mọi chức danh, vị trí, nhiệm vụ của doanh nghiệp phải được thể hiện thông qua các tiêu chí đánh giá với những yêu cầu cụ thể, chính xác và rõ ràng nhất.

Mỗi loại hình doanh nghiệp, mỗi lĩnh vực hoạt động phải có hệ tiêu chí đánh giá riêng phù hợp điều kiện của từng doanh nghiệp, đảm bảo công tác tuyển dụng cán bộ thuận lợi và chất lượng cán bộ đáp ứng yêu cầu.

Thứ ba: Rà soát, đánh giá thực trạng đội ngũ cán bộ quản lý theo hệ tiêu chí và tiêu chuẩn chức danh, vị trí việc làm của doanh nghiệp.

a. Đánh giá theo định kỳ:

- Thường xuyên hàng năm các doanh nghiệp cần tiến hành rà soát đội ngũ cán bộ của mình để đánh giá hiệu quả hoạt động của họ so với yêu cầu đặt ra của doanh nghiệp. Cần đánh giá ở các nội dung sau:

i) Tình thần, thái độ, tình cảm, trách nhiệm

trong công việc ảnh hưởng đến chất lượng phục vụ doanh nghiệp và niềm tin của đối tác, khách hàng qua giao tiếp đối với doanh nghiệp.

ii) Tinh thần đoàn kết nội bộ ý thức xây dựng doanh nghiệp phát triển + Chất lượng, hiệu quả công việc được giao.

iii) Tiến độ thực hiện chức trách, nhiệm vụ đảm nhiệm trước lãnh đạo doanh nghiệp.

iv) Sự phối hợp hiệu quả giữa các đơn vị, cá nhân liên quan trong xử lý, giải quyết công việc được giao.

- Kết quả đánh giá phải được thống nhất trong lãnh đạo doanh nghiệp và được sự tham gia ý kiến của cán bộ được đánh giá. Có như vậy mới tạo được sự đồng thuận, thống nhất trong nội bộ và đảm bảo tính khách quan, công bằng trong đánh giá.

- Đánh giá cán bộ phải được gắn với chính sách khen thưởng, động viên thiết thực để động viên kịp thời để người lao động gắn bó với doanh nghiệp lâu dài.

b. Đánh giá khi điều chỉnh nhiệm vụ, chương trình hoạt động kinh doanh:

- Khi có nhiệm vụ lớn, quan trọng ảnh hưởng tác động đến sự phát triển của doanh nghiệp hoặc có chương trình kinh doanh mang tầm chiến lược đòi hỏi việc xem xét, bố trí cán bộ phù hợp yêu cầu mới, doanh nghiệp phải tiến hành rà soát, đánh giá lại đội ngũ cán bộ để sắp xếp, bố trí cho hợp lý nhất.

- Rà soát, đánh giá cán bộ trong trường hợp này cần xem xét yêu cầu nhiệm vụ trong giai đoạn mới để có chương trình đào tạo lại hoặc bồi dưỡng cán bộ đáp ứng nhiệm vụ của doanh nghiệp.

Khi cần thiết, có thể điều chuyển, bổ sung, tuyển dụng cán bộ cho vị trí, chức danh theo yêu cầu nhiệm vụ mới.

c. Đánh giá khi giao việc, bổ nhiệm cán bộ:

Do yêu cầu công việc, căn cứ năng lực của cán bộ, lãnh đạo doanh nghiệp cần tiến hành bổ nhiệm cán bộ vào vị trí mới, đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đạt hiệu quả cao hơn.

Tiến hành đánh giá cán bộ trước khi bổ nhiệm cán bộ là việc bắt buộc để khẳng định năng lực cán bộ khi ở vị trí lãnh đạo cao hơn.

Mặc dù đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa,

công tác bổ nhiệm cán bộ thường thực hiện đơn giản, nhưng cần đánh giá để sử dụng cán bộ chính xác hơn, động viên cán bộ được bổ nhiệm và để mọi người yên tâm với nhiệm vụ hiện tại của mình.

d. Đánh giá thực trạng về chất lượng, số lượng cán bộ nhân viên doanh nghiệp so với yêu cầu sử dụng cán bộ theo vị trí chức danh của doanh nghiệp tại thời điểm đánh giá.

Cần xác định rõ:

- Số lượng còn thiếu so với yêu cầu.

- Số lượng chưa đáp ứng yêu cầu về trình độ, năng lực cần đào tạo lại hoặc bồi dưỡng thêm.

- Số lượng cần chấm dứt hợp đồng.

- Những vị trí cần tuyển dụng thêm.

Thứ tư: Tiến hành quy hoạch tạo sự chủ động nguồn cán bộ.

Căn cứ kết quả đánh giá thực trạng đội ngũ CBCNV của Công ty, tiến hành quy hoạch cán bộ cho các chức danh, vị trí việc làm. Chú ý quy hoạch chức danh từ cao đến thấp, từ vị trí chủ chốt đến nhân viên nghiệp vụ, từ các phòng, ban nghiệp vụ đến các cơ sở sản xuất kinh doanh.

Thực hiện quy hoạch cán bộ theo từng giai đoạn: Dài hạn, trung hạn, ngắn hạn phù hợp chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Trên cơ sở quy hoạch đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt, thực hiện kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng cán bộ theo yêu cầu nhiệm vụ, tiêu chuẩn chức danh đáp ứng yêu cầu sử dụng cán bộ của doanh nghiệp.

Chuyển đổi vị trí, điều động cán bộ hiện có theo quy hoạch, đảm bảo không xáo trộn và ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh; cần chú ý xem xét để đáp ứng nguyện vọng chính đáng của cá nhân.

Hàng năm tiến hành rà soát lại quy hoạch, xem xét điều chỉnh những trường hợp có nhiều khả năng biến động do các nguyên nhân như: Nhu cầu bố trí sắp xếp công việc khác; sự trưởng thành của cá nhân trong khi thực thi chức trách, nhiệm vụ; năng lực, nguyện vọng cá nhân; tinh thần, thái độ làm việc;... Đối với những trường hợp không đáp ứng tiêu chuẩn với vị trí đã quy hoạch, cần thiết thay đổi hoặc đưa ra khỏi quy hoạch của doanh nghiệp. Rà soát cán bộ ngoài quy hoạch để lựa

chọn những cán bộ có đủ tiêu chuẩn trong quá trình phấn đấu đưa bổ sung vào quy hoạch.

Khi rà soát quy hoạch phải thực hiện xem xét các tiêu chuẩn, điều kiện của cán bộ như trường hợp chọn cán bộ đưa vào quy hoạch lần đầu.

Thứ năm: Tuyển chọn cán bộ theo chức danh, vị trí việc làm.

Trên cơ sở tiêu chuẩn chức danh, vị trí việc làm và quy hoạch, Ban lãnh đạo doanh nghiệp xem xét xây dựng kế hoạch tuyển dụng cán bộ.

Tuyển dụng cán bộ phải đảm bảo tiêu chuẩn chức danh cán bộ của doanh nghiệp; số lượng còn thiếu so với yêu cầu; điều kiện tuyển dụng như trình độ đào tạo, năng lực sở trường, phẩm chất, điều kiện sức khỏe, khả năng phục vụ doanh nghiệp, nguyện vọng cá nhân.

Tuyển dụng cán bộ phải công khai tiêu chuẩn, vị trí việc làm và các yêu cầu có tính đặc thù của doanh nghiệp,...

Quy trình, nguyên tắc tuyển dụng thực hiện theo các văn bản pháp luật quy định trên cơ sở vận dụng điều kiện cụ thể của doanh nghiệp. Những trường hợp trúng tuyển phải thông báo kịp thời và thực hiện hợp đồng lao động theo quy định của pháp luật.

2.4. Những vấn đề cần chú ý

- Công tác phát triển đội ngũ cán bộ đảm bảo chất lượng phải được sự thống nhất cao của ban lãnh đạo doanh nghiệp, phải được xác định là yếu tố sống còn của doanh nghiệp đối với hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Công tác cán bộ nhất là đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ chủ chốt và cán bộ có trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cao cần có chính sách ưu đãi phù hợp để tạo lòng tin và sự yên tâm của cán bộ đối với sự nghiệp phát triển của doanh nghiệp.

- Phải đầu tư kinh phí phù hợp cho công tác kiện toàn, củng cố đội ngũ cán bộ đảm bảo nguồn nhân lực chất lượng cao của doanh nghiệp.

- Khi thực hiện giải pháp phải đảm bảo tính tối ưu; các đơn vị, các cấp quản trị đều thiết lập các mối quan hệ hợp lý; đảm bảo số lượng cấp quản lý là ít nhất, không thừa, không thiếu, không chồng chéo nhiệm vụ; chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn các đơn vị trực thuộc phải tương xứng.

- Cơ cấu tổ chức quản trị phải đảm bảo khả năng thích ứng linh hoạt với bất kỳ tình huống

nào xảy ra trong doanh nghiệp cũng như ngoài môi trường.

- Cơ cấu bộ máy quản trị phải sử dụng chi phí quản trị đạt hiệu quả cao nhất. Tiêu chuẩn xem xét phải đảm bảo mối tương quan giữa chi phí và kết quả thu được.

- Thiết kế bộ máy phải đảm bảo nguyên tắc chế độ một thủ trưởng. Chế độ này đảm bảo quyền quyết định mọi vấn đề phải được giao cho thủ trưởng. Đồng thời, đảm bảo các quyền được giao phải tương xứng với khả năng hoàn thành nhiệm vụ thông qua các kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

3. Kết luận

Doanh nghiệp là một hệ thống được hình thành từ hai hệ thống là hệ thống quản lý và hệ thống bị quản lý. Hệ thống quản lý có chức năng quản trị doanh nghiệp, gồm hệ thống các bộ phận tham mưu, giúp việc cho công tác quản lý các hoạt động của doanh nghiệp. Đó là các phòng, ban chuyên môn, nghiệp vụ với những con người có chuyên môn được đào tạo cơ bản, có năng lực quản lý doanh nghiệp. Hệ thống bị quản lý là hệ thống sản xuất bao gồm các phân xưởng, bộ phận sản xuất và người lao động cùng vật tư, máy móc, phương tiện kỹ thuật và phương thức sản xuất được trang bị để tạo ra sản phẩm hàng hóa, kết quả dịch vụ trong thị trường.

Sự tác động của hệ thống quản lý lên hệ thống bị quản lý trong quá trình sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp được thông qua quá trình hoạt động lao động của cán bộ nhân viên làm việc trong bộ máy quản lý để thực hiện chức năng quản lý. Do vậy, lao động quản lý là tất cả những hoạt động của đội ngũ cán bộ trong tổ chức bộ máy quản lý tham gia vào việc thực hiện các chức năng quản lý của doanh nghiệp.

Như vậy, muốn thực hiện tốt chức năng quản lý của một doanh nghiệp đòi hỏi phải có sự quan tâm thường xuyên kiện toàn tổ chức bộ máy quản lý, đặc biệt những người làm việc trong các bộ phận quản lý đó, từ lãnh đạo đến cán bộ quản lý chuyên môn, nghiệp vụ của doanh nghiệp. Đó cũng là vấn đề tất yếu, cần thực hiện của doanh nghiệp để hiệu quả lao động ngày một cao hơn để làm tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong giai đoạn hiện nay ở nước ta ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Lê Xuân Bá, Trần Kim Hào, Nguyễn Hữu Thắng (2006), *Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế*, NXB Chính trị Quốc gia - Sự thật.
2. Chính phủ (2009), Nghị định số 56/2009/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNVV.
3. Phạm Văn Công (Chủ biên), Đinh Việt Hòa, Đinh Văn Hiến, Nguyễn Văn Định (2016), *Lý thuyết cạnh tranh doanh nghiệp thương mại*, NXB Kinh tế quốc dân.
4. Nguyễn Duy Hùng (2016) với luận án Tiến sĩ “Nâng cao năng lực cạnh tranh của các công ty chứng khoán Việt Nam”, Đại học Kinh tế quốc dân
5. Nguyễn Thành Long (2016) “Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp du lịch Bến Tre”, Đại học Kinh tế quốc dân.
6. Mark skousen, *Ba người khổng lồ trong kinh tế học*, NXB Chính trị Quốc gia- Sự thật, 2012.
7. Michael E. Porter, Nguyễn Ngọc Toàn dịch, NXB Trẻ, 2016.
8. MiChaele. E. Gerber (nhà tư vấn số 1 thế giới về xây dựng doanh nghiệp vừa và nhỏ), *Để xây dựng doanh nghiệp hiệu quả*, NXB Lao động-Xã hội, 2016.

Ngày nhận bài: 21/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 01/12/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 11/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. Nghiên cứu sinh ĐÀO TRƯỜNG THÀNH

Phó trưởng Khoa Kinh tế và Đô thị, Trường Đại học Thủ đô Hà Nội

Điện thoại: 01292168068

Email: dtthanh@daihocthudo.edu.vn

**STRENGTHENING THE ORGANIZATIONAL APPARATUS
AND MANAGEMENT SYSTEM, ENSURING THE QUALITY
OF HUMAN RESOURCES TO IMPROVE THE
COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES.**

● MA – Post Graduate Student. **DAO TRUONG THANH**

Deputy Head of Faculty of Economics and Urbanism,
Hanoi Metropolitan University

ABSTRACT:

The paper focuses on the strengthening of organizational structure and management system to ensure the quality of human resources to improve the competitiveness of Vietnamese enterprises.

Keywords: Human resources, competitiveness, enterprises.

ĐÁNH GIÁ MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ TẠI VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2012 - 2017 VÀ MỘT SỐ KHUYẾN NGHỊ CHÍNH SÁCH

● NGUYỄN BẠCH NGUYỆT - NGUYỄN MẠNH CƯỜNG

TÓM TẮT:

Bài báo nghiên cứu thuận lợi, khó khăn trong môi trường đầu tư tại Việt Nam giai đoạn 2012-2017 qua đó đề xuất một số hàm ý chính sách. Từ bộ dữ liệu, thông tin thứ cấp thu thập được qua báo cáo nghiên cứu của các tổ chức trong và ngoài nước như VCCI, World Bank, Gera,... chúng tôi đã tổng hợp, so sánh, phân tích làm rõ những điểm nổi bật nhất về môi trường đầu tư tại Việt Nam. Kết quả cho thấy rằng, giai đoạn từ năm 2012 đến nay, một số vấn đề đã được cải thiện tích cực, đáng chú ý, như: bảo vệ nhà đầu tư, giao thương quốc tế, cơ sở hạ tầng, an ninh chính trị, thủ tục hành chính. Tuy nhiên, kết quả phân tích cũng chỉ ra rằng một số hạn chế nổi bật đang “nút chân” các nhà đầu tư, như: thiếu ổn định trong chính sách, thủ tục thành lập một doanh nghiệp phức tạp, tiếp cận tài chính khó khăn, hay kiểm soát hối lộ, tham nhũng chưa hiệu quả.

Từ khóa: Môi trường đầu tư, nhà đầu tư, doanh nghiệp.

I. Tổng quan về môi trường đầu tư

1. Khái niệm môi trường đầu tư

Khái niệm môi trường đầu tư đã được thảo luận trong rất nhiều nghiên cứu. Mỗi nghiên cứu lại có góc độ tiếp cận và mục tiêu nghiên cứu riêng nên cách hiểu và diễn đạt khái niệm môi trường đầu tư là rất phong phú. Chính vì vậy, việc tìm ra một khái niệm có tính phổ quát, đại diện chung cho mọi tình huống là rất khó khả thi. Tuy nhiên, tổng hợp những điểm chung từ các nghiên cứu trước đây cho thấy có ba góc độ tiếp cận về môi trường đầu tư. Ở góc độ thứ nhất, các khái niệm nhấn mạnh quá trình kiểm soát và mục tiêu của các cấp chính quyền, các cơ quan quản lý (David Dollar, 2004); ở góc độ thứ hai, khái niệm nhấn mạnh vào hành vi, động cơ của nhà đầu tư (chẳng hạn như Dunning, 1973; World Bank, 2005). Ngoài ra, một số nghiên cứu lại dung hòa cả hai cách tiếp cận trên, môi trường đầu tư được tiếp cận trên cả góc độ của chủ thể tiếp nhận đầu tư và chủ thể thực

hiện đầu tư. Nghĩa là, môi trường đầu tư là tổng hòa các yếu tố có ảnh hưởng đến công cuộc kinh doanh của nhà các đầu tư và phát triển kinh tế xã hội tại nơi tiếp nhận đầu tư như chính trị, chính sách, địa lý, tự nhiên dân số và cơ sở hạ tầng do trình độ của nền kinh tế quy định (Trần Quang Lâm và An Như Hải, 2006).

Từ ba góc độ tiếp cận nói trên, có thể thấy rằng, dù theo cách nào khái niệm về môi trường đầu tư vẫn hội tụ một số điểm chung nhất định, cụ thể là:

(i) Môi trường đầu tư là tổng hòa các yếu tố chính trị, kinh tế, xã hội tại một địa điểm cụ thể, là nơi đầu tư tiềm năng hoặc nơi mà hoạt động đầu tư đang được thực hiện.

(ii) Các yếu tố kể trên phải có vai trò nhất định trong việc tạo ra lợi thế cho tiến trình triển khai, vận hành hoạt động của các khoản đầu tư, ảnh hưởng đến lợi ích, lợi nhuận cho nhà đầu tư chẳng hạn như chi phí tài nguyên, quy mô và tiềm năng tăng trưởng thị trường, các rào cản thương mại...

(iii) Môi trường đầu tư luôn gắn với việc thu hút nguồn vốn đầu tư phục vụ phát triển kinh tế xã hội của mỗi quốc gia hay địa phương.

Theo đó, môi trường đầu tư có thể được khái niệm như sau:

Môi trường đầu tư là tập hợp các yếu tố bên ngoài doanh nghiệp, tại nơi doanh nghiệp đang hoạt động hoặc dự kiến sẽ đầu tư, chúng tạo ra lợi thế hoặc khó khăn cho tiến trình thực hiện và vận hành hoạt động đầu tư và do đó, nó có ảnh hưởng đến quyết định đầu tư dự kiến của doanh nghiệp.

2. Các yếu tố cấu thành môi trường đầu tư

Việc phân loại các nhóm yếu tố cấu thành môi trường đầu tư cũng tồn tại nhiều cách thức khác nhau.

Theo Li và Li (1999), môi trường đầu tư được cấu thành bởi hai nhóm là các yếu tố “cứng” gồm các yếu tố môi trường vật chất như tài nguyên thiên nhiên và năng lượng, hạ tầng viễn thông và nhóm các yếu tố “mềm” như các yếu tố phi vật chất như kinh tế, chính trị, pháp lý, quản lý và các vấn đề văn hóa xã hội. Cách tiếp cận này phân chia theo bản chất vật lý của các yếu tố thuận lợi cho việc tiếp cận và phân chia các yếu tố cấu thành môi trường đầu tư. Cách phân loại thứ hai lại dựa vào khả năng ảnh hưởng, chi phối của chính quyền các cấp từ trung ương đến địa phương. Theo WB (2005), các yếu tố tạo nên cơ hội và động cơ khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư được hiểu

theo các khía cạnh chi phí, rủi ro và các rào cản cạnh tranh. Mỗi khía cạnh này lại được phân chia theo khả năng can thiệp của chính phủ, cụ thể: (Bảng 1).

Cách phân loại này thuận lợi cho các nghiên cứu phân tích ở tầm vĩ mô, chú trọng làm rõ vai trò của chính phủ, lấy chính phủ làm trung tâm của phân tích và là chủ thể tiến hành các cải cách môi trường đầu tư.

Tuy nhiên, phổ biến hơn hai cách tiếp cận trên, khi điều tra vai trò của môi trường đầu tư ở cấp độ doanh nghiệp, nhiều nhà khoa học (như Mebratu seyoun và Jihong Lin, (2015); Jose.I. Galan và cộng sự (2007); Globerman and Shapiro, 2007; Chin-Shan Lu và cộng sự (2006); và nhiều nhà khoa học khác) xác lập các nhóm yếu tố cấu thành môi trường đầu tư trên cơ sở khả năng ảnh hưởng đến lợi nhuận tiềm năng của doanh nghiệp. Cách phân loại này thường nhấn mạnh các yếu tố:

Các yếu tố chính trị-pháp luật: Gồm nhiều yếu tố phản ánh hệ thống thể chế, luật pháp và các quy tắc tại một quốc gia, hay một địa phương cụ thể. Có thể hiểu rằng các yếu tố chính trị-pháp luật phản ánh sự tồn tại của các tổ chức chính trị, pháp luật, kinh tế, xã hội và các chính sách, quy định về khuôn khổ hành vi chính trị, kinh tế và xã hội của tất cả các chủ thể.

Các yếu tố cơ sở hạ tầng: Nhóm yếu tố này phản ánh sự sẵn có và chất lượng của hạ tầng giao

Bảng 1. Các yếu tố cấu thành môi trường đầu tư

Yếu tố	Chính phủ có ảnh hưởng mạnh	Chính phủ ít có ảnh hưởng hơn
Chi phí	Tham nhũng Thuế Chi phí an ninh, an toàn Chi phí cơ sở hạ tầng và tài chính Quy định về thị trường lao động	Giá cả trên thị trường yếu tố đầu vào Tương quan chi phí thị trường đầu vào và thị trường đầu ra Tính kinh tế về quy mô và phạm vi gắn với các công nghệ đặc biệt
Rủi ro	Tính tin cậy và khả năng dự báo chính sách Sự ổn định về kinh tế vĩ mô Quyền đối với tài sản Quyền thực thi hợp đồng Rủi ro xung công	Độ tin cậy của nhà cung cấp Phản hồi của khách hàng và đối thủ cạnh tranh Thảm họa thiên nhiên Các biến động khách quan khác
Rào cản cạnh tranh	Các rào cản quy định đối với nhập cảnh và xuất cảnh Luật và chính sách về cạnh tranh Hoạt động thị trường tài chính Cơ sở hạ tầng	Quy mô và khoảng cách thị trường đầu vào và đầu ra Tính kinh tế về quy mô và phạm vi trong các hoạt động cụ thể

Nguồn: Theo World Bank, 2005

thông, năng lượng, công nghệ, nguồn lao động và khả năng tiếp cận tài chính.

Các yếu tố chi phí: Phản ánh chi phí tiếp cận và giá cả của lao động và các đầu vào khác như đất đai, thuế, năng lượng, vận tải, nguyên vật liệu (Mebratu seyoum và Jihong Lin, 2015).

Các yếu tố thị trường: Là các điều kiện đảm bảo khả năng tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp, giúp duy trì tính liên tục của việc sản xuất kinh doanh. Nhóm này bao gồm nhiều yếu tố như tính chất, quy mô, đặc điểm nhu cầu thị trường mục tiêu.

Các yếu tố văn hóa xã hội: Đây là phạm trù rộng, đề cập đến thái độ xã hội và các giá trị văn hóa đặc thù tại một địa phương, một quốc gia, hay một khu vực cụ thể. Nó bao gồm nhiều mặt từ ngôn ngữ, sở thích, thói quen đến phong tục tập quán, truyền thống, địa phương.

Cách phân loại tiếp cận từ phía doanh nghiệp như trên có sự khác biệt so với hai cách trước đó là nhìn nhận từ phía doanh nghiệp, coi doanh nghiệp là chủ thể trung tâm, vừa là người thụ hưởng vừa là người bị ràng buộc bởi môi trường đầu tư. Nếu xét trên phương diện một môi trường đầu tư hỗ trợ đầu tư của các doanh nghiệp, thì việc phân loại này sẽ phản ánh tốt những khó khăn, thuận lợi của họ. Xác định chính xác những rào cản, những vướng mắc cản trở doanh nghiệp để điều chỉnh chính sách thay vì dựa nhiều vào tính chủ quan của chính phủ.

II. Thực trạng môi trường đầu tư tại Việt Nam (2012-2017)

Sau hơn 30 năm phát triển theo hướng thị trường và hội nhập kinh tế thế giới, nền kinh tế Việt Nam đã có những chuyển biến tích cực. Đóng góp quan trọng vào thành quả đó là những nỗ lực mạnh mẽ, không ngừng của chính phủ Việt Nam trong việc triển khai thực hiện các chính sách về cải thiện các điều kiện đầu tư kinh doanh thuận lợi nhằm gia tăng năng lực cạnh tranh. Quá trình đó thực sự mang lại những tín hiệu tích cực và được ghi nhận bởi nhiều cá nhân và các tổ chức đầu tư trong, ngoài nước.

1. Một số cải thiện tích cực

1) Theo ghi nhận của các tổ chức quốc tế về môi trường đầu tư kinh doanh

* Báo cáo Khảo sát Môi trường Kinh doanh toàn cầu (Doing Business 2017- Ngân hàng Thế giới)

Hàng năm, nhiều quốc gia được Ngân hàng Thế giới tổ chức đánh giá, xếp hạng môi trường

kinh doanh. Mỗi quốc gia đều được chấm điểm mười tiêu chí liên quan đến những lĩnh vực quan trọng trong tổ chức thực hiện đầu tư kinh doanh của một doanh nghiệp như đánh giá về hoạt động đăng ký thành lập doanh nghiệp, thủ tục xin cấp phép xây dựng, đăng ký tài sản, tiếp cận các nguồn lực vốn và điện năng hay khả năng bảo vệ các doanh nghiệp nhỏ,... Năm 2017, trung bình cả mười tiêu chí, Việt Nam được xếp hạng 82 trong 190 quốc gia, so với năm 2016 (ban đầu xếp hạng 90 sau Ngân hàng Thế giới cập nhật, điều chỉnh số liệu thì xếp hạng chính thức là 91). Môi trường kinh doanh của Việt Nam có một số tiêu chí được đánh giá là có cải thiện tích cực, trong đó có tiêu chí bảo vệ nhà đầu tư nhỏ được cải thiện nhiều nhất khi xếp hạng 87, tăng 31 bậc, tiếp theo là tiêu chí giao thương quốc tế được xếp hạng 93, tăng 15 bậc và tiêu chí nộp thuế cũng được cải thiện 11 bậc lên xếp ở vị trí 167. Như vậy, môi trường đầu tư kinh doanh Việt Nam dù ít nhiều đã có sự cải thiện và được ghi nhận qua báo cáo của một tổ chức có uy tín với các nhà đầu tư.

* Theo Báo cáo Chỉ số khởi nghiệp toàn cầu. Đây cũng là một báo cáo mà nội dung cơ bản là cung cấp thông tin về cơ hội kinh doanh, khởi nghiệp được nhiều nhà đầu tư và các doanh nghiệp quan tâm, được thực hiện bởi Hiệp hội Các nhà nghiên cứu kinh doanh toàn cầu (GERA). Theo báo cáo năm 2015-2016, cơ hội kinh doanh ở Việt Nam được Hiệp hội này đánh giá tích cực hơn, tăng mạnh so với năm 2013 và 2014 (hạng 9/60). Tỷ lệ người được hỏi có mong muốn lựa chọn nghề nghiệp là kinh doanh từ 63,4% năm 2013 lên 67,2% năm 2014 và 73,3% năm 2015 (xếp thứ 11/60). Cũng theo báo cáo năm 2015, chỉ số về lo sợ thất bại trong kinh doanh của người Việt đã giảm liên tiếp trong 3 năm gần đây, từ 56,7% năm 2013 xuống 50,1% năm 2014 và còn 45,6% năm 2015. Chỉ số này giảm đồng nghĩa với tỷ lệ khởi sự doanh nghiệp của Việt Nam đang tăng. Đáng chú ý khi báo cáo của tổ chức này nhiều năm liền đánh giá cao môi trường khởi nghiệp ở Việt Nam ở yếu tố cơ sở hạ tầng, năm 2015-2016 cơ sở hạ tầng đạt 4,07 trên 5 điểm tối đa. Cũng được đánh giá khá cao là hai yếu tố phản ánh sự năng động của thị trường trong nước đạt 3,59 trên 5 điểm, tiếp theo là yếu tố văn hóa và các chuẩn mực xã hội đạt 3,23 trên 5 điểm.

* Báo cáo về năng lực cạnh tranh toàn cầu của Diễn đàn Kinh tế thế giới (Global Competitiveness Report): Tổ chức này đánh giá năng lực cạnh tranh dựa trên 12 tiêu chí được chia thành 3 nhóm gồm các yêu cầu căn bản; Các yếu tố nâng cao hiệu suất và các yếu tố về tinh vi - đột phá. Tất cả đều được đánh giá theo thang điểm 7 (Hình 4.1).

Nếu so sánh với mặt bằng năng lực cạnh tranh bình quân các nước Đông Á và Thái Bình Dương, năm 2017 Việt Nam bị đánh giá thấp hơn ở hầu hết các tiêu chí, ngoại trừ tiêu chí thị trường và giáo dục căn bản - y tế. Tuy nhiên, theo xét trong giai đoạn từ năm 2012 đến năm 2017, năng lực cạnh tranh toàn cầu của nền kinh tế Việt Nam có xu hướng cải thiện rõ nét, từ hạng 75 năm 2012 lên 55 năm 2017. Xét riêng thứ hạng của các nhóm yếu tố tiêu chí kể trên, xu hướng cải thiện tại Việt Nam được ghi nhận ở nhóm yếu tố điều kiện cơ bản (thể chế, cơ sở hạ tầng, môi trường kinh tế vĩ mô, y tế và giáo dục phổ thông) và nhóm yếu tố thúc đẩy hiệu quả nền kinh tế (giáo dục đại học, hiệu quả của thị trường hàng hóa và thị trường lao động, độ phát triển của thị trường tài chính, độ sẵn sàng về công nghệ, và quy mô của thị trường). Trong năm 2017-2018, những cải thiện Việt Nam đạt được đáng chú ý và được đánh giá khá cao là những cải thiện về mức độ sẵn sàng về công nghệ, tính hiệu quả của

thị trường lao động. Ngoài ra, chính sách giao thương là một yếu tố lớn khác giúp Việt Nam tiến lên phía trước, khi đứng thứ 7 về tỉ lệ nhập khẩu so với GDP và thứ 11 về tỉ lệ xuất khẩu.

ii) *Đánh giá chung một số điểm mạnh trong môi trường đầu tư*

Thứ nhất, đó là sự ổn định về chính trị, xã hội. Đây là một trong những ưu thế rõ ràng, là thành tựu nổi bật, bao trùm trong suốt quá trình thực hiện đường lối đổi mới tại Việt Nam. Trong khoảng thời gian mười năm gần đây, trong khi nhiều quốc gia trên thế giới và khu vực có những diễn biến chính trị phức tạp, đồng thời Việt Nam có những khó khăn, hạn chế nhất định về quản lý kinh tế, xã hội song vẫn luôn giữ vững trật tự an toàn, an ninh xã hội, kiểm soát tốt tình trạng bạo lực, biểu tình. Chính những điều này đã tạo ra những điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp nói chung và các DNNVV nói riêng đầu tư kinh doanh.

Thứ hai, hệ thống pháp luật và các chính sách về đầu tư dần được hoàn thiện. Việc Việt Nam tích cực nghiên cứu và cải thiện hành lang pháp lý và các chính sách về đầu tư đã cải thiện đáng kể tính minh bạch và hiệu quả hơn trong môi trường đầu tư, tháo gỡ những khó khăn về cơ chế cho các loại hình doanh nghiệp. Nếu tính từ năm 2013 đến nay, Việt Nam đã triển khai một loạt cơ chế chính sách

Hình 4.1: Năng lực cạnh tranh của Việt Nam (Theo thang điểm từ 1 đến 7)



Nguồn: Diễn đàn kinh tế thế giới

trong việc cải thiện môi trường đầu tư, góp phần nâng cao vị thế, năng lực cạnh tranh. Trong các chính sách đó phải ghi nhận việc Quốc hội ban hành Hiến pháp 2013, các luật như Luật Đất đai 2013, Luật Đầu thầu 2013, Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư năm 2014. Chính những văn bản luật này đã mang lại niềm tin, khuyến khích các nhà đầu tư, các doanh nghiệp. Trong thời gian qua, Việt Nam cũng có nhiều văn bản quy phạm pháp luật và chính sách hướng tới các DNNVV, một trong số đó là việc thông qua Luật hỗ trợ các DNNVV vào tháng 06/2017 (có hiệu lực từ tháng 01/2018). Đây là văn bản luật đang mang lại rất nhiều kỳ vọng từ các nhà đầu tư, là văn bản luật đầu tiên tạo khung pháp lý chuyên biệt trong vấn đề triển khai hỗ trợ DNNVV ở Việt Nam. Luật đã cụ thể hóa các nội dung hỗ trợ theo các nhu cầu của doanh nghiệp, định hướng rõ ba trọng tâm hỗ trợ DNNVV, đồng thời giao đảm bảo sự đồng bộ, thống nhất trong nhiệm vụ của các tổ chức liên quan và chính quyền các cấp.

Ngoài các văn bản quy phạm pháp luật kể trên, nhiều nghị quyết được ban hành nhằm khơi thông các bế tắc, hạn chế cố hữu trong môi trường đầu tư của Việt Nam như Nghị quyết số 30c/NQ-CP của Chính phủ về Chương trình tổng thể cải cách hành chính nhà nước giai đoạn 2011-2020; Hay các Nghị quyết số 19/2014/NQ-CP; Nghị quyết số 19/2015/NQ-CP và Nghị quyết số 19/2016/NQ-CP đã đề ra những mục tiêu và chỉ tiêu cụ thể và các giải pháp trong cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh. Thông qua các nghị quyết, Việt Nam đã định rõ các trách nhiệm, nhiệm vụ cụ thể của các cơ quan hành chính từ Trung ương xuống địa phương trong việc nâng cao sức cạnh tranh và tính tự chủ của nền kinh tế.

Hiệu quả quản trị hành chính có sự cải thiện tích cực: Các khảo sát nghiên cứu thời gian gần đây cho thấy, nhìn chung các nhà đầu tư, các doanh nghiệp, người dân trong nước và quốc tế về quá trình cải cách các thủ tục hành chính. Số lượng thủ tục và thời gian thực hiện các thủ tục được giảm đáng kể. Điển hình là các thủ tục thuế, theo thống kê của Tổng cục Thuế thì năm 2014 đến nay, sau khi chính phủ ban hành Nghị quyết 19, một loạt các chính sách thuế mới được triển khai như nâng mức thủ tục khai thuế GTGT, khai thuế thu nhập doanh nghiệp đã làm cho số lần khai thuế, nộp thuế GTGT cho doanh nghiệp từ 12 lần/năm, giảm xuống còn 4

lần/năm, số lần khai thuế TNDN từ 5 lần/năm xuống còn 1 lần/năm. Qua đó, thời gian thực hiện các thủ tục về thuế được cắt giảm từ 537 giờ/năm xuống còn 117 giờ/năm, giảm 420 giờ/năm.

Nhìn chung, từ việc nhận thức vai trò của DNNVV, Việt Nam đã nỗ lực thực thi nhiều chính sách, chương trình hiệu quả trong việc hỗ trợ và thúc đẩy sự phát triển của hệ thống doanh nghiệp này. Các nội dung hỗ trợ tương đối toàn diện và đa dạng, từ việc cải cách ở cấp độ rộng như các lĩnh vực đầu tư, cải cách thương mại hay cải cách thuế...; đồng thời cũng chú ý cả những chính sách cụ thể, trực diện tới hoạt động đầu tư như tiếp cận tài chính tín dụng, tiếp cận công nghệ, phát triển nguồn nhân lực... Tuy nhiên, tác động đến môi trường đầu tư vẫn chưa thật sự rõ, chưa tạo ra những chuyển biến và thay đổi tích cực đáp ứng những mong đợi của doanh nghiệp.

3. Những hạn chế, tồn tại

Như đã phân tích ở trên, bên cạnh những chuyển biến tích cực, môi trường đầu tư tại Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế tồn tại, nhiều lĩnh vực chưa được cải thiện rõ rệt, chưa tạo ra những đột phá thực sự dẫn đến sức cạnh tranh nhìn chung còn yếu.

i) Theo nghị nhận của các tổ chức quốc tế về môi trường đầu tư kinh doanh

* Báo cáo khảo sát môi trường kinh doanh toàn cầu 2017 của Ngân hàng Thế giới: Báo cáo cho thấy, vị trí 82 của Việt Nam nằm ở mức trung bình trong khu vực Đông Nam Á. Một số nước trong khu vực có vị trí tốt hơn Việt Nam phải kể đến Singapore với vị trí thứ 2, Malaysia xếp vị trí thứ 23 và Thái Lan xếp thứ 46. Năm 2017, tổ chức này đánh giá tiêu chí thành lập doanh nghiệp của Việt Nam bị lùi 10 bậc so với năm 2016. Lý do chính xuất phát từ khối lượng các thủ tục thành lập một doanh nghiệp còn nhiều, nhà đầu tư trung bình phải thực hiện 9 thủ tục khác nhau, thời gian hoàn thành mỗi thủ tục dao động trong khoảng thời gian 10 ngày làm việc. Đây thực sự là trở ngại khiến việc triển khai kinh doanh khó khăn hơn. Như vậy, mặc dù lĩnh vực thủ tục hành chính trong đầu tư, kinh doanh tại Việt Nam có cải thiện nhưng có vẻ còn chậm, nhất là trong bối cảnh các quốc gia khác lại có sự chuyển biến quyết liệt và mạnh mẽ hơn đã làm cho sự tiến bộ nhỏ bé đó không thể giúp môi trường kinh doanh của Việt Nam cải thiện vị trí. Điều đó cũng có nghĩa là chúng ta cần tiếp tục giảm thiểu số lượng và thời gian thực hiện các thủ tục hành chính.

* Theo Báo cáo Chỉ số khởi nghiệp toàn cầu (GERA): Nhìn chung, báo cáo này đánh giá những tiến bộ của Việt Nam là chưa đủ để hỗ trợ tích cực cho phong trào khởi nghiệp và phát triển kinh doanh. Cụ thể là năm 2016, Việt Nam chỉ có 3 chỉ số khởi nghiệp được tổ chức này đánh giá là trên mức trung bình, trong khi đó có tới 9/12 chỉ số bị đánh giá dưới mức trung bình, trong đó các chỉ số: Tài chính cho kinh doanh, Chương trình hỗ trợ của chính phủ và giáo dục về kinh doanh ở bậc phổ thông bị đánh giá thấp nhất với điểm số tương ứng là 2,2 điểm, 2,14 điểm và 1,57 điểm. Những chỉ số này cho thấy Việt Nam còn nhiều việc phải làm để có được một hệ sinh thái khởi nghiệp lành mạnh, nuôi dưỡng và phát triển tinh thần doanh nhân.

* Báo cáo về năng lực cạnh tranh toàn cầu: Các kỳ cáo cáo cho thấy, Việt Nam đã cải thiện được năng lực cạnh tranh liên tục qua các năm, tuy nhiên còn ở mức rất hạn chế. Báo cáo mới nhất năm 2017-2018 có nhiều điểm chung với các năm trước đây về một số chỉ tiêu bị đánh giá thấp, thường xếp ở vị trí nửa cuối bảng xếp hạng như: kiểm soát hối lộ, tham nhũng (hạng 109), chất lượng giáo dục đại học, đặc biệt là đào tạo quản lý (hạng 120), mức độ cạnh tranh của thị trường (108), mức độ lành mạnh của hệ thống ngân hàng (112), và mức độ sẵn có của công nghệ mới (112). Đặc biệt, nhóm yếu tố thứ ba luôn là điểm yếu lâu dài của Việt Nam với điểm số và thứ hạng thấp và không có nhiều cải thiện bao gồm năng lực đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp (79), chất lượng nghiên cứu khoa học (90), số lượng và chất lượng nhà cung ứng địa phương (105 và 116), năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, dựa vào lao động, tài nguyên hay chất lượng sản phẩm (102), độ rộng của chuỗi giá trị (106) và công tác quảng bá tiếp thị của doanh nghiệp (105).

Báo cáo Năng lực cạnh tranh toàn cầu nhiều năm gần đây cũng nhấn mạnh 5 vấn đề nghiêm trọng trong môi trường đầu tư tại Việt Nam, có thể gây trở ngại nhất định cho hoạt động đầu tư, kinh doanh của doanh nghiệp: (i) “Tiếp cận tài chính”; (ii) “Chính sách không ổn định”; (iii) “Lao động qua đào tạo không đủ”; (iv) “Kỷ luật lao động kém”; (v) “Tham nhũng”. Đây là những vấn đề mà Việt Nam cần tiếp tục tập trung giải quyết để nếu muốn cải thiện năng lực cạnh tranh quốc gia.

ii) *Đánh giá chung một số điểm hạn chế trong môi trường đầu tư*

+ Thể chế và pháp luật về đầu tư còn chậm hoàn thiện, chưa theo kịp thực tế:

Mặc dù luôn được nghiên cứu, bổ sung và dần hoàn thiện, tuy nhiên các quy định, pháp luật, mô hình tổ chức và hoạt động của cơ quan cạnh tranh còn hạn chế. Hoạt động cải cách tư pháp còn thiếu đồng bộ giữa các lĩnh vực, các ngành nghề và loại hình doanh nghiệp. Hệ thống pháp luật dân sự, hành chính, kinh tế, lao động, tố tụng tư pháp, nhìn chung còn chậm hoàn thiện. Việc phân định trách nhiệm thiếu rõ ràng, thẩm quyền và trách nhiệm trong các vấn đề có tính liên ngành, liên lĩnh vực của cán bộ, công chức, nhất là người đứng đầu còn tình trạng chồng chéo, các cơ quan quản lý hành chính các cấp phối hợp thiếu đồng bộ, chưa đảm bảo sự thông suốt. Đây chính là nguồn gốc nảy sinh ra sự bất ổn, khó dự báo cả trong nội dung và cách thức thực thi, tạo ra gánh nặng cho các chủ thể đầu tư.

+ Cơ chế phối hợp và tổ chức thực hiện các chủ trương, chính sách về cải thiện môi trường đầu tư thiếu hiệu quả:

Lực lượng nhân sự trong bộ máy hành chính tại Việt Nam thực sự đông đảo với trên hai triệu người nhưng kém hiệu năng. Bộ máy hành chính công kênh hiện nay được nhiều chuyên gia đánh giá là vừa thừa vừa thiếu, chúng ta đang thừa về số lượng nhưng lại thiếu chất lượng, thiếu những con người có năng lực và lương tâm nghề nghiệp. Chính điều này đang kìm hãm việc cải cách thủ tục hành chính, đặc biệt ở lĩnh vực khởi sự doanh nghiệp, thủ tục đầu tư, thuế, hải quan, đất đai... Chính điều này dẫn đến những hệ lụy đe dọa sự lành mạnh trong môi trường đầu tư kinh doanh. Hệ lụy của chúng là khiến các mối quan hệ với giới chức địa phương trở nên quan trọng, các doanh nghiệp phải cố gắng tạo dựng mối quan hệ thân hữu đó và tìm cách nuôi dưỡng, duy trì nó. Tất nhiên đó là việc làm tiêu tốn đáng kể thời gian và chi phí nhưng nhiều doanh nghiệp phải làm và sẵn sàng làm bởi nó được xem như là cứu cánh cho các cơ hội và thành công trong đầu tư. Bù lại những khoản chi phí đó, doanh nghiệp mong muốn được lợi thế so với các doanh nghiệp khác như trong việc được bảo vệ các quyền tài sản, ưu tiên tiếp cận và thu tóm các nguồn tài nguyên hay được ưu ái thông qua các dự án đầu tư.

Những yếu kém về thể chế và cơ chế thực thi sẽ dẫn tới những hạn chế tiếp theo về môi trường đầu tư như sẽ được phân tích dưới đây.

Tình trạng những nhiều doanh nghiệp diễn biến phức tạp.

Việc nỗ lực cải cách các thủ tục hành chính, nhất là từ khi thực Luật Doanh nghiệp 1999 có hiệu lực, môi trường đầu tư Việt Nam có được sự tiến triển đáng kể. Tuy nhiên, cho đến nay tình trạng những nhiều doanh nghiệp nhìn chung còn phức tạp và thậm chí có nguy cơ gia tăng, đặc biệt là khu vực tư nhân nơi mà hầu hết là các DNNVV. Ngoài các báo cáo của các tổ chức như bàn thảo ở trên, báo cáo chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm của VCCI những năm gần đây cũng cho thấy chưa có những sự tiến bộ mang tính bước ngoặt về cải cách hành chính công trong lĩnh vực đầu tư. Sự hiện diện của một loạt thủ tục quản lý thiếu tường minh đang khiến các doanh nghiệp tiếp tục phải gánh thêm các khoản chi phí và tiêu tốn thêm thời gian đáp ứng các đòi hỏi từ phía các cơ quan chính quyền địa phương. Trong đó phải nhấn mạnh tới tình trạng tham nhũng có chiều hướng gia tăng, phạm vi, lĩnh vực tham nhũng ngày càng rộng.

Sự bất bình đẳng trong tiếp cận nguồn lực

Với bất kỳ doanh nghiệp nào, đất đai và nguồn vốn luôn được xem là những nguồn lực tất yếu và chiếm vai trò quan trọng hàng đầu. Nhưng thực tế cho thấy, việc tiếp cận các nguồn lực này giữa các khu vực doanh nghiệp đang có sự bất bình đẳng, trong đó khu vực DNNVV luôn ở thế thiệt thòi hơn.

Với đặc thù xuất phát từ nền kinh tế kế hoạch tập trung, kinh tế nhà nước phải thực hiện được vai trò chủ đạo giúp chính phủ định hướng, điều tiết nền kinh tế. Với vai trò đó, dễ hiểu khi Việt Nam ưu tiên các nguồn lực để các doanh nghiệp nhà nước nâng cao sức cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh hoàn thành trọng trách xã hội và công ích. Nhưng cũng chính vì thế, vị trí trung tâm trong chiến lược phát triển kinh tế của Việt Nam gần như nghiêm nhiên thuộc về khu vực doanh nghiệp nhà nước.

Tuy nhiên, hiện nay khu vực kinh tế tư nhân mà chủ đạo là các DNNVV đang khẳng định vị thế quan trọng với sự phát triển mạnh mẽ, tỷ trọng đóng góp của khu vực doanh nghiệp nhà nước đã giảm mạnh do hiệu quả thấp. Khi mà vai trò của khu vực tư nhân ngày một lớn hơn so với khu vực Nhà nước thì việc duy trì những ưu ái, sự thiên lệch về nguồn lực mà khu vực này đang được hưởng dường như không còn phù hợp nữa. Tuy nhiên, thật khó tìm ra lý do chính đáng khi mà doanh nghiệp nhà nước ngoài việc được độc quyền đầu tư kinh doanh trong

một số lĩnh vực, độc quyền thụ hưởng một số chính sách hỗ trợ riêng, khối doanh nghiệp này còn được ưu ái khi tiếp cận đất đai và nguồn vốn.

Ngoài ra, sự bất bình đẳng cũng xuất hiện giữa các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài với các doanh nghiệp trong nước, nhất là các DNNVV. Từ năm 2010 đến nay, báo cáo năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (VCCI) luôn cho thấy rằng, tiếp cận đất đai và đặc biệt là vốn đang rất khó khăn, nó là rào cản lớn đối với các DNNVV. Hàng năm có trên 20% số DNNVV không vay được vốn từ các ngân hàng thương mại, dẫn phải đóng cửa hoặc ngừng hoạt động đến hàng loạt. Một trong những nguyên nhân chính là sự bất bình đẳng trong việc phân bổ nguồn lực. Các tổ chức tín dụng ưu ái doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Ngoài ra, bản thân nội bộ các DNNVV cũng có những sự thiên lệch nghiêng về các doanh nghiệp có mối quan hệ thân hữu, thậm chí có cổ phần chi phối trong các ngân hàng thương mại.

Tóm lại sự bất bình đẳng, thiếu minh bạch trong tiếp cận nguồn lực đang gây tổn hại đến tâm lý và tinh thần các nhà đầu tư, các doanh nghiệp trong nền kinh tế.

Cơ chế bảo vệ quyền sở hữu của doanh nghiệp thiếu hiệu quả

Các doanh nghiệp vẫn luôn cảm nhận được sự bất ổn định về mặt bằng kinh doanh. Báo cáo PCI năm 2012 cho thấy, có 61% các doanh nghiệp đánh giá sự ổn định về mặt bằng kinh doanh ở mức trung bình. Nghĩa là một lượng rất lớn các doanh nghiệp luôn lo lắng, đối mặt với nguy cơ bị thu hồi mặt bằng kinh doanh. Không những thế các doanh nghiệp cũng thiếu sự tin tưởng rằng họ sẽ đền bù thỏa đáng trong trường hợp bị thu hồi, với tỷ lệ các doanh nghiệp có quan điểm này là 64%. Điều này phần nào minh chứng cho việc thiếu chắc chắn về quyền tài sản của doanh nghiệp, cụ thể là đất và các tài sản gắn liền với đất. Trên thực tế, luật pháp Việt Nam thừa nhận và quy định rõ về quyền tài sản của người dân và doanh nghiệp. Tuy nhiên, quyền tài sản của doanh nghiệp có thể bị vi phạm mà chúng ta thiếu vắng các cơ chế bảo hộ sao cho hiệu quả. Mặt bằng kinh doanh của doanh nghiệp đóng vai trò tối quan trọng với việc ổn định đầu tư, kinh doanh vẫn có thể bị thu hồi bởi những quy định, căn cứ chung chung như để phục vụ các mục tiêu quốc gia nào đó. Chính những lập luận mơ hồ và thiếu thỏa đáng đó khiến doanh nghiệp tăng thêm phần bất trắc về quyền tài sản của mình.

Thiếu các thể chế hỗ trợ thị trường

Trong điều kiện hiện nay, các DNVVV đang gặp những khó khăn và mong muốn có một cơ chế, hệ thống pháp luật giúp họ đảm bảo các quyền hợp đồng, đảm bảo thực thi khế ước rõ ràng, có cơ chế hiệu quả và đáng tin cậy khi có các tranh chấp. Các cuộc khảo sát, điều tra ví dụ như của Ngân hàng Thế giới hay của VCCI đều cho thấy, các doanh nghiệp chưa tin rằng họ được hỗ trợ bởi một hệ thống tư pháp đủ mạnh, đưa ra các phán quyết công bằng với chi phí và thời gian thực thi hợp lý. Về nguyên tắc, quá trình thanh lọc các doanh nghiệp yếu kém thông qua việc thiết lập các cơ chế phá sản hiệu quả là cần thiết. Bởi điều đó giúp nền kinh tế tái phân bổ các nguồn lực cho các nhà đầu tư khác hiệu quả hơn. Tuy nhiên, do hạn chế về việc thực thi Luật phá sản, rất nhiều doanh nghiệp thực chất đã ngừng hoạt động vẫn phải tồn tại trên danh nghĩa mà không được tuyên bố phá sản. Đây là một sự bất hợp lý hiện hữu và dễ thấy trong bối cảnh kinh tế Việt Nam hiện nay.

Hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam cũng chưa được thừa hưởng các cơ chế hữu hiệu để tái cấu trúc các khoản nợ, tái tổ chức và phục hồi sản xuất kinh doanh khi có khó khăn về vốn. Các mối đe dọa từ nợ quá hạn, mất khả năng thanh toán đang lan rộng từ doanh nghiệp này sang doanh nghiệp khác. Nguy cơ hiện hữu là khả năng rơi vào vòng xoáy vỡ nợ, mất khả năng thực thi các hợp đồng kinh tế dẫn tới đánh mất niềm tin và các đối tác kinh doanh. Làn sóng vỡ nợ cộng với cơ chế giải quyết nợ khó đòi trong khu vực tư nhân không theo những trình tự minh bạch trên thực tế đang là mối đe dọa lớn có thể cuốn trôi những thành quả phát triển kinh tế tư nhân kể từ khi Luật Doanh nghiệp có hiệu lực.

Cùng với đó, sự thiếu hiệu quả về hệ thống pháp lý tại Việt Nam kéo theo sự thiếu hụt niềm tin của các nhà đầu tư, các doanh nghiệp về sự bảo đảm các quyền tài sản, xuất hiện các lĩnh vực độc quyền và rào cản gia nhập thị trường. Điều này góp phần làm cho nhiều các DNVVV chỉ chú trọng các mục tiêu đầu tư ngắn hạn, mang nhiều tính tự phát, thậm chí là manh mún mà thiếu đi chiến lược đầu tư dài hạn hay đầu tư cho tài sản mang tính chiến lược. Bắt nguồn từ đó, giống như một quy luật tất yếu, nền kinh tế đang sản sinh ra một lớp các doanh nghiệp đầu cơ thương mại, có gắng móc nối và tận dụng các mối quan hệ để tìm kiếm đặc quyền, đặc lợi cho bản thân doanh nghiệp mà

không đóng góp được gì nhiều cho nền kinh tế.

Nhìn chung, thể chế yếu kém là nguyên nhân góp phần gây ra sự phát triển thiên lệch giữa các doanh nghiệp. Nó lý giải một phần nguy cơ và nguyên nhân về sự sụp đổ hàng loạt các DNVVV tại Việt Nam thời gian qua. Ở đó, có hai bộ phận doanh nghiệp đang tồn tại song song. Một bộ phận các DNNNN có thể đạt được lợi nhuận và tăng trưởng nhờ đầu cơ, dồn vốn kinh doanh theo xu thế thị trường ngắn hạn bất chấp sự lệch lạc về chiến lược kinh doanh, nhất là đầu cơ vào thị trường đất đai, bất động sản. Trong khi đó, một bộ phận các doanh nghiệp thất thế hơn, bị chèn ép bởi các doanh nghiệp nhà nước, các doanh nghiệp thân hữu. Sự thất thế đó khiến họ không thể phát triển các chiến lược đầu tư lâu dài, mở rộng sức mạnh cạnh tranh, phát triển quy mô kinh doanh. Điều này lý giải vì sao các DNVVV khó lớn trong điều kiện kinh doanh hiện nay để tạo ra giá trị gia tăng lớn.

Ngoài ra, ổn định kinh tế vĩ mô chưa vững chắc: Dù cải thiện được ghi nhận, Việt Nam vẫn phải đối mặt với một loạt các vấn đề vĩ mô như cơ cấu kinh tế bất hợp lý, áp lực chi ngân sách nhà nước lớn và chi cho đầu tư phát triển chưa được đảm bảo. Mô hình tăng trưởng vẫn chủ yếu dựa vào chiều rộng với năng suất lao động thấp, đóng góp của các yếu tố tổng hợp trong mô hình tăng trưởng chưa được cải thiện và nâng cao. Hạn chế trong việc cải thiện và phân bổ nguồn lực cho doanh nghiệp, đặc biệt là thị trường lao động, tiếp cận tín dụng, tiếp cận đất đai hay trong tiếp cận khoa học công nghệ. Hạn chế này đi kèm thực trạng chất lượng phát triển doanh nghiệp còn thấp. Không có nhiều doanh nghiệp có thể tham gia vào chuỗi giá trị toàn cầu, đặc biệt là các DNVVV đang gặp vô vàn khó khăn trong tiếp cận thị trường ra các nước trong khu vực và thế giới.

III. Một số khuyến nghị chính sách

Phân tích của chúng tôi ghi nhận nhiều thành quả trong quá trình cải thiện môi trường đầu tư từ năm 2012 đến nay. Tuy nhiên những điểm hạn chế hiện nay cũng không ít. Do đó để nền kinh tế thu hút thêm được các nguồn vốn, còn rất nhiều vấn đề đặt ra cho các nhà hoạch định chính sách. Cụ thể:

Thứ nhất, xây dựng chính sách trước hết phải thấu hiểu nhà đầu tư, phải xuất phát từ lợi ích nhà đầu tư. Mặc dù chính phủ, chính quyền các địa phương đã đầu tư nhiều tâm huyết, tài sản để cải thiện các yếu tố môi trường đầu tư nhưng nhiều điểm chưa đạt kết quả như mong muốn, chẳng hạn

như tiếp cận tài chính, nguồn lao động có trình độ, các thủ tục đầu tư. Chúng tôi cho rằng, để giải quyết vấn đề này cần tăng cường tiếng nói của doanh nghiệp, của nhà đầu tư. Vấn đề cải thiện môi trường đầu tư suy cho cùng là muốn doanh nghiệp, nhà đầu tư thuận lợi hơn trong việc tìm kiếm và đạt được mục tiêu của họ, do đó xây dựng chính sách cần giảm tính chủ quan của các nhà quản lý, căn cơ của chính sách trước hết phải xuất phát từ lợi ích nhà đầu tư, phải thấu hiểu nhà đầu tư. Do đó, sự tham gia của nhà đầu tư là rất quan trọng, cả từ khâu xây dựng, triển khai và giám sát đánh giá thực thi chính sách.

Thứ hai, xây dựng cơ chế giám sát thực thi chính sách về môi trường đầu tư. Việc xây dựng các chính sách phù hợp và chính xác là quá trình đầy khó khăn và mất nhiều thời gian, công sức. Nhưng điều đó là chưa đủ, bởi cho dù tốt đến đâu thì nó cũng mới chỉ mang tính tư tưởng, thể hiện mong muốn của các nhà quản lý. Điều quan trọng là chính sách đó phải được thực thi hiệu quả, phát huy đầy đủ các mục tiêu đã đặt ra. Việc xây dựng cơ chế giám sát quá trình thực thi chính sách trong các cấp chính quyền nhằm loại bỏ những rào cản, sai sót chủ quan từ những người nắm giữ quyền, nhiệm vụ triển khai chính sách. Có thể thấy rõ điều này khi mà trong thời gian qua, rất nhiều chính sách ban đầu đã mang lại nhiều kỳ vọng, lòng tin cho nhà đầu tư (chẳng như việc hình thành các gói tín dụng ưu đãi), tuy nhiên, thực tế là không nhiều doanh nghiệp tiếp cận và thừa hưởng lợi ích. Trong khi những doanh nghiệp tiếp cận được phải chấp nhận đáp ứng quá nhiều thủ tục, một số các doanh nghiệp phải nhờ cậy các mối quan hệ thân hữu và thậm chí một số ít phải chấp nhận các khoản chi phí phát sinh không chính thức. Do vậy, cần thiết có các cơ chế này để loại bỏ sự biến tấu, lệch lạc và tăng cường xác suất đạt được các mục tiêu chính sách đã đặt ra.

Thứ ba, chú trọng yếu tố tiếp cận nguồn lực cho nhà đầu tư. Như đã phân tích, các hạn chế chỉ ra có quá nhiều vấn đề trong việc tiếp cận cơ sở hạ tầng cho các nhà đầu tư và doanh nghiệp hiện nay cần được giải quyết. Đó là việc tiếp cận đất đai, lao động, vốn,... Vấn đề này không chỉ đặt ra ở việc tăng cường, đa dạng các nguồn lực mà còn là bình đẳng giữa các loại hình doanh nghiệp trong tiếp cận chúng. Bình đẳng ở đây hàm ý cả về sự dễ dàng trong thuê mua và bình đẳng cả về giá cả, chi phí giữa các doanh nghiệp nhà nước, doanh

nh nghiệp nước ngoài và doanh nghiệp tư nhân. Làm được điều này sẽ tăng cường tính cạnh tranh lành mạnh, tạo ra động lực cho các nhà đầu tư và doanh nghiệp và qua đó thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển bền vững.

Thứ tư, tăng cường hiệu quả quản trị hành chính địa phương. Đây là vấn đề không mới nhưng độ nóng của nó không hề giảm mà có vẻ ngày càng cấp thiết hơn. Các báo cáo khảo sát của nhiều tổ chức trong và ngoài nước như đã đề cập ở trên cho thấy, bộ máy nhân sự quản trị hành chính nhìn chung không chỉ là vấn đề quy mô quá công kênh, vừa thừa vừa thiếu mà đáng chú ý hơn là những hệ lụy của nó, nổi bật là vấn đề những nhiều đòi hỏi doanh nghiệp phải chung chi các khoản không chính thức. Nguồn gốc của những hệ lụy đó đương nhiên xuất phát từ nhiều phía, từ phía các doanh nghiệp, từ hệ thống chính sách nhưng cần thừa nhận rằng yếu tố chủ quan từ nhân sự trong bộ máy chính quyền là nguyên nhân cốt lõi. Từ quan điểm này, chúng tôi cho rằng để giải quyết khúc mắc về hiệu quả hành chính thì ngoài việc tiếp tục đơn giản và minh bạch hóa các thủ tục hành chính, cần quyết liệt cắt giảm kênh giao tiếp, tiếp xúc trực tiếp giữa doanh nghiệp với nhân sự trong bộ máy chính quyền địa phương.

Thứ năm, chính quyền các cấp cần quan tâm hợp tác với các nhà đầu tư nhằm tháo gỡ khó khăn trong sản xuất kinh doanh. Có nhiều khó khăn trong sản xuất kinh doanh mà nếu có sự hợp tác, trợ giúp của các cấp chính quyền, chúng có thể được giải quyết hiệu quả, nhanh chóng hơn; ngược lại chỉ các doanh nghiệp thì những khó khăn đó dễ trở thành rào cản lớn, níu chân và kìm hãm sự phát triển chung. Trong nền kinh tế Việt Nam hiện nay, đại đa số các doanh nghiệp thuộc loại hình doanh nghiệp nhỏ và vừa, những doanh nghiệp này có tiềm lực vốn, công nghệ, trình độ lao động là rất kém nếu so với các doanh nghiệp cùng loại hình trên thế giới. Nhưng những đặc trưng đòi hỏi cần thiết có một ngoại lực, một cú hích giúp họ vượt qua những khó khăn hiện tại để lớn mạnh hơn. Có khá nhiều vấn đề mà các cấp chính quyền có thể và cần phải trợ giúp đó là tăng cường liên kết thị trường giữa các địa phương, giữa địa phương với thị trường quốc tế; hỗ trợ hình thành các chuỗi giá trị; quảng bá tiếp thị xây dựng thương hiệu địa phương,... Việc hợp tác này thực chất cộng hưởng cùng phát triển, bởi sự phát triển của doanh nghiệp cũng chính là sự phát triển kinh tế địa phương ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. David Dollar, Shuilin Wang, Lixin Colin Xu, Anqing Shi (2004), *Improving City Competitiveness through the Investment Climate: Ranking 23 Chinese Cities*, The Finance and Economics Publishing House.
2. David Dollar, Mary Hallward-Driemeier and Taye Mengistae (2005) *Investment Climate and Firm Performance in Developing Economies*, Economic Development and Cultural Change.
3. Dunning, J.H. (1973), *The Determinants of International Production*, Oxford Economic Papers.
4. Diễn đàn Kinh tế thế giới (2012-2017), Báo cáo về năng lực cạnh tranh toàn cầu.
5. Ngân hàng Thế giới (2005), *World development report 2005*.
6. Ngân hàng Thế giới (2017), Báo cáo khảo sát môi trường kinh doanh toàn cầu GERA (2012,2013,2014,2015,2016) Báo cáo Chỉ số khởi nghiệp toàn cầu.
7. Trần Quang Lâm và An Như Hải, 2006. *Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài ở Việt Nam hiện nay*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia.
8. VCCI Việt Nam và US-Aid (2012, 2013, 2014, 2015), Báo cáo PCI Việt Nam.

Ngày nhận bài: 20/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 30/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 10/12/2017

Thông tin tác giả:

1. PGS. TS. NGUYỄN BẠCH NGUYỆT

Giảng viên Trường Đại học Kinh tế quốc dân

2. ThS. NGUYỄN MẠNH CƯỜNG

Giảng viên Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội

Email: nguyencuonghau@gmail.com

ASSESSING THE INVESTMENT ENVIRONMENT IN VIETNAM FOR THE PERIOD 2012-2017 AND SOME POLICY RECOMMENDATIONS

● Assoc. Prof. PhD. **NGUYEN BACH NGUYET**

Lecturer of National Economics University

● MA. **NGUYEN MANH CUONG**

Lecturer of Hanoi University of Industry

ABSTRACT:

The paper researches on the advantages and disadvantages of the investment environment in Vietnam in the period 2012-2017, thus proposing some policy implications. From data sets, secondary data collected through research reports of domestic and foreign organizations such as VCCI, World Bank, Gera, etc. The authors have synthesized, compared, analyzed and clarified the most prominent aspects of the investment environment in Vietnam. The results show that, from 2012 to present, some issues have been improved drastically, such as: protection of investors, international trade, infrastructure, political security, administrative procedures. However, the results of the analysis also show that some prominent constraints are hindering investors, such as the lack of stability in policies and procedures for the establishment of a complex enterprise, difficult access to finance, or ineffective corruption control.

Keywords: Investment environment, investors, enterprises.

NGHIÊN CỨU XÂY DỰNG BỘ TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA NGÀNH NÔNG NGHIỆP

● PHAN THỊ THANH TÂM

TÓM TẮT:

Mục đích của nghiên cứu nhằm xây dựng các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp trên cơ sở nghiên cứu lý thuyết về năng lực cạnh tranh. Kết quả nghiên cứu cho thấy có thể sử dụng bảy tiêu chí để đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp, là: (1) Khả năng duy trì và mở rộng thị phần; (2) Khả năng cạnh tranh của nông sản; (3) Khả năng duy trì và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh; (4) Năng suất các yếu tố sản xuất; (5) Khả năng thích ứng và đổi mới; (6) Khả năng thu hút nguồn lực và (7) Khả năng liên kết và hợp tác.

Từ khóa: Tiêu chí đánh giá, năng lực cạnh tranh, ngành Nông nghiệp.

1. Đặt vấn đề

Năng lực cạnh tranh nói chung và năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp nói riêng là một vấn đề rất đáng quan tâm vì nhiều lý do.

Thứ nhất, có nhiều quan điểm của các nhà nghiên cứu khác nhau về năng lực cạnh tranh do cách tiếp cận và do chủ thể gắn với năng lực cạnh tranh là sản phẩm, doanh nghiệp, ngành, quốc gia hay khu vực liên quốc gia. Ngay kể cả trong trường hợp đồng nhất được chủ thể của năng lực cạnh tranh thì vẫn có nhiều cách luận giải khác nhau về năng lực cạnh tranh của chủ thể này do sự khác biệt về góc nhìn.

Thứ hai, để đánh giá được năng lực cạnh tranh cần xác định rõ năng lực cạnh tranh là gì và được đánh giá bởi những tiêu chí nào. Đây là vấn đề đa chiều vì có nhiều quan điểm, phương pháp được đưa ra nhưng chưa có quan điểm và phương pháp

nào được thừa nhận rộng rãi trên bình diện chung. Trên thực tế, các nhà nghiên cứu thường chỉ xây dựng các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của các chủ thể như sản phẩm hay doanh nghiệp. Ở cấp độ ngành và quốc gia việc xây dựng các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh trở nên khó khăn hơn rất nhiều do tính phức tạp của vấn đề và mối quan hệ chông chéo giữa các đơn vị trong ngành cũng như giữa các ngành trong một quốc gia.

Thứ ba, ngành Nông nghiệp là ngành sản xuất vật chất cơ bản, giữ vai trò to lớn trong việc phát triển kinh tế ở hầu hết các nước, nhất là ở các nước đang phát triển. Tại Việt Nam, ngành Nông nghiệp giữ một vai trò quan trọng trong nền kinh tế quốc dân bởi các lý do sau: Ngành Nông nghiệp nuôi sống trên 70% dân số cả nước sống ở nông thôn; Cung cấp lương thực thực phẩm cho toàn xã hội; Cung cấp nguyên liệu cho công nghiệp chế biến hàng tiêu dùng và công nghiệp chế biến lương thực

thực phẩm; Cung cấp đất đai và lao động giá rẻ và ổn định cho các ngành kinh tế khác phát triển; Giải quyết việc làm cho lao động nông thôn; Sản xuất ra những mặt hàng có giá trị xuất khẩu, tăng nguồn thu ngoại tệ cho đất nước. Đảm bảo an ninh lương thực quốc gia góp phần đảm bảo an ninh quốc gia; Góp phần quan trọng vào thực hiện thành công trong chương trình xóa đói giảm nghèo của cả nước; Góp phần phát triển bền vững và tạo ổn định chính trị, kinh tế xã hội; Góp phần tạo vị thế chính trị của Việt Nam trên trường quốc tế.

Với các lý do trên, cần thiết phải có những nghiên cứu nhằm đánh giá chính xác về năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp, qua đó có giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp Việt Nam trên thị trường trong nước cũng như quốc tế. Tuy nhiên, theo tác giả được biết các nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp hiện nay thường mới tập trung vào năng lực cạnh tranh của hàng nông sản xuất khẩu hay năng lực cạnh tranh của các phân ngành hẹp trong nông nghiệp như chăn nuôi, thủy sản,... mà chưa có các nghiên cứu lý thuyết về xây dựng bộ tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp.

Như vậy, nghiên cứu này được tiến hành nhằm xây dựng bộ tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp để làm cơ sở cho việc xác định chính xác năng lực cạnh tranh của ngành.

2. Đối tượng và phương pháp nghiên cứu

2.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu ở đây được xác định là năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp và các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp. Trong nghiên cứu này, năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp được xác định là năng lực cạnh tranh cấp ngành trong lĩnh vực nông nghiệp của các quốc gia trên thị trường trong nước và quốc tế.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

Tác giả đã sử dụng phương pháp tổng hợp, so sánh, liên hệ, phân tích, đánh giá để hệ thống hóa cơ sở lý thuyết về năng lực cạnh tranh nói chung và năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp nói riêng, qua đó đề xuất bộ tiêu chí đánh giá năng lực

cạnh tranh của ngành nông nghiệp.

3. Cơ sở lý thuyết về năng lực cạnh tranh của ngành nông nghiệp

3.1. Các quan niệm về năng lực cạnh tranh

Năng lực cạnh tranh là một khái niệm có nhiều cách hiểu khác nhau. Khái niệm này được sử dụng cho cả phạm vi doanh nghiệp, phạm vi ngành, phạm vi quốc gia hoặc phạm vi khu vực liên quốc gia... điều này chỉ khác nhau ở chỗ mục tiêu được đặt ra ở phạm vi doanh nghiệp hay ở phạm vi ngành hay ở phạm vi quốc gia mà thôi.

Michael Porter (1987) cho rằng, “năng lực cạnh tranh là khả năng sáng tạo ra những sản phẩm có quy trình công nghệ độc đáo để tạo ra giá trị gia tăng cao, phù hợp với nhu cầu khách hàng, hoặc sản phẩm có chi phí thấp, năng suất cao nhằm tăng lợi nhuận”.

P.Buckley (1991) lại xem “năng lực cạnh tranh là khả năng tiêu thụ hàng hóa, duy trì và mở rộng thị phần và thu lợi nhuận của doanh nghiệp so với các đối thủ”. Quan điểm của P.Buckley đã gắn năng lực cạnh tranh với khách hàng và hiệu quả kinh doanh thông qua lợi nhuận.

Dunning lại cho rằng, “năng lực cạnh tranh là năng lực cung cấp sản phẩm của chính doanh nghiệp trên các thị trường khác nhau mà không phân biệt nơi bố trí sản xuất của doanh nghiệp đó”, có nghĩa cạnh tranh không chỉ trong sản xuất mà gắn với tiêu thụ, thị trường tiêu thụ và chuỗi cung ứng. Năng lực cạnh tranh là năng lực giành được và duy trì thị phần trên thị trường

Theo từ điển Bách khoa toàn thư online Việt Nam: “Năng lực cạnh tranh là khả năng của một mặt hàng, một đơn vị kinh doanh, hoặc một nước giành thắng lợi (kể cả giành lại một phần hay toàn bộ thị phần) trong cuộc cạnh tranh trên thị trường tiêu thụ. Một mặt hàng có năng lực cạnh tranh là mặt hàng có thể thu hút được nhiều người mua hơn những hàng hóa cùng loại đang được tiêu thụ trên thị trường. Năng lực cạnh tranh dựa trên nhiều yếu tố: giá trị sử dụng và chất lượng sản phẩm cao, điều kiện sản xuất ổn định do sản xuất dựa chủ yếu trên cơ sở kỹ thuật hiện đại, công nghệ tiên tiến, quy mô sản xuất lớn và nhờ đó giá thành và giá cả sản phẩm hạ. Các yếu tố xã hội như giữ được tín

nhệm (chữ tín) trên thị trường, việc tuyên truyền, hướng dẫn tiêu dùng, quảng cáo cũng có ảnh hưởng quan trọng. Ở nhiều nước, các nhà sản xuất còn sử dụng một số hình thức như bán hàng trả tiền dần (trả góp) để kích thích tiêu dùng, trên cơ sở đó tăng năng lực cạnh tranh”.

Theo OECD (1996): Năng lực cạnh tranh là sức sản xuất ra thu nhập tương đối cao trên cơ sở sử dụng các yếu tố sản xuất có hiệu quả làm cho doanh nghiệp, các ngành, các địa phương, các quốc gia và khu vực phát triển bền vững trong điều kiện cạnh tranh quốc tế.

Theo Diễn đàn kinh tế thế giới (2006) quan niệm: Năng lực cạnh tranh là khả năng của một đất nước trong việc đạt được tỷ lệ thu nhập bình quân đầu người cao và bền vững”.

Như vậy có thể thấy rằng, năng lực cạnh tranh có nhiều cách hiểu, nhiều quan điểm khác nhau do đứng trước các cách tiếp cận khác nhau, tuy nhiên có thể hiểu rằng năng lực cạnh tranh là khả năng của chủ thể trong việc kiểm soát, làm chủ, sử dụng các lợi thế, các nguồn lực của chủ thể hiệu quả hơn, đạt kết quả cao hơn so với nội tại và so với các đối thủ cạnh tranh.

3.2. Năng lực cạnh tranh cấp ngành

Theo United Nations (2001), năng lực cạnh tranh của một ngành là khả năng sinh lời của các doanh nghiệp trong ngành, cán cân ngoại thương của ngành, cán cân đầu tư nước ngoài (đầu tư ra nước ngoài và đầu tư từ nước ngoài vào) và những thước đo trực tiếp về chi phí và chất lượng ở cấp ngành.

Theo Van Duren (1991), năng lực cạnh tranh cấp ngành là năng lực duy trì được lợi nhuận trên thị trường trong nước và quốc tế. Khi nói tới năng lực cạnh tranh cấp ngành chủ yếu nói tới ở phạm vi rộng lớn, ám chỉ tới sự mạnh, yếu của một lĩnh vực, sản phẩm trên phạm vi quốc gia hoạt động trên thị trường trong nước và quốc tế. Trong ngành đó là tập hợp những doanh nghiệp có đặc điểm sản xuất, công nghệ, phương thức sản xuất giống nhau, tương tự nhau, cung cấp sản phẩm giống nhau, tương tự giống nhau ra thị trường để cạnh tranh với nhau. Như vậy bản chất của năng lực cạnh tranh của ngành là năng lực để tạo ra sản phẩm và dịch

vụ có sức cạnh tranh trên thị trường trong nước hoặc quốc tế nhằm tạo ra và duy trì lợi nhuận, hiệu suất cao trên thị trường trong nước và quốc tế. Năng lực cạnh tranh của một ngành thường xuyên vận động chứ không bất biến, cấu trúc của ngành luôn vận động và biến đổi.

Michael E. Porter khi nghiên cứu về lợi thế cạnh tranh đã đưa ra chuỗi giá trị, các chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp như chi phí thấp, khác biệt hóa, chiến lược theo chiều ngang, đa dạng hóa, chiến lược phòng thủ. Đặc biệt, Porter đã phân tích sâu về cấu trúc của ngành như định nghĩa thế nào là một ngành, cấu trúc ngành và nhu cầu của người mua, cấu trúc ngành và sự cân bằng cung cầu, ma trận phân khúc ngành, mối quan hệ giữa công nghệ và lợi thế cạnh tranh.

Nghiên cứu của John H. Dunning (1993) đã mở rộng mô hình kim cương của Porter trong điều kiện toàn cầu hóa và hội nhập của kinh tế thế giới. Dunning đã cho rằng, mô hình kim cương cũ không còn chính xác trong khi đánh giá năng lực cạnh tranh của quốc gia/ngành trong bối cảnh trao đổi thương mại, đầu tư và hợp tác quốc tế. Vì vậy, Dunning đã đưa thêm nhân tố đầu tư nước ngoài vào mô hình để đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của quốc gia/ngành.

Năng lực cạnh tranh của một ngành được thể hiện ra bên ngoài qua các chỉ số như: Tổng doanh thu, sự thâm nhập phát triển ngành, tốc độ tăng trưởng và phát triển, chất lượng hàng hóa và dịch vụ ngành đó cung cấp cho xã hội... là những chỉ số quan trọng quyết định đến sự hấp dẫn việc dòng tiền trong thị trường sẽ chảy về ngành đó nhiều hay ít, có nghĩa là ngành đó có hấp dẫn đầu tư hay không, có năng lực cạnh tranh cao hay thấp, tốt hay không tốt.

Nếu không có nhiều các doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh tốt thì ngành sẽ khó có thể có năng lực cạnh tranh tốt. Nếu không có những sản phẩm có năng lực cạnh tranh tốt, không có nhiều doanh nghiệp có năng lực cạnh tranh tốt thì ngành sẽ không có năng lực cạnh tranh cao.

3.3. Năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp

Như vậy, năng lực cạnh tranh của ngành Nông

ngành có thể hiểu là năng lực của ngành trong việc tạo ra sản phẩm nông nghiệp có sức cạnh tranh trên thị trường trong nước hoặc quốc tế nhằm nhằm tạo ra và duy trì sự tăng trưởng, hiệu suất cao. Năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp là khả năng sinh lời của các đơn vị sản xuất trong ngành nông nghiệp, cán cân ngoại thương của ngành nông nghiệp, cán cân đầu tư nước ngoài (đầu tư ra nước ngoài và đầu tư từ nước ngoài vào) và những thước đo trực tiếp về chi phí và chất lượng của ngành Nông nghiệp. Khi nói tới năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp chủ yếu nói tới sự mạnh, yếu của ngành này trên phạm vi quốc gia hoạt động trên thị trường trong nước và quốc tế.

Năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp phụ thuộc vào 4 nhóm yếu tố:

Nhóm yếu tố do ngành Nông nghiệp tự quyết định bao gồm chiến lược phát triển ngành, sản phẩm nông nghiệp tạo ra, lựa chọn công nghệ, đào tạo cán bộ, đầu tư nghiên cứu công nghệ và phát triển sản phẩm, chi phí sản xuất và quan hệ với bạn hàng...

Nhóm các yếu tố do Chính phủ quyết định, tạo ra môi trường kinh doanh bao gồm: Thuế, lãi suất ngân hàng, tỷ giá hối đoái, chi ngân sách cho hoạt động R&D, hệ thống luật pháp điều chỉnh quan hệ giữa các bên tham gia thị trường...

Nhóm các yếu tố mà Chính phủ và ngành Nông nghiệp chỉ quyết định được một phần như: Nguyên liệu đầu vào sản xuất, nhu cầu của người tiêu dùng, môi trường thương mại quốc tế...

Nhóm các yếu tố hoàn toàn không thể quyết định được như: Môi trường tự nhiên, quy luật kinh tế...

4. Xây dựng Các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp

Với mục tiêu xây dựng các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp, tác giả đã tham khảo kinh nghiệm của các nhà nghiên cứu trong nước và quốc tế trong việc xác định các tiêu chí đánh giá của các ngành nói chung và ngành Nông nghiệp nói riêng.

Klaus Froberg và Monika Hartman (1997) đã đề xuất các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh

ngành thường được sử dụng là các chỉ tiêu thị phần, tỷ giá hối đoái thực tế và đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Sajee B. Sirikrai & Jonh C.S Tang (2006) đã đưa ra tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh ngành Công nghiệp gồm hai nhóm chỉ tiêu là chỉ tiêu tài chính như là đầu tư, tổng tài sản, doanh thu, lợi nhuận, công trình đặc biệt nhấn mạnh các chỉ tiêu phi tài chính để phản ánh năng lực cạnh tranh của ngành như: Sự thỏa mãn của khách hàng (Sharma & Fisher, 1997; Tracey, Vonderembse & Lim, 1999), thị phần thị trường (Anderson & Soha, 1999; Lau, 2002), tăng trưởng của thị trường (Tracey, Vonderembse & Lim, 1999), doanh số bán hàng (Anderson & Sohal, 1999; Li, 2000), tốc độ tăng trưởng doanh số bán hàng (Lau, 2002; Sharma & Fisher, 1997) và năng suất lao động (Noble, 1997; Ross, 2002; Sharma & Fisher, 1997).

Dựa vào khung lý thuyết về đánh giá năng lực cạnh tranh đã được sử dụng trong các nghiên cứu quốc tế, các tiêu chí đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành Nông nghiệp được tác giả đề xuất bao gồm: (1) Khả năng duy trì và mở rộng thị phần; (2) Khả năng cạnh tranh của nông sản; (3) Khả năng duy trì và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh; (4) Năng suất các yếu tố sản xuất; (5) Khả năng thích ứng và đổi mới; (6) Khả năng thu hút nguồn lực và (7) Khả năng liên kết và hợp tác. Cụ thể như sau:

(1) Khả năng duy trì và mở rộng thị phần, chỉ tiêu này gồm hai thành phần:

- Ngành Nông nghiệp của quốc gia nào có thị phần lớn hơn thì có năng lực cạnh tranh cao hơn. Tiêu chí này thường được đo bằng tỷ lệ doanh thu hay sản lượng nông sản tiêu thụ trên thị trường.

- Tốc độ tăng thị phần của ngành nông nghiệp: Tiêu chí này phản ánh sự thay đổi đầu ra của ngành Nông nghiệp theo thời gian.

(2) Khả năng cạnh tranh của nông sản, đây là tiêu chí phản ánh kết quả hoạt động của ngành nông nghiệp. Năng lực cạnh tranh của nông sản dựa trên các thành phần:

- Chất lượng cao: Là một chỉ tiêu tổng hợp bao gồm các chỉ tiêu kinh tế, các chỉ tiêu kỹ thuật, các chỉ tiêu thẩm mỹ, tiện dụng,...

- Giá cả hợp lý: Chỉ tiêu này thường được xác định trên cơ sở so sánh giá của các nông sản cùng loại hoặc tương đương. Nếu có sự khác biệt về chất lượng thì giá cả được đặt trong sự so sánh với lợi ích do nông sản mang lại.

- Đáp ứng nhu cầu khách hàng: Chỉ tiêu thể hiện việc cung cấp cho khách hàng đúng loại nông sản, đúng thời điểm với chất lượng và mức giá hợp lý. Đây là chỉ tiêu định tính phản ánh khả năng cung ứng, uy tín của ngành nông nghiệp.

- Dịch vụ đi kèm: Bao gồm việc hướng dẫn sử dụng, các dịch vụ sau bán,...

(3) Khả năng duy trì và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tiêu chí này thể hiện qua một số chỉ tiêu như: Tỷ suất lợi nhuận, Chi phí trên một đơn vị sản phẩm nông nghiệp.

(4) Năng suất các yếu tố sản xuất, các chỉ tiêu liên quan đến năng suất gồm có: Năng suất lao động, hiệu suất sử dụng vốn, năng suất yếu tố tổng hợp.... Năng suất phản ánh lượng sản phẩm đầu ra so với đơn vị yếu tố đầu vào, là chỉ tiêu phản ánh năng lực khai thác, sử dụng các yếu tố sản xuất của ngành nông nghiệp. Đồng thời chỉ tiêu này còn phản ánh năng lực đáp ứng yêu cầu của khách hàng, chi phí trên đơn vị sản phẩm và đơn vị thời gian.

(5) Khả năng thích ứng và đổi mới, các đơn vị

sản xuất trong ngành Nông nghiệp phải có khả năng thích ứng với sự thay đổi của thị trường trong nước và quốc tế (sở thích, nhu cầu, chất lượng, chủng loại, mẫu mã,...) và môi trường kinh doanh như chính sách của Nhà nước, sự thay đổi của đối tác kinh doanh, đối thủ cạnh tranh. Tiêu chí này được xác định với một số chỉ tiêu thành phần như: số lượng cải tiến, sáng tạo sản phẩm, cải tiến quy trình sản xuất, cải tiến kỹ thuật,...

(6) Khả năng thu hút nguồn lực, tiêu chí này không chỉ đảm bảo điều kiện để hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành bình thường mà còn thể hiện năng lực cạnh tranh thu hút đầu vào của doanh nghiệp. Đây là điều kiện để đảm bảo năng lực cạnh tranh trong dài hạn.

(7) Khả năng liên kết và hợp tác, tiêu chí này là tiền đề cho hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả, đồng thời đây cũng là một tiêu chí định tính về năng lực cạnh tranh của ngành nông nghiệp. Tiêu chí này thể hiện qua chất lượng và số lượng các mối quan hệ với đối tác, các liên doanh, hệ thống mạng lưới kinh doanh theo lãnh thổ.

Để đánh giá mức độ phù hợp của bộ tiêu chí trên trong việc đánh giá năng lực cạnh tranh của ngành nông nghiệp cần phải tiến hành thực nghiệm số liệu và đây cũng chính là một hướng nghiên cứu được tác giả đề xuất trong thời gian tiếp theo ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Đinh Văn Ân (2003), *Nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia*, NXB Giao thông vận tải, Hà Nội.
2. Lê Xuân Bá (2007), *Khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình hội nhập quốc tế*, Tạp chí Quản lý kinh tế, số 12/2007.
3. Michael E. Porter, *Chiến lược cạnh tranh, lợi thế cạnh tranh và lợi thế cạnh tranh quốc gia*, NXB Trẻ.
4. OECD (1996). *Competitiveness - a general approach*.
5. United Nations (2001). *Methodology for the assessment of competitiveness of selected existing industries*, NY.
6. Van Duren, E., Martin and Westgren, R., (1991). *Assessing the competitiveness of Canadas Agrifood industry*. *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 39.
7. World Economic Forum (2006). *Global Competitiveness Report*
8. John H. Dunning (1993), *Internationalizing Porters diamond*, *Management International review, special issue*, Vol. 33(2), p. 8 - 15.
9. Michael E. Porter (2008), *Lợi thế cạnh tranh*, Nhà xuất bản Trẻ, Hà Nội.
10. Sajee B. Sirikrai & Jonh C.S Tang (2006), "Industrial competitiveness analysis: Using the analytic hierarchy process", *Journal of High Technology Management Research*, Vol. 17, p. 71-83.

Ngày nhận bài: 16/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 26/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 05/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. PHAN THỊ THANH TÂM

Trường Đại học Kỹ thuật Công nghiệp - Đại học Thái Nguyên

Email: thanh tam87tn@gmail.com

RESEARCH ON BUILDING COMPETITIVENESS INDICATORS FOR AGRICULTURE INDUSTRY

● **MA. PHAN THI THANH TAM**

Thai Nguyen University of Technology

ABSTRACT:

This study based on theoretical research on competitiveness, aims to build competitiveness indicators for agriculture industry. There are seven criteria can be used to assess the competitiveness of the agriculture industry: (1) the ability to maintain and expand market share; (2) competitiveness of agricultural products; (3) Ability to maintain and improve production efficiency; (4) factors productivity; (5) adaptability and innovation; (6) Ability to attract resources and (7) Ability to link and collaborate.

Keywords: Indicators, competitiveness, agriculture industry.

CÁN CÂN THƯƠNG MẠI GIỮA VIỆT NAM VÀ TRUNG QUỐC: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

● NGUYỄN THỊ BÍCH LIÊN - LÊ TUẤN ANH

TÓM TẮT:

Bài viết có mục tiêu nghiên cứu là đi sâu phân tích, so sánh, làm rõ những thay đổi trong cán cân thương mại của Việt Nam và Trung Quốc trong giai đoạn 2007 - 2016. Kết quả nghiên cứu cho thấy thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc gia tăng mạnh mẽ trong giai đoạn 2007 - 2016, Trung Quốc luôn là thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam. Tuy nhiên, hoạt động thương mại Việt Nam đang phụ thuộc rất lớn vào Trung Quốc với tình trạng nhập siêu từ Trung Quốc ngày một tăng cao. Bài viết cũng nêu lên những vấn đề đặt ra đối với thương mại Việt Nam - Trung Quốc trong giai đoạn hiện nay. Trên cơ sở đó, bài viết cũng đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện tình hình cán cân thương mại hiện nay của Việt Nam.

Từ khóa: Cán cân thương mại, Việt Nam, Trung Quốc, thị trường nhập khẩu, tình trạng nhập siêu.

1. Đặt vấn đề

Việt Nam và Trung Quốc có chung đường biên trên bộ dài hàng trăm km, với một nền kinh tế phát triển và một thị trường liên kết cực lớn trên 1,3 tỷ dân, Trung Quốc được xem là thị trường “hấp dẫn” của Việt Nam. Tuy nhiên, kể từ khi 2 nước bình thường hóa quan hệ, Việt Nam không có tình trạng xuất siêu mà ngược lại chúng ta luôn rơi vào tình trạng nhập siêu từ Trung Quốc với tốc độ ngày càng tăng cao, làm cho tình trạng thâm hụt cán cân thương mại của Việt Nam ngày càng lớn, ảnh hưởng đến sự phát triển bền vững của nền kinh tế Việt Nam. Cụ thể, năm 2007, Việt Nam nhập siêu 9,06 tỷ USD; năm 2008 là 11,12 tỷ USD. Đến năm 2015, con số này đạt 32,42 tỷ USD, tăng gấp 2 lần so với năm 2008. Năm 2016, tình trạng nhập siêu từ Trung Quốc lần đầu giảm còn 27,96 tỷ USD. Tuy nhiên, đằng sau con số ấn tượng này là hàng

loạt vấn đề cần làm rõ như: Kinh tế Việt Nam đang phụ thuộc Trung Quốc ở mức nào? Nguyên nhân chủ yếu dẫn đến thâm hụt thương mại Việt Nam - Trung Quốc trong thời gian qua? Làm thế nào để Việt Nam giảm phụ thuộc Trung Quốc trong thời gian sắp tới?

Để làm rõ các câu hỏi trên, bài viết đặt trọng tâm vào giải quyết những mục tiêu nghiên cứu chính như sau: (i) Phân tích thực trạng quan hệ thương mại Việt Nam - Trung Quốc, (ii) Làm rõ cơ cấu hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu trong hoạt động thương mại của Việt Nam để xác định nguyên nhân dẫn đến tình trạng nhập siêu kéo dài từ Trung Quốc trong giai đoạn nghiên cứu, (iii) Đề xuất một số giải pháp gửi tới các cơ quan chức năng tham khảo nhằm rút ngắn tình trạng nhập siêu và sự phụ thuộc vào kinh tế Trung Quốc trong thời gian qua.

2. Phân tích quan hệ thương mại Việt Nam - Trung Quốc giai đoạn 2007- 2016

Theo thống kê của Tổng cục Hải quan Việt Nam, sau 10 năm Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Quốc tế - WTO (2007 - 2016), quan hệ thương mại Việt Nam - Trung Quốc có sự tăng trưởng vượt bậc cả về kim ngạch xuất khẩu cũng như nhập khẩu. Những điểm khác biệt chủ yếu trên cán cân thương mại tổng thể được tổng hợp như sau:

Thứ nhất: Có xu hướng gia tăng mạnh mẽ của tổng kim ngạch thương mại Việt Nam - Trung Quốc. Cụ thể năm 2007, tổng kim ngạch thương mại Việt Nam - Trung Quốc đạt 16,36 tỷ USD, chiếm 14,7% so với tổng kim ngạch cả nước. Đến năm 2011, tổng kim ngạch thương mại Việt Nam - Trung Quốc đạt 35,72 tỷ USD, chiếm 17,5% so với tổng kim ngạch cả nước. Như vậy, sau 5 năm (2007-2011) gia nhập WTO, tổng kim ngạch Việt - Trung tăng 19,36 tỷ USD, gấp 2,18 lần. Tuy nhiên, đến cuối năm 2016 con số này đã nhảy vọt đến 71,9 tỷ, chiếm 20,5% tổng kim ngạch thương mại cả nước và đạt mức cao nhất trong vòng 10 năm qua (Hình 1).

Thứ hai: Kim ngạch nhập khẩu từ Trung Quốc tăng nhanh và cao so với kim ngạch xuất khẩu dẫn đến tình trạng nhập siêu kéo dài trong suốt 10 năm qua (2006-2017). Cụ thể, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc năm 2007 là 3,65 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 7,52% trong tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước; trong khi đó kim ngạch nhập khẩu từ Trung Quốc là 12,71 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 20,3% trong tổng kim ngạch nhập khẩu cả nước. Như vậy, mức nhập siêu là 9,06 tỷ USD,

tương đương với tỷ lệ 248,2% trên kim ngạch xuất khẩu. Đến năm 2015, Việt Nam chỉ xuất khẩu sang Trung Quốc 17,14 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 10,6% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước nhưng đã nhập khẩu tới 49,52 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 29,9% tổng kim ngạch nhập khẩu cả nước và như vậy mức nhập siêu là 32,42 tỷ USD - cao nhất trong 10 năm qua. Đặc biệt, trong năm 2016, mặc dù kim ngạch xuất khẩu sang Trung Quốc đạt 21,97 tỷ USD, tăng 4,87 tỷ USD so với năm 2015, chiếm tỷ trọng 12,5% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước nhưng tổng kim ngạch nhập khẩu từ Trung Quốc chỉ đạt 49,93 tỷ USD, tăng 0,41 tỷ USD so với năm 2015, chiếm tỷ trọng 28,7% tổng kim ngạch nhập khẩu cả nước; nhập siêu 27,96 tỷ USD, giảm 14,9% so với 2015. Mặc dù, giảm nhập siêu trong năm 2016 nhưng Trung Quốc vẫn là thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam. Điều này cho thấy, nền kinh tế Việt Nam vẫn còn khá phụ thuộc vào Trung Quốc.

3. Thực trạng xuất khẩu hàng hóa Việt Nam - Trung Quốc giai đoạn 2007-2016

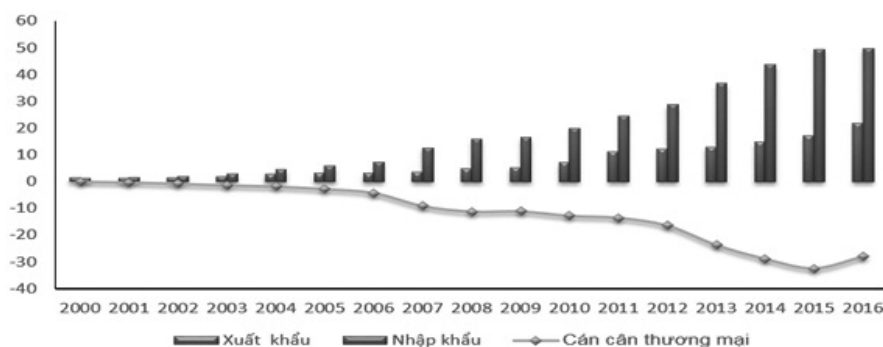
Với tình trạng nhập siêu kéo dài trong 10 năm qua, vậy Việt Nam đã xuất khẩu và nhập khẩu những mặt hàng gì? Nguyên nhân dẫn đến tình trạng nhập siêu kéo dài từ Trung Quốc trong là do đâu?

3.1. Về xuất khẩu

** Tình hình xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Trung Quốc*

Về kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam sang Trung Quốc trong những năm qua tăng không đáng kể. Cụ thể, năm 2007, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc là 3,65 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 7,52% trong tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước. Đến năm 2011 đạt 11,13 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 11,48% trong tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước. Năm 2014, kim ngạch xuất khẩu sang Trung Quốc không thay đổi so với năm 2013, đạt 14,93 tỷ USD; tuy nhiên do kim ngạch xuất khẩu cả nước năm 2014 đạt 132,03 tỷ USD cao hơn năm 2013 là 17,5 tỷ USD nên tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu sang Trung Quốc năm 2014

Hình 1: Kim ngạch xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Trung Quốc giai đoạn 2000 - 2016



Nguồn: Tổng cục Hải quan Việt Nam

giảm so với 2013 là 0,06%. Năm 2016, kim ngạch xuất khẩu sang Trung Quốc đạt 21,97 tỷ USD, tăng 4,83 tỷ USD so với năm 2015, chiếm tỷ trọng 12,4% trong tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước. Qua các số liệu trên, thấy rằng tốc độ tăng xuất khẩu sang Trung Quốc rất thấp, chỉ dao động từ 7,52% đến 12,4% trong xuất khẩu cả nước.

thì trong giai đoạn 2010 - 2015, nhóm hàng này đã giảm xuống đáng kể. Đồng thời, các nhóm hàng qua chế biến, hàng hóa thâm dụng vốn nhiều hơn xuất sang Trung Quốc đã có sự tăng trưởng tốt về giá trị và cũng chiếm tỷ trọng lớn hơn trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam. Cụ thể, năm 2016 có 7 nhóm hàng “tỷ đô” xuất khẩu vào Trung Quốc;

Bảng 1. Kim ngạch xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang Trung Quốc giai đoạn 2005 - 2016

Đơn vị tính: Tỷ USD

Năm	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Kim ngạch xuất khẩu VN sang TQ	3,65	4,85	5,4	7,31	11,13	12,39	14,93	14,93	17,14	21,97
Tổng kim ngạch XK của VN	48,56	62,69	57,1	72,74	96,91	114,53	132,03	150,22	161,2	176,6
Tỷ lệ (%)	7,52	7,74	9,46	10,12	11,48	10,82	10,00	9,94	10,6	12,4

Nguồn: Tổng cục Hải quan

* Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu sang Trung Quốc

Cùng với thời gian và nỗ lực của các tổ chức và doanh nghiệp có liên quan, cơ cấu hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc đã có cải thiện theo chiều hướng tích cực trong thời gian gần đây. Nếu trong giai đoạn 2007 - 2009, Việt Nam chủ yếu xuất khẩu nhóm hàng xăng dầu và các hàng hóa sơ chế (87,5%, gồm lương thực, thực phẩm sơ chế và công nghiệp trung gian sơ chế),

trong đó, máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện đứng ở vị trí thứ nhất với trị giá 4,058 tỷ USD. Các vị trí tiếp theo là rau quả đạt 1,739 tỷ USD; xơ, sợi dệt các loại đạt gần 1,651 tỷ USD; máy ảnh, máy quay phim và linh kiện đạt 1,66 tỷ USD; dầu thô đạt 1,308 tỷ USD; máy móc, thiết bị, dụng cụ phụ tùng đạt 1,112 tỷ USD; gỗ và sản phẩm gỗ trên 1,019 tỷ USD.

Bảng 2. Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu sang Trung Quốc giai đoạn 2005 - 2016

Đơn vị tính: Tỷ USD

TT	Mặt hàng	2013	2014	2015	2016
1	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện		2,191	2,647	4,058
2	Hàng rau quả			1,195	1,739
3	Máy ảnh, máy quay phim và linh kiện			1,016	1,660
4	Xơ, sợi dệt các loại	0,900	1,245	1,365	1,651
5	Dầu thô	0,668	1,229	0,810	1,308
6	Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác		0,586	0,714	1,112
7	Gỗ và sản phẩm gỗ	1,051	0,893	0,975	1,019
8	Cao su		0,765	0,763	0,993
9	Giày dép các loại			0,754	0,905
10	Sắt và các sản phẩm từ sắt	0,942	0,964	1,168	0,869
11	Hàng dệt, may				0,824
12	Gạo	0,900	0,891	0,856	
13	Phương tiện vận tải khác và phụ tùng		0,566		
14	Than đá	0,582			
15	Điện thoại các loại và linh kiện	0,507			

Nguồn: Tổng hợp từ Tổng cục Hải quan Việt Nam

Tuy vậy, xét về hàm lượng công nghệ hàng xuất khẩu của Việt Nam, mặc dù có cải thiện, song hàm lượng công nghệ trong xuất khẩu của Việt Nam sang Trung Quốc vẫn chậm cải thiện và thua kém phần lớn các nước trong khu vực. Theo nghiên cứu của Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM), hàng xuất khẩu Việt Nam chỉ hơn được Indonesia về tỷ lệ công nghệ cao, còn lại đều kém một số nước ASEAN và bị bỏ xa so với Hàn Quốc và Nhật Bản. Như vậy, có thể nói, việc các sản phẩm xuất khẩu có hàm lượng công nghệ trung bình không được cải thiện, trong khi các sản phẩm này lại phản ánh mức độ công nghiệp hóa thực sự, là một điểm đáng chú ý đối với Việt Nam.

Bên cạnh đó, cũng cần lưu ý các nhóm hàng tăng trưởng mạnh nêu trên chủ yếu nằm trong tay các doanh nghiệp FDI hoặc có yếu tố nước ngoài. Nhất là điện thoại, máy tính do Samsung nắm ưu thế tuyệt đối, trong khi mặt hàng rau quả cũng có một lượng lớn được DN nhập từ Thái Lan sau đó xuất khẩu sang Trung Quốc nên kim ngạch tăng cao hơn thường lệ hàng năm.

3.2. Về nhập khẩu

* Tình hình hàng hóa từ Trung Quốc

Về kim ngạch nhập khẩu hàng hóa từ Trung Quốc trong những năm qua tăng đáng kể. Cụ thể, năm 2007, kim ngạch nhập khẩu hàng hóa từ Trung Quốc đạt 12,71 tỷ USD chiếm tỷ trọng 20,28% trong tổng kim ngạch nhập khẩu cả nước. Đến năm 2011 đạt 24,59 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 23,04% trong tổng kim ngạch nhập khẩu cả nước, tăng 2,27 lần so với năm 2007. Năm 2015, kim ngạch nhập khẩu sang Trung Quốc đạt 49,52 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 29,9% trong tổng kim ngạch nhập khẩu cả nước - mức tỷ trọng cao nhất trong giai đoạn 2007-2016. Năm 2016, mặc dù giá trị

kim ngạch nhập khẩu sang Trung Quốc đạt kỷ lục là 49,93 tỷ USD, tăng 0,41 tỷ USD so với năm 2015 nhưng xét về tỷ trọng trong tổng kim ngạch nhập khẩu cả nước năm 2016 giảm 1,22% so với năm 2015 - mức giảm đầu tiên trong giai đoạn 2007-2016. Nguyên nhân chính dẫn đến sự sụt giảm này là do Hàn Quốc dẫn đầu về lượng vốn FDI vào nước ta và các doanh nghiệp FDI này chủ yếu nhập khẩu tư liệu sản xuất từ chính quốc. Mặc dù, tỷ trọng hàng hóa nhập khẩu từ Trung Quốc có xu hướng giảm nhưng Trung Quốc vẫn là thị trường nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam. (Bảng 3)

* Cơ cấu hàng hóa nhập khẩu từ Trung Quốc

Bảng 4 cho thấy, tỷ trọng Việt Nam nhập khẩu máy móc, thiết bị, dụng cụ và phụ tùng khác là lớn nhất trong các mặt hàng nhập khẩu từ Trung Quốc, hàng năm nhóm hàng hóa này chiếm khoảng 18% đến 19%. Cụ thể, năm 2015, tổng giá trị nhập khẩu của mặt hàng này là 9,019 tỷ USD, chiếm đến 18% tổng giá trị hàng hóa nhập khẩu cả nước từ Trung Quốc và năm 2016, vẫn duy trì ở mức 9,307 tỷ USD, chiếm đến 19% tổng giá trị hàng hóa nhập khẩu cả nước từ Trung Quốc, rõ ràng chúng ta vẫn tìm kiếm những nguồn máy móc có giá trị và công nghệ thấp từ Trung Quốc để đầu tư sản xuất chứ chưa tìm kiếm máy móc có giá trị và công nghệ cao thân thiện với môi trường từ các nước phát triển hơn như Nhật Bản, Mỹ hay khối EU... Kết quả trên còn cho thấy, nước ta vẫn còn phụ thuộc khá nhiều vào nguyên vật liệu từ Trung Quốc, nhất là các sản phẩm có giá trị xuất khẩu càng lớn thì có giá trị nhập khẩu cũng lớn theo, điều này càng minh chứng xuất khẩu của ta vẫn đứng trên đôi chân của Trung Quốc cụ thể về các sản phẩm nguyên vật liệu cho sản xuất như: Điện thoại các loại và linh kiện năm 2015 nhập đến 6,901 tỷ USD,

Bảng 3. Kim ngạch nhập khẩu hàng hóa Trung Quốc giai đoạn 2005 - 2016

Đơn vị tính: Tỷ USD

Năm	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Kim ngạch xuất khẩu VN sang TQ	3,65	4,85	5,4	7,31	11,13	12,39	14,93	14,93	17,14	21,97
Tổng kim ngạch XK của VN	48,56	62,69	57,1	72,74	96,91	114,53	132,03	150,22	161,2	176,6
Tỷ lệ (%)	7,52	7,74	9,46	10,12	11,48	10,82	10,00	9,94	10,6	12,4

Nguồn: Tổng cục Hải quan

chiếm 13,94% và năm 2016 là 6,143 tỷ USD, chiếm 12%; máy tính, sản phẩm điện tử và linh kiện năm 2015 nhập là 5,205 tỷ USD, chiếm 10,51% và năm 2016 là 5,929 tỷ USD, chiếm 12%. Việc nhập khẩu hàng hóa quá nhiều và phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc của Việt Nam đặc biệt là vật tư, nguyên liệu đầu vào cho sản xuất sẽ gây ra những tác động không nhỏ đối với nền kinh tế Việt Nam đang đi vào thiết lập sự ổn định các yếu tố kinh tế vĩ mô. (Bảng 4)

=> Từ những phân tích trên giúp chúng ta có cái nhìn tổng quan về cán cân thương mại giữa Việt Nam và Trung Quốc như sau:

Trong giai đoạn 2007-2016, quan hệ thương mại Việt Nam - Trung Quốc đều nghiêng lợi ích về phía Trung Quốc, khi xuất khẩu chủ yếu là các mặt hàng tinh chế còn nhập khẩu chủ yếu lại là tài nguyên, hàng hóa thô, sơ chế. Ngược lại, Việt Nam chưa được hưởng lợi nhiều từ quốc gia này, các mặt hàng xuất khẩu sang Trung Quốc thường là tài nguyên, hàng hóa thô, sơ chế. Với cơ cấu hàng hóa xuất nhập khẩu hai chiều như vậy, chúng ta nhập siêu từ Trung Quốc là tất yếu và khả năng trong các năm tới có thể vẫn ở mức cao.

Nguyên nhân chính làm cho Việt Nam nhập khẩu và nhập siêu lớn từ Trung Quốc là do các yếu tố: Giá cả hàng hóa rẻ và hai nước có chung biên giới dài, nên tình hình xuất nhập khẩu biên mậu khá nhộn nhịp, mua bán bằng tiền của cả

hai nước, mặt hàng phong phú, đa dạng, phù hợp với thị hiếu. Tuy nhiên, còn có nguyên nhân chủ quan khác là do tâm lý của các doanh nghiệp Việt Nam ham giá rẻ, giá bỏ thầu các công trình thấp để được lợi nhuận cao. Do đó, để giảm dần mức nhập siêu từ Trung Quốc, chúng ta trước hết cần phải thay đổi cơ cấu hàng hóa xuất nhập khẩu, đổi mới cách thức làm ăn với Trung Quốc. Đồng thời, đa dạng hóa thị trường nhập khẩu và phát triển ngành công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam. Như vậy, khả năng xuất khẩu của ta vừa tăng lên, đồng thời nhập khẩu từ thị trường Trung Quốc có xu hướng giảm đi, giảm dần tỷ lệ nhập siêu của Việt Nam, hướng dần tới sự cân bằng thương mại giữa hai nước.

4. Một số giải pháp để Việt Nam giảm lệ thuộc vào kinh tế Trung Quốc

Một là, thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu, đây được coi là giải pháp chủ yếu, lâu dài để giảm nhập siêu từ Trung Quốc. Để thúc đẩy xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc, cơ quan quản lý nhà nước cần: (1) Tăng cường kiểm soát nhập khẩu thông qua ngăn chặn việc nhập lậu hàng từ Trung Quốc để bảo vệ hàng sản xuất trong nước và tiêu dùng; (2) Hoàn thiện và xây dựng hệ thống tiêu chuẩn đối với công nghệ nhập khẩu để hạn chế nhập khẩu công nghệ lạc hậu, công nghệ cũ từ Trung Quốc; (3) Chủ động đàm phán và ký kết với phía Trung Quốc các thỏa thuận hợp tác nhằm tạo

Bảng 4. Cơ cấu hàng hóa xuất khẩu sang Trung Quốc giai đoạn 2005 - 2016

Đơn vị tính: Tỷ USD

TT	Mặt hàng	2013	2014	2015	2016
1	Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện	4,501	4,572	5,205	5,929
2	Nguyên phụ liệu dệt may da giày	1,210	1,542	1,778	1,867
3	Sắt thép các loại	2,393	3,813	4,156	4,475
4	Sản phẩm từ sắt thép	0,840	1,027	1,320	1,067
5	Vải các loại	3,870	4,660	5,223	5,449
6	Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác	6,561	7,853	9,019	9,307
7	Kim loại thường khác			1,280	1,522
8	Sản phẩm từ chất dẻo		0,871	1,151	1,492
9	Điện thoại các loại và linh kiện	5,698	6,346	6,901	6,143
10	Xăng dầu các loại	1,268	1,518		
11	Hóa chất	0,834	0,988		
12	Phân bón các loại	0,851			

Nguồn: Tổng hợp từ Tổng cục Hải quan Việt Nam

hành lang pháp lý quan trọng, minh bạch và ổn định cho hàng xuất khẩu của ta, đặc biệt là các nhóm hàng có thế mạnh như nông sản, thủy sản; (4) Tăng cường xúc tiến thương mại, thành lập ngay một số văn phòng tại các địa phương của Trung Quốc để có thể thâm nhập sâu thị trường Trung Quốc tránh bị ép giá ngay tại cửa khẩu như thời gian vừa qua.

Hai là, đẩy mạnh đầu tư vào ngành công nghiệp phụ trợ và sản xuất nguyên liệu hỗ trợ. Việt Nam cần: (1) Thiết lập cơ chế kêu gọi các doanh nghiệp ở nước phát triển nhất là thuộc khối TPP như Hàn Quốc, Nhật Bản, Malaysia, Singapore,... đầu tư vào ngành công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam; (2) Chuyển hướng nhập khẩu máy móc, nguyên phụ liệu từ Trung Quốc sang các nước là thành viên tham gia ký kết Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương TPP như: Hàn Quốc, Nhật Bản, Malaysia, Singapore,... để được hưởng các ưu đãi thuế suất từ TPP, giảm dần tỷ lệ nhập siêu của Việt Nam với Trung Quốc,

hướng dẫn tới sự cân bằng thương mại giữa hai nước Việt Nam - Trung Quốc.

Ba là, nỗ lực cạnh tranh ngay trên sân nhà để đáp ứng tiêu dùng của người dân trong nước nhằm giảm lượng hàng nhập khẩu từ Trung Quốc. Muốn vậy, Việt Nam cần: (1) Đẩy mạnh kết nối cung cầu, nhằm tăng cường kết nối giữa nhà sản xuất trong nước với các doanh nghiệp phân phối có vốn đầu tư nước ngoài (2) Giúp thay đổi về nhận thức và hành vi của cộng đồng đối với hàng Việt Nam; (3) Nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra, kiểm soát thị trường và bảo vệ người tiêu dùng. Nếu không hàng Việt không những khó khăn trong xuất khẩu mà còn thua ngay trên sân nhà.

Bốn là, điều chỉnh lại cơ cấu xuất - nhập khẩu sao cho hợp lý cần căn cứ vào bối cảnh chuyển biến tình hình trong nước và quốc tế; nghiên cứu kỹ năng lực cạnh tranh của từng nhóm sản phẩm xuất - nhập khẩu, thậm chí cả những ảnh hưởng tương tác của các chính sách thương mại, đầu tư, công nghiệp và tiền tệ hiện thời ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Khổng Văn Thắng, *Thực trạng xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Trung Quốc giải pháp giảm nhập siêu*, Tạp chí Đại học Cửu Long, 6 (2017), 24.
2. Lê Đăng Doanh, *Hội nhập quốc tế, chủ quyền kinh tế và độc lập tự chủ*, Kỷ yếu hội thảo Tự chủ kinh tế trong một thế giới phụ thuộc lẫn nhau, VCCI, 7/2014.
3. Lê Đăng Minh, *Quan hệ thương mại Việt Nam - Trung Quốc; Thực trạng, vấn đề và giải pháp*, Tạp chí Khoa học Đại học Văn Hiến, 3 (2017), 19.
4. Tổng cục Hải Quan Việt Nam, *Niên giám thống kê hải quan về hàng hóa xuất nhập khẩu Việt Nam qua các năm từ 2007 đến 2016*, Hà Nội.
5. Tổng cục Thống kê, *Thông cáo báo chí giai đoạn 2004 - 2016*, Hà Nội.
6. Tổng cục Thống kê, *Niên giám thống kê năm 2006 và Niên giám năm 2016*, Hà Nội.

Ngày nhận bài: 8/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và chấp nhận đăng bài: 18/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 28/11/2017

Thông tin tác giả:

1. NGUYỄN THỊ BÍCH LIÊN

Khoa Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Nguyễn Tất Thành

Email: ntblien@ntt.edu.vn

2. LÊ TUẤN ANH

Khoa Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Nguyễn Tất Thành

Email: ltanh@ntt.edu.vn

TRADE BALANCE BETWEEN VIETNAM AND CHINA: CURRENT SITUATION AND SOLUTIONS

● **NGUYEN THI BICH LIEN**

● **LE TUAN ANH**

Faculty of Business Administration, Nguyen Tat Thanh University

ABSTRACT:

The paper aims to analyze, compare and clarify the changes in the trade balance of Vietnam and China in the period of 2007 - 2016. The results of the study show that trade between Vietnam and China was growing strongly in the period 2007 - 2016, with China as the largest import market of Vietnam. However, Vietnam's trade activities are heavily dependent on China, with excess of import from China is rising steadily. The article also addresses the issues of Vietnam-China trade in the current period. Based on that, the article also suggests some solutions to improve the current trade balance of Vietnam.

Keywords: Trade balance, Vietnam, China, import market, trade deficit.

NGHIÊN CỨU VỀ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG THỰC TRẠNG TẠI VIỆT NAM

● LƯƠNG XUÂN MINH - NGUYỄN THỊ THU TRANG

TÓM TẮT

Phát triển bền vững là một khái niệm không còn mới nhưng là chủ đề chưa bao giờ cũ, đặc biệt, trong sự phát triển kinh tế toàn cầu như hiện nay. Vấn đề tăng trưởng ảnh hưởng đến môi trường nói chung và chất lượng cuộc sống nói riêng đang là vấn đề không chỉ của thế giới mà đó là vấn đề của từng quốc gia. Vì vậy, bài viết tập trung vào việc nghiên cứu khái niệm “phát triển bền vững” theo cả chiều rộng lẫn chiều sâu. Bài viết cũng nghiên cứu thực trạng phát triển bền vững tại Việt Nam qua đánh giá của thế giới, từ đó cho chúng ta thấy cái nhìn tổng thể về nền kinh tế và mục tiêu phát triển sắp tới.

Từ khóa: Phát triển bền vững, thực trạng Việt Nam.

1. Đặt vấn đề

Trải qua hơn 30 năm đổi mới, hoàn thành 02 Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 1991-2000 và giai đoạn 2001 - 2010. Tuy nhiên, trong chiến lược phát triển kinh tế- xã hội giai đoạn 2011 - 2020, quan điểm “Phát triển nhanh gắn liền với phát triển bền vững” vẫn là quan điểm hàng đầu trong các nghị quyết của Đảng và Nhà nước. Vì vậy, nghiên cứu phát triển bền vững, thực trạng phát triển Việt Nam với quan điểm phát triển bền vững để có cái nhìn nhận và đánh giá chính xác nhất là một việc làm cấp thiết.

Vậy phát triển bền vững là gì? Bên cạnh phát triển kinh tế, một quốc gia, một dân tộc cần chú trọng tới những vấn đề gì để phát triển bền vững? Quan điểm của Đảng và Nhà nước ta về vấn đề này như thế nào?

Bài viết có sử dụng một số quan điểm được thừa nhận rộng rãi trên thế giới về phát triển bền vững.

Những báo cáo đánh giá của các tổ chức quốc tế về thực trạng phát triển tại Việt Nam. Từ đó, tác giả đã rút ra những kết luận nhằm góp phần cho sự phát triển ngày càng bền vững hơn.

2. Cơ sở lý thuyết

2.1. Thế nào là “Phát triển bền vững”?

Khái niệm phát triển bền vững được Ủy ban Môi trường và Phát triển thế giới (WCED) chính thức sử dụng trong báo cáo có tựa đề Tương lai của chúng ta (Báo cáo Brundtland) năm 1987. Theo đó, phát triển bền vững được hiểu một cách đơn giản là sự phát triển không chỉ chú trọng tới phát triển kinh tế, mà còn phải tôn trọng những nhu cầu tất yếu của xã hội và sự tác động đến môi trường sinh thái.

Ngày nay, khái niệm này được hiểu theo nghĩa rộng hơn với nội dung bao quát và rõ hơn: Phát triển bền vững là một sự phát triển bảo đảm tăng trưởng kinh tế trên cơ sở sử dụng một cách hợp lý

tài nguyên thiên nhiên kết hợp với bảo vệ môi trường sống, nhằm vừa có thể thỏa mãn được nhu cầu của thế hệ hôm nay, vừa không làm ảnh hưởng đến điều kiện thỏa mãn nhu cầu và môi trường sống của các thế hệ mai sau.

Thực chất của sự phát triển bền vững là giải quyết mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và bảo vệ môi trường tự nhiên, bảo đảm sự công bằng giữa các thế hệ trong việc sử dụng tài nguyên thiên nhiên và bảo vệ môi trường. Tựu trung lại, phát triển bền vững bao gồm ba chiều cạnh (hay nhằm đến 3 mục tiêu) chủ yếu: tăng trưởng kinh tế, bảo vệ môi trường và công bằng xã hội. Nói cách khác, phát triển bền vững là sự phát triển trong đó bảo đảm kết hợp hài hòa giữa mục tiêu kinh tế, mục tiêu xã hội và mục tiêu bảo vệ môi trường.

Mục tiêu phát triển kinh tế sẽ được đánh giá thông qua các chỉ số về GDP - Tổng sản phẩm quốc dân để đánh giá sự phát triển của nền kinh tế; chỉ số TFP - Năng suất các nhân tố tổng hợp để đánh giá chất lượng của sự tăng trưởng kinh tế.

Mục tiêu bảo vệ môi trường thể hiện ở việc khai thác các nguồn tài nguyên thiên nhiên, quan tâm đến việc xử lý chất thải và đồng thời quan tâm đến việc bảo vệ rừng, các loại động thực vật...

Mục tiêu công bằng xã hội thể hiện ở các chỉ số liên quan đến con người như: Chỉ số Phát triển con người (HDI), chỉ số phát triển giới (GDI), chỉ số đói nghèo đa chiều...

Sau khi Ủy ban Môi trường và Phát triển của Liên Hợp Quốc đưa ra những cảnh báo về nguy cơ suy giảm chất lượng môi trường sống, các vấn đề xã hội nghiêm trọng... nảy sinh do tăng trưởng kinh tế một cách thuần túy, các đảng chính trị cầm quyền và nhà nước tại nhiều quốc gia trên thế giới đã nhận thức ngày càng rõ rệt hơn về những hiểm họa tiềm ẩn của quan niệm cũ coi phát triển đồng nghĩa với tăng trưởng kinh tế. Trên cơ sở đó và tùy thuộc vào đường lối chính trị, ở những mức độ khác nhau, các đảng chính trị cầm quyền và các nhà nước đã ít nhiều có những sự điều chỉnh tích cực về quan niệm, mục tiêu và chủ trương, chính sách phát triển nhằm hướng đến một chiến lược phát triển mới, thông minh hơn và phù hợp với quy luật khách quan - chiến lược phát triển bền vững.

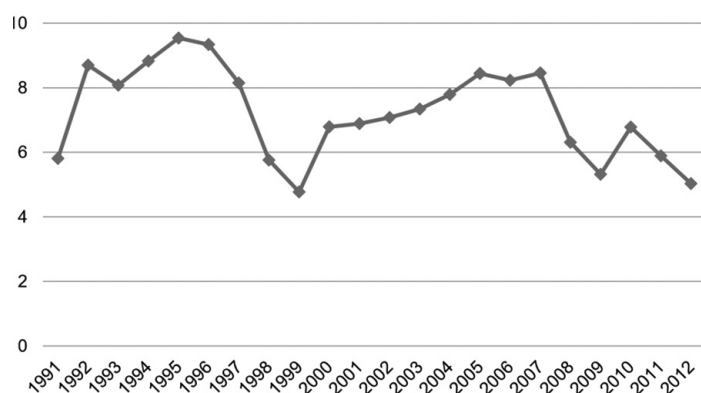
2.2. Quan điểm của Đảng và Nhà nước về phát triển nhanh và bền vững

Ở nước ta, quan điểm phát triển nhanh và bền vững không còn là quan điểm mới. Ngay từ Đại hội III năm 1960 và Đại hội IV năm 1976, Đảng ta đã đặt mục tiêu "tiến nhanh, tiến mạnh, tiến vững chắc lên chủ nghĩa xã hội". Đại hội VII thông qua Chiến lược Phát triển kinh tế - xã hội 1991 - 2000, nhấn mạnh "Tăng trưởng kinh tế phải gắn liền với tiến bộ và công bằng xã hội, phát triển văn hoá, bảo vệ môi trường". Đại hội VIII nêu bài học "Tăng trưởng kinh tế gắn liền với tiến bộ và công bằng xã hội, giữ gìn và phát huy bản sắc dân tộc, bảo vệ môi trường sinh thái". Chiến lược Phát triển kinh tế - xã hội 2001 - 2010 thông qua tại Đại hội IX khẳng định "Phát triển nhanh, hiệu quả và bền vững, tăng trưởng kinh tế đi đôi với thực hiện tiến bộ, công bằng xã hội và bảo vệ môi trường". Đại hội X nêu bài học về phát triển nhanh và bền vững, trong đó, ngoài các nội dung phát triển kinh tế, xã hội, môi trường còn bổ sung yêu cầu phát triển toàn diện con người, thực hiện dân chủ và xác định mục tiêu tổng quát của Kế hoạch 5 năm 2006 - 2010 là "Phấn đấu tăng trưởng kinh tế với nhịp độ nhanh, chất lượng cao và bền vững hơn, gắn với phát triển con người".

Tuy nhiên, quan điểm này chưa bao giờ được coi là lỗi thời. Chính vì vậy, trong Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội 2011-2020 được trình tại Đại hội XI của Đảng, khi đề cập 5 quan điểm phát triển thì quan điểm đầu tiên được khẳng định là: "Phát triển nhanh gắn liền với phát triển bền vững, phát triển bền vững là yêu cầu xuyên suốt trong Chiến lược". Theo đó, vừa phát triển theo chiều rộng về tốc độ và quy mô tăng trưởng, vừa phát triển theo chiều sâu thể hiện ở chất lượng của tăng trưởng. Do đó, phát triển nhanh và bền vững là phát triển kinh tế ổn định gắn với việc đảm bảo an sinh xã hội và bảo vệ môi trường sinh thái, hay phát triển bền vững là quá trình thế hệ hôm nay "phát triển" không làm phương hại đến thế hệ ngày mai.

3. Kết quả nghiên cứu - Thực trạng phát triển nhanh và bền vững của Việt Nam trong những năm qua

3.1. Về kinh tế

Biểu đồ 1: Tốc độ tăng trưởng kinh tế trong những năm qua

Nguồn: TCTK

Trong những năm qua, nền kinh tế đã thực hiện 02 Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 1991-2000 và 2001-2010. Trong 02 giai đoạn này, nền kinh tế hứng chịu 02 cuộc khủng hoảng khu vực và thế giới, nhưng tốc độ tăng trưởng trong 2 giai đoạn này tương đối cao, trung bình 7% trong giai đoạn 1991-2000 và khoảng 7,26% trong giai đoạn 2001-2010. Tuy nhiên, đóng góp chủ yếu vào tăng trưởng giai đoạn này có xu hướng phụ thuộc vào nhân tố Vốn, trong khi đó, Năng suất các nhân tố tổng hợp (TFP) có xu hướng đóng góp ngày càng giảm. Điều đó chứng tỏ mục tiêu phát triển nhanh và bền vững trong 2 giai đoạn này còn tồn tại nhiều hạn chế, yếu kém, đó là: Chất lượng tăng trưởng, năng suất, hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế còn thấp, chậm được cải thiện, các cân đối vĩ mô chưa thật sự vững chắc. Năng suất lao động thấp trong khu vực (năng suất lao động của Trung Quốc cao gấp 2,6 lần, của Thái Lan cao gấp 4,3 lần và của Hàn Quốc cao gấp 26,2 lần của Việt Nam). Chính vì vậy, khi chịu ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng thế giới năm 2008, tăng trưởng kinh tế giai đoạn 2011-2015 thấp nhất kể từ năm 2000, với tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 5,88%. (Biểu đồ 2)

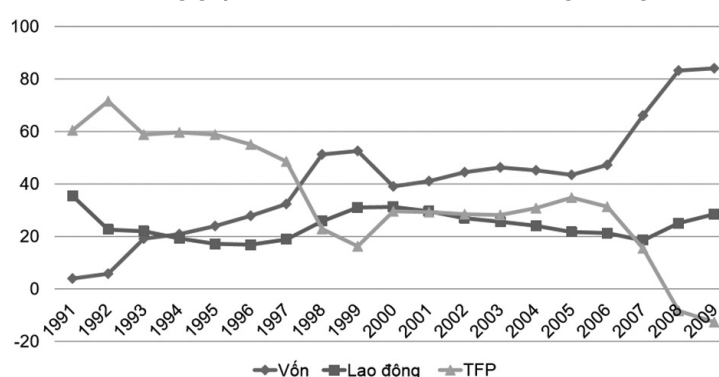
3.2. Về xã hội

Trong các chỉ số đánh giá sự phát triển của xã hội, chỉ số về Phát triển con người (HDI) được coi là thước đo quan trọng nhất. Đây là thước đo tổng hợp về sức khỏe, giáo dục và thu nhập. Theo đó, HDI được tính toán dựa trên 3 thành

phần: Thu nhập (GDP bình quân đầu người theo ngang giá sức mua), tuổi thọ trung bình và giáo dục (tỷ lệ người lớn biết chữ và tỷ lệ nhập học chung). Từ năm 1999 đến 2008, chỉ số thu nhập tăng 29,9% trong khi chỉ số tuổi thọ tăng 10,1% và chỉ số giáo dục chỉ tăng có 3,4%. Nói cách khác, chỉ số thu nhập đóng góp 55,7% vào tăng trưởng HDI trong giai đoạn 1999-2008, trong khi chỉ số tuổi thọ trung bình đóng góp 31,8% và chỉ số giáo dục chỉ đóng góp 12,6%. Điều này cho thấy chỉ số giáo dục thấp đang làm chậm lại tiến bộ chung về HDI của Việt nam.

HDI của Việt Nam năm 2015, chỉ số phát triển con người (HDI) của Việt Nam năm 2014 đạt giá trị 0,666, đứng thứ 166 thế giới và thuộc nhóm các nước phát triển con người trung bình. So với các quốc gia khác trong khu vực Đông Nam Á, Singapore là quốc gia có chỉ số HDI cao nhất (0,912) đứng thứ 11 trên thế giới và thuộc các quốc gia phát triển con người rất cao. Đứng thứ 2 là Thái Lan (0,726) và đứng thứ 93 thế giới, thuộc nhóm các quốc gia phát triển con người cao. Cùng nhóm quốc gia phát triển con người trung bình có Indonesia (0,684) đứng thứ 110 và Philippin (0,668) đứng thứ 115.

Bên cạnh HDI, chỉ số phát triển giới (GDI) dùng để đo lường khoảng cách nam và nữ về các chỉ số như HDI. Theo đó, Việt Nam là một quốc gia thực hiện tốt về bình đẳng giới. Nói như thế không có nghĩa là ở Việt Nam không có bất bình đẳng giới, tư tưởng “trọng nam khinh nữ” vẫn còn tồn tại trong các gia đình và trên thị trường lao động, đặc biệt ở các tỉnh nghèo, lạc hậu. Chỉ số

Biểu đồ 2: Đóng góp của các nhân tố tới Tốc độ tăng trưởng GDP

GDI cho thấy, tỷ lệ người lớn biết chữ là nữ thấp hơn 20%-30% so với nam. Ví dụ, ở Lai Châu, tỷ lệ người lớn biết chữ của nữ là 48% so với 75,5% của nam. Tương tự, ở một số tỉnh, khoảng cách giới trong tỷ lệ nhập học chung là 30%. Điện Biên có tỷ lệ nhập học chung của nữ là 55,3% so với tỷ lệ nhập học chung của nam là 78,5%. Mặt khác, các tỉnh có sự khác biệt trong thu nhập của nam và nữ lớn nhất được đo lường theo GDP bình quân đầu người tính theo ngang giá sức mua là ở vùng Đông Nam Bộ và đồng bằng sông Cửu Long. Ở các tỉnh như Cà Mau và Sóc Trăng, GDP bình quân đầu người tính theo ngang giá sức mua của nữ thấp hơn 30%-40% so với của nam.

Chỉ số đói nghèo đa chiều, theo đó, tỷ lệ đói nghèo đa chiều cao nhất thuộc về các tỉnh miền núi phía Bắc như Lai Châu (82,3%), Điện Biên (75%) và Hà Giang (73%).

Đạt được một số thành tựu về y tế như: Giảm tỷ lệ tử vong bà mẹ và trẻ em dưới một tuổi, hầu hết trẻ em đã được tiêm phòng và đa số các ca sinh nở đã được nhân viên y tế đã qua đào tạo hỗ trợ. Tuy nhiên, có sự bất bình đẳng giữa các vùng miền. Ví dụ, tỷ lệ còi xương, suy dinh dưỡng trẻ em ở các vùng nông thôn, miền núi cao hơn gấp hai đến ba lần. Tỷ lệ tử vong bà mẹ ở nông thôn cao gấp đôi so với thành thị.

Về giáo dục, Việt Nam đã gần đạt tiếp cận phổ cập giáo dục tiểu học và trung học cơ sở, tỷ lệ người lớn biết chữ toàn quốc là 93% năm 2008. Tuy nhiên, chỉ có 40% trẻ em dân tộc thiểu số tiếp cận giáo dục mầm non, so với 61% ở dân tộc Kinh. Ở giáo dục trung học cơ sở, tỷ lệ nhập học đúng tuổi là 59% trong nhóm ngũ phân vị nghèo nhất so với 95% trong nhóm ngũ phân vị giàu nhất. Chưa đến 1% ngũ phân vị nghèo nhất học đại học so với 26,3% ngũ phân vị giàu nhất.

Chỉ tiêu công cho xã hội ở Việt Nam thuộc mức tương đối cao. Ví dụ: năm 2008, chi tiêu công cho giáo dục là 5,3% GDP, cao hơn các nước khác trong khu vực; dành 7,3% GDP cho y tế

3.3. Về môi trường

Theo đánh giá của Ngân hàng Thế giới, Việt Nam đứng vị trí 85/163 nước về chỉ số hiệu quả hoạt động môi trường với 59 điểm. Còn theo Diễn

đàn Kinh tế thế giới Davos, Việt Nam nằm trong số 10 quốc gia có chất lượng không khí thấp và ảnh hưởng nhiều đến sức khỏe. Đây được coi là cái giá phải trả cho quá trình tự do hóa thương mại ở nước ta. Tình trạng ô nhiễm môi trường, cạn kiệt tài nguyên, hủy hoại giống loài, ảnh hưởng xấu đến sức khỏe con người. Điển hình như: tài nguyên rừng tiếp tục bị thu hẹp. Từ 14 triệu ha rừng năm 1945, đến nay còn 6,5 triệu ha. Từ đó làm cho đa dạng sinh học bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Ước tính có 200 loài chim bị tuyệt chủng và 120 loài thú bị diệt vong. Nhiều dòng sông đang phải đối mặt với tình trạng ô nhiễm nặng nề như: sông Cầu, sông Nhuệ - Đáy, sông Đồng Nai và hệ thống sông Tiền và sông Hậu ở Tây Nam bộ, đồng bằng sông Cửu Long. Nguy cơ trở thành bãi rác công nghệ và chất thải từ những dự án luyện, cán thép, từ những con tàu biển trọng tải lớn, cũ nát được mua về phá dỡ... Đặc biệt là sự cố gây ô nhiễm môi trường biển ở Fomosa - Hà Tĩnh. Tình trạng sử dụng tràn lan các loại thuốc bảo vệ thực vật gây ô nhiễm môi trường. Tình trạng xả thải ở các làng nghề tái chế kim loại như làng nghề tái chế chì Đông Mai (Hưng Yên), làng nghề sản xuất rượu Vân Hà (Bắc Giang)... Ngoài ra, tình trạng nồng độ chất ô nhiễm trong không khí ở các thành phố lớn, đặc biệt là Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh tăng cao gây các bệnh về đường hô hấp.

4. Vai trò của doanh nghiệp góp phần vào việc thực hiện nhiệm vụ phát triển nhanh và bền vững

Một là, doanh nghiệp cần đạt hiệu quả cao trong hoạt động sản xuất kinh doanh để đóng góp vào ngân sách nhà nước thông qua nghĩa vụ đóng thuế, phí...

Hai là, doanh nghiệp góp phần giải quyết công ăn việc làm và tăng thu nhập cho người lao động. Doanh nghiệp quy mô càng lớn thì giải quyết công ăn việc làm cho càng nhiều người, nhất là với một nước có dân số đông như Việt Nam.

Ba là, góp phần đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, đặc biệt với khu vực nông thôn. Chuyển dịch từ sản xuất nông nghiệp sang cung ứng dịch vụ - thương mại.

Bốn là, góp phần giảm sự bất bình đẳng về giới.

Với việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế sang các ngành dịch vụ - thương mại, từ đó tạo điều kiện cho nữ giới phát huy được khả năng của mình, giúp giải quyết công ăn việc làm và tăng thu nhập cho nữ giới.

Năm là, tham gia các hoạt động xã hội, từ thiện, chung tay cùng Nhà nước để xây dựng một xã hội tốt đẹp hơn.

5. Kiến nghị về vai trò của doanh nghiệp trong việc thực hiện nhiệm vụ phát triển nhanh và bền vững

5.1. Về đóng góp cho tăng trưởng kinh tế, đóng góp vào ngân sách nhà nước

Mỗi một sự phát triển của doanh nghiệp đều đóng góp vào sự phát triển chung của nền kinh tế. Theo báo cáo, năm 2015 cả nước có hơn 400.000 doanh nghiệp hoạt động, đóng góp vào ngân sách nhà nước là 746,4 nghìn tỷ đồng. Đây là con số không phải là nhỏ trong bối cảnh các doanh nghiệp kinh doanh khó khăn do khủng hoảng kinh tế toàn cầu và chủ yếu là doanh nghiệp có quy mô nhỏ và siêu nhỏ. Tuy nhiên, nếu tính trên số trung bình thì mỗi doanh nghiệp đóng góp chưa tới 2 tỷ đồng cho ngân sách. Đây là con số thực sự còn rất khiêm tốn so với tiềm năng của các doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, việc sử dụng nhân tố vốn là chủ yếu trong phát triển vẫn còn là bài toán cần có lời giải. Trong bối cảnh cả thế giới đang chuyển qua nền công nghiệp 4.0, đòi hỏi các doanh nghiệp phải tự đổi mới mình. Áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, đặc biệt là kỹ thuật công nghệ vào việc

kinh doanh của mình.

5.2. Về xã hội

Bên cạnh việc đóng góp cho tăng trưởng, đóng góp cho ngân sách, trong hoạt động kinh doanh của mình, doanh nghiệp cần chú trọng đến các vấn đề an sinh xã hội.

Thứ nhất, bên cạnh việc kinh doanh các doanh nghiệp cần chú trọng đến những hoạt động mang tính chất xã hội, chung tay góp sức cho các hoàn cảnh khó khăn. Đặc biệt là quan tâm đến hoạt động giáo dục cho trẻ em vùng sâu, vùng xa, như: tặng quà cho các em học sinh, xây trường,...

Thứ hai, cần giảm bớt sự bất bình đẳng về giới, tạo điều kiện để nữ giới có cơ hội thể hiện bản thân, cơ hội thăng tiến. Có chính sách tuyển dụng và đãi ngộ công bằng giữa nam và nữ.

Thứ ba, chăm lo sức khỏe của nhân viên, cộng đồng và xã hội. Tạo điều kiện cho mọi người được nghỉ ngơi, vui chơi chăm sóc sức khỏe.

5.3. Về môi trường

Việc phát triển kinh tế đòi hỏi các doanh nghiệp không được phá hủy môi trường, ảnh hưởng tới thế hệ mai sau. Chính vì vậy, đòi hỏi các doanh nghiệp phải có biện pháp bảo vệ môi trường. Ví dụ như: Cần phải quan tâm tới quy trình xử lý chất thải tại doanh nghiệp. Tuyệt đối không xả những chất thải nguy hiểm ra môi trường bên ngoài. Nghiên cứu sử dụng các nguồn nguyên liệu mới, nguyên liệu tái sinh. Hạn chế sử dụng các nguồn nguyên liệu hóa thạch như than đá, dầu mỏ... ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2011-2020.
2. <http://baohinhphu.vn/Kinh-te/Phat-trien-nhanh-va-ben-vung-la-quan-diem-xuyen-suot-trong-chien-luoc-phat-trien-KTXH-cua-dat-nuoc-ta/33616.vgp>, ngày 16/7/2010 về Phát triển nhanh và bền vững là quan điểm xuyên suốt trong chiến lược phát triển KT-XH của đất nước ta.
3. <http://www.nguoiduatin.vn/hien-trang-moi-truong-viet-nam-va-nhung-loi-bao-dong-a87789.html> ngày 27/6/2013
4. UNDP (2011) - Báo cáo phát triển con người của Việt Nam năm 2011.
5. UNDP (2015) Tổng quan báo cáo phát triển con người năm 2015 của UNDP.
6. Vũ Minh Long (2014) - Kinh tế Việt Nam từ 1991 đến nay - Chất lượng, hiệu quả và tính bền vững.

Ngày nhận bài: 15/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 25/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 05/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. LƯƠNG XUÂN MINH

ThS. NGUYỄN THỊ THU TRANG

Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 0919185298

Email: trangntt@buh.edu.vn

RESEARCH ON SUSTAINABLE DEVELOPMENT CURRENT SITUATION IN VIETNAM

● **MA. LUONG XUAN MINH**

● **MA. NGUYEN THI THU TRANG**

Banking University of Ho Chi Minh City

ABSTRACT:

Though sustainable development is not a new concept, it always stays relevant, especially in the current global economic development. The issue of the development affecting the environment in general and the quality of life in particular is a matter not only of the world, but of the individual. Therefore, the paper focuses on studying comprehensively the concept of "sustainable development". The paper also examines the situation of sustainable development in Vietnam through the evaluation of the world, which gives us an overview of the economy and development objectives.

Keywords: Sustainable development, situation in Vietnam.

NÔNG NGHIỆP VIỆT NAM QUA LĂNG KÍNH CHUỖI GIÁ TRỊ: THỰC TRẠNG VÀ GỢI Ý MỘT SỐ GIẢI PHÁP

● ĐỖ THỊ NANG

TÓM TẮT:

Nông nghiệp Việt Nam còn một số tồn tại khá phổ biến làm hạn chế phát triển nông nghiệp theo các chuỗi giá trị, như thiếu kiểm soát chất lượng và sử dụng đầu vào, sản xuất nhỏ lẻ, manh mún, tự phát; công nghệ sau thu hoạch còn thô sơ; yếu kém trong xây dựng thương hiệu và phát triển thị trường, người tiêu dùng thiếu thông tin,... Vì vậy, cần thực hiện một số giải pháp từ cả phía nhà nước và từ phía các tác nhân tham gia chuỗi.

Từ khóa: Chuỗi giá trị nông sản, mất xích, cung ứng đầu vào, sản xuất, thu gom, bảo quản, thương mại, tiêu dùng.

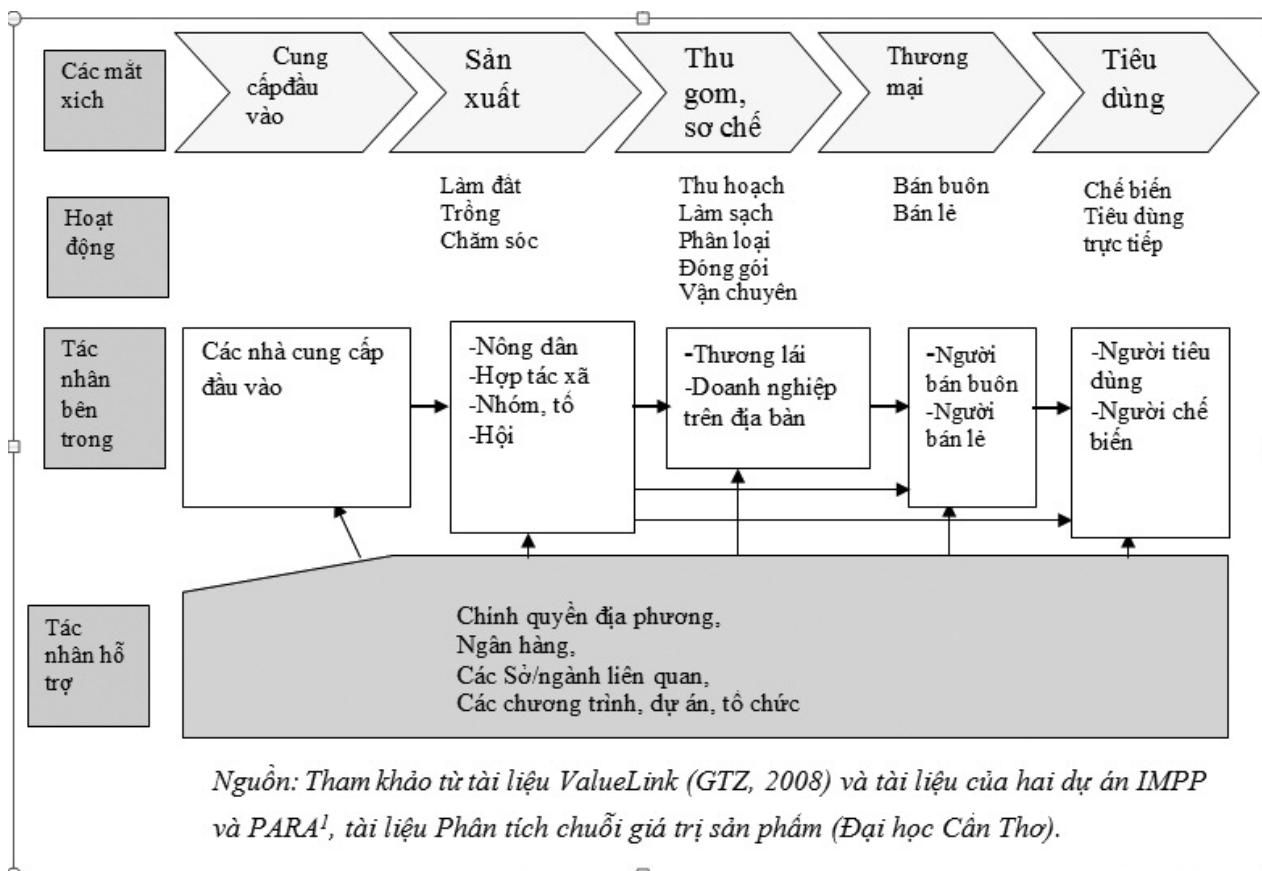
1. Chuỗi giá trị nông sản là gì?

Năm 1985 Michael Porter giới thiệu thuật ngữ “chuỗi giá trị”. Theo ông, “chuỗi giá trị là một tập hợp các hoạt động để đưa một sản phẩm từ khi còn là ý tưởng đến khi được sản xuất, đưa vào sử dụng và các dịch vụ hỗ trợ”. Từ sau bài viết của Michael, khái niệm chuỗi giá trị được sử dụng rộng rãi hơn. Việc tiếp cận phân tích chuỗi giá trị sẽ cho phép đánh giá các yếu tố trong trạng thái luôn vận động. Chuỗi giá trị giúp chúng ta nhắm đến thị trường tiêu thụ sản phẩm trước khi chúng ta sản xuất (Kaplinsky và Morris, 2000). Ứng dụng tiếp cận chuỗi giá trị trong nông nghiệp được các tổ chức quốc tế và các quốc gia bắt đầu thực hiện phổ biến từ năm 2005. “Chuỗi giá trị nông sản bao gồm các hoạt động diễn ra ở các cấp độ khác nhau (nông trại, nông thôn và

thành thị), bắt đầu với việc cung ứng đầu vào, sản xuất, xử lý, chế biến sản phẩm, phân phối và tái chế. Khi sản phẩm đi qua hàng loạt các giai đoạn khác nhau đó, các giao dịch diễn ra giữa các tác nhân của chuỗi, tiền và thông tin được trao đổi và giá trị tăng dần” (Da Silva and De Souza Filho, 2007; UNIDO, 2009).

Một chuỗi giá trị nông sản giản đơn có thể chỉ bao gồm 3 khâu: (1) Cung cấp đầu vào, (2) Sản xuất, (3) Tiêu thụ với các tác nhân tương ứng là (1) Người cung cấp đầu vào (đại lý, cửa hàng phân bón, thuốc BVTV, giống,...); (2) Người sản xuất (hộ nông dân), (3) Người tiêu dùng. Phức tạp hơn, chuỗi giá trị nông sản gồm 5 khâu: (1) Cung cấp đầu vào, (2) Sản xuất, (3) Thu gom, sơ chế, (4) Thương mại (nhà bán buôn, bán lẻ,...) và (5) Người tiêu dùng.

Sơ đồ 1: Một chuỗi giá trị nông sản ngành Trồng trọt



2. Thực trạng nông nghiệp Việt Nam qua lăng kính chuỗi giá trị

Tiếp cận lý thuyết chuỗi giá trị để nhìn vào các mắt xích trong các chuỗi giá trị nông sản của Việt Nam, cho thấy, tại mỗi mắt xích đang tồn tại những hạn chế làm ảnh hưởng đến sự phát triển nông nghiệp Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày nay. Cụ thể là:

2.1. Thực trạng tại mắt xích cung ứng đầu vào

Về vấn đề giống trong nông nghiệp Việt Nam cũng còn nhiều tồn tại như nông dân tự để giống; tình trạng giống nhiễm bệnh, giống tốt có giá quá cao,... làm ảnh hưởng lớn đến chất lượng sản phẩm và hiệu quả sản xuất. Ví dụ, với ngành trồng lúa đồng bằng sông Cửu Long - một vựa lúa lớn của cả nước, nhưng có tới trên 60% diện tích lúa có giống được nông dân tự lấy từ vụ trước để cho vụ sau (Nguyễn Văn Sơn, 2013). Về cung ứng vật tư nông nghiệp khác như phân bón, thuốc BVTV, thức ăn chăn nuôi,... tồn tại tình trạng phân bón giả, thuốc cấm, thức ăn chăn nuôi chứa thành phần cấm vẫn tồn tại khá phổ biến và khó kiểm soát. Hơn nữa, nhiều nông dân sử dụng đầu vào sản xuất

theo thói quen hay theo sự mách bảo của người khác mà không tuân thủ các hướng dẫn; Điều này dẫn đến các thiệt hại kinh tế cho người sản xuất, làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm, gây ô nhiễm môi trường. Kết quả là làm cho nông sản Việt Nam thiếu tính cạnh tranh.

2.2. Thực trạng tại mắt xích sản xuất

Hiện nay, nền nông nghiệp Việt Nam vẫn dựa chủ yếu vào mô hình kinh tế hộ gia đình. Các nguồn lực chính cho sản xuất như lao động, đất đai, vốn (logistics bên trong) được tận dụng của hộ gia đình nên thường có quy mô nhỏ, lẻ. Trong khi đó, các dịch vụ thuê ngoài (logistics bên ngoài) khó thực hiện do hoặc là quy mô sản xuất của hộ nhỏ, lẻ hoặc do không có sẵn các dịch vụ thuê ngoài, nên thực tế là các hộ nông dân vẫn tự làm thủ công. Kéo theo là tính tự phát trong sản xuất cũng rất phổ biến tạo nên vòng luẩn quẩn “chặt-trồng” làm cho lãng phí nguồn lực và thể hiện tính phụ thuộc thị trường cao. Hơn nữa, trong sản xuất lại thiếu liên kết giữa các hộ nông dân với nhau (liên kết ngang), từ đó không thể thực hiện hành động tập thể và liên kết dọc để xây dựng kênh phân

phối mới của các tác nhân trong chuỗi giá trị. Hộ sản xuất cũng thiếu động lực để thực hành sản xuất theo tiêu chuẩn chất lượng cao. Trong thực tế, có nhiều vùng, địa phương cũng đã triển khai sản xuất theo quy trình tiêu chuẩn VietGAP xuống các hộ sản xuất và các hộ cũng đã thực hiện theo đúng quy trình, nhưng vì không kết nối được với thị trường cũng như những tồn tại xảy ra ở các tác nhân khác đã làm mất đi động lực sản xuất theo đúng quy trình tiêu chuẩn chất lượng VietGAP.

2.3. Thực trạng tại mất xích thu hoạch, sơ chế, chế biến, đóng gói, vận chuyển

Một thực tế là trong sản xuất nông nghiệp những năm qua, chúng ta tập trung nhiều vào tăng vào năng suất và sản lượng, nhưng lại chưa chú trọng nhiều hoặc cũng đã chú trọng nhưng chưa tìm được giải pháp hữu hiệu trong khâu thu hoạch, phân loại, sơ chế, bảo quản, chế biến sau thu hoạch. Chính vì vậy, tại mất xích này trong các chuỗi giá trị nông sản của Việt Nam còn thể hiện nhiều bất cập như cơ sở hạ tầng yếu kém, các tác nhân tham gia khâu này còn hạn chế trong áp dụng khoa học công nghệ, chưa chú trọng tới việc đảm bảo và nâng cao chất lượng sản phẩm sau thu hoạch, phương tiện vận chuyển còn sơ sài... Kết quả là tỷ lệ hao hụt sau thu hoạch tương đối cao, chất lượng sản phẩm không đảm bảo, từ đó làm hạn chế tạo ra giá trị gia tăng cho sản phẩm. Ví dụ đối với lúa gạo tổn thất sau thu hoạch của Việt Nam thuộc hàng cao nhất khu vực châu Á, dao động trong khoảng 9-17%, thậm chí 20-30%, tùy từng khu vực và mùa vụ. Với tỷ lệ tổn thất này, chúng ta mất khoảng 3.000 tỷ đồng mỗi năm. Còn với rau quả, tổn thất khoảng 25% đối với các loại quả và hơn 30% đối với rau. Trong khi đó, tỷ lệ tổn thất sau thu hoạch ở các nước châu Á như Ấn Độ chỉ là 3-3,5%, Bangladesh 7%, Pakistan 2-10%, Indonesia 6-17%, Nepal 4-22%...

2.4. Thực trạng tại mất xích thương mại, tiêu thụ

Trong trường hợp với các chuỗi giá trị nông sản có đặc trưng thâm dụng lao động và tài nguyên thì các doanh nghiệp kinh doanh nông sản thực phẩm giữ vai trò dẫn dắt, chi phối sự tồn tại và phát triển của chuỗi. Mỗi liên kết 4 nhà mang lại hiệu quả cao trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm. Tuy nhiên, trong thực tế khâu thương mại và tiêu thụ nông sản ở Việt Nam, còn tồn tại một số bất cập lớn, đó là:

- Thiếu liên kết giữa doanh nghiệp tiêu thụ với nông dân sản xuất: Phần lớn doanh nghiệp hoạt

động trong lĩnh vực nông nghiệp có quy mô nhỏ, vốn dưới 10 tỷ đồng, do vậy, doanh nghiệp gặp khó khăn trong mở rộng sản xuất; Trong khi đó, việc hợp tác liên kết xây dựng cánh đồng lớn có tốc độ mở rộng diện tích liên kết còn chậm (ví dụ tỷ lệ diện tích gieo trồng theo mô hình cánh đồng lớn được ký hợp đồng bao tiêu trước khi sản xuất của cả nước trung bình đạt 29,2%,); Tỷ lệ bán nông sản qua hợp đồng khá thấp thường là dưới 30% tổng sản lượng; Tình trạng doanh nghiệp hoặc nông dân phá vỡ hợp đồng diễn ra khá phổ biến, tỷ lệ thành công của những hợp đồng liên kết sản xuất và tiêu thụ nông sản chỉ ở mức 20 - 30%, trừ lúa đạt 70%.

- Yếu kém trong làm thương hiệu cho nông sản Việt Nam: Việt Nam luôn đứng trong nhóm đầu của thế giới về xuất khẩu nông sản, nhưng trên thực tế, việc xây dựng thương hiệu của chúng ta rất yếu kém, chưa được chú trọng. Điều này đã làm giảm sức cạnh tranh của các nông sản, cũng như gây thiệt hại lớn cho ngành nông nghiệp nói riêng và cho quốc gia nói chung. Theo đánh giá của các chuyên gia, có tới 85% - 90% lượng hàng nông sản của nước ta ra thị trường thế giới phải thông qua trung gian bằng các “thương hiệu” nước ngoài. Một trong những trở ngại khiến việc xây dựng thương hiệu nông sản của Việt Nam trở nên khó khăn là do quy mô sản xuất ngành Nông nghiệp còn manh mún, nhỏ lẻ.

- Người tiêu dùng khủng hoảng niềm tin và thiếu thông tin về nguồn gốc xuất xứ của nông sản Việt Nam: Theo số liệu khảo sát của Cục Quản lý Chất lượng Nông Lâm sản và Thủy sản - Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NN-PTNT), kết quả giám sát các mẫu rau, thịt cho thấy: Có 5-7 % mẫu rau vượt ngưỡng thuốc bảo vệ thực vật, 2% mẫu thịt vượt ngưỡng kháng sinh - cho thấy tỷ lệ vi phạm thấp, phần lớn nông sản thực phẩm trên thị trường là an toàn. Tuy nhiên, người tiêu dùng đang hình dung là các sản phẩm mất an toàn cao hơn con số mà cơ quan chức năng công bố. Có thể nói, người tiêu dùng đang trong cơn “khủng hoảng” niềm tin về chất lượng nông sản, thực phẩm. Bên cạnh đó, những người tiêu dùng trong nước hiện nay có chung đặc điểm là không được bảo vệ, hoặc sự bảo vệ còn mơ hồ cả trong nhận thức và thực tiễn đối với họ và đối với xã hội. Sự thiếu thông tin về nông sản của người tiêu dùng không những ảnh hưởng không tốt đến quyết định mua hàng của họ mà còn là cơ hội cho những gian lận trên thị trường hiện nay.

3. Gợi ý một số giải pháp

3.1. Giải pháp từ phía Nhà nước

- Cần thực hiện ngay các giải pháp về thị trường: Những yêu cầu thị trường sẽ là những chỉ báo định hướng sự hoạt động của các mắt xích trước đó. Cần thay đổi tư duy từ sản xuất theo khả năng sang sản xuất theo nhu cầu thị trường, còn gọi là chuyển từ sản xuất theo mô hình “đẩy” - sang mô hình “câu kéo”.

- Tập trung cho xây dựng và phát triển thương hiệu quốc gia: Mỗi nước khi tham gia thị trường đều phải xây dựng được thương hiệu của từng sản phẩm để bảo hộ và nâng cao giá trị gia tăng. Chính phủ cần có chính sách hỗ trợ doanh nghiệp, Hiệp hội xây dựng thương hiệu thông qua: Quy hoạch và xây dựng vùng sản xuất; Xây dựng hệ thống tiêu chuẩn sản phẩm hoặc hài hòa tiêu chuẩn quốc tế; Quảng bá thương hiệu trên các phương tiện truyền thông; Huy động tối đa sự tham gia của các hãng vận tải để sử dụng và giới thiệu sản phẩm; Hỗ trợ tham gia xúc tiến thương mại, hội chợ triển lãm.

- Nhà nước cần có giải pháp về hỗ trợ doanh nghiệp: Các doanh nghiệp hiện nay rất đắn đo khi tham gia đầu tư vào nông nghiệp, nhất là công đoạn sản xuất mà họ chủ yếu tham gia vào khâu thu gom, sơ chế và tiêu thụ. Do vậy, Nhà nước cần có chính sách ưu đãi hơn về hạn điền và thời gian thuê đất, hỗ trợ tích tụ đất đai, thuế, vốn vay, bảo hiểm rủi ro, đào tạo nguồn lực...

- Cần có các giải pháp về hỗ trợ xây dựng Hiệp hội ngành hàng, phát triển các liên kết dọc và liên kết ngang: Nông dân, thậm chí doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp đều có qui mô nhỏ, vốn ít, do vậy khả năng vươn ra thị trường trực tiếp là khó khăn. Nhà nước cần hỗ trợ để hình thành nhóm sở thích, hiệp hội theo từng ngành hàng cụ thể. Cần có đột phá trong lựa chọn ngành hàng chiến lược, sản xuất theo chuỗi giá trị tạo ra những sản phẩm thị trường cần trên cơ sở chọn lựa từ tiềm năng, thế mạnh của từng địa phương.

- Giải pháp về phát triển cơ sở hạ tầng: Hoàn thiện hệ thống giao thông, nhất là tại các vùng sâu, vùng xa; Tập trung nâng cấp, xây dựng hoàn chỉnh các công trình thủy lợi phục vụ sản xuất. Tăng tỷ lệ đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất ở các vùng trọng điểm. Triển khai hiệu quả chính sách khuyến khích áp dụng cơ giới hóa vào các khâu sản xuất, thu hoạch, chế biến và bảo quản nông sản sau thu hoạch; Tăng cường và tạo điều kiện cho sự phát triển của ngành logistics, là ngành

đảm bảo cho sự lưu thông hàng hóa được nhanh chóng và góp phần làm giảm thiểu chi phí lưu thông nông sản hàng hóa.

- Giải pháp về công tác quản lý nhà nước: Ngoài sự năng động, nhạy bén và khả năng nắm bắt nhu cầu của thị trường của các chủ thể chính tham gia vào chuỗi giá trị nông nghiệp thì vai trò hỗ trợ, tác động, điều tiết của các cơ quan nhà nước giữ vị trí rất quan trọng. Trước hết là rà soát, ban hành các cơ chế, chính sách, pháp luật để tạo hành lang pháp lý cho các hoạt động trong chuỗi giá trị nông nghiệp diễn ra thuận lợi; Tổ chức các khóa đào tạo, tập huấn và cung cấp thông tin, kiến thức về chuỗi giá trị cho các chủ thể để nâng cao hiểu biết của đối tượng này, từ đó họ vận dụng trong quá trình thực hiện các hoạt động của chuỗi; Quan tâm, phát triển các dịch vụ hỗ trợ như quy hoạch sản xuất, phát triển hệ thống hạ tầng, dịch vụ vận tải, viễn thông,... để các hoạt động trong chuỗi giá trị nông nghiệp diễn ra thông suốt.

3.2. Giải pháp từ các tác nhân trong từng chuỗi giá trị nông sản

- Đối với tác nhân cung cấp đầu vào: Cần tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm; Nâng cao hiểu biết về sản phẩm cung ứng mà họ sản xuất và kinh doanh; Tăng cường liên kết với các nhà sản xuất, các doanh nghiệp.

- Đối với tác nhân sản xuất (Nông dân): Cần có sự thay đổi lớn về tư duy từ tư duy trong sản xuất: sản xuất cái mà thị trường cần chứ không phải tung ra thị trường những thứ mình có. Điều này giúp tránh chạy theo thị trường một cách bị động dẫn đến tình trạng “được mùa mất giá”. Mở rộng quy mô bằng cách liên kết với các hộ khác giúp chia sẻ kinh nghiệm, dễ dàng hơn trong áp dụng thực hành nông nghiệp tốt, thực hiện cơ giới hóa và hiện đại hóa trong sản xuất; Tận dụng được lợi thế quy mô, dễ dàng hơn trong việc liên kết với doanh nghiệp trong tiêu thụ sản phẩm; Nâng cao hiểu biết về thực hành nông nghiệp tốt.

- Đối với người thu gom: Giảm thiểu thu gom theo các biện pháp truyền thống, thủ công để tránh hư hại sản phẩm; Đầu tư trang thiết bị trong thu gom, bảo quản, đóng gói và vận chuyển.

- Đối với tác nhân là các doanh nghiệp: Doanh nghiệp giữ vai trò dẫn dắt sự phát triển của toàn chuỗi giá trị. Doanh nghiệp cần đầu tư nghiên cứu thị trường của nông sản mà doanh nghiệp kinh doanh để tìm hiểu về các yêu cầu của thị trường đối với sản phẩm. Đồng thời tích cực xây dựng và

quảng bá thương hiệu sản phẩm. Đảm bảo cung cấp đầy đủ thông tin và sản phẩm tới người tiêu dùng. Đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật trong kinh doanh như hệ thống bảo quản, phân loại, đóng

gói,... để góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm. DN cũng cần nâng cao năng lực quản lý và điều hành giúp cắt giảm chi phí, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Báo Điện tử Nông thôn Việt (2015), Liên kết phát triển chuỗi giá trị nông sản (<http://nongthonviet.com.vn/van-de-du-luan-quan-tam/201507/lien-ket-phat-trien-chuoi-gia-tri-nong-san-603539>, 28/07/2015)
2. Nghị định số 151, GTZ và IFAD, Dự án Cải thiện sự tham gia thị trường cho người nghèo và dự án Giảm nghèo tại các vùng nông thôn, Tài liệu tập huấn dành cho giảng viên về Chuỗi giá trị, tiếp cận thị trường.
3. PGS, TS. Võ Thị Thanh Lộc và TS. Nguyễn Phú Sơn (2013), Giáo trình Phân tích chuỗi giá trị sản phẩm - ứng dụng trong lĩnh vực nông nghiệp, NXB Đại học Cần Thơ.
4. Ủy ban Kinh tế của Quốc hội, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Tỉnh ủy tỉnh Bến Tre và Báo Sài Gòn Giải phóng, Tài liệu hội thảo: Phát triển chuỗi giá trị nông nghiệp bền vững, tháng 12/2015.
5. TS. Nguyễn Văn Sơn (2013), Bàn về việc hoàn thiện chuỗi cung ứng gạo xuất khẩu của Việt Nam.
6. GTZ (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit) (2008), ValueLinks Manual: The Methodology of Value Chain Promotion, Reprint of First Revised Edition, January 2008.
7. Raphael Kaplinsk and Mike Morris (2000), Handbook for value chain research, Prepared for the IDRC.
8. The UNIDO Approach, 2009, Agro-value chain analysis and development (UNIDO = United Nations Industrial Development Organization).

Ngày nhận bài: 23/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 02/12/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 12/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. ĐỖ THỊ NANG

Học viện Tài chính

NCS tại Khoa Kinh tế học - Học viện Khoa học Xã hội - Viện Hàn lâm Khoa học Xã hội Việt Nam

Email: dothinang@gmail.com

VIETNAM'S AGRICULTURE THROUGH THE LENS OF VALUE CHAIN: CURRENT STATUS AND SUGGESTED SOME SOLUTIONS

● MA. DO THI NANG

Academy of Finance

Post Graduate Student of Faculty of Economics - Graduate Academy
of Social Sciences - Vietnam Academy of Social Sciences

ABSTRACT:

Vietnam's agriculture still has a number of common problems, which limit the development of agriculture in value chains, such as the lack of quality control and the use of inputs, small production, fragmented and spontaneous production; rudimentary post-harvest technology; poor branding and weak market development, lack of consumers information, etc. Therefore, some solutions from both the government and other actors from the chain should be implemented.

Keywords: Agricultural value chain, links, input supply, collection, preservation, trade and consumption.

THU HÚT FDI CỦA CÁC NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI: BÀI HỌC CHO VIỆT NAM

● TÔ THẾ NGUYÊN - TRẦN ĐÌNH THAO

TÓM TẮT:

Khi Việt Nam tiếp tục coi FDI là quan trọng đối với nền kinh tế trong giai đoạn hiện nay và để thu hút FDI thì (i) nên hoàn thiện Luật Đầu tư để cho phép tiếp nhận vốn đầu tư nước ngoài qua hoạt động sáp nhập và mua lại; (ii) cần đơn giản hóa hoặc gỡ bỏ các rào cản cho dòng vốn FDI, đặc biệt là FDI trong các lĩnh vực như: kinh doanh, tài chính, xây dựng, kỹ thuật, viễn thông, phân phối và giao thông vận tải trong một khung thời gian xác định trước; (iii) cần chú ý đến hệ thống đào tạo, nâng cao trình độ, kỹ năng cho người lao động; (iv) hoàn thiện Điều 25 của Luật Đầu tư để giúp các doanh nghiệp FDI yên tâm khi sẽ không bị quốc hữu hóa trong mọi trường hợp.

Ngoài ra, để thu hút nguồn vốn FDI thì ngoài các chính sách chung mà Việt Nam đã quy định, các địa phương cần dựa trên những lợi thế riêng có của mình như: điều kiện tự nhiên, điều kiện kinh tế xã hội, môi trường chính sách, và khả năng quản lý của chính quyền địa phương... để đưa ra những chính sách phù hợp thu hút FDI.

Từ khóa: Vốn FDI, chính sách, Luật Đầu tư, Việt Nam.

1. Đặt vấn đề

Một số nghiên cứu đã khẳng định FDI không những giúp tạo ra tăng trưởng kinh tế cho mỗi quốc gia, mà còn giúp quốc gia đó tiếp thu công nghệ và bí quyết quản lý; tham gia mạng lưới và chuỗi sản xuất toàn cầu; tăng số lượng việc làm và đào tạo nhân lực; giúp tăng trưởng nguồn tài chính cho ngân sách quốc gia đó (Victor, 1998; Farhad, 2001; Philip, 2003; Warwick, 2003 và Mlachila, 2011).

Mặt khác, theo Wood Adrian (1994); Wei Shang-Jin (1996) và WTO (1995), bản chất và mục đích chính của FDI chính là tiếp cận và khai thác nguồn tài nguyên thiên nhiên tại nước sở tại. Ha và Sibert., (1997); Helpman Elhanan (2006) và Richard Eckaus (2006) kết luận rằng dòng vốn sẽ được di chuyển từ nơi dư thừa sang nơi khan hiếm nhằm tối đa hóa lợi nhuận.

Bên cạnh đó, Rugman Alan M. (1988) đưa ra quan điểm rằng những lợi thế đặc thù của các

công ty đa quốc gia cho phép công ty vượt qua những trở ngại về chi phí ở nước ngoài nên họ sẵn sàng đầu tư trực tiếp ra nước ngoài. Ngoài ra, việc tránh xung đột thương mại song phương và tiếp cận thị trường cũng là yếu tố thúc đẩy các quốc gia đầu tư trực tiếp ra nước ngoài (Kokko, A.và M. Blomstrom., 1995).

Tuy nhiên, xem xét đến những tác động ngược chiều và hậu quả của FDI thì chưa có nhiều nghiên cứu đề cập. Hiện nay nhiều quốc gia trong đó có Việt Nam đang loay hoay với quyết định tiếp tục các chính sách thu hút nguồn vốn FDI hay dừng lại.

2. Vai trò của FDI đối với nền kinh tế Việt Nam

2.1. FDI với đầu tư xã hội và tăng trưởng kinh tế

Việt Nam tiến hành công cuộc đổi mới với xuất phát điểm rất thấp. Do vậy, FDI được coi là một nguồn vốn bổ sung quan trọng cho vốn đầu tư trong nước, nhằm đáp ứng nhu cầu đầu tư cho phát triển.

Đóng góp của FDI trong đầu tư xã hội biến động lớn, một phần phản ánh diễn biến thất thường của nguồn vốn này, một phần thể hiện những thay đổi về đầu tư của các thành phần kinh tế. Giai đoạn 1995-2004, tỷ trọng của FDI trong tổng đầu tư xã hội đạt khoảng 30%. Tỷ lệ này đó giảm dần trong giai đoạn 2006-2010 và phục hồi ở mức trên 20% giai đoạn 2011-2015 (GSO, 2016). Hơn nữa, khu vực có vốn FDI chiếm tỷ trọng ngày càng tăng trong GDP. Năm 2015, khu vực FDI đóng góp 22% vào GDP; trong khi đó tỷ lệ đóng góp là 6,4% của FDI ở thời điểm năm 1994.

2.2. FDI với việc nâng cao năng lực xuất khẩu

Tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu của khu vực FDI luôn cao hơn so với tốc độ tăng trung bình của Việt Nam. Số liệu của GSO (1992) cho thấy, năm 1991, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam đạt khoảng 2 tỷ USD, đến năm 2015 kim ngạch xuất khẩu đã đạt khoảng 26 tỷ USD, tăng gấp 13,5 lần so với năm 1991. Đáng nói hơn nữa, khu vực FDI đang chiếm tỷ trọng ngày càng tăng trong tổng giá trị xuất khẩu, từ 4% năm 1991 lên 55 % năm 2015 (GSO, 2016).

2.3. FDI với việc làm và cải thiện nguồn nhân lực và bổ sung cho nguồn thu ngân sách

Hiện tại, các dự án có vốn FDI tại Việt Nam đang sử dụng khoảng 3,2 triệu lao động, chỉ chiếm khoảng 6% tổng lao động có việc làm tại Việt Nam so với tỷ trọng này năm 1996 là 0,7% (GSO, 2016). Điều đó cho thấy, FDI vẫn xuất hiện chủ yếu trong các ngành tập trung vốn và sử dụng lao động có trình độ kỹ năng cao. Vai trò của FDI chính là (i) Số lao động này được tiếp cận với công nghệ hiện đại, có kỷ luật lao động tốt, học hỏi được các phương thức lao động tiên tiến; (ii) Hơn nữa, một số chuyên gia Việt Nam làm việc tại các doanh nghiệp FDI đã và sẽ có thể thay thế dần các chuyên gia nước ngoài trong việc đảm nhiệm những chức vụ quản lý doanh nghiệp và điều khiển các quy trình công nghệ hiện đại; (iii) Ngoài ra, khu vực có vốn FDI có xu hướng đóng góp ngày càng tăng vào nguồn thu ngân sách của Việt Nam. Theo GSO (2016), năm 2015, khu vực FDI đó đóng góp khoảng 214 nghìn tỷ đồng vào ngân sách.

3. Thực trạng chính sách và các giải pháp thu hút FDI vào Việt Nam

3.1. Tiếp nhận, thiết lập, đãi ngộ và bảo hộ đối với đầu tư nước ngoài

Việt Nam đã có những tiến bộ trong việc mở cửa nền kinh tế cho các nhà đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, vẫn còn tồn tại những rào cản, hạn chế hoặc cấm đối với dòng vốn đầu tư FDI. Hiện nay có bốn khuôn khổ pháp lý chính để xác định những hạn chế trong việc tiếp nhận FDI, bao gồm: Luật Đầu tư năm 2005 và các nghị định kèm theo, luật và các quy định của từng ngành, các cam kết gia nhập WTO và những hạn chế pháp lý về mua bán và sáp nhập của các doanh nghiệp trong nước.

Các lĩnh vực đầu tư có điều kiện được sàng lọc qua thủ tục cấp giấy chứng nhận đầu tư trong khi thiết lập các dự án đầu tư. Luật Đầu tư 2005 không tự xác định bản chất và mức độ của các điều kiện hạn chế trong việc tiếp nhận vốn đầu tư FDI mà hầu hết các lĩnh vực có điều kiện đều là các lĩnh vực được quy định cấp phép nghiêm ngặt ở nhiều quốc gia, đồng thời cũng được đề cập đến trong luật và quy định của từng ngành cụ thể. Sự hạn chế đối với tiếp nhận vốn đầu tư có ảnh hưởng đặc biệt đến các lĩnh vực: viễn thông, ngân hàng tài chính, xuất nhập khẩu và dịch vụ bán lẻ, hàng hải, hàng không, giáo dục, truyền thông, vận tải và bất động sản. Các lĩnh vực khác cũng có thể bị hạn chế theo cam kết của Việt Nam ở các điều ước quốc tế. Ngược lại, các lĩnh vực mà Việt Nam thu hút đầu tư và phát huy lợi thế so sánh, đặc biệt là đầu tư sản xuất định hướng xuất khẩu, được mở cửa hoàn toàn, không có bất kỳ một rào cản gia nhập thị trường nào.

Việc gia nhập WTO góp phần hệ thống hóa các hạn chế cũng như các cam kết tự do hóa đối với việc tiếp nhận FDI vào lĩnh vực dịch vụ trong một hiệp ước quốc tế. Ngoài ra, Nghị định số 139/2007/NĐ-CP có những hướng dẫn chi tiết thi hành Luật Doanh nghiệp 2007 trong đó làm rõ và mở rộng những quy định đối với hoạt động sáp nhập và mua lại. Nhà đầu tư nước ngoài được phép mua lại tối đa 49% cổ phần của các doanh nghiệp niêm yết trên thị trường chứng khoán và 30% cổ phần đối với các doanh nghiệp nội địa chưa được niêm yết. Nghị định số 139/2007/NĐ-CP quy định nhà đầu tư nước ngoài được phép mua lại cổ phần của các doanh nghiệp trong nước mà không có bất kỳ hạn chế nào.

Việt Nam đã thông qua Hiệp định về các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại (TRIMs).

Để tuân theo các yêu cầu của Hiệp định TRIMs, Luật Đầu tư 2005 quy định cụ thể: nhà nước không áp đặt bất kỳ yêu cầu nào sau đây đối với các nhà đầu tư nước ngoài: (a) ưu tiên mua sắm các hàng hóa, dịch vụ trong nước, (b) yêu cầu xuất khẩu và hạn chế xuất khẩu, (c) cân bằng ngoại hối, (d) tỷ lệ nội địa hóa, (e) trình độ nghiên cứu và phát triển tối thiểu, và (f) trách nhiệm cung cấp hàng hóa dịch vụ tại một số địa điểm.

Bên cạnh đó, đối với vốn và tài sản, Điều 22 và Điều 23 Hiến pháp quy định: Nhà nước bảo hộ đối với vốn và tài sản hợp pháp của tất cả các cơ sở kinh doanh. Tài sản chỉ có thể bị quốc hữu hóa trong trường hợp vì lý do an ninh quốc phòng hoặc lợi ích quốc gia và sẽ được bồi thường theo giá thị trường dựa trên quy định của pháp luật. Điều 25 quy định cụ thể rằng: Nhà nước khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức và cá nhân nước ngoài đầu tư vốn và công nghệ vào Việt Nam, vì vậy các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài sẽ không bị quốc hữu hóa, không chịu những quy định về an ninh quốc phòng và lợi ích quốc gia.

3.2. Những bất cập giữa chính sách thu hút FDI và thực tiễn triển khai thu hút FDI ở Việt Nam

Việt Nam đã đạt được nhiều tiến bộ trong việc cải thiện môi trường kinh doanh. Việt Nam đã sửa đổi, thống nhất các Luật và quy định, xây dựng thủ tục cấp phép và ưu đãi, lắng nghe và thực hiện các yêu cầu của nhà đầu tư, đặc biệt là nhà đầu tư trực tiếp nước ngoài. Chính quyền các cấp từ Trung ương đến địa phương luôn tích cực quan tâm đến tổ chức thực hiện các chính sách thu hút đầu tư, đặc biệt là đầu tư FDI trong chương trình hoạt động hàng năm.

Theo Nghị định số 108/2006/NĐ-CP hướng dẫn Luật Đầu tư, các doanh nghiệp trong các khu công nghiệp của Việt Nam hoạt động theo hướng sản xuất hàng xuất khẩu mà không được bán hàng hóa ra thị trường nội địa. Ngoài ra, một số bất cập khác là các chính sách hỗ trợ về cơ sở hạ tầng, phát triển nguồn nhân lực... chỉ áp dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hộ nông dân mà không áp dụng cho các dự án FDI.

Việc thi hành pháp luật, chính sách còn thiếu nhất quán, lúng túng và tùy tiện. Do luật pháp hiện hành chưa thực sự minh bạch nên đã tạo ra vướng mắc, lúng túng trong thực thi và do đó làm giảm tính hấp dẫn trong các quy định thông thoáng của luật về điều kiện và thủ tục đầu tư. Luật Đầu tư 2005 và Nghị định số 108/2006/NĐ-CP chưa quy định rõ khái niệm nhà đầu tư nước ngoài và doanh

nh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, nên việc xác định địa vị pháp lý cũng như điều kiện và thủ tục đầu tư, kinh doanh của các đối tượng này còn chưa có quan điểm thống nhất giữa các cơ quan cấp giấy chứng nhận đầu tư. Luật Đầu tư sửa đổi 2014 ra đời đã khắc phục được những hạn chế đó.

Việc tổ chức thực hiện các chủ trương của Chính phủ ở các Bộ, ngành, địa phương cũng chưa thật sự đầy đủ và vẫn còn chậm trễ. Do đó, đã dẫn đến những bất cập trong hoạt động FDI không được khắc phục kịp thời, có trường hợp còn phát sinh những bất cập mới. Chỉ thị số 1617/CT-TTg, ban hành ngày 19/9/2011 về việc tăng cường thực hiện và chấn chỉnh công tác quản lý đầu tư trực tiếp nước ngoài với nhiều nội dung quan trọng được triển khai rất chậm, trong đó nội dung nâng cao chất lượng công tác thẩm tra, cấp giấy chứng nhận đầu tư theo nguyên tắc tuân thủ quy hoạch, quy trình thủ tục lặp lại trong nhiều văn bản khác nhau; việc xây dựng đề án ngăn ngừa và hạn chế tình trạng chuyển giá của các doanh nghiệp FDI; cơ chế phối hợp giữa các bộ, ngành và địa phương trong quản lý hoạt động FDI còn yếu.

4. Những yếu tố ảnh hưởng đến thu hút FDI

4.1. Tiềm năng và lợi thế của quốc gia/địa phương

Grie-gran, (2002, 2008) đánh giá rằng các công ty đa quốc gia (MNEs) đầu tư vào các nước/địa phương là để khai thác tiềm năng và lợi thế của quốc gia/địa phương đó. Tại Philippin, các MNEs có mặt tại quốc gia này cho rằng: vị trí địa lý, chi phí nhân công thấp và tiềm năng của thị trường nội địa là những nhân tố cơ bản ảnh hưởng đến việc thu hút FDI vào các vùng khác nhau của quốc gia này. Tuy nhiên, ở Thái Lan, các MNEs ở đây lại cho rằng chi phí nhân công, ưu đãi đầu tư của chính quyền địa phương và sự sẵn có của tài nguyên thiên nhiên là những yếu tố ảnh hưởng đến sự đầu tư của họ. Còn ở Malaixia, nguồn tài nguyên như dầu mỏ, khí đốt, cao su, gỗ... của quốc gia này có sức hấp dẫn FDI hơn cả. Từ những nghiên cứu trên ta khẳng định rằng, lợi thế của mỗi quốc gia chính là yếu tố hấp dẫn thu hút FDI. Các lợi thế này được hình thành dựa trên điều kiện tự nhiên, điều kiện kinh tế xã hội, môi trường chính sách, thị trường/kinh tế vĩ mô và khả năng quản lý của chính quyền (Sơ đồ 1).

4.2. Môi trường chính sách, thể chế

Nghiên cứu của Helpman (2006) nêu rằng môi trường chính sách có vai trò quyết định đến thu hút FDI. Cụ thể hơn Tseng (2002) chỉ ra rằng chính

sách thuế cũng ảnh hưởng rất lớn đến khả năng thu hút FDI; Deluca (2008) cho rằng thay đổi luật đầu tư một cách linh hoạt, phù hợp, tiếp cận gần với thông lệ chung của khu vực và thế giới sẽ góp phần thúc đẩy thu hút FDI (Sơ đồ 1).

Hơn nữa, với nghiên cứu ở Trung Quốc, Tseng (2002) còn chỉ ra sự tương quan chặt chẽ giữa khả năng thu hút FDI với tình trạng tham nhũng và môi trường pháp lý. Như vậy, muốn thu hút FDI cần chú ý tới nhóm chính sách và giải pháp tạo khuôn khổ pháp lý thuận lợi, nhóm tạo động lực và khuyến khích FDI và nhóm đảm bảo lợi ích của nhà đầu tư FDI.

4.3. Điều kiện tự nhiên, kinh tế xã hội và cơ sở hạ tầng kỹ thuật

Một số nghiên cứu chỉ ra rằng FDI phụ thuộc vào quy mô thị trường của nước kêu gọi đầu tư. Đồng thời, tăng trưởng GDP cũng là một yếu tố tốt trong thu hút FDI. Năng suất lao động cao, thù lao phù hợp thì sẽ thu hút được nhiều FDI (Coughlin và cs., 1991 và Tseng, 2002). Thêm vào đó, Tseng (2002) cho rằng yếu tố quan trọng trong việc thu hút FDI đối với một quốc gia đó là phát triển cơ sở hạ tầng, đặc biệt là cơ sở hạ tầng kỹ thuật. Đường giao thông, kho bãi, các dịch vụ hỗ trợ khác như hệ thống ngân hàng, kiểm toán, tư vấn, hậu cần... đồng bộ sẽ tạo dựng được môi trường đầu tư lành mạnh và có sức hấp dẫn FDI.

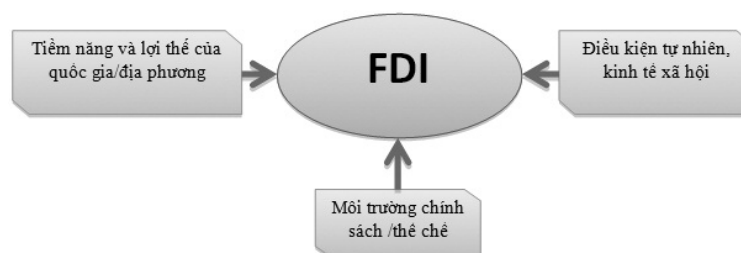
Coughlin và cs., (1991) chỉ ra rằng quốc gia/địa phương có tốc độ phát triển cao hơn thì khả năng thu hút FDI là cao hơn. Tseng (2002) thì chỉ ra sự hiện diện của các nhà đầu tư nào đó trên một khu vực nhất định sẽ thu hút được các nhà đầu tư khác vào khu vực đó, bởi có tác động lan tỏa và tạo được niềm tin (Sơ đồ 1).

Ở khía cạnh điều kiện tự nhiên, Coughlin và cs., (1991) cho rằng các quốc gia/địa phương ven biển có lợi thế hơn so với các quốc gia/địa phương khác về khả năng thu hút FDI. Helpman (2006) cũng đưa ra kết luận như vậy, trong giai đoạn 1980-2005, lợi thế về vị trí địa lý ven biển ở các quốc gia đang phát triển đã thu hút được FDI bởi tiết kiệm được đáng kể chi phí vận chuyển, dễ dàng mở rộng các thị trường lân cận, khai thác có hiệu quả nguồn nhân lực và thúc đẩy các doanh nghiệp tập trung hóa. Hơn nữa, một số nghiên cứu còn chỉ ra rằng, dòng FDI và các doanh nghiệp FDI cũng có ảnh hưởng tới thu hút FDI. FDI sẽ tự phát triển nếu như các doanh nghiệp FDI hoạt động

hiệu quả để tạo ra hiệu quả chung của dòng FDI (Kindleberger, 1979; Mercereau và Benot, 2005).

4.4. Một số nghiên cứu về FDI ở Việt Nam

Sơ đồ 1: Các yếu tố ảnh hưởng tới thu hút FDI



Tác giả Nguyễn Mạnh Toàn (2010) cho rằng có 4 nhóm động cơ ảnh hưởng tới thu hút FDI, đó là: Nhóm động cơ về kinh tế (thị trường, lợi nhuận và chi phí), nhóm động cơ về tài nguyên (nhân lực, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý), nhóm động cơ về cơ sở hạ tầng (hạ tầng kỹ thuật và hạ tầng xã hội) và nhóm động cơ về cơ chế chính sách (ưu đãi và hỗ trợ). Nghiên cứu này đã xác định được các mối quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài khi quyết định lựa chọn đầu tư tại Việt Nam với bởi những lý do như: hạ tầng kỹ thuật, môi trường chính sách, lợi thế về chi phí, tiếp theo là thị trường tiềm năng, nguồn nhân lực, tài nguyên thiên nhiên, vị trí địa lý và hạ tầng xã hội. Bên cạnh đó, nghiên cứu này cũng chỉ rõ, các địa phương có cơ sở hạ tầng kỹ thuật tốt thường đi kèm với các nhân tố thuận lợi khác về chi phí, thị trường, nhân lực và tài nguyên thiên nhiên dồi dào. Hay giữa cơ sở hạ tầng kỹ thuật với các nhân tố còn lại có sự tương quan với nhau. Ngoài ra, Wang và Balasubramanyam (2011) cho rằng, viện trợ bổ sung cho FDI và thúc đẩy hiệu quả của FDI trong việc thúc đẩy tăng trưởng và phát triển ở các nước đang phát triển trong đó có Việt Nam.

5. Kết luận và kiến nghị chính sách

Ngoài những tác động tích cực đã phân tích ở trên, chúng tôi còn đề cập đến những tác động tiêu cực của FDI. Thật vậy, sau 25 năm thu FDI vào Việt Nam có đến 80% doanh nghiệp FDI sử dụng công nghệ trung bình và 14% dùng công nghệ lạc hậu, chỉ khoảng 5-6% sử dụng công nghệ cao.

Ngoài ra, với áp lực phải phát triển công nghiệp phụ trợ nên Việt Nam đã sớm chấp nhận các dự án đầu tư gây ô nhiễm môi trường, trong khi đó nhiều nước trong khu vực đã ban hành lệnh đóng cửa những dự án đó.

Hơn nữa, theo số liệu của GSO (2016) trong số 100 khu công nghiệp Việt Nam có đến 80% đang vi phạm quy định về môi trường. Trong đó, số doanh nghiệp FDI chiếm tới 60% trên tổng các doanh nghiệp xả thải vượt tiêu chuẩn. Tình hình xả thải ở hầu hết các doanh nghiệp còn nhiều bất cập. Bên cạnh đó, nghiên cứu về hành vi môi trường của các doanh nghiệp cho thấy có 23% doanh nghiệp FDI xả thải vượt quá tiêu chuẩn cho phép. Việt Nam thiệt hại do ô nhiễm môi trường tương đương với 5% GDP.

Nếu Việt Nam vẫn tiếp tục coi FDI là quan trọng đối với nền kinh tế trong giai đoạn hiện nay và để thu hút FDI thì (i) nên hoàn thiện Luật Đầu tư để cho phép tiếp nhận vốn đầu tư nước ngoài qua hoạt động sáp nhập và mua lại; (ii) cần đơn giản hóa hoặc gỡ bỏ các rào cản cho dòng vốn FDI, đặc biệt là FDI trong các lĩnh vực dịch vụ chính như:

kinh doanh, tài chính, xây dựng, kỹ thuật, viễn thông, phân phối và giao thông vận tải trong một khung thời gian xác định trước; (iii) cần chú ý đến hệ thống đào tạo, nâng cao trình độ, kỹ năng cho người lao động cũng là một động thái tích cực để thu hút FDI; (iv) hoàn thiện Điều 25 của Luật đầu tư để giúp các doanh nghiệp FDI yên tâm khi sẽ không bị quốc hữu hóa trong mọi trường hợp.

Từ những phân tích ở trên, chúng ta nhận thấy Việt Nam nên tiếp tục thu hút FDI bằng mọi giá hay không. Và nếu Việt Nam muốn thu hút nguồn vốn FDI thì ngoài các chính sách chung các địa phương cần dựa trên những lợi thế riêng như: điều kiện tự nhiên, điều kiện kinh tế - xã hội, môi trường chính sách, tăng trưởng kinh tế; thị trường và khả năng quản lý của chính quyền địa phương... nhằm đưa ra những chính sách phù hợp để thu hút FDI ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Coughlin, C. C., J. V. Terza and V. Arromdee (1991). *State Characteristics and the Location of Foreign Direct Investment within the United States. The Review of Economics and Statistics*, 73(4), 675-683.
2. Dan Deluca (2008). *Những yếu tố làm gia tăng nguồn vốn FDI. Tạp chí Phát triển kinh tế*.
3. Gastanaga Victor, Jeffrey Nugent, and Bistra Pashamova (1998). *Host Country Reform and FDI inflows: How Much Difference do they Make?. World Development*, 26(7), 1299-1314.
4. General Statistics Office (2016) *International merchandise trade Viet Nam. Statistical Publishing House, Hanoi, Vietnam*.
5. Grieg-Gran, M (2002). *Towards Sustainable FDI in Asia. Report prepared for the Proposed SIGN3 Asia Initiative Sustainable Investment Global Network for Asia*.
6. Grieg-Gran, M., and J. Edlund (2008). *Attracting FDI That Contributes to Sustainable Development: A Review of Current IPA Practice. International Institute for Environment and Development*.
7. Helpman Elhanan (2006). *Trade, FDI, and the Organization of Firms. Journal of Economic Literature*, 44(3), 589 - 630.
8. Jiming Ha & Anne Sibert (1997). *Strategic Capital Taxation in Large Open Economies with Mobile Capital. International Tax and Public Finance*, 4(3), 243 - 262.
9. Kindleberger (1979). *The Theory of Direct Investment, International Economics*, 5th Edition, Richard D. Irwin Inc, Illinois, USA.
10. Kokko, A. and M. Blomström (1995), *Politics to Encourage Inflows of Technology through Foreign Multinationals. World Development*, 23(3), 459-468.
11. Lane, Philip, and Gian Maria Milesi-Ferretti (2001). *The External Wealth of Nations: Measures of Foreign Assets and Liabilities for Industrial and Developing Countries. Journal of International Economics*, 55(2), 263-94.
12. McKibbin, Warwick, and Wing Thyee Woo (2003) *The Consequences of China's WTO Accession on its Neighbours. Asian Economic Papers*, 2 (2), 1 - 38.
13. Mercereau, Benot (2005). *FDI Flows to Asia: Did the Dragon Crowd Out the Tigers? Working Paper No. 05/189. International Monetary Fund*.
14. Mlachila, Montfort, Takebe, Misa (2011). *FDI from BRICs to LICs: Emerging Growth Driver? Working Paper No. 11/178. International Monetary Fund No. 30*.
15. Noorbaksh, Farhad, and Alberto Paloni (2001). *Human Capital and FDI Inflows to Developing Countries: New Empirical Evidence. World Development*, 29(9), 1593-610.

16. Nguyễn Mạnh Toàn (2010). Các nhân tố tác động đến việc thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào một địa phương của Việt Nam. *Tạp chí Khoa học và Công nghệ, Đại học Đà Nẵng*, số 5 (40).

17. Richard S. Eckaus (2006). *China's exports, subsidies to state-owned enterprises and the WTO*. *China Economic Review*, 17(1), 1 - 13.

18. Rugman Alan M (1988). *The Firm-Specific Advantages of Canadian Multinationals*. *International Studies of Management & Organization*, 18(1), 67 - 85.

19. Wanda Tseng and Harm Zebregs (2002). *Foreign Direct Investment in China: Some Lessons for Other Countries*. IMF Policy Discussion Paper, Asia and Pacific Department.

20. Wang, Chengang and Balasubramanyam V.N (2011). *Aid and foreign direct investment in Vietnam*. *Journal of Economic Integration*. 26(4), 721 - 739.

21. Wei Shang-Jin (1996). *Foreign Direct Investment in China: Sources and Consequences*. in *Financial Deregulation and Integration in East Asia*, ed. by Ito and A. O. Krueger, University of Chicago Press for the NBER.

22. Wood Adrian (1995). *North-South Trade, Employment, and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford University Press on Demand.

23. WTO (1995). *International Trade Trends and Statistics*, Geneva: WTO.

Ngày nhận bài: 17/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 27/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 06/12/2017

Thông tin tác giả:

1. TS. TÔ THẾ NGUYỄN

Khoa Kinh tế và PTNT, Học viện Nông nghiệp Việt Nam

Email: tothenguyen@gmail.com

2. PGS. TS. TRẦN ĐÌNH THAO

Khoa Kinh tế và PTNT, Học viện Nông nghiệp Việt Nam

Email: thaoktl@vnua.edu.vn

COUNTRIES ATTRACTING FDI: EXPERIENCES FOR VIETNAM

● Ph.D. **TO THE NGUYEN**

● ASSOC. PROF. Ph.D. **TRAN DINH THAO**

Faculty of Economics and Rural Development, Vietnam Academy of Agriculture

ABSTRACT:

As Vietnam continues to consider FDI as an important source to the whole economic system, in order to attract FDI, we should (i) accomplish Investment Law to receive foreign investment capital via activities of merging and acquisition; (ii) simplify or remove the barrier of FDI capital flows, especially FDI capital in the fields of business, construction, techniques, communication, distribution and transportation in fixed time framework; (iii) pay attention to education system, skill and knowledge improvement for employees; (iv) accomplish Article 25 of Investment Law to avoid FDI enterprises from transformation to nationalization companies under any situation.

Besides, in order to attract FDI investment capital, common policies has been legislated by Vietnamese government, the local authorities has created their own advantages such as: natural conditions, socio-economic conditions, policies environment, and management capacity of local authorities, etc., to propose appropriate policies to attract FDI.

Keywords: FDI capital, policy, Law on Investment, Vietnam.

PHÂN TÍCH MỘT SỐ KẾT QUẢ QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC VỀ ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI TỈNH BÌNH DƯƠNG

● VŨ THỊ KIM VÂN

TÓM TẮT:

Bình Dương là một trong những tỉnh nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam. So với các địa phương thuộc vùng thời kỳ ban đầu, Bình Dương không có nhiều thuận lợi về thu hút các nhà đầu tư cả trong và ngoài nước, bởi Bình Dương xuất phát điểm là một tỉnh nông nghiệp, kết cấu hạ tầng yếu kém. Tuy nhiên, đến nay, Bình Dương đã trở thành một đối thủ cạnh tranh “nặng ký” trong lĩnh vực thu hút đầu tư nước ngoài so với các tỉnh, thành phố trong khu vực và cả nước. Việc khai thác lợi thế và kết quả bước đầu quản lý nhà nước về đầu tư nước ngoài ở Bình Dương là kinh nghiệm gợi ý cho các tỉnh, thành phố khác trong khu vực và cả nước.

Từ khóa: Lợi thế, quản lý đầu tư nước ngoài, tỉnh Bình Dương.

1. Khái quát về lợi thế thu hút đầu tư nước ngoài tại tỉnh Bình Dương

Bình Dương nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, là khu vực phát triển năng động nhất của cả nước; có lợi thế nằm trên các trục giao thông quan trọng của quốc gia, là đầu mối giao lưu giữa các tỉnh Tây Nguyên, miền Trung với TP. Hồ Chí Minh. Với đặc điểm là vùng công nghiệp trẻ, năng động và có sức bật cao, có lợi thế và tiềm năng lớn, Bình Dương liên tục trở thành điểm sáng trong thu hút đầu tư những năm qua nhờ các lợi thế chủ yếu như sau:

Thứ nhất, sự thống nhất cao về quan điểm, nhận thức và sự nhất quán chủ trương và mục tiêu phát triển chỉ đạo, điều hành quyết liệt, sáng tạo của lãnh đạo tỉnh Bình Dương; chủ động xây dựng các chương trình, nội dung xúc tiến, mời gọi đầu tư; sâu sát, luôn lắng nghe và kịp thời giải quyết, tháo

gỡ khó khăn, vướng mắc trong quá trình triển khai dự án, đã tạo được niềm tin cho các nhà đầu tư đến đầu tư, sản xuất - kinh doanh trên địa bàn tỉnh.

Thứ hai, quan tâm đến quyền lợi hợp pháp và chính đáng của nhân dân, đẩy mạnh công tác tuyên truyền, nâng cao nhận thức, tạo sự đồng thuận của nhân dân, nhất là nhân dân trong vùng dự án.

Thứ ba, trong chỉ đạo và điều hành, quan điểm của lãnh đạo tỉnh là luôn luôn xem những thuận lợi, khó khăn của nhà đầu tư, doanh nghiệp là những thuận lợi, khó khăn của tỉnh, từ đó có những biện pháp kịp thời tháo gỡ khó khăn, vướng mắc, tạo thuận lợi cho hoạt động đầu tư; đối với trường hợp vượt thẩm quyền của tỉnh, lãnh đạo tỉnh chủ động kiến nghị Trung ương xem xét giải quyết trong thời gian sớm nhất, nhằm đẩy nhanh tiến độ đầu tư của dự án, tạo niềm tin cho các nhà đầu tư đối với bộ máy lãnh đạo của tỉnh.

Thứ tư, tập trung làm tốt công tác quy hoạch phát triển các khu, cụm công nghiệp gắn với quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh, nhất là đảm bảo tính phù hợp với quy hoạch phát triển vùng, nổi kết thuận lợi với hạ tầng kỹ thuật của vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, hình thành một số khu công nghiệp chất lượng cao; đảm bảo có hệ thống hạ tầng hiện đại đạt tiêu chuẩn quốc tế (như KCN Việt Nam - Singapore I, II, KCN Kỹ thuật cao Mapletree); đảm bảo cung cấp đầy đủ tiện ích phục vụ, tạo điều kiện thu hút hiệu quả các dự án đầu tư trực tiếp nước ngoài có quy mô lớn, công nghệ kỹ thuật cao vào địa bàn tỉnh.

Thứ năm, chú trọng đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực bằng nhiều hình thức, phương thức để đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế như: các trung tâm, hệ thống các trường đào tạo; các doanh nghiệp ký hợp đồng đào tạo và tự đào tạo,... đó là nguồn nhân lực có chất lượng, thiết thực phục vụ cho sự phát triển của doanh nghiệp và phát triển công nghiệp dịch vụ của tỉnh.

Thứ sáu, khai thác lợi thế về tài nguyên thiên nhiên, trong đó, tài nguyên rừng, diện tích rừng hiện còn 18.527 ha, khu vực có diện tích lớn nhất là rừng phòng hộ núi Cậu với 3.905 ha. Bình Dương còn có nguồn tài nguyên khoáng sản tương đối đa dạng, nhất là khoáng sản phi kim loại có nguồn gốc magma, trầm tích và phong hóa đặc thù. Tài nguyên nước có 2 sông chính thuộc hệ thống sông Sài Gòn - Đồng Nai chảy qua địa phận tỉnh Bình Dương: Sông Bé: Bắt nguồn từ vùng núi phía Tây của Nam Tây Nguyên dài 350 km, diện tích lưu vực 7.650 km²; Sông Đồng Nai: Bắt nguồn từ cao nguyên Lang Biang. Đồng Nai là một con sông lớn, dài 635 km, diện tích lưu vực 44.100 km², tổng lượng dòng chảy bình quân nhiều năm 16,7 tỷ m³/năm.

Những lợi thế chủ yếu nêu trên đã được khai thác, nhằm nâng cao vị thế của tỉnh Bình Dương trong thu hút đầu tư nước ngoài và phát triển kinh tế - xã hội với những kết quả hơn 20 năm tái lập tỉnh ngày càng cao, theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại và phát triển bền vững.

2. Những kết quả bước đầu về thu hút đầu tư phát triển kinh tế - xã hội tại Bình Dương

2.1. Kết quả về thu hút đầu tư

Đến nay, Bình Dương có 2.997 dự án FDI với tổng vốn đầu tư đăng ký 27 tỷ 735 triệu USD. Bình

Dương hiện có 28 khu công nghiệp với tổng diện tích 10.560ha, tỷ lệ cho thuê đạt 71% và 11 cụm công nghiệp, tổng diện tích 802ha, tỷ lệ cho thuê đạt 55%. Tỉnh Bình Dương cũng đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt quy hoạch phát triển các khu công nghiệp đến năm 2020 sẽ có 34 khu công nghiệp với tổng diện tích là 14.790 ha. Giai đoạn từ năm 2006 đến năm 2011, tỉnh Bình dương có 1441 doanh nghiệp FDI, chiếm 16 % cả nước. Tổng số vốn sản xuất kinh doanh là 201,4 nghìn tỷ đồng, chiếm 8,4 % cả nước ở giai đoạn này, điểm nổi bật là không có nhiều dự án đầu tư với số vốn lớn, nhưng tiếp tục thu hút nhiều về chất và đa dạng về cơ cấu ngành nghề như: Bất động sản, sản xuất phụ tùng xe ô tô, hàng điện tử, thiết bị y tế... Tỉnh Bình Dương chủ động thu hút đầu tư vào các khu công nghiệp hoàn chỉnh, có cơ sở hạ tầng tốt, thuận lợi cho các nhà đầu tư, đồng thời đảm bảo sự phát triển theo hướng bền vững trong thu hút FDI trên địa bàn. Đến nay, đầu tư vào các khu công nghiệp là 1.809 dự án với tổng vốn đầu tư đăng ký là 18 tỷ 773 triệu USD, chiếm 68% số vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài trên toàn tỉnh.

Bảng 1. Thu hút FDI giai đoạn 2012 - 2017

Năm	Số Dự án đăng ký	Tỷ lệ tăng %/ KH	Tổng vốn đăng ký đầu tư (Tỷ USD)	Dự án có vốn lớn nhất
2012	253	25,3	2,839	1,2
2013	176	18,5	18,500	0,4
2014	212	14,0	1,400	0,287
2015	321	18,3	2,83	0,450
2016	183	94,0	1.530	0,220
2017	148	51,0	1,935	0,760

Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương: Báo cáo 30 năm thu hút FDI

Như vậy, có thể thấy, Bình Dương là một trong 5 địa bàn thu hút được nhiều vốn đầu tư nước ngoài cao nhất vùng kinh tế trọng điểm phía Nam và cả nước. Thu hút đầu tư giai đoạn từ năm 2006 đến năm 2016 đối với đầu tư trong nước có 1.238 doanh nghiệp thành lập mới, nâng tổng số doanh nghiệp trong nước đầu tư ở Bình Dương là 4.709 doanh nghiệp với tổng vốn đăng ký là 83.354 tỷ đồng.

Đối với đầu tư nước ngoài đến năm 2017 thu hút thêm 148 dự án với tổng vốn đăng ký gần 2 tỷ USD, nâng tổng số dự án cả giai đoạn là gần 3.000 dự án với số vốn đăng ký gần 28 tỷ USD, là tỉnh đứng thứ hai sau thành phố Hồ Chí Minh về thu hút đầu tư.

Đến nay, đã có hơn 59 quốc gia và vùng lãnh thổ đầu tư vào Bình Dương, trong đó, xuất hiện ngày càng nhiều các tập đoàn, công ty xuyên quốc gia có năng lực về tài chính và công nghệ. Các quốc gia như Đài Loan, Singapore, Hàn Quốc chiếm vị trí cao nhất, kế đến là Nhật Bản, Trung Quốc và Hoa Kỳ cũng là những nhà đầu tư có số lượng dự án cũng như lượng vốn đầu tư khá cao. Bên cạnh các quốc gia Châu Á có số dự án đầu tư lớn vào Bình Dương còn có các nước Châu Âu và Bắc Mỹ với số dự án cũng như vốn đầu tư ngày càng chiếm tỷ trọng cao trong tổng vốn đầu tư nước ngoài của tỉnh. Dự án đầu tư nước ngoài hoạt động ở hầu hết các ngành kinh tế quốc dân, lĩnh vực công nghiệp thu hút số dự án và số vốn đầu tư lớn nhất, chiếm tỷ trọng 95,99% tổng vốn đầu tư; kế đến là dịch vụ chiếm 1,85%; nông, lâm nghiệp chiếm 1,81%; còn lại là xây dựng và lĩnh vực khác.

Nhiều dự án lớn được cấp phép vào đầu tư tại tỉnh Bình Dương, trong số đó có dự án phát triển hạ tầng Khu công nghiệp Việt Nam - Singapore III, với tổng vốn đầu tư hơn 284,7 triệu đô la Mỹ do liên doanh Việt Nam - Singapore đầu tư; Dự án Nhà máy sản xuất bao bì đóng gói vô trùng từ giấy, nhựa và nhôm để đóng gói thực phẩm dạng lỏng của Công ty cổ phần Tetra Pak Bình Dương (Singapore). Dự án có vốn đầu tư đăng ký 124 triệu đô la Mỹ tại Khu công nghiệp VSIP II-A. Trong khi đó, tập đoàn đầu tư đến từ Hàn Quốc Kolon Industries Inc., được cấp phép đầu tư nhà máy sản xuất sợi lớp polyester HMLS để làm vật liệu gia cố cho lớp xe ô tô. Chủ đầu tư cho biết dự án có quy mô 36.000 tấn/năm tại khu công nghiệp Bàu Bàng mở rộng sẽ có vốn đầu tư 220 triệu đô la Mỹ...

Nếu giai đoạn từ năm 2006 đến năm 2011, thu hút FDI tại Bình Dương chỉ thu được các dự án nhỏ về vốn và qui mô đầu tư, thì giai đoạn từ năm 2012 đến năm 2017 với lợi thế khai thác có hiệu quả, nên tỉnh đã thu hút được nhiều dự án đầu tư lớn, với những thương hiệu của các cường quốc như : Nhật Bản, Hoa Kỳ, Ấn Độ, Trung Quốc, Hàn

Quốc. . . tạo đà cho những nỗ lực phát triển kinh tế - xã hội trên đại bàn tỉnh Bình Dương.

2.2. Kết quả phát triển kinh tế - xã hội

Liên tiếp trong những qua, với sự quyết tâm cao của Đảng bộ, chính quyền, doanh nghiệp và các tầng lớp nhân dân tỉnh Bình Dương, các chỉ tiêu phát triển kinh tế - xã hội thu được những kết quả rất đáng trân trọng.

Đến nay, có 4.387 lượt doanh nghiệp đăng ký mới và 768 doanh nghiệp tăng vốn với số vốn hơn 31.000 tỷ đồng. Toàn tỉnh có trên 27.823 doanh nghiệp và khoảng 1,2 triệu lao động đang làm việc trong các thành phần kinh tế (ngoài nhà nước), trong đó có khoảng 80% là lao động ngoại tỉnh và có 2.931 doanh nghiệp cơ vốn đầu tư nước ngoài. Giải quyết việc làm cho 25.692 lao động. Huy động khoảng 821 tỷ đồng chăm lo cho các hoạt động an sinh xã hội, sửa chữa 48 căn nhà tình nghĩa và 54 căn nhà đại đoàn kết. Những kết quả về tăng trưởng GDP, kim ngạch xuất khẩu, thu ngân sách nhà nước và thu nhập bình quân đầu

Bảng 2. Một số kết quả phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2012 - 2017

Năm	Tăng trưởng GDP %	Kim ngạch xuất khẩu (Tỷ USD)	Tổng thu NSNN (Tỷ đ)	Thu nhập BQ/người (Tr.đ)
2012	12,5	12,144	24.500	44.20
2013	12,8	14,510	29.000	52.70
2014	13,0	17,742	31.789	73.00
2015	13,2	20,981	36.000	73,10
2016	8,5	24,332	40.000	108.60
2017	Ước 9,5	24,445	44.000	108,90

Nguồn: Báo cáo UBND tỉnh Bình Dương tại kỳ họp HĐND hàng năm

người giai đoạn 2012 - 2017 như sau:

Mặc dù tăng trưởng GDP chưa ổn định, tốc độ tăng giảm phụ thuộc vào biến động của kinh tế thế giới, tác động của biến đổi khí hậu, hạn hán, bão lụt của vùng và cả nước, nhưng kim ngạch xuất khẩu luôn giữ mức tăng trưởng cao từ 12,144 tỷ USD năm 2012 lên 24,445 tỷ USD năm 2017; tổng thu ngân sách nhà nước của tỉnh giữ được mức tăng trưởng cao từ 24.500 tỷ đồng năm 2012 lên 44.000 tỷ đồng năm 2017 là một trong số 13 tỉnh, thành phố có mức thu nộp đóng góp cho ngân sách nhà

nước, đời sống nhân dân ngày càng được cải thiện, thu nhập bình quân/người từ 44.20 triệu đồng năm 2012 lên đến 108,90 triệu đồng năm 2017 và là tỉnh đầu tiên trong cả nước không có hộ nghèo đói. (Nếu tính từ năm tái lập tỉnh 1997 thu nhập bình quân đầu người 5,703 triệu đồng, so với năm 2017 là 108,90 thì mức tăng lên tới 14,6 %). Dân số toàn tỉnh hiện nay là 1.947.220. Bình Dương đã thu hút 82 dự án phát triển nhà ở xã hội với tổng diện tích đất 1,97 triệu m², diện tích sàn 3,89 triệu m² với hơn 85.070 căn hộ, đáp ứng chỗ ở cho trên 238.000 người với tổng mức đầu tư trên 19.000 tỷ đồng. Bình Dương là tỉnh nằm trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, có tốc độ đô thị hóa mạnh mẽ. Cùng với việc tập trung đầu tư phát triển kinh tế - xã hội, tỉnh luôn quan tâm đến công tác phát triển đô thị. Bên cạnh những thuận lợi cơ bản của tiến trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa và phát triển đô thị, Bình Dương hiện đang đối mặt với nhiều thách thức, tiềm ẩn nguy cơ phát triển không bền vững do việc gia tăng dân số cơ học ngày càng lớn. Tỉnh Bình Dương đang có chủ trương và quyết tâm xây dựng “Thành phố thông minh”, tạo điều kiện cho tỉnh hoạch định những chính sách ưu việt trong xây dựng và quản lý đô thị; xây dựng Bình Dương trở thành điểm đến của các ngành công nghiệp công nghệ cao; luôn đổi mới, sáng tạo nhằm mang đến cho nhân dân cuộc sống tiện nghi, tốt đẹp, văn minh và hiện đại.

Để đạt được những kết quả như trên, trong thời gian qua, chính quyền tỉnh Bình Dương đã luôn nhận thức và nhất quán quan điểm là để phát triển cần phải đẩy mạnh công nghiệp hóa gắn với khai thác có hiệu quả các lợi thế về thiên thời, địa lợi, nhân hòa của tỉnh, thông qua việc cụ thể hóa trong từng chủ trương chỉ đạo, điều hành đến các quy hoạch, kế hoạch, chương trình phát triển của từng ngành, từng cấp; tổ chức thực hiện và phối kết hợp nhịp nhàng giữa các cấp chính quyền địa phương với các ngành/lĩnh vực Trung ương trên tinh thần phân cấp trách nhiệm theo Nghị quyết số 21/NQ-CP ngày 21/03/2016 về phân cấp quản lý nhà nước giữa Chính phủ và Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương.

3. Một số hạn chế và giải pháp khắc phục trong thời gian tới

3.1. Một số hạn chế

Thứ nhất, việc xây dựng các chính sách ưu đãi

và khuyến khích thực hiện quy hoạch thu hút vốn đầu tư nước ngoài chưa tốt, chưa khả quan, chưa hấp dẫn được các nhà đầu tư nước ngoài gây nên hiện tượng mất cân đối trong thu hút vốn đầu tư theo ngành, theo hình thức đầu tư và theo khu vực lãnh thổ. Mặc dù, các quy định của pháp luật về đất đai đã phần nào tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà đầu tư nước ngoài sử dụng quyền sử dụng đất để sản xuất kinh doanh nhưng vẫn còn một số quy định bất cập như thủ tục cấp đất còn quá phức tạp và kéo dài, hiệu lực pháp luật của các quy định về đất đai còn thấp.

Thứ hai, pháp luật về thuế đã có nhiều ưu đãi đối với nhà đầu tư nước ngoài, tuy nhiên trong các quy định vẫn còn một số điểm bất cập, ví dụ như: chính sách thuế hay thay đổi, nặng về thu, còn có sự phân biệt giữa người Việt Nam với người nước ngoài ở một vài sắc thuế. Hệ thống luật phục vụ cho pháp triển kinh tế thị trường chưa hoàn thiện, ví dụ như: Việc áp dụng các luật về hải quan, luật về cạnh tranh, luật chống độc quyền, thiếu các quy định về quyền sở hữu trí tuệ, chuyển giao công nghệ, cơ chế giám sát kỹ thuật công nghệ và các quy định hướng dẫn về quyền sở hữu công nghiệp..., dẫn đến có nhiều cách thức áp dụng gây tranh cãi giữa các nhà đầu tư với công thức, cơ quan, đơn vị thực thi trong lĩnh vực này.

Thứ ba, công tác vận động và xúc tiến đầu tư chưa linh hoạt, còn thụ động, nặng về tuyên truyền, chưa được tiến hành theo các chương trình cụ thể, chưa hướng vào các dự án có quy mô vốn đầu tư lớn, các đối tác có tiềm lực mạnh cả về công nghệ, thương hiệu uy tín và tài chính.

Thứ tư, về cơ chế kiểm tra, giám sát, giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực đầu tư trực tiếp nước ngoài: Theo quy định của pháp luật về đầu tư nước ngoài, có nhiều cơ quan có chức năng tham gia vào hoạt động thanh tra, kiểm tra, giám sát hoạt động của các nhà đầu tư nước ngoài. Đây là, việc cần thiết, song nếu không được tổ chức, chỉ đạo cụ thể, rõ ràng dẫn đến phiền hà, sách nhiễu các nhà đầu tư nước ngoài, chông chéo các hoạt động thanh tra, kiểm sát. Số lượt thanh kiểm tra tái lập nhiều lần/năm/một doanh nghiệp gây phiền hà, tốn kém, ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ năm, cơ chế giải quyết tranh chấp trong lĩnh vực thu hút đầu tư nước ngoài mặc dù đã phần

nào phù hợp với thông lệ quốc tế, tuy nhiên, các nhà đầu tư nước ngoài vẫn cho rằng, có những khó khăn khi giải quyết tranh chấp giữa Nhà nước và nhà đầu tư nước ngoài. Nhiều nhà đầu tư nước ngoài không muốn áp dụng các cơ chế hiện có tại Việt Nam để giải quyết tranh chấp, vì trên thực tế hệ thống pháp luật và tòa án Việt Nam chưa hoàn thiện; chưa kể đến các thủ tục giải quyết tranh chấp theo cơ chế hiện thành vẫn còn phức tạp và tốn nhiều thời gian, chưa phù hợp với tính chất của hoạt động sản xuất kinh doanh. Thay vào đó, họ muốn sử dụng pháp luật nước ngoài và tòa án nước ngoài để giải quyết tranh chấp. Thế nhưng, vấn đề công nhận và thực hiện pháp quyết của trọng tài và tòa án nước ngoài vẫn còn vướng mắc. Đây được coi là một trở ngại trong việc thu hút vốn đầu tư nước ngoài ở nước ta hiện nay.

Thứ sáu, vấn đề vướng mắc lớn nhất hiện nay là việc đền bù, giải phóng mặt bằng. Việc đền bù giải tỏa chậm đã ảnh hưởng không nhỏ đến công tác xây dựng hạ tầng kỹ thuật và kêu gọi đầu tư. Lao động làm việc trong các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong và ngoài khu công nghiệp trên địa bàn tỉnh Bình Dương chủ yếu là lao động nữ chiếm 70,96% và lao động nhập cư chiếm 60%, với trình độ chuyên môn và tay nghề thấp. Nguồn lao động này đã tạo một áp lực lớn cho tỉnh Bình Dương về vấn đề nhà ở cho công nhân, vấn đề quản lý lao động và một số vấn đề xã hội khác...

3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả khai thác thu hút FDI tại tỉnh Bình Dương trong thời gian tới

Với chủ trương đẩy mạnh và nhất quán khai thác hiệu quả lợi thế của tỉnh trong phát triển kinh tế - xã hội, coi trọng thu hút đầu tư nước ngoài theo hướng mời gọi các nhà đầu tư lớn, công nghệ cao, thương hiệu và thân thiện môi trường. Trong thời gian tới tỉnh Bình Dương tiếp tục thực có kết quả một số giải pháp chủ yếu như sau:

Thứ nhất, thực hiện có hiệu quả Nghị quyết số 21/NQ-CP về đẩy mạnh phân cấp giữa chính phủ và Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương. Phối kết hợp chặt chẽ với Bộ/ngành và các chính quyền tỉnh, thành phố trong vùng kinh tế trọng điểm phía Nam, khai thác lợi thế của tỉnh Bình Dương ngày càng hiệu quả, kết nối nội vùng về không gian và hạ tầng kỹ thuật đô thị và mạng lưới giao thông.

Thứ hai, thực hiện Quy hoạch tổng thể phát triển lợi thế về khu công nghiệp, lãnh đạo tỉnh tiếp tục

xin chủ trương và quyết định của Trung ương để chuyển các cụm công nghiệp (do tư nhân đầu tư và các cụm công nghiệp tự phát) hoạt động theo quy chế khu công nghiệp. Áp dụng hình thức đối tác công - tư trong đầu tư và quản lý phối hợp khai thác giữa nhà nước và tư nhân nhằm nâng cao hiệu quả đầu tư. Trong thủ tục cho thuê đất đối với các nhà đầu tư nước ngoài các cơ quan quản lý nhà nước, tỉnh Bình Dương cần đặc biệt lưu ý đến vấn đề xét duyệt quy hoạch sử dụng đất tránh tình trạng đầu tư bữa bãi, tràn lan, rất khó xử lý sau này.

Thứ ba, tiếp tục đổi mới và cải cách hành chính, trọng tâm là cải cách thủ tục hành chính được thực hiện quyết liệt hơn nữa, triệt để ở tất cả các cấp, các ngành. Việc vận hành Khu hành chính mở tại Trung tâm hành chính tỉnh với mô hình một cửa, một cửa liên thông, hỗ trợ tư vấn pháp lý các thủ tục hành chính, đặc biệt là: Cấp giấy chứng nhận đầu tư, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, giấy phép xây dựng sẽ tạo điều kiện thuận lợi, đảm bảo tính minh bạch và khả năng tiếp cận thông tin cho người dân, doanh nghiệp, nhà đầu tư tạo ra một môi trường bình đẳng, thuận lợi và an toàn cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Đòi hỏi phải xem xét và tiếp tục đẩy mạnh việc thực hiện các chương trình về cải cách hành chính ở địa phương, trong đó có việc cải cách bộ máy có thể có chỗ cần nghiên cứu cho phù hợp với yêu cầu phát triển nhanh của tỉnh, vừa đảm bảo hiệu lực hiệu quả vừa tinh gọn bộ máy và giảm biên chế theo tinh thần Nghị quyết Trung ương 6 khóa XII.

Thứ tư, đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ quản lý và nghiệp vụ của công chức, viên chức. Đội ngũ cán bộ, công chức quản lý, khoa học công nghệ và nghiệp vụ tỉnh Bình Dương mặc dù đã được chú ý đào tạo, song cán bộ, công chức, viên chức có trình độ cao còn ít, chưa đáp ứng yêu cầu phát triển nhanh và trong bối cảnh hội nhập quốc tế hiện nay. Tiếp tục tập trung sức đẩy nhanh việc đào tạo và thu hút cán bộ, công chức, viên chức có trình độ cao và năng lực kinh nghiệm thực tiễn, phát triển giáo dục, khoa học và công nghệ, tạo nguồn năng lượng nội sinh về tri thức, công nghệ và quản lý thì sự phát triển cao hơn, có hiệu quả hơn. Thực hiện tiến trình xây dựng vị trí việc làm, thi tuyển các chức danh lãnh đạo trong hệ thống bộ máy, đổi mới chính sách khuyến khích thu hút nhân lực có trình độ cao công tác lâu dài tại địa phương.

Thứ năm, thực hiện xây dựng thành phố thông

minh trong tương lai và để phát triển kinh tế - xã hội bền vững, tỉnh Bình Dương cần phải giải quyết tốt bảo vệ môi trường. Lãnh đạo tỉnh cần quan tâm giải quyết tình hình ô nhiễm môi trường bằng nhiều hình thức, phương thức: nhà nước và doanh nghiệp, người dân cùng đầu tư, tạo quỹ bảo vệ môi trường, luôn quan tâm công tác kiểm tra, kiểm soát, xử lý môi trường... gắn bảo vệ môi trường với lợi ích của người dân, doanh nghiệp, tuyên truyền nâng cao ý thức

người dân và doanh nghiệp trong lĩnh vực này. Xây dựng trung tâm môi trường với các thiết bị hiện đại, công bố công khai hàng ngày thực trạng môi trường tại các vị trí ngã ba, ngã tư và trung tâm đông dân cư. Tỉnh cần chủ động hơn đầu tư trang thiết bị mới, hiện đại xử lý chất thải rắn, hữu cơ và khí thải, nước thải bảo vệ môi trường sinh thái, nhằm nâng cao chất lượng môi trường, bảo vệ ô nhiễm môi trường đã từng bước được cải thiện và tiếp tục chuyển biến tích cực

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Cổng Thông tin điện tử UBND tỉnh Bình Dương
2. Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương: Báo cáo 30 năm thu hút FDI.
3. Baomoi.com: Bình Dương thu hút gần 2 tỷ USD vốn FDI. Ngày 27/09/2017.
4. Baomoi.com: Phát triển Bình Dương hướng tới thành phố thông minh ngày 23/06/2017.
5. Cổng Thông tin điện tử UBND tỉnh Bình Dương: Báo cáo của UBND tỉnh Bình Dương năm 2012 - 2017
6. Tổng kết 30 năm thu hút FDI tỉnh Bình Dương - Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương.

Ngày nhận bài: 02/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 12/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 22/11/2017

Thông tin tác giả:

TS. VŨ THỊ KIM VÂN

Trưởng khoa Nhà nước và Pháp luật - Trường Chính trị tỉnh Bình Dương

Điện thoại : 0903 912 924

Email: vuthikimvan@yahoo.com.vn

ANALYZING RESULTS OF STATE MANAGEMENT OF FOREIGN INVESTMENT IN BINH DUONG PROVINCE

● Ph.D VU THI KIM VAN

Head of State and Law Department - Political School of Binh Duong

ABSTRACT:

Binh Duong is one of the provinces in the southern key economic zone. Compared to other localities in the early period, Binh Duong did not have many favorable conditions to attract domestic and foreign investors, because Binh Duong started out as an agricultural province with poor infrastructure. . However, to date, Binh Duong has become a "heavyweights" competitor in the field of attracting foreign investment compared to other provinces and cities in the region and the country. Exploiting the advantages and initial results of state management of foreign investment in Binh Duong is a good suggestion for other provinces and cities in the region and the whole country.

Keywords: Advantages, foreign investment management, Binh Duong province.

TỔNG QUAN VỀ LÒNG TRUNG THÀNH CỦA KHÁCH HÀNG TRONG KINH DOANH DỊCH VỤ

● LÊ ANH TUẤN - NGUYỄN THỊ KIM THANH

TÓM TẮT:

Bài báo xem xét các nghiên cứu quan trọng trong lĩnh vực nghiên cứu về lòng trung thành của khách hàng trong lĩnh vực dịch vụ trên thế giới và ở Việt Nam một cách có hệ thống. Bài báo đưa ra các quan điểm cơ bản về các yếu tố ảnh hưởng tới lòng trung thành của khách hàng, mức độ ảnh hưởng của các yếu tố và sự tương tác của các yếu tố này với nhau trong mối quan hệ với lòng trung thành của khách hàng. Cũng trong nghiên cứu này, một số đặc điểm của ngành kinh doanh dịch vụ du lịch cũng được xem xét đến. Bài báo đưa ra các kết quả tổng hợp giúp các nhà quản lý có cơ sở để nâng cao kết quả kinh doanh và các nhà nghiên cứu định hướng các nghiên cứu tiếp theo trong lĩnh vực này.

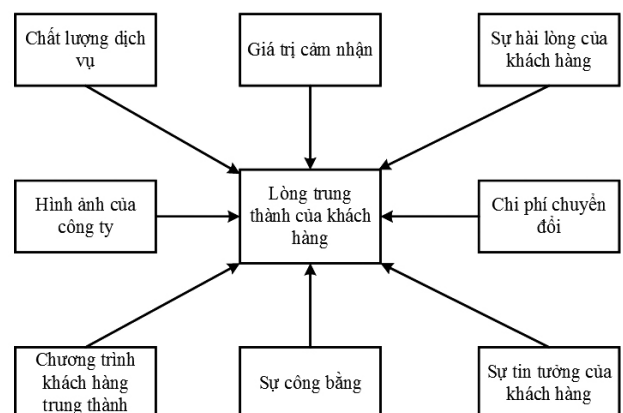
Từ khóa: Lòng trung thành, ý định hành vi, nhân tố ảnh hưởng.

1. Giới thiệu chung

Lòng trung thành của khách hàng là một vấn đề quan trọng trong nghiên cứu thuộc lĩnh vực kinh doanh. Việc tạo dựng được lòng trung thành của khách hàng giúp các doanh nghiệp giữ chân các khách hàng hiện tại, thu hút thêm các khách hàng mới, hướng tới ngày càng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Hình 1 cho thấy lòng trung thành của khách hàng chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố khác nhau như sự thuận tiện, khả năng đáp ứng, giá trị cảm nhận, chi phí chuyển đổi, chất lượng, sự hài lòng, sự công bằng trong cung cấp dịch vụ... Trên thực tế, lòng trung thành của khách hàng chịu ảnh hưởng chủ yếu của các yếu tố như chất lượng dịch vụ, giá trị cảm nhận và sự hài lòng của khách hàng (Clemes, Gan and Ren (2011); Lee, Park, Park, Lee and Kwon (2005)).

Hình 1. Các yếu tố ảnh hưởng tới lòng trung thành của khách hàng



Lòng trung thành của khách hàng được nghiên cứu rất chi tiết trong nhiều lĩnh vực dịch vụ đặc biệt là các lĩnh vực bán lẻ, dịch vụ ngân hàng...

Trong thời đại hiện nay, kinh doanh dịch vụ du lịch thể thao đã trở thành một ngành kinh doanh mang lại nhiều lợi nhuận. Chính vì vậy, mảng kinh doanh này nhận được khá nhiều sự quan tâm của các nhà nghiên cứu. Ở Việt Nam, vấn đề nghiên cứu về mảng kinh doanh này cũng được quan tâm trong một số năm gần đây.

Đối với các nghiên cứu ở Việt Nam hiện nay còn thiếu các nghiên cứu tổng kết các vấn đề cơ bản về các nhân tố tác động lên lòng trung thành của khách hàng trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ, tác động của các nhân tố này lên lòng trung thành của khách hàng cũng như tương tác của các yếu tố này lẫn nhau. Chính vì vậy bài báo này hướng tới mục tiêu tổng kết, đánh giá các nhân tố ảnh hưởng tới lòng trung thành của khách hàng trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ trên thế giới cũng như tại Việt Nam và đưa ra một số hướng nghiên cứu có triển vọng tại Việt Nam trong thời gian tiếp theo. Nghiên cứu cũng chú trọng tới các đặc điểm của ngành kinh doanh dịch vụ du lịch thể thao và các cơ hội nghiên cứu về lòng trung thành của khách hàng trong lĩnh vực này tại Việt Nam trong thời gian tới.

2. Lòng trung thành khách hàng và các yếu tố ảnh hưởng tới lòng trung thành trong kinh doanh dịch vụ

2.1. Các vấn đề về lòng trung thành và ý định hành vi mua hàng (tiếp tục sử dụng dịch vụ)

Lòng trung thành của khách hàng có thể xem như cam kết tiếp tục mua sản phẩm hay sử dụng dịch vụ từ một nhà cung cấp (Kim, Jeong, Park, Park, Kim and Kim (2007); Wei-Ming, Chia-Mei, Chin-Yuan and Kuo-Chang (2011)). Trên thực tế lòng trung thành của khách hàng là một hành vi đặc biệt của khách hàng đối với tổ chức thể hiện ý định hành vi của khách hàng tiếp tục sử dụng sản phẩm/ dịch vụ của tổ chức (Hafeez (2012); Zeithaml, Berry and Parasuraman (1996)). Trong một số nghiên cứu khác, lòng trung thành của khách hàng được sử dụng hoán đổi với một khái niệm gần tương đương, đó là ý định hành vi mua hàng hay tiếp tục sử dụng sản phẩm/ dịch vụ của tổ chức (Wong, Wu and Cheng (2015); Wu and Li (2014); Yoon, Lee and Lee (2010)). Lòng trung thành hay ý định hành vi mua hàng là một trong những mục tiêu quan trọng của các nhà tổ chức do yếu tố này sẽ giữ chân các khách hàng và mang lại

lợi nhuận cho tổ chức trong dài hạn. Lòng trung thành của khách hàng có thể được đo lường thông qua: (1) hành vi truyền miệng, (2) giới thiệu cho người khác, (3) ý định tiếp tục sử dụng sản phẩm/ dịch vụ và (4) sự ít nhạy cảm với thay đổi về giá (Yoon, Lee and Lee (2010); Zeithaml, Berry and Parasuraman (1996)).

Lòng trung thành của khách hàng chịu tác động của nhiều yếu tố. Hình 1 trình bày một số yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới lòng trung thành của khách hàng. Các yếu tố này có thể ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp tới lòng trung thành của khách hàng thông qua các yếu tố khác hoặc tương tác lẫn nhau. Khái niệm của các yếu tố này tới lòng trung thành, ảnh hưởng cũng như sự tương tác lẫn nhau giữa các yếu tố sẽ được xem xét trong các phần sau của mục này.

2.2. Chất lượng dịch vụ, giá trị cảm nhận và sự hài lòng của khách hàng

2.2.1. Chất lượng dịch vụ

Chất lượng dịch vụ là một trong những lĩnh vực rất quan trọng trong nghiên cứu dịch vụ. Đối với các doanh nghiệp, việc giữ được chất lượng hiện tại và liên tục nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ có vai trò vô cùng quan trọng trong việc duy trì và phát triển kinh doanh. Chất lượng dịch vụ là yếu tố căn bản để tạo ra sự cảm nhận về giá trị dịch vụ của khách hàng và mang đến sự hài lòng cho khách hàng.

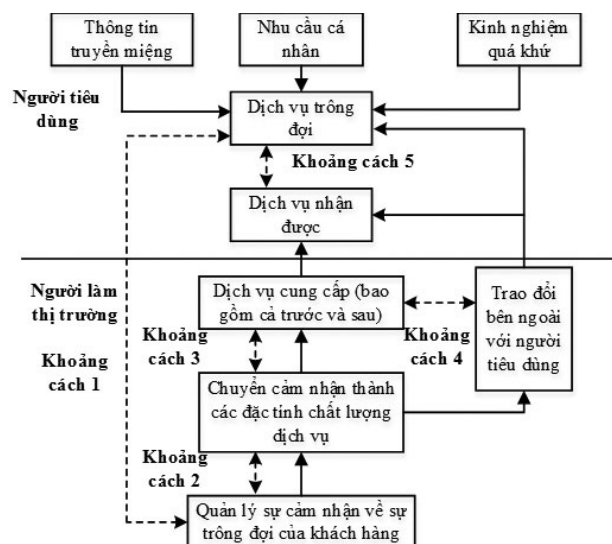
Chất lượng dịch vụ được nghiên cứu bởi nhiều tác giả, trong đó, các nghiên cứu có ảnh hưởng lớn nhất trong lĩnh vực này là của các tác giả (Cronin and Taylor (1992); Grönroos (1984); Parasuraman, Zeithaml and Berry (1988); Zeithaml (1988); Zeithaml, Berry and Parasuraman (1988)). Trong lĩnh vực kinh doanh du lịch và thể thao, một số mô hình đánh giá chất lượng dịch vụ đặc thù cũng đã được đề xuất bởi một số tác giả (Clemes, Gan and Ren (2011); Howat and Assaker (2013); Hwang and Kim (1998); Wu and Li (2014)).

Chất lượng dịch vụ theo ý nghĩa truyền thống được xem là khả năng đảm bảo dịch vụ cảm nhận phải tiếp cận được với dịch vụ mong muốn từ phía khách hàng. Để đánh giá chất lượng cảm nhận, Grönroos (1984) đưa ra ba khái niệm: chất lượng kỹ thuật, chất lượng chức năng và hình ảnh công ty. Chất lượng kỹ thuật là chất lượng khách hàng nhận được khi tương tác với công ty dịch vụ. Chất lượng

chức năng là cách mà khách hàng nhận được chất lượng dịch vụ. Hình ảnh được xây dựng từ chất lượng dịch vụ và chất lượng chức năng và có thể từ một số yếu tố khác.

(Parasuraman, Zeithaml and Berry (1988)) đánh giá chất lượng dịch vụ là khoảng cách giữa chất lượng cảm nhận và chất lượng trông đợi. Các tác giả đưa ra mô hình 5 khoảng cách nhất lượng (Hình 2). Đây là một trong những mô hình được tham khảo nhiều nhất trong lĩnh vực đánh giá chất lượng dịch vụ tại Việt Nam.

Hình 2: Mô hình khoảng cách chất lượng (Parasuraman, Zeithaml and Berry (1985))



(Parasuraman, Zeithaml and Berry (1988)) đưa ra thang đo chất lượng dịch vụ với 5 nhóm yếu tố: (1) yếu tố hữu hình, (2) yếu tố tin cậy, (3) yếu tố đáp ứng, (4) yếu tố đảm bảo và (5) yếu tố cảm thông. Cronin and Taylor (1992) đưa ra quan điểm đánh giá chất lượng chỉ dựa vào chất lượng cảm nhận. (Cronin and Taylor (1994)) đã chỉ ra rằng, thang đo chất lượng sử dụng chất lượng cảm nhận có nhiều ưu điểm hơn so với thang đo chất lượng dịch vụ của Parasuraman, Zeithaml and Berry (1988).

(Kang and James (2004)) chỉ trích các mô hình của Parasuraman, Zeithaml and Berry (1988) và Cronin and Taylor (1992) chỉ tập trung vào chất lượng chức năng. (Kang and James (2004)) đã phát triển mô hình của Grönroos (1984) và tranh luận rằng mô hình này có nhiều ưu điểm hơn

trong đánh giá chất lượng dịch vụ. Tuy nhiên, trong phần lớn các nghiên cứu về ảnh hưởng của chất lượng dịch vụ, thì chất lượng dịch vụ dựa trên chất lượng chức năng cảm nhận thường được sử dụng phổ biến nhất.

Trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ thể thao, (Ko and Pastore (2005)) đề xuất sử dụng mô hình đánh giá chất lượng dịch vụ gồm bốn thành phần cơ bản: (1) chất lượng chương trình, (2) chất lượng tương tác, (3) chất lượng đầu ra và (4) chất lượng môi trường vật lý. Đánh giá chất lượng dịch vụ dựa trên bốn nhóm yếu tố này được xác nhận là phù hợp cho môi trường kinh doanh dịch vụ thể thao. Tiếp theo nghiên cứu của (Ko and Pastore (2005)), nhiều nghiên cứu của các tác giả khác (Clemes, Gan and Ren (2011); Howat and Assaker (2013); Ko and Pastore (2005); Wong, Wu and Cheng (2015); Wu and Ai (2016); Wu and Li (2014)) cũng đã xác nhận tính hiệu lực của thang đo chất lượng dịch vụ trên. (Clemes, Gan and Ren (2011)) sử dụng 3 trong bốn nhân tố để đánh giá chất lượng trong kinh doanh dịch vụ khách sạn. (Wong, Wu and Cheng (2015)) sử dụng thêm một nhân tố (chất lượng tuy cập) khi nghiên cứu lòng trung thành của du khách đối với một lễ hội ẩm thực ở Macao. (Wu and Ai (2016); Wu and Li (2014)) sử dụng thang đo đề xuất bởi (Ko and Pastore (2005)) nghiên cứu lòng trung thành của khách hàng với một điểm đến du lịch và sân golf tại đảo Hải Nam. Tuy nhiên, trong hai nghiên cứu này yếu tố chất lượng chương trình được thay thế bằng chất lượng truy cập.

2.2.2. Giá trị cảm nhận

Giá trị cảm nhận có thể xem là đánh giá tổng quan của khách hàng về giá trị sử dụng của sản phẩm dựa trên giá trị nhận được và giá trị được cung cấp. Giá trị thể hiện sự thỏa hiệp giữa các giá trị quan trọng được đưa ra và nhận được (Wang (2010); Zeithaml (1988)). (Woodruff (1997)) định nghĩa giá trị khách hàng là cảm nhận của khách hàng đối với các thuộc tính của sản phẩm, thuộc tính hiệu quả và hệ quả của việc sử dụng để đạt được mục tiêu của khách hàng trong các tình huống sử dụng. Giá trị cảm nhận là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới lòng trung thành của khách hàng trên thực tế.

(Parasuraman and Grewal (2000)) đưa ra bốn khía cạnh của giá trị cảm nhận, về cơ bản dựa trên cảm nhận về giá:

a) Giá trị nhận được: Lợi ích (tương đối so với chi phí bỏ ra) khách hàng tin họ nhận được khi sử dụng dịch vụ;

b) Giá trị trao đổi: Sự thỏa mãn khi có được một giao dịch tốt;

c) Giá trị sử dụng: Lợi ích có được từ việc sử dụng hay tiêu dùng dịch vụ;

d) Giá trị mua lại: Giá trị còn lại tại thời điểm mua mới hoặc kết thúc sử dụng.

(Boksberger and Melsen (2011)) tổng hợp các khái niệm giá trị cảm nhận từ nhiều tác giả khác nhau. Trong đó, các tác giả nhấn mạnh việc xác định giá trị cảm nhận chỉ dựa trên giá là chưa đầy đủ vì giá trị có mối quan hệ chặt chẽ với lợi ích và chi phí bỏ ra. Khái niệm giá trị cảm nhận được đề xuất dựa trên tỉ lệ giữa lợi ích và chi phí bỏ ra đã được đưa ra bởi (Paul and Richard (1997); Zeithaml (1988)). Chi phí bỏ ra bao gồm cả chi phí bằng tiền và không bằng tiền khi sử dụng dịch vụ. Trong hai loại loại chi phí này, chi phí bằng tiền đóng vai trò rất rõ ràng, còn chi phí không bằng tiền tác động tới giá trị cảm nhận vẫn còn nhiều tranh cãi (Boksberger and Melsen (2011)).

2.2.3. Sự hài lòng của khách hàng

Sự hài lòng của khách hàng thường được xem là nhận thức cá nhân về sự hoàn hảo của sản phẩm/ dịch vụ liên quan đến sự trông đợi của họ. Đáp ứng sự trông đợi của khách hàng sẽ mang lại sự hài lòng (Torres and Kline (2013)). Theo (Anderson, Fornell and Lehmann (1994)), sự hài lòng của khách hàng chia thành hai loại: theo đặc tính giao dịch và tích lũy. Sự hài lòng giao dịch dựa trên việc đánh giá sau giao dịch mua hàng hoặc sử dụng dịch vụ. Sự hài lòng tích lũy dựa trên đánh giá tổng quát các trải nghiệm sử dụng hàng hóa/ dịch vụ theo thời gian.

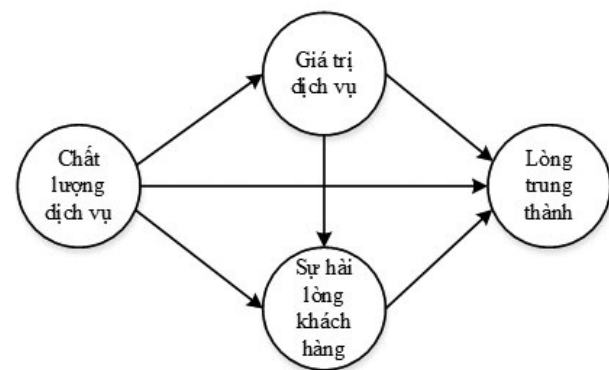
(Spreng, MacKenzie and Olshavsky (1996)) cho rằng, sự hài lòng tổng quát được cấu thành từ hai thành phần: hài lòng về thuộc tính và hài lòng về thông tin. Sự hài lòng về thuộc tính dựa trên sự đánh giá của khách hàng về các sự hoàn thiện của các thuộc tính, còn sự hài lòng về thông tin là sự đánh giá của khách hàng về thông tin được sử dụng để lựa chọn sản phẩm/ dịch vụ. (Wong, Wu and Cheng (2015)) và (Yoon, Lee and Lee (2010)) nhấn mạnh sự hài lòng của khách hàng được xây dựng dựa trên trải nghiệm, dựa trên thuộc tính và thông tin. (Clemes, Gan and Ren (2011)) chỉ ra rằng sự hài lòng của khách hàng là yếu tố chính

đảm bảo lợi ích dài hạn của doanh nghiệp, giữ chân và gia tăng lòng trung thành của khách hàng. Do vậy, việc mang đến sự hài lòng của khách hàng là yếu tố quan trọng quyết định sự sống còn và lợi ích dài hạn của doanh nghiệp.

2.2.4. Ảnh hưởng của chất lượng dịch vụ, giá trị cảm nhận và sự hài lòng khách hàng tới lòng trung thành của khách hàng

Mô hình cơ bản nhất về mô hình tương tác giữa các yếu tố ảnh hưởng tới lòng trung thành của khách hàng (Hình 3) được đề xuất bởi (Cronin Jr, Brady and Hult (2000)) bỏ qua yếu tố chi phí bỏ ra để có được dịch vụ.

Hình 3: Mô hình tương tác của các yếu tố tới lòng trung thành của khách hàng (điều chỉnh từ mô hình của (Cronin Jr, Brady and Hult (2000)))



Hình 3 thể hiện các tương tác quan trọng nhất của ba yếu tố (chất lượng dịch vụ, giá trị dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng) tới lòng trung thành của khách hàng. Các nghiên cứu (Andreassen and Lindestad (1998); Cronin Jr, Brady and Hult (2000); Hu, Kandampully and Juwaheer (2009)) nhấn mạnh vai trò của chất lượng và giá trị dịch vụ ảnh hưởng tới sự hài lòng của khách hàng và ảnh hưởng gián tiếp của chất lượng và giá trị dịch vụ lên ý định hành vi mua hàng của khách hàng. Trong các nhân tố này, sự hài lòng của khách hàng có tác động lớn nhất lên ý định hành vi. Tuy nhiên, sự tương tác của các nhân tố là không hoàn toàn giống nhau trong các môi trường khác nhau (Andreassen and Lindestad (1998); Cronin Jr, Brady and Hult (2000)).

(Hu, Kandampully and Juwaheer (2009); Oh (1999)) chỉ rõ chất lượng có tác động tích cực tới giá trị dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng, tuy nhiên lại không có tác động trực tiếp tới lòng trung

thành của khách hàng. Trong khi (Srivastava and Sharma (2013)) nghiên cứu các khách hàng của một công ty viễn thông và cho thấy chất lượng dịch vụ ảnh hưởng trực tiếp tới hành vi mua hàng. (Tam (2004)), với mô hình của mình, lại cho thấy giá trị dịch vụ mới có ảnh hưởng lớn nhất tới quyết định mua hàng. (Phan, Nguyễn and Nguyễn (2016)) cho thấy 3 thành tố cấu thành của chất lượng dịch vụ (yếu tố hữu hình, tương tác cá nhân và chính sách) có tác động tích cực tới lòng trung thành của khách hàng đối với các cửa hàng tiện ích tại Hà Nội.

Trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ du lịch thể thao, sự tương tác giữa các yếu tố chất lượng dịch vụ, giá trị dịch vụ, sự hài lòng khách hàng và lòng trung thành khách hàng cũng tương tự như trong lĩnh vực dịch vụ nói chung (Hình 3). (Howat and Assaker (2013)) xác nhận các tương tác chất lượng dịch vụ -> giá trị dịch vụ, chất lượng dịch vụ -> sự hài lòng của khách hàng, sự hài lòng của khách hàng -> lòng trung thành của khách hàng. Nghiên cứu cũng chỉ ra yếu tố chất lượng dịch vụ không có tác động trực tiếp đáng kể tới lòng trung thành của khách hàng. Điều này cũng tương đồng với các mô hình trong lĩnh vực dịch vụ nói chung.

Sự khác nhau chủ yếu giữa mô hình cho lĩnh vực dịch vụ du lịch thể thao so với mô hình trong lĩnh vực dịch vụ nói chung là ở các thành phần cấu thành chất lượng dịch vụ (Ko and Pastore (2005)). Một số mô hình tương tác giữa chất lượng dịch vụ, giá trị dịch vụ, sự hài lòng khách hàng và lòng trung thành khách hàng trong lĩnh vực dịch vụ du lịch thể thao được đề xuất bởi các tác giả (Clemes, Gan and Ren (2011); Lee, Park, Park, Lee and Kwon (2005); Wu and Ai (2016); Yoon, Lee and Lee (2010)). Trong lĩnh vực dịch vụ sân golf, (Hutchinson, Wang and Lai (2010)) đã xác nhận tác động tích cực của sự hài lòng của khách hàng tới lòng trung thành của khách hàng.

2.3. Hình ảnh của công ty (điểm đến, sự kiện, thương hiệu)

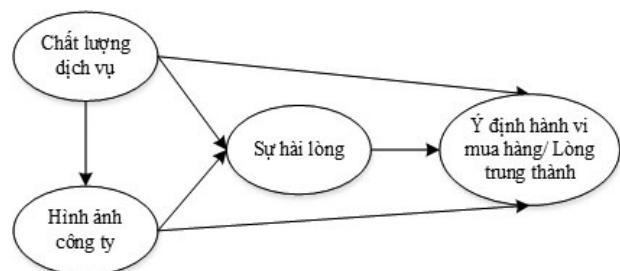
Hình ảnh công ty được xem như cảm nhận về một tổ chức được phản ánh trong bộ nhớ của khách hàng (Hu, Kandampully and Juwaheer (2009); Keller (1993)). (Aaker and Keller (1990)) cho rằng hình ảnh thương hiệu là cảm nhận về chất lượng gắn với một cái tên. (Grönroos (1984)) chỉ ra rằng hình ảnh công ty được xác định là yếu tố quan trọng để đánh giá tổng thể về chất lượng dịch vụ

của công ty. Trong mô hình nghiên cứu của mình, (Grönroos (1984)) xác định hình ảnh của công ty phản ánh chất lượng thuộc tính và chất lượng kỹ thuật tác động trực tiếp tới chất lượng cảm nhận của khách hàng.

Trong lĩnh vực du lịch, hình ảnh của điểm đến (Kim, Holland and Han (2013); Wu and Li (2014)), hình ảnh của sự kiện (Wong, Wu and Cheng (2015)) hay hình ảnh thương hiệu (Hwang and Lyu (2015)) nhận được nhiều sự quan tâm. Hình ảnh của điểm đến hay sự kiện trong kinh doanh du lịch cũng được sử dụng với vị trí tương tự như hình ảnh công ty trong các nghiên cứu về marketing. (Kim, Holland and Han (2013); Wu and Li (2014)) sử dụng khái niệm hình của di sản là một khía cạnh tạm thời gây ấn tượng với khách du lịch về văn hóa của điểm đến. (Hwang and Lyu (2015)) xem xét khía cạnh hình ảnh thương hiệu là mức độ tích hợp của thương hiệu vào sự tự nhận thức của khách hàng.

Theo (Andreassen and Lindestad (1998)), hình ảnh công ty có ảnh hưởng tới sự lựa chọn công ty của khách hàng khi các thuộc tính dịch vụ khó đánh giá. Hình ảnh công ty được hình thành và phát triển trong tâm trí khách hàng thông qua quá trình truyền thông và kinh nghiệm. Hình ảnh công ty có thể tạo ra hiệu ứng vầng hào quang (halo) trong quyết định về sự hài lòng của khách hàng. Khi khách hàng hài lòng với dịch vụ cung cấp, thái độ của họ với doanh nghiệp sẽ được cải thiện. Thái độ này sẽ ảnh hưởng tới sự hài lòng của khách hàng đối với doanh nghiệp (Andreassen and Lindestad (1998)).

Hình 4: Mô hình cấu trúc với ảnh hưởng của hình ảnh công ty lên ý định hành vi mua hàng (cập nhật từ (Kuo and Tang (2013))



Hình ảnh công ty được đánh giá là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới lòng trung thành hay ý định hành vi mua hàng của khách

hàng. Sự ảnh hưởng của yếu tố này tới lòng trung thành của khách hàng được đánh giá trong mô hình của nhiều tác giả: (Andreassen and Lindestad (1998); Hu and Huang (2011); Kuo and Tang (2013); Srivastava and Sharma (2013)). Mô hình điển hình nhất thể hiện tác động của hình ảnh công ty được cho ở Hình 4.

(Kuo and Tang (2013)) nghiên cứu hành vi của khách hàng nhiều tuổi sử dụng dịch vụ xe lửa nhanh. Nghiên cứu cho thấy hình ảnh của công ty chịu tác động đáng kể của chất lượng dịch vụ và có tác động tích cực lên sự hài lòng của khách hàng. Trong khi đó (Srivastava and Sharma (2013)), khi nghiên cứu hành vi khách hàng của một công ty viễn thông đã cho thấy hình ảnh công ty có tác động tích cực tới chất lượng dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng. (Andreassen and Lindestad (1998)) lại cho thấy rằng, hình ảnh công ty tác động tới cả chất lượng dịch vụ, sự hài lòng của khách hàng và cả lòng trung thành của khách hàng. Thậm chí nghiên cứu này còn chỉ ra là hình ảnh công ty tác động lên lòng trung thành của khách hàng hơn cả sự hài lòng. (Nguyen, Chaipooirutana and Combs (2011)) cho thấy hình ảnh công ty tác động tích cực tới sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng trên thị trường ngân hàng tại Thành phố Hồ Chí Minh.

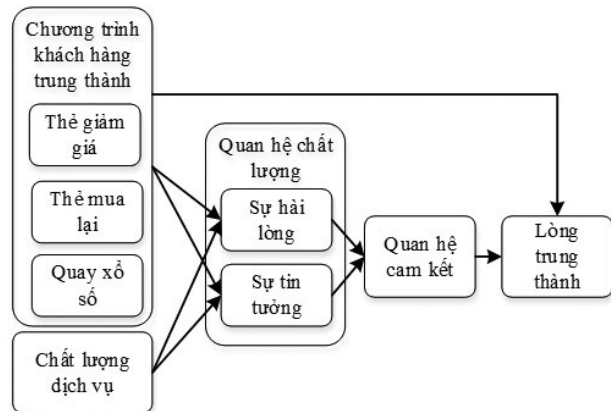
Trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ du lịch thay vì hình ảnh công ty, hình ảnh của điểm đến hay hình ảnh của các sự kiện, một biến thể của hình ảnh công ty được nghiên cứu nhiều hơn (Wong, Wu and Cheng (2015); Wu and Li (2014)). (Wong, Wu and Cheng (2015)) cho thấy hình ảnh của lễ hội có ảnh hưởng tích cực tới sự hài lòng đối với lễ hội nhưng lại không có tác động tới sự trung thành với lễ hội. Trong khi nghiên cứu của (Wu and Li (2014)) chỉ ra rằng hình ảnh của di sản tác động tích cực tới cả chất lượng cảm nhận, sự hài lòng và ý định hành vi quay trở lại di sản của du khách.

2.4. Chương trình khách hàng trung thành

Chương trình khách hàng trung thành hay còn gọi là chương trình thưởng thường được dùng bởi các tổ chức như bán lẻ, hàng không hay các công ty du lịch với mục tiêu để giữ chân các khách hàng trung thành. (Yi and Jeon (2003)) định nghĩa chương trình khách hàng trung thành là một kế hoạch marketing được thiết kế để nâng cao lòng trung thành của khách hàng thông qua cung cấp

các khuyến khích khách hàng bằng các lợi ích tăng thêm. Phần lớn các chương trình khách hàng trung thành được thiết kế với 3 loại: (1) Thẻ quà tặng với giá mua thấp nhất; (2) Thẻ giảm giá khách hàng (bao gồm thẻ quà tặng, giảm giá đặc biệt cho hội viên, các chương trình lợi ích lớn cho hội viên); (3) Các chương trình xổ số. Có năm thành phần giá trị của các chương trình khách hàng trung thành là: giá trị bằng tiền, lựa chọn mua lại, giá trị mong muốn, sự thích đáng và sự thuận tiện (Yi and Jeon (2003)). Rất nhiều tác giả đã sử dụng khái niệm chương trình khách hàng trung thành của (Yi and Jeon (2003)) trong các nghiên cứu của mình (Bridson, Evans and Hickman (2008); Kim, Lee, Choi, Wu and Johnson (2013); Ou, Shih, Chen and Wang (2011)). Chương trình khách hàng trung thành là một trong những yếu tố giúp nâng cao lòng trung thành khách hàng trên thực tế.

Hình 5: Mô hình ảnh hưởng của chương trình khách hàng trung thành (Ou, Shih, Chen and Wang (2011))



Rất nhiều công ty tin tưởng vào hiệu quả của các chương trình khách hàng trung thành, tuy nhiên hiệu quả này chưa thực sự rõ ràng đối việc nâng cao lòng trung thành của khách hàng (Kim, Lee, Choi, Wu and Johnson (2013)).

Một số nghiên cứu (Hafeez (2012); Ou, Shih, Chen and Wang (2011); Vesel and Zabkar (2009)) xác nhận rằng chương trình khách hàng trung thành có ảnh hưởng tích cực tới lòng trung thành cả khách hàng. Ngoài ảnh hưởng trực tiếp chương trình khách hàng trung thành còn ảnh hưởng gián tiếp thông qua sự hài lòng của khách hàng. (Ou, Shih, Chen and Wang (2011)) cũng chỉ ra rằng trong ba dạng chính của chương trình khách hàng

trung thành (Hình 5) thì hai hình thức thể giảm giá và quay xổ số có tác động đáng kể, trong khi thẻ mua lại không có tác động đủ lớn.

Trong ngành kinh doanh khách sạn, chương trình khách hàng trung thành đã trở thành bộ phận quan trọng. Phần lớn các chương trình sử dụng cấu trúc thưởng theo thứ bậc. Mỗi bậc có các lợi ích tăng dần nhằm khuyến khích khách hàng đạt mức cao hơn thông qua mua hàng (Tanford (2013)). Các nghiên cứu cho thấy các chuỗi khách hàng có thể bị giảm doanh thu khi áp dụng các chương trình này do các khách hàng lớn và các khách du lịch thường nhất thường thuộc về các bậc cao trong hệ thống. Tuy vậy, ảnh hưởng của các chương trình khách hàng trung thành ngày càng tăng (Tanford (2013)).

2.5. Sự tin tưởng của khách hàng

Theo (Kee and Knox (1970)), sự tin tưởng của khách hàng có thể được định nghĩa là sự sẵn sàng chấp nhận của một bên đối với rủi ro do hành động của một bên khác gây ra dựa trên sự trông đợi bên kia sẽ thực hiện hành động quan trọng phù hợp với bên tin tưởng, không lưu tâm tới khả năng giám sát hay kiểm soát. (Morgan and Hunt (1994)) định nghĩa sự tin tưởng có được khi một bên tin vào mối quan hệ với đối tác tin cậy và chính trực. Sự tin tưởng của khách hàng, do vậy có thể định nghĩa là sự trông đợi của khách hàng vào việc nhà cung cấp đáp ứng những gì họ cam kết. Sự tin tưởng của khách hàng đã được chứng minh là có ảnh hưởng tích cực tới giá trị và lòng trung thành của khách hàng (Sirdeshmukh, Singh and Sabol (2002); Wei-Ming, Chia-Mei, Chin-Yuan and Kuo-Chang (2011)). (Chiu, Chang, Cheng and Fang (2009)) đã xác nhận rằng sự tin tưởng là một trong những yếu tố quyết định thành công của các giao dịch trực tuyến trong kinh doanh dịch vụ.

Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng sự tin tưởng có tác động trực tiếp hay gián tiếp tới lòng trung thành hay ý định hành vi mua hàng (Chiu, Chang, Cheng and Fang (2009); Ou, Shih, Chen and Wang (2011)). (Ou, Shih, Chen and Wang (2011)) đã chỉ rằng sự tin tưởng ảnh hưởng tích cực tới cam kết trong mối quan hệ và do vậy ảnh hưởng tích cực tới lòng trung thành khách hàng thông qua nhân tố này. Trong khi đó nghiên cứu

của (Chiu, Chang, Cheng and Fang (2009)) cho thấy sự tin tưởng tác động tích cực trực tiếp tới lòng trung thành của khách hàng. (Đặng, Nguyễn, Nguyễn and Trần (2015)) cũng chỉ ra rằng chất lượng có ảnh hưởng tích cực tới sự tin tưởng của khách hàng và sự tin tưởng của khách hàng tác động tích cực tới lòng trung thành của khách hàng thông qua khảo sát một chuỗi siêu thị lớn tại Hà Nội. Nghiên cứu của (Seyed Javadein, Khanlari and Estiri (2008)) về dịch vụ thể thao lại cho thấy chất lượng dịch vụ ảnh hưởng không đáng kể tới sự tin tưởng. Tuy nhiên sự hài lòng của khách hàng trong trường hợp này có tác động tích cực tới sự tin tưởng và sự tin tưởng có ảnh hưởng đáng kể tới lòng trung thành của khách hàng.

2.6. Đối xử công bằng

Sự nhận thức về công bằng là đánh giá tổng quát của khách hàng về tiêu chí công bằng và hợp lý của các dịch vụ của công ty và quá trình giải quyết các vấn đề và phàn nàn của khách hàng của đơn vị (Hellier, Geursen, Carr and Rickard (2003)). Tuy nhiên, đây là một tiêu chí ít được xem xét trong nghiên cứu về dịch vụ. Trong một nghiên cứu khác, (Hutchinson, Lai and Wang (2009)) đánh giá ảnh hưởng của yếu tố đối xử công bằng lên giá trị cảm nhận và sự hài lòng của khách hàng đối với các dịch vụ của sân golf. Nghiên cứu của họ chỉ ra rằng, nhận thức về sự công bằng chịu ảnh hưởng trực tiếp của chất lượng dịch vụ và gây ra các tác động quan trọng lên giá trị dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng.

Các nghiên cứu có nhân tố sự công bằng đều cho thấy yếu tố này có tác động tích cực tới giá trị dịch vụ và sự hài lòng của khách hàng. Các nghiên cứu của (Hellier, Geursen, Carr and Rickard (2003); Hutchinson, Lai and Wang (2009)) đều khẳng định các mối quan hệ này. Các nghiên cứu này cũng cho thấy chất lượng dịch vụ có ảnh hưởng tích cực tới cảm nhận về công bằng trong kinh doanh dịch vụ. (Wu and Ai (2016)) xác nhận sự công bằng chịu tác động tích cực của chất lượng dịch vụ và có tác động tích cực tới sự hài lòng của người chơi golf nhưng không có ảnh hưởng đáng kể tới lòng trung thành của người chơi golf.

2.7. Chi phí chuyển đổi

Chi phí chuyển đổi là chi phí mất mát của

khách hàng bao gồm thời gian, nỗ lực và tiền liên quan tới việc chuyển sang một nhà cung cấp dịch vụ khác (Hellier, Geursen, Carr and Rickard (2003)). (Fornell (1992)) sử dụng khái niệm rào cản chuyển đổi. Rào cản chuyển đổi sẽ gây tổn kém cho khách hàng khi chuyển sang một nhà cung cấp khác. Trong trường hợp này, công ty làm khó khăn, tốn kém, hoặc thậm chí bất hợp pháp khi khách hàng chuyển sang một nhà cung cấp khác.

(Srivastava and Sharma (2013)) nghiên cứu một số vấn đề liên quan tới hành vi chuyển đổi nhà cung cấp của khách hàng và cho thấy hành vi này chịu ảnh hưởng chủ yếu bởi ý định mua hàng của khách hàng.

(Yang and Peterson (2004)) đã chỉ ra rằng, chi phí chuyển đổi ảnh hưởng tới quan hệ giữa sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng khi mức độ hài lòng của khách hàng trên mức độ trung bình. (Hellier, Geursen, Carr and Rickard (2003)) cho thấy, chi phí chuyển đổi chịu ảnh hưởng trực tiếp của sự hài lòng của khách hàng và có tác động đáng kể tới lựa chọn thương hiệu của khách hàng. (Nguyễn và Phạm (2015)) xác nhận ảnh hưởng tích cực của chi phí chuyển đổi tới lòng trung thành của khách hàng khi nghiên cứu các ngân hàng thương mại cổ phần tại Việt Nam.

3. Kết luận và một số hướng nghiên cứu tiếp theo

Sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng được xác nhận bởi một số nghiên cứu (Chi and Gursoy (2009)) là có tác động tích cực tới kết quả kinh doanh. Bên cạnh đó, lòng trung thành của khách hàng còn giúp tăng hiệu ứng truyền miệng tạo ra các tác động tích cực gia tăng số lượng khách hàng cho công ty. Do vậy, việc nghiên cứu về các yếu tố tác động các yếu tố lên lòng trung thành của khách hàng có vai trò rất quan trọng trong thực tế.

Các kết quả tổng hợp đánh giá cho thấy trong tất cả các lĩnh vực dịch vụ lòng trung thành của khách hàng đều chịu tác động ở mức độ khác nhau của các yếu tố: Chất lượng dịch vụ, giá trị dịch vụ, sự hài lòng của khách hàng, hình ảnh công ty/ điểm đến, chương trình khách hàng trung thành, sự tin tưởng, sự công bằng và chi phí chuyển đổi.

Trong các yếu tố tác động đến lòng trung thành của khách hàng, yếu tố sự hài lòng của khách hàng

luôn có tác động đáng kể nhất trong phần lớn các nghiên cứu và đây là nhân tố có trong tất cả các loại hình kinh doanh dịch vụ. Bên cạnh sự hài lòng của khách hàng, chất lượng dịch vụ và giá trị cảm nhận cũng có vai trò quan trọng. Tuy nhiên, tác động của chất lượng dịch vụ tới lòng trung thành của khách hàng thường được phản ánh gián tiếp thông qua sự hài lòng của khách hàng.

Hình ảnh công ty/ điểm đến, sự tin tưởng, sự công bằng trong cung cấp dịch vụ cũng thể hiện vai trò quan trọng đối với lòng trung thành khách hàng trong nhiều trường hợp. Một số yếu tố chỉ xuất hiện trong một số trường hợp cụ thể (chương trình khách hàng trung thành, chi phí chuyển đổi) có những tác động đáng kể định đối với lòng trung thành của khách hàng. Các tác động này, tuy vậy, có thể lôi kéo và giữ chân các khách hàng trung thành và cần được các nhà quản lý quan tâm trên thực tế.

Mặc dù nghiên cứu về lòng trung thành của khách hàng đã được nghiên cứu rộng rãi bởi nhiều tác giả, các nghiên cứu về lòng trung thành của người chơi đối với các loại hình dịch vụ thể thao nhất là tại Việt Nam còn rất hạn chế, trong khi đây là một loại hình kinh doanh dịch vụ rất phát triển tại Việt Nam trong thời gian gần đây. Các nghiên cứu về sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ du lịch thể thao ở Việt Nam gần đây chủ yếu tập trung vào lĩnh vực du lịch (Lê và Đồng (2016); Nguyễn (2015)). Hiện còn rất thiếu các nghiên cứu đánh giá về sự hài lòng và lòng trung thành của khách hàng tại Việt Nam đối với loại hình kinh doanh dịch vụ thể thao.

Bên cạnh đó, một số nhân tố quan trọng tác động lên lòng trung thành trong ngành Bán lẻ như các chương trình khách hàng trung thành hay hình ảnh của đơn vị cung cấp dịch vụ chưa được tập trung nghiên cứu trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ du lịch, thể thao cần được nghiên cứu thêm.

Trong điều kiện Việt Nam đang phát triển ngành Công nghiệp du lịch thì việc hấp dẫn và giữ chân các khách du lịch trong và ngoài nước là hết sức quan trọng. Do vậy, hướng nghiên cứu về lòng trung thành của khách hàng trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ du lịch và thể thao là một hướng nghiên cứu quan trọng ở Việt Nam trong giai đoạn tiếp theo ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Aaker, David A., and Kevin Lane Keller, 1990, *Consumer evaluations of brand extensions*, *Journal of Marketing* 54, 27-41.
2. Anderson, Eugene W., Claes Fornell, and Donald R. Lehmann, 1994, *Customer satisfaction, market share, and profitability: Findings from sweden*, *Journal of Marketing* 58, 53-66.
3. Andreassen, Tor Wallin, and Bodil Lindestad, 1998, *Customer loyalty and complex services: The impact of corporate image on quality, customer satisfaction and loyalty for customers with varying degrees of service expertise*, *International Journal of Service Industry Management* 9, 7-23.
4. Boksberger, Philipp E., and Lisa Melsen, 2011, *Perceived value: A critical examination of definitions, concepts and measures for the service industry*, *Journal of Services Marketing* 25, 229-240.
5. Bridson, Kerrie, Jody Evans, and Melissa Hickman, 2008, *Assessing the relationship between loyalty program attributes, store satisfaction and store loyalty*, *Journal of Retailing and Consumer Services* 15, 364-374.
6. Chi, Christina G., and Dogan Gursoy, 2009, *Employee satisfaction, customer satisfaction, and financial performance: An empirical examination*, *International Journal of Hospitality Management* 28, 245-253.
7. Chiu, Chao - Min, Chen - Chi Chang, Hsiang - Lan Cheng, and Yu - Hui Fang, 2009, *Determinants of customer repurchase intention in online shopping*, *Online Information Review* 33, 761-784.
8. Clemes, Michael D., Christopher Gan, and Min Ren, 2011, *Synthesizing the effects of service quality, value, and customer satisfaction on behavioral intentions in the motel industry*, *Journal of Hospitality & Tourism Research* 35, 530-568.
9. Cronin, J. Joseph, and Steven A. Taylor, 1992, *Measuring service quality: A reexamination and extension*, *Journal of Marketing* 56, 55-68.
10. Cronin, J. Joseph, and Steven A. Taylor, 1994, *Servperf versus servqual: Reconciling performance-based and perceptions-minus-expectations measurement of service quality*, *Journal of Marketing* 58, 125-131.
11. Cronin Jr, J. Joseph, Michael K. Brady, and G. Tomas M. Hult, 2000, *Assessing the effects of quality, value, and customer satisfaction on consumer behavioral intentions in service environments*, *Journal of Retailing* 76, 193-218.
12. Đặng, Thị Kim Thoa, Thị Quỳnh Trang Nguyễn, Văn Hương Nguyễn, and Hữu Cường Trần, 2015, *Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của khách hàng đối với dịch vụ bán lẻ của hệ thống siêu thị Hapro mart Hà Nội*, *Tạp chí KH Nông nghiệp Việt Nam* 14, 1295-1303.
13. Fornell, Claes, 1992, *A national customer satisfaction barometer: The swedish experience*, *Journal of Marketing* 56, 6-21.
14. Grönroos, Christian, 1984, *A service quality model and its marketing implications*, *European Journal of Marketing* 18, 36-44.
15. Hafeez, Samraz, 2012, *The impact of service quality, customer satisfaction and loyalty programs on customers loyalty: Evidence from banking sector of pakistan*.
16. Hellier, Phillip K., Gus M. Geursen, Rodney A. Carr, and John A. Rickard, 2003, *Customer repurchase intention: A general structural equation model*, *European Journal of Marketing* 37, 1762-1800.
17. Howat, Gary, and Guy Assaker, 2013, *The hierarchical effects of perceived quality on perceived value, satisfaction, and loyalty: Empirical results from public, outdoor aquatic centres in australia*, *Sport Management Review* 16, 268-284.
18. Hu, Hsin-Hui, Jay Kandampully, and Thanika Devi Juwaheer, 2009, *Relationships and impacts of service quality, perceived value, customer satisfaction, and image: An empirical study*, *The Service Industries Journal* 29, 111-125.
19. Hu, Kai Chieh, and Mei Chieh Huang, 2011, *Effects of service quality, innovation and corporate image on customers satisfaction and loyalty of air cargo terminal*, *International Journal of Operations Research* 8, 36-47.
20. Hutchinson, Joe, Fujun Lai, and Youcheng Wang, 2009, *Understanding the relationships of quality, value, equity, satisfaction, and behavioral intentions among golf travelers*, *Tourism Management* 30, 298-308.
21. Hutchinson, Joe, Youcheng Wang, and Fujun Lai, 2010, *The impact of satisfaction judgment on behavioral intentions: An investigation of golf travelers*, *Journal of Vacation Marketing* 16, 45-59.
22. Hwang, H., and S.H. Kim, 1998, *Development of dispatching rules for automated guided vehicle systems*, *Journal of Manufacturing Systems* 17, 137-143.

23. Hwang, Jinsoo, and Seong Ok Lyu, 2015, *The antecedents and consequences of well-being perception: An application of the experience economy to golf tournament tourists*, *Journal of Destination Marketing & Management* 4, 248-257.
24. Kang, Gi-Du, and Jeffrey James, 2004, *Service quality dimensions: An examination of grönroos service quality model*, *Managing Service Quality: An International Journal* 14, 266-277.
25. Kee, Herbert W., and Robert E. Knox, 1970, *Conceptual and methodological considerations in the study of trust and suspicion*, *The Journal of Conflict Resolution* 14, 357-366.
26. Keller, Kevin Lane, 1993, *Conceptualizing, measuring, and managing customer-based brand equity*, *Journal of Marketing* 57, 1-22.
27. Kim, Hye-Young, Ji Young Lee, Dooyoung Choi, Juanjuan Wu, and Kim K. P. Johnson, 2013, *Perceived benefits of retail loyalty programs: Their effects on program loyalty and customer loyalty*, *Journal of Relationship Marketing* 12, 95-113.
28. Kim, Kwang-Jae, In-Jun Jeong, Jeong-Cheol Park, Young-Jun Park, Chan-Gyu Kim, and Tae-Ho Kim, 2007, *The impact of network service performance on customer satisfaction and loyalty: High-speed internet service case in korea*, *Expert Systems with Applications* 32, 822-831.
29. Kim, Soon-Ho, Stephen Holland, and Hye-Sook Han, 2013, *A structural model for examining how destination image, perceived value, and service quality affect destination loyalty: A case study of orlando*, *International Journal of Tourism Research* 15, 313-328.
30. Ko, Yong Jae, and Donna L. Pastore, 2005, *A hierarchical model of service quality for the recreational sport industry*, *Sport Marketing Quarterly* 14, 84-97.
31. Kuo, Chung-Wei, and Mei-Ling Tang, 2013, *Relationships among service quality, corporate image, customer satisfaction, and behavioral intention for the elderly in high speed rail services*, *Journal of Advanced Transportation* 47, 512-525.
32. Lê, Chí Công, and Xuân Đảm Đồng, 2016, *Nghiên cứu ảnh hưởng của ẩm thực địa phương đến sự hài lòng của du khách: Trường hợp khách du lịch quốc tế đến du lịch biển tại Nha Trang*, *Tạp chí Kinh tế & Phát triển* 224, 88-99.
33. Lee, Yong-Ki, Kyung-Hee Park, Dae-Hwan Park, Kyung Ah Lee, and Yong-Ju Kwon, 2005, *The relative impact of service quality on service value, customer satisfaction, and customer loyalty in korean family restaurant context*, *International Journal of Hospitality & Tourism Administration* 6, 27-51.
34. Morgan, Robert M., and Shelby D. Hunt, 1994, *The commitment-trust theory of relationship marketing*, *Journal of Marketing* 58, 20-38.
35. Nguyen, Quoc Cuong, Sirion Chaipoopirutana, and Howard W. Combs, 2011, *A servperf model of the vietnamese banking industry*, *Journal of Business and Behavioral Sciences* 23, 198-215.
36. Nguyễn, Thị An Bình, and Long Phạm, 2015, *Nghiên cứu các nhân tố tác động lên lòng trung thành của khách hàng trong lĩnh vực ngân hàng bán lẻ*, *Tạp chí Kinh tế & Phát triển* 221, 75-81.
37. Nguyễn, Xuân Thanh, 2015, *Yếu tố tác động đến lòng trung thành của du khách: Trường hợp nghiên cứu ở Nghệ An*, *Tạp chí Kinh tế và Dự báo* 4.
38. Oh, Haemoon, 1999, *Service quality, customer satisfaction, and customer value: A holistic perspective*, *International Journal of Hospitality Management* 18, 67-82.
39. Ou, Wei-Ming, Chia-Mei Shih, Chün-Yuan Chen, and Kuo-Chang Wang, 2011, *Relationships among customer loyalty programs, service quality, relationship quality and loyalty: An empirical study*, *Chinese Management Studies* 5, 194-206.
40. Parasuraman, A., and Dhruv Grewal, 2000, *The impact of technology on the quality-value-loyalty chain: A research agenda*, *Journal of the Academy of Marketing Science* 28, 168-174.
41. Parasuraman, A., Valarie A. Zeithaml, and Leonard L. Berry, 1985, *A conceptual model of service quality and its implications for future research*, *Journal of Marketing* 49, 41-50.
42. Parasuraman, A., Valarie Zeithaml, and Leonard Berry, 1988, *Servqual: A multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality*, *Journal of Retailing* 64, 12-40.
43. Paul, G. Patterson, and A. Spreng Richard, 1997, *Modelling the relationship between perceived value, satisfaction and repurchase intentions in a business - to - business, services context: An empirical examination*, *International Journal of Service Industry Management* 8, 414-434.

44. Phan, Chí Anh, Thu Hà Nguyễn, and Huệ Minh Nguyễn, 2016, *Chất lượng dịch vụ và lòng trung thành của khách hàng - nghiên cứu tình huống các cửa hàng tiện ích tại Hà Nội*, *Tạp chí Khoa học Đại học Quốc gia Hà Nội: Kinh tế và Kinh doanh* 32, 11-21.
45. Seyed Javadein, Seyed Reza, Amir Khanlari, and Mehrdad Estiri, 2008, *Customer loyalty in the sport services industry: The role of service quality, customer satisfaction, commitment and trust*, 2008 5.
46. Sirdeshmukh, Deepak, Jagdip Singh, and Barry Sabol, 2002, *Consumer trust, value, and loyalty in relational exchanges*, *Journal of Marketing* 66, 15-37.
47. Spreng, Richard A., Scott B. MacKenzie, and Richard W. Olshavsky, 1996, *A reexamination of the determinants of consumer satisfaction*, *Journal of Marketing* 60, 15-32.
48. Srivastava, Kavita, and Narendra K. Sharma, 2013, *Service quality, corporate brand image, and switching behavior: The mediating role of customer satisfaction and repurchase intention*, *Services Marketing Quarterly* 34, 274-291.
49. Tam, Jackie L. M., 2004, *Customer satisfaction, service quality and perceived value: An integrative model*, *Journal of Marketing Management* 20, 897-917.
50. Tanford, Sarah, 2013, *The impact of tier level on attitudinal and behavioral loyalty of hotel reward program members*, *International Journal of Hospitality Management* 34, 285-294.
51. Torres, Edwin N., and Sheryl Kline, 2013, *From customer satisfaction to customer delight: Creating a new standard of service for the hotel industry*, *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 25, 642-659.
52. Vesel, Patrick, and Vesna Zabkar, 2009, *Managing customer loyalty through the mediating role of satisfaction in the diy retail loyalty program*, *Journal of Retailing and Consumer Services* 16, 396-406.
53. Wang, Chung-Yu, 2010, *Service quality, perceived value, corporate image, and customer loyalty in the context of varying levels of switching costs*, *Psychology and Marketing* 27, 252-262.
54. Wei-Ming, Ou, Shih Chia-Mei, Chen Chin-Yuan, and Wang Kuo-Chang, 2011, *Relationships among customer loyalty programs, service quality, relationship quality and loyalty: An empirical study*, *Chinese Management Studies* 5, 194-206.
55. Wong, Jose, Hung-Che Wu, and Ching-Chan Cheng, 2015, *An empirical analysis of synthesizing the effects of festival quality, emotion, festival image and festival satisfaction on festival loyalty: A case study of macau food festival*, *International Journal of Tourism Research* 17, 521-536.
56. Woodruff, Robert B., 1997, *Customer value: The next source for competitive advantage*, *Journal of the Academy of Marketing Science* 25, 139.
57. Wu, Hung-Che, and Chi-Han Ai, 2016, *Synthesizing the effects of experiential quality, excitement, equity, experiential satisfaction on experiential loyalty for the golf industry: The case of hainan island*, *Journal of Hospitality and Tourism Management* 29, 41-59.
58. Wu, Hung-Che, and Tao Li, 2014, *A study of experiential quality, perceived value, heritage image, experiential satisfaction, and behavioral intentions for heritage tourists*, *Journal of Hospitality & Tourism Research* 0, 1-41.
59. Yang, Zhilin, and Robin T. Peterson, 2004, *Customer perceived value, satisfaction, and loyalty: The role of switching costs*, *Psychology and Marketing* 21, 799-822.
60. Yi, Youjae, and Hoseong Jeon, 2003, *Effects of loyalty programs on value perception, program loyalty, and brand loyalty*, *Journal of the Academy of Marketing Science* 31, 229.
61. Yoon, Yoo-Shik, Jin-Soo Lee, and Choong-Ki Lee, 2010, *Measuring festival quality and value affecting visitors satisfaction and loyalty using a structural approach*, *International Journal of Hospitality Management* 29, 335-342.
62. Zeithaml, Valarie A., 1988, *Consumer perceptions of price, quality, and value: A means-end model and synthesis of evidence*, *Journal of Marketing* 52, 2-22.
63. Zeithaml, Valarie A., Leonard L. Berry, and A. Parasuraman, 1988, *Communication and control processes in the delivery of service quality*, *Journal of Marketing* 52, 35-48.
64. Zeithaml, Valarie A., Leonard L. Berry, and A. Parasuraman, 1996, *The behavioral consequences of service quality*, *Journal of Marketing* 60, 31-46.

Ngày nhận bài: 03/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 13/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 23/11/2017

Thông tin tác giả:

PGS. TS. LÊ ANH TUẤN

ThS. NGUYỄN THỊ KIM THANH

Khoa Kinh tế và Quản lý, Trường Đại học Điện lực

Email: tuanla@epu.edu.vn

REVIEW ON CUSTOMER LOYALTY IN SERVICE

● Assoc. Prof. **PH.D LE ANH TUAN**

● MA. **NGUYEN THI KIM THANH**

Faculty of Economics and Management, Electric Power University

ABSTRACT

This paper reviews important studies on the customer loyalty in service in the literature systematically. The paper gathers critical views on factors affecting the customer loyalty, the impacts behavior of these factors and the interactions among these factors in relation with the customer loyalty. Several characteristics of hospitality services are also considered. This paper provides foundations for managers to improve services and helps researches to identify future directions in customer loyalty research.

Keywords: Loyalty, Intended behavior, Affecting factor.

MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU VỀ QUYẾT ĐỊNH CHI TIÊU CỦA DU KHÁCH NỘI ĐỊA ĐẾN MŨI NÉ - PHAN THIẾT

● ĐÌNH KIÊM - ĐỖ VĂN PHÁT

TÓM TẮT:

Nghiên cứu ứng dụng lập mô hình kinh tế lượng về quyết định chi tiêu của khách du lịch nội địa đến Mũi Né - Phan Thiết (tỉnh Bình Thuận) được thực hiện hướng đến thiết lập mô hình tuyến tính - log, trong đó biến phụ thuộc là mức chi tiêu của du khách gắn với bộ gồm 20 biến độc lập. Từ việc kiểm định mô hình cho thấy các biến thuộc đặc điểm nhân khẩu học, đặc điểm chuyến đi, cảm nhận của du khách về sản phẩm dịch vụ du lịch tại Mũi Né có ảnh hưởng đáng kể đến mức chi tiêu của du khách. Trong đó, quyết định chi tiêu của du khách chịu tác động bởi mức thu nhập bình quân, độ tuổi, tình trạng hôn nhân, nghề nghiệp, thời gian lưu trú, người đi cùng chuyến đi và tổ chức tour có kết hợp nhiều điểm đến. Nhóm tác giả đã đưa vào các nhân tố mới trong khung phân tích, gồm: cảm nhận hài lòng của du khách về tính đa dạng của sản phẩm du lịch và chất lượng dịch vụ du lịch, xuất xứ khu vực của du khách đến từ các tỉnh phía Bắc có ảnh hưởng quan trọng làm gia tăng chi tiêu bình quân. Dựa vào kết quả nghiên cứu làm tiền đề để đưa ra những hàm ý quản trị cho các doanh nghiệp du lịch và các cấp quản lý liên quan trong định hướng quảng bá, cải tiến chất lượng sản phẩm nhằm nâng cao mức chi tiêu của du khách.

Từ khóa: Du khách nội địa, quyết định chi tiêu, đặc điểm nhân khẩu học, đặc điểm chuyến đi, sản phẩm du lịch, Mũi Né-Phan Thiết, tỉnh Bình Thuận.

1. Giới thiệu

Nghiên cứu hành vi về quyết định chi tiêu của khách nội địa đến Mũi Né-Bình Thuận đã có một số nghiên cứu trước đây đề cập nhưng chủ yếu là định tính hoặc có kết hợp định lượng tuy hàm lượng khoa học chưa cao. Trong nghiên cứu này sử dụng số liệu sơ cấp qua đợt khảo sát khách du lịch trong nước đến Mũi Né-Phan Thiết năm 2017, phân tích sâu về định lượng nhằm kiểm định các nhân tố tác động đến quyết định chi tiêu của du khách nội địa.

Địa danh du lịch Mũi Né - Phan Thiết tỉnh Bình

Thuận được du khách biết đến nhiều từ năm 1995, tuy thời gian chưa dài nhưng với những kết quả phát triển vượt trội đã nhanh chóng đưa Mũi Né trở thành điểm đến mới nổi độc đáo ở Đông Nam Á được du khách trong và ngoài nước chọn đến. Ở đây, với lợi thế bờ biển dài gần 200 km và được thiên nhiên ưu đãi, những năm gần đây, tỉnh đã khai thác có hiệu quả các loại hình kinh tế du lịch ven biển, nhất là thể thao trên biển; tổ chức các sự kiện lễ hội, văn hóa truyền thống miền biển... Bình Thuận nói chung và Mũi Né nói riêng hiện đã trở thành khu du lịch trọng điểm của quốc gia

với các loại hình du lịch nghỉ dưỡng, tham quan, du lịch kết hợp chơi thể thao, du lịch văn hóa-tín ngưỡng, du lịch MICE... Du lịch phát triển khởi sắc đã góp phần quan trọng cho sự tăng trưởng và phát triển kinh tế của Bình Thuận

Nghiên cứu này đóng góp về mặt lý thuyết định lượng trong xây dựng mô hình quyết định hành vi chi tiêu của du khách. Quan trọng hơn, kết quả nghiên cứu này sẽ làm cơ sở để đề xuất một số hàm ý quản trị nhằm nâng cao mức chi tiêu của du khách nội địa và gia tăng tỉ trọng đóng góp kinh tế từ phân khúc kinh tế du lịch trong tương lai.

2. Nghiên cứu hành vi chi tiêu của khách du lịch đối với điểm đến

2.1. Cơ sở lý thuyết

Khi nghiên cứu về hành vi chi tiêu của khách du lịch, các nhà khoa học đều nhìn nhận yếu tố chi tiêu du khách đóng vai trò quan trọng trong việc đo lường tác động kinh tế của ngành du lịch đối với một điểm đến. Thông thường để tìm hiểu về hành vi chi tiêu của du khách khi đi du lịch nước ngoài (outbound), hầu hết các nghiên cứu trước đây sử dụng dữ liệu chuỗi thời gian vĩ mô (Lee & cộng sự, 1996), các phân tích chỉ ra những yếu tố tác động được thiết lập bởi mô hình hồi quy trong đó các biến độc lập như thu nhập bình quân đầu người, mức giá cả tương đối và tỉ giá hối đoái giữa hai quốc gia, thu nhập bình quân đầu người,... có ảnh hưởng cùng chiều và quan trọng nhất đến biến phụ thuộc là quyết định mức chi tiêu; trong khi mức giá tương đối và tỉ giá hối đoái thì có những tác động không đồng nhất đến mức chi tiêu.

Nhìn chung, các nghiên cứu đều kiểm định ảnh hưởng của hai nhóm nhân tố nhân khẩu học và đặc điểm chuyến đi. Kết quả ước lượng cho thấy sự không đồng nhất về ảnh hưởng của các nhân tố này mà chúng tùy thuộc vào từng đối tượng khách và điểm đến cụ thể. Nghiên cứu điển hình của Peter Fredman (2008) được đánh giá cao về việc đề xuất hai dạng mô hình hồi quy tuyến tính-log nhưng do nghiên cứu du lịch miền núi (Determinants of visitor expenditures in mountain tourism) không thấy tác giả đưa yếu tố về cảm nhận của du khách hay yếu tố về phía cung không được đưa vào mô

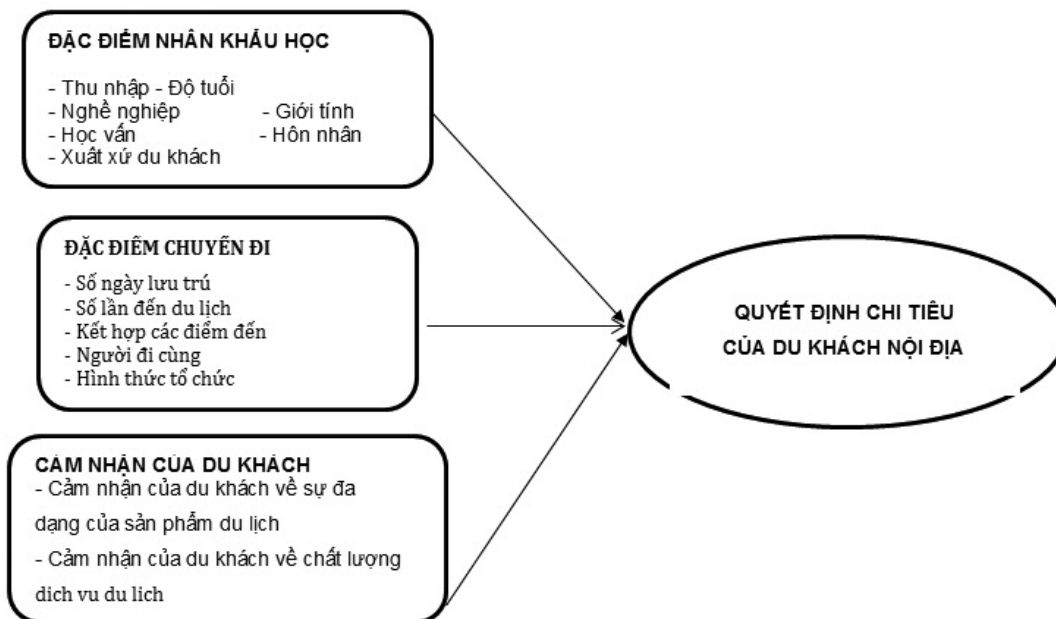
hình, về lý thuyết lẫn thực tiễn thì sự cảm nhận hay mức độ hài lòng của du khách đối với chất lượng dịch vụ du lịch và đặc điểm các sản phẩm du lịch tại điểm đến có thể đóng vai trò quan trọng trong hành vi chi tiêu của họ. Theo Hill & Alexander (2006) thì khách hàng sẽ sẵn lòng chi trả cao hơn cho sản phẩm hay dịch vụ thỏa mãn nhu cầu của họ. Thực tiễn nghiên cứu hành vi về chi tiêu của du khách nội địa tại Việt Nam, qua nghiên cứu của Nguyễn Thị Hồng Đào và cả Đỗ Ngọc Hân tại điểm đến Nha Trang-Khánh Hòa, tỉnh Bình Dương cho thấy yếu tố cảm nhận về sự phong phú đa dạng sản phẩm cung ứng, cảm nhận chất lượng dịch vụ của du khách là những yếu tố hết sức quan trọng cần thiết đưa vào mô hình (các biến đều đạt mức ý nghĩa thống kê). Tuy nhiên đối với địa bàn xuất xứ khách, nhóm tác giả trong nghiên cứu này còn phát hiện được yếu tố xuất xứ của khách đến từ Hà Nội, các tỉnh phía Bắc và miền Trung có mức chi tiêu cao hơn so với các tỉnh thành phía Nam. Do vậy, nghiên cứu này sẽ bổ sung vào mô hình yếu tố cảm nhận của du khách về sản phẩm dịch vụ du lịch bên cạnh các đặc điểm cá nhân, đặc điểm chuyến đi, xuất xứ nguồn khách trong quyết định chi tiêu của du khách nội địa.

2.2. Mô hình nghiên cứu

Căn cứ vào đặc điểm của dữ liệu, mô hình được thiết lập chủ yếu dựa trên dạng mô hình tuyến tính - log, trong đó biến phụ thuộc về mức chi tiêu được log hóa. Bên cạnh đó, các biến độc lập ngoài biến định lượng là thu nhập bình quân của khách (log hóa) có lại các biến được đưa vào dưới dạng biến giả (Dummy Variables).

Tham khảo từ các nghiên cứu nước ngoài (Downward & Lumsdon, 2003; Jang & cộng sự, 2004; Agarwal & Yochum, 2000; Wang & cộng sự, 2006; Fredman, 2008), nhóm tác giả cũng sử dụng biến nhân khẩu học và biến đặc điểm chuyến đi. Và từ nghiên cứu trong nước của Nguyễn Thị Hồng Đào, 2013; Đỗ Ngọc Hân, 2017, mô hình được mở rộng bằng cách thêm vào các biến cảm nhận của du khách về đặc điểm sản phẩm du lịch và chất lượng dịch vụ du lịch, được bổ sung thêm biến xuất xứ nguồn khách để phân tích các yếu tố tác động đến quyết định chi tiêu của du khách.

Hình 1: Sơ đồ khung nghiên cứu tổng quát mối quan hệ quyết định chi tiêu của du khách nội địa



Mô hình hồi quy từ khung phân tích trên được biểu diễn dưới dạng hàm tuyến tính có yếu tố ngẫu nhiên như sau:

$$\begin{aligned}
 \ln(\text{Chitieu}_i) = & \beta_0 + \beta_1 \ln(\text{Thunhap}) + \beta_2 \text{Tuoil}_i + \beta_3 \text{Tuoil}_i + \beta_4 \text{Gioi}_i + \beta_5 \text{Honnhani} \\
 & + \beta_6 \text{Hocvan1}_i + \beta_7 \text{Hocvan2}_i + \beta_8 \text{Congviec1}_i + \beta_9 \text{Congviec2}_i + \beta_{10} \text{Luutru1}_i \\
 & + \beta_{11} \text{Luutru2}_i + \beta_{12} \text{Landen}_i + \beta_{13} \text{Dicung}_i + \beta_{14} \text{Kethop}_i + \beta_{15} \text{Tour}_i + \beta_{16} \text{Sanpham1}_i \\
 & + \beta_{17} \text{Sanpham2}_i + \beta_{18} \text{Dichvu1}_i + \beta_{19} \text{Dichvu2}_i + \beta_{20} \text{Xuatsu}_i + u_i \quad (1)
 \end{aligned}$$

Trong đó, biến mục tiêu $\ln(\text{Chitieu}_i)$ là logarit tự nhiên của mức chi tiêu bình quân ngày của du khách tại Mũi Né - Bình Thuận, u_i là sai số ngẫu nhiên $u_i \sim N(0, \delta^2)$.

3. Phương pháp nghiên cứu và dữ liệu

3.1. Phương pháp và bảng hỏi khảo sát

Phương pháp nghiên cứu của đề tài gồm định tính và định lượng. Đầu tiên nghiên cứu chủ yếu tham khảo các mô hình đã có trong và ngoài nước, tổng hợp và phân tích lý thuyết nền và nghiên cứu lý thuyết phân tích về hành vi chi tiêu của khách du lịch nội địa tại một điểm đến để từ đó xác định các yếu tố có khả năng ảnh hưởng đến mức chi tiêu của khách du lịch. Trên cơ sở lý thuyết nền và tham khảo đối chiếu các mô hình, nhóm tác giả lập bảng hỏi sơ bộ, trao đổi với chuyên gia. Sau khi bảng câu hỏi khảo sát du khách được thiết kế dựa trên yêu cầu cung cấp thông tin dữ liệu cho thực hiện công đoạn nghiên cứu về định tính, định

lượng. Tiến hành phỏng vấn thử 30 du khách nội địa tham quan tại một số điểm du lịch ở khu vực Mũi Né - Phan Thiết, tỉnh Bình Thuận (chọn ở khu vực Hàm Tiến - Mũi Né, khu Đồi Dương, khu vực thương mại và dịch vụ du lịch trung tâm Phan Thiết...). Tiếp đến, bảng câu hỏi được xem xét và điều chỉnh để đảm bảo tính logic, bổ sung những thông tin phản hồi trong quá trình khảo sát.

Bảng câu hỏi chính thức bao gồm các thông tin về ba nhóm biến như Hình 1 nêu trên. Tổng hợp thông tin từ các bảng hỏi, các câu trả lời được giới hạn và phân nhóm mã hóa để tạo biến giả, biến về mức chi tiêu và thu nhập bình quân của du khách là biến định lượng được logarit hóa.

3.2. Mẫu, kích thước và đặc điểm mẫu

Phương pháp lấy mẫu thuận tiện, đối tượng là khách du lịch nội địa đã đến du lịch khu vực Mũi Né - Bình Thuận. Địa bàn khảo sát được chọn các điểm là nơi có lượng khách tập trung (Khu Hàm

Tiến - Mũi Né, khu Đồi Dương, khu vực Golf Sealink, khu vực thương mại và dịch vụ du lịch trung tâm Phan Thiết). Kích thước mẫu đối với mô hình hồi quy bội tối thiểu $n = 8p + 50$, trong đó p là số biến độc lập tham gia mô hình, (Fidell & Tabachnick, 1998). Do đó số lượng mẫu phù hợp yêu cầu đưa vào nghiên cứu tối thiểu là 210 (với $p = 20$). Để nâng cao độ tin cậy của dữ liệu đối với mô hình hồi quy, kích thước mẫu được chọn ban đầu là 350 mẫu, số mẫu hợp lệ còn lại là 302 mẫu.

Thống kê cho thấy đa phần du khách có mức chi tiêu bình quân từ 2-4 triệu đồng (chiếm 62,6%), trên 4 triệu (21,8%). Thu nhập bình quân du khách khá cao với 44,7% có thu nhập từ 5-10 triệu đồng/tháng. Phần lớn du khách có độ tuổi dưới 35 (40,4%); nam chiếm tỷ lệ cao hơn với gần 55%; trên 60% du khách đã có gia đình; phần lớn du khách có trình độ đại học và sau đại học (74,8%) và làm việc trong lĩnh vực kinh doanh (52,0%). Về đặc điểm chuyến đi, số ngày du khách lưu lại Mũi Né - Bình Thuận phần lớn là 1-2 ngày chiếm 58,60%; có trên 89,4% du khách là lần đầu hoặc lần thứ hai đến với Mũi Né; khách chủ yếu đi du lịch cùng gia đình và bạn bè, đồng nghiệp (76,8%); hầu hết khách nội địa chỉ chọn đến Mũi Né ít kết hợp thêm điểm khác trong cùng chuyến đi du lịch (82,1%); và đa số du khách tự tổ chức chuyến đi (65,9%). Sự cảm nhận của du khách về sản phẩm tại địa phương, trên 54% du khách được hỏi hài lòng về sự đa dạng phong phú của các sản phẩm du lịch riêng hài lòng về chất lượng dịch vụ du lịch thì thấp hơn (47,0%). Về xuất xứ nguồn khách phần lớn du khách nội địa đến từ khu vực các tỉnh thành phía Nam (47,40%) và đặc biệt có nhiều khách đến từ phía Bắc và các tỉnh miền Trung (34,4%).

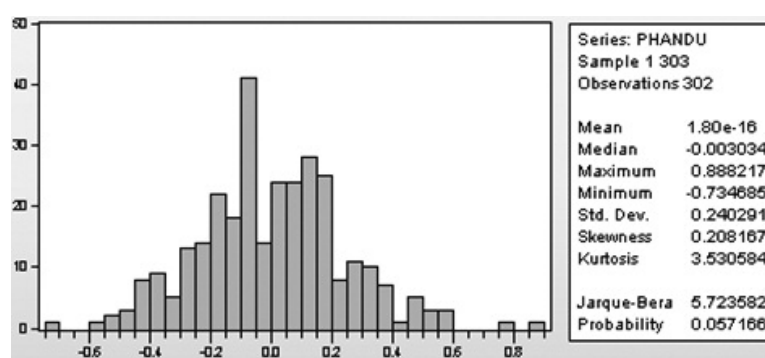
4. Kiểm định và phân tích mô hình nghiên cứu

4.1. Kiểm định mô hình

Các nghiên cứu trước đây của Fredman (2008) cho thấy hệ số xác định R^2 thường không quá cao, thường chỉ đạt mức trên dưới 50%.

Tiến hành kiểm định ANOVA với các trị thống kê của F, cho thấy hệ số R^2 điều chỉnh có giá trị khá cao, khi đưa thêm biến xuất xứ nguồn khách Xuatxu_i đạt 72,8% (nếu không đưa biến này vào chỉ khoảng hơn 69%) cho thấy các biến độc lập tham gia có khả năng giải thích được khoảng 72% sự biến thiên về mức chi tiêu của du khách. Giá trị P-value tương ứng với F rất nhỏ ($P = 0.000 < 0.05$) nên mô hình hồi quy

* Kiểm định sai số (phần dư) của mô hình theo phân phối chuẩn:



Nguồn: Tác giả xử lý trên phần mềm Eviews 10.0

Với giá trị P-value (Jarque-Bera) = 0.0571 > 0.05 cho thấy ở mức ý nghĩa 5% sai số thỏa mãn điều kiện tuân theo phân phối chuẩn trong kiểm định J-B.

* Kiểm định White về tính chất phương sai của sai số thay đổi (Heteroskedasticity):

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	2.166693	Prob. F(203,98)	0.0000
Obs*R-squared	246.9724	Prob. Chi-Square(203)	0.0190
Scaled explained SS	270.5440	Prob. Chi-Square(203)	0.0011

Nguồn: Tác giả xử lý trên phần mềm Eviews 10.0

P-value của đại lượng kiểm định = 0.0190 > 0.01 cho thấy ở mức ý nghĩa 1% mô hình không xảy ra hiện tượng phương sai sai số thay đổi.

* Kiểm định tự tương quan của sai số mô hình (kiểm định Breusch-Godfrey):

Heteroskedasticity Test: White

F-statistic	2.166693	Prob. F(203,98)	0.0000
Obs*R-squared	246.9724	Prob. Chi-Square(203)	0.0190
Scaled explained SS	270.5440	Prob. Chi-Square(203)	0.0011

Nguồn: Tác giả xử lý trên phần mềm Eviews 10.0

P-value của đại lượng kiểm định = 0.1141 cho thấy ở mức ý nghĩa 5% mô hình không xảy ra hiện tượng tự tương quan của sai số trong mô hình.

Kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến thông qua hệ số phóng đại phương sai VIF. Theo Neter & cộng sự (1990), mức độ đa cộng tuyến trở nên nghiêm trọng khi hệ số VIF lớn hơn 10. Vì vậy, kết quả Bảng 2 cho thấy, các hệ số Phương sai phóng đại VIF đều nhỏ hơn 10 nên có thể kết luận hiện tượng đa cộng tuyến không có ảnh hưởng đáng kể đến mô hình.

4.2. Phân tích và thảo luận

4.2.1. Đặc điểm nhân khẩu học và quyết định chi tiêu của du khách

Kết quả ước lượng mô hình (1) cho thấy các đặc điểm nhân khẩu học đóng vai trò quan trọng trong quyết định chi tiêu của du khách. Ngoại trừ biến giới tính và học vấn thì các biến còn lại đều có ý nghĩa thống kê.

Đối với thu nhập bình quân của du khách ($\ln(\text{Thunhapi})$) có ảnh hưởng cùng chiều và có ý nghĩa thống kê cao đến mức chi tiêu (P value = 0,000). Trong mô hình tuyến tính log hệ số hồi quy đồng thời là hệ số co giãn nên nếu thu nhập tăng 1% thì mức chi tiêu của khách du lịch sẽ tăng tương ứng 0,202% với điều kiện các yếu tố khác không đổi. Đây là kết quả không nằm ngoài kỳ vọng vì thu nhập được xem là yếu tố quan trọng quyết định mức chi tiêu của du khách trong các nghiên cứu trước (Jang & cộng sự, 2004) và cả nghiên cứu trong nước (Nguyễn Thị Hồng Đào, 2013, Đỗ Ngọc Hân, 2017).

Đối với mức chi tiêu của du khách nội địa cũng chịu tác động bởi yếu tố độ tuổi. Hệ số ước lượng của biến $Tuoi1_i$ và $Tuoi2_i$ đều mang dấu âm và đều có ý nghĩa thống kê ở mức 1%. Điều này cho thấy du khách lớn tuổi có chi tiêu bình quân cao hơn du khách trẻ (tương tự kết quả của Jang & cộng sự, 2004 và Mak & cộng sự, 1977). Với điều kiện các yếu tố khác không đổi thì nhóm du khách có độ tuổi từ 35 trở xuống ($Tuoi1_i$) có mức chi tiêu bình quân thấp hơn 17,8% so với nhóm du khách trên 55 tuổi ($e^{-0,194836} - 1 = -0,17703$). Nhóm du khách từ 36-55 tuổi có mức chi tiêu bình quân thấp hơn 10,10% so với nhóm du khách trên 55 tuổi ($e^{-0,10644} - 1 = -0,10097$), với điều kiện các yếu tố khác không đổi.

Đối với tình trạng hôn nhân của du khách cũng có ảnh hưởng đáng kể đến quyết định chi tiêu

trong chuyến đi. Hệ số ước lượng âm và có ý nghĩa của biến $Honnhani$ cho thấy các khách du lịch đã kết hôn có mức chi tiêu bình quân thấp hơn 14,22% so với những khách du lịch còn độc thân ($e^{-0,15334} - 1 = -0,14216$), với điều kiện các yếu tố khác không thay đổi. Điều này cho thấy có thể những du khách đã lập gia đình thường có nhiều kinh nghiệm hơn về quản lý tài chính, cũng như tâm lý tiết kiệm trong chi tiêu (Mak & cộng sự, 1977) và (Nguyễn Thị Hồng Đào, 2013).

Đối với mức chi tiêu của du khách cũng có sự khác biệt tùy vào nghề nghiệp của họ. Trong điều kiện các yếu tố khác không đổi thì nhóm du khách là cán bộ viên chức nhà nước ($Congviec1_i$) và du khách làm nghề kinh doanh ($Congviec2_i$) có mức chi tiêu bình quân cao hơn các nhóm du khách khác (gồm học sinh sinh viên và hưu trí) lần lượt là 16,44% và 18,15% ($e^{0,152204} - 1 = 0,164398$ và $e^{0,166804} - 1 = 0,181523$).

4.2.2. Đặc điểm chuyến đi và quyết định chi tiêu của du khách

Kết quả ước lượng cho thấy quyết định chi tiêu của du khách nội địa cũng chịu tác động bởi các đặc điểm của chuyến đi.

Đối với thời gian lưu trú với hệ số hồi quy dương và mức ý nghĩa cao (P_value = 0,000) cho thấy yếu tố này đóng vai trò rất quan trọng trong chi tiêu. Khách lưu trú ngắn ngày có mức chi tiêu bình quân cao hơn so với khách lưu trú dài ngày (tương tự kết quả của Taylor & cộng sự, 1993 và của Nguyễn Thị Hồng Đào, 2013 và Đỗ Ngọc Hân, 2017). Với điều kiện các yếu tố khác không đổi thì du khách nội địa lưu trú từ 1-2 ngày ($Luutru1_i$) có chi tiêu bình quân cao hơn 13,66% so với những du khách lưu trú dài ngày (trên 5 ngày) ($e^{0,128013} - 1 = 0,136568$). Du khách có thời gian lưu lại từ 3-5 ngày ($Days2_i$) có mức chi tiêu bình quân cao hơn du khách lưu lại trên 5 ngày là 16,83% ($e^{0,155587} - 1 = 0,168344$).

Đối với việc du khách kết hợp du lịch nhiều điểm đến trong một chuyến đi giống nghiên cứu của Nguyễn Thị Hồng Đào, 2013) có ảnh hưởng đến mức chi tiêu bình quân của họ. Trong nghiên cứu cho thấy du khách đến du lịch Bình Dương ít kết hợp với các điểm đến khác thì mức chi tiêu giảm 23,70% so với du khách chỉ chọn duy nhất điểm Mũi Né ($e^{-0,27048} - 1 = -0,23698$).

Đối với về số lần đến kết quả ước lượng cho thấy không ảnh hưởng đến mức chi tiêu của du khách.

Đối với biến xuất xứ nguồn khách kết quả ước lượng cho thấy khách du lịch nội địa đến Mũi Né - Bình Thuận có xuất xứ từ các tỉnh phía Bắc và miền Trung có mức chi tiêu cao hơn khách các tỉnh thành phía Nam khác là 11,19% ($e^{0.10606} - 1 = 0,111889$).

Cuối cùng, hệ số ước lượng của biến Touri có giá trị dương, nghĩa là du khách đi theo tour có mức chi tiêu bình quân cao hơn du khách tự tổ chức hành trình, tuy vậy biến này cũng không có ý nghĩa thống kê nên không có tác động đến quyết định chi tiêu của du khách.

4.2.3. Cảm nhận về sản phẩm dịch vụ du lịch và quyết định chi tiêu của du khách

Đối với hệ số ước lượng của 2 biến Sanpham1i và Sanpham2i có giá trị dương hoặc âm nhưng không có ý nghĩa thống kê (mức ý nghĩa 5%) cho thấy quan điểm đánh giá về sản phẩm phục vụ du lịch không quá khắt khe. Hai nhóm du khách đánh giá tốt - hài lòng và chấp nhận tương đối về sự đa dạng, phong phú của các sản phẩm du lịch có thể làm gia tăng mức chi tiêu của họ tại điểm đến. Hai nhóm có mức chi tiêu cao hơn so với những du khách không hài lòng về tính đa dạng của sản phẩm du lịch lần lượt là 17,12% và 0,3% trong điều kiện các yếu tố khác không thay đổi ($e^{0.25970} - 1 = 0,02631$; $e^{-0.000267} - 1 = -0.00027$).

Đối với chất lượng dịch vụ du lịch cũng có ảnh hưởng đáng kể đến mức chi tiêu của du khách. Điều này được kiểm định thể hiện qua biến Dichvu2i có hệ số ước lượng dương và ý nghĩa thống kê cao ($P_value = 0,0003$). Trong khi đó, biến Dichvu1i có ý nghĩa thống kê ở mức thấp hơn. Có thể thấy những du khách đánh giá cao - hài lòng và nhóm tạm chấp nhận về chất lượng dịch vụ du lịch thì có mức chi tiêu bình quân cao hơn lần lượt là 17,79% và 25,88% so với nhóm những du khách không hài lòng, với điều kiện các yếu tố khác không đổi ($e^{0.163715} - 1 = 0,177879$, $e^{0.230146} - 1 = 0,258784$). Tuy nhiên, theo lý thuyết hành vi khách du lịch, sự đánh giá của du khách về sản phẩm dịch vụ tác động đến chi tiêu khi họ thực sự cảm thấy hài lòng và họ sẵn sàng chi tiêu ở mức cao hơn.

5. Một số hàm ý giải pháp

5.1. Đầu tư thu hút phân khúc du khách có mức chi tiêu cao

Qua mô hình nghiên cứu nêu trên, cho thấy đối với du khách nội địa đến Mũi Né có hành vi chi tiêu khác nhau tùy thuộc vào đặc điểm nhân khẩu

học và đặc điểm chuyển đi. Từ kết quả này có thể gợi ý về cách tổ chức phân khúc thị trường nội địa dựa trên mức chi tiêu cho các doanh nghiệp du lịch trong xây dựng chiến lược kinh doanh của mình. Qua đó, các doanh nghiệp có thể nhận diện để xây dựng chiến lược quảng bá thu hút du khách đối với từng phân khúc cụ thể nhằm gia tăng thị phần và có chính sách hợp lý để tiếp tục khuyến khích, nâng cao mức chi tiêu của họ.

- Trước tiên, từ kết quả ước lượng đối với biến thu nhập Ln (X1i) cho thấy, du khách nội địa đến Mũi Né có mức chi tiêu tỷ lệ thuận với thu nhập. Thực tế trong hoạt động du lịch, du khách có thu nhập cao và du khách doanh nhân thường có mức chi tiêu cao hơn các đối tượng khác. Trong nghiên cứu này cũng cho thấy kết quả như vậy, đối với khách có thu nhập cao, họ thường đòi hỏi khắt khe hơn về các sản phẩm và dịch vụ du lịch cao cấp, chất lượng dịch vụ tương xứng. Lưu ý qua khảo sát, tỷ lệ du khách nội địa đến Mũi Né hầu hết có thu nhập trung bình và cao chiếm tỷ lệ khá lớn trên 66%, thu nhập trên 10 triệu đồng chiếm trên 21%.

Đây là đối tượng khách mục tiêu tham gia trong tour du lịch nội địa như: Thể thao biển, khách chơi golf, thư giãn tại khu du lịch nghỉ dưỡng cao cấp ven biển, khách du lịch Mice... Họ thường đến vào các kỳ nghỉ cuối tuần, các kỳ lễ hội truyền thống do đó ngành du lịch địa phương cần hướng đến như là một phân khúc quan trọng.

- Đối với đối tượng du khách lớn tuổi và du khách đi du lịch cùng bạn bè, người thân qua nghiên cứu cho thấy có mức chi tiêu cao hơn các đối tượng khác (cao hơn từ 10-13%). Họ thường đi du lịch theo đoàn và có nhu cầu cao về trải nghiệm, chia sẻ trong các hoạt động nghỉ dưỡng, thư giãn, vui chơi, mua sắm, lưu trú qua đêm. Để thu hút đối tượng du khách này thì cần đẩy mạnh kênh kết nối với các công ty lữ hành trong ngoài tỉnh.

5.2. Đầu tư đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ du lịch

Qua hai chỉ tiêu về tính đa dạng sản phẩm và chất lượng dịch vụ, khảo sát trực tiếp cho thấy tỷ lệ thực sự hài lòng của du khách khá cao từ 47% đến 54,3%. Tuy nhiên qua kết quả nghiên cứu từ mô hình cho thấy những du khách hài lòng về tính đa dạng của sản phẩm du lịch khá thấp. Đối với sự hài lòng về chất lượng sản phẩm dịch vụ hệ số hồi

quy của biển thể hiện khá tốt, cho thấy khách hài lòng về chất lượng sản phẩm dịch vụ sẽ có mức chi cao hơn từ 17,8% đến 25,9% so với các du khách khác. Để cải thiện, các doanh nghiệp và cấp quản lý du lịch cần quan tâm đến chiến lược đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ du lịch nhằm kích thích tiêu dùng và gia tăng nguồn thu từ phân khúc thị trường khách du lịch nội địa. Cụ thể gồm:

- Cần tiến hành nghiên cứu thị trường mục tiêu của du lịch Bình Thuận, từ đó phát huy yếu tố nổi trội về tài nguyên du lịch, lợi thế của Bình Thuận, nhằm định hướng xây dựng các sản phẩm du lịch phù hợp với khách nội địa; Hỗ trợ phát triển đa dạng sản phẩm du lịch trên cơ sở khai thác tốt tài nguyên du lịch, phát huy lợi thế của khu vực Mũi Né và vùng lân cận để phát triển các sản phẩm du lịch. Đối với du lịch nghỉ dưỡng, cần tập trung xây dựng các khu du lịch nghỉ dưỡng cao cấp kết hợp với các dịch vụ vui chơi giải trí cao cấp (casino ở Phan Thiết, các vùng phụ cận, Phú Quý), thể thao cao cấp (du thuyền, sân golf).

- Đầu tư phát triển dịch vụ lặn biển, khám phá đại dương; Gắn với lợi thế biển phát triển du lịch khai thác thể mạnh thể thao biển - núi; thể thao trên cát, trên hồ; thể thao mạo hiểm.

- Phát triển loại hình du lịch cộng đồng gắn với khai thác giá trị văn hóa của các lễ hội, làng nghề truyền thống nhất là khai thác các đặc trưng văn hóa dân tộc Chăm và các dân tộc ít người khác

(Chơro, Cồho, Raglai,...) mang đậm bản sắc riêng của Bình Thuận.

- Phát triển mạnh du lịch MICE kết hợp mua sắm, ẩm thực, khuyến khích đầu tư cơ sở vật chất, nâng cao chất lượng dịch vụ để thu hút các hội nghị, hội thảo quốc gia, quốc tế tổ chức tại Phan Thiết - Bình Thuận, đặc biệt là phục vụ tổ chức các sự kiện hàng năm của các doanh nghiệp nước ngoài ở khu vực phía Nam.

- Bên cạnh đó, khai thác văn hóa ẩm thực địa phương gắn với những đặc sản nổi tiếng của Mũi Né - Bình Thuận.

- Đáp ứng nhu cầu mua sắm của du khách, đầu tư phát triển các trung tâm thương mại, mua sắm quy mô lớn gắn với hệ thống các cửa hàng bán hàng đặc sản của địa phương. Nâng cao chất lượng sản phẩm du lịch, chất lượng dịch vụ phục vụ khách du lịch.

- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực du lịch: cải thiện nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ liên quan mật thiết đến yếu tố con người, do đó để nâng cao chất lượng dịch vụ thì cần chú trọng đến chất lượng nguồn nhân lực. Xây dựng đội ngũ nhân viên phục vụ ở các cơ sở du lịch có tay nghề, có trình độ nghiệp vụ, ngoại ngữ tốt, làm việc chuyên nghiệp; phát triển đội ngũ hướng dẫn viên, thuyết minh viên du lịch đủ số lượng, vững về tay nghề và ngoại ngữ; hình thành đội ngũ nhân viên có trình độ theo chuẩn quốc tế ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nguyễn Thị Hồng Đào (2013), *Mô hình quyết định chi tiêu của du khách nội địa đến Nha Trang - Khánh Hòa*, *Tạp chí Phát triển Kinh tế* 281 (03/2014), Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
2. Đinh Kiệm (2009), “*Kinh tế lượng Ứng dụng*”, *Đại học Tài chính Marketing*.
3. Đinh Kiệm (2017), “*Ứng dụng thực hành kinh tế lượng với phần mềm Eviews 10.0*”, *Đại học Tài chính Marketing*.
4. Đỗ Ngọc Hân (2017), *Ứng dụng mô hình kinh tế lượng trong nghiên cứu về quyết định chi tiêu của du khách nội địa đến tỉnh Bình Dương*, *Tạp chí Công Thương - Bộ Công Thương*, số 8 tháng 7/2017.
5. Damodar N. Gujarati (2004) “*Basis Econometrics*” Third Edition, The McGraw Hill Company.
6. Agarwal, V. B., and Yochum, G. R. (2000), “*Determinants of Tourist Spending*”, In A. G. Woodside & cộng sự (Eds.), *Consumer Psychology of Tourism, Hospitality and Leisure*, Vol. 1, pp. 311- 330, Wallingford, UK: CABI Publishing.
7. Alegre, J., & Pou, L. (2004), “*Micro-Economic Determinants of the Probability of Tourism Consumption*”, *Tourism Economics*, 10(2), 125-144.
8. Downward, p., & Lumsdon, L. (2003), “*Beyond the Demand for Day-Visits: An Analysis of Visitor Spending*”, *Tourism Economics*, 9(1), 67-76.
9. Frechtling, D. c. (2006), “*An Assessment of Visitor Expenditure Methods and Models*”, *Journal of Travel Research*, 45(1), 26-35.

Ngày nhận bài: 25/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 05/12/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 15/12/2017

Thông tin tác giả:

1. TS. ĐINH KIEM

Nguyên trưởng Khoa Quản lý nguồn nhân lực

Trường Đại học Lao động Xã hội (CSII) TP. Hồ Chí Minh

Email: dinh.kiem@gmail.com

Điện thoại: 0913159535

2. ĐỖ VĂN PHÁT

Sở Công Thương tỉnh Bình Thuận

Email: phatvando@gmail.com

Điện thoại: 0913834971

RESEARCH MODEL OF SPENDING DECISION OF DOMESTIC TOURISTS TO MUI NE - PHAN THIET

● Ph.D. **DINH KIEM**

University of Labor and Social Affairs HCMC

● **DO VAN PHAT**

Department of Trade and Industry, Binh Thuan Province

ABSTRACT:

Research on the application of econometric modeling of expenditure decisions of domestic tourists to Mui Ne-Phan Thiet- Binh Thuan province is established as a linear-log model in which the dependent variable is visitor spending is associated with a set of 20 independent variables. From the model test results, the variables of the demographic characteristics, travel characteristics and visitor perception of tourism products in Mui Ne have a significant influence on visitor spending. In particular, the decision to spend is influenced by the average income, age, marital status, occupation, length of stay, travel companion and multiple tour arrangements. come. The authors have included new elements in the analytical framework, including visitor satisfaction on the diversity of tourism products, and the quality of tourism services, regional origin of visitors from the Norhtnren provinces which has an important influences on increasing average spending. Based on the research results, this is regarded as the premise to give management implications for tourism businesses and related management levels in the orientation of promoting and improving product quality in order to improve the level of visitor spending.

Keywords: Domestic tourists, spending decisions, demographic characteristics, travel specials, travel products, Mui Ne-Phan Thiet, Binh Thuan province.

BÀN VỀ KỸ NĂNG GIAO TIẾP CẦN THIẾT CỦA TIẾP VIÊN HÀNG KHÔNG

● TĂNG THỊ HOÀI PHƯƠNG

TÓM TẮT:

Vì tính chất đặc thù của công việc, một tiếp viên hàng không cần đáp ứng đủ những tiêu chuẩn cần thiết, gồm có: ngoại hình ưa nhìn, đủ tiêu chuẩn về ngoại hình và sức khỏe, kỹ năng giao tiếp, ngoại ngữ, kỹ năng phản xạ, xử lý tình huống... Trong đó, kỹ năng giao tiếp của tiếp viên hàng không luôn có vị trí quan trọng và được coi như tiêu chuẩn cần phải đạt được. Sự giao tiếp của tiếp viên hàng không có một vai trò rất quan trọng trong nghề nghiệp của họ. Vì vậy, mỗi người tiếp viên hàng không đòi hỏi phải đáp ứng những kỹ năng giao tiếp cần thiết nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu của khách hàng và mang lại hiệu quả cao trong công việc.

Từ khóa: Tiếp viên hàng không, kỹ năng giao tiếp, nhu cầu của khách hàng.

I. Đặt vấn đề

Vận chuyển hàng không được xem là dịch vụ cao cấp nhất hiện nay. Những năm gần đây, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế, thị trường hàng không cũng có bước phát triển nhanh chóng với tốc độ tăng trưởng khoảng 20% mỗi năm. Điều này đã tạo nên nhiều cơ hội việc làm cho các bạn trẻ vốn yêu thích nghề làm tiếp viên hàng không. Đó cũng chính là lý do khiến cho số lượng người làm nghề tiếp viên hàng không ngày càng gia tăng... Tiếp viên hàng không chính là gương mặt, là hình ảnh đại diện cho hãng hàng không. Khi bay ra thế giới với những chuyến bay quốc tế thì họ còn là gương mặt, là hình ảnh đại diện cho cả quốc gia...

Đối với tiếp viên hàng không, công việc của họ là phục vụ hành khách và những thành viên phi hành đoàn trên máy bay dân dụng. Công việc chính là soát vé, xếp chỗ, kiểm tra hành lý, hướng dẫn lối đi cho hành khách trước và trong chuyến bay, đảm bảo an toàn cho hành khách suốt chuyến

bay, sơ cứu và giúp đỡ hành khách yếu mệt, phục vụ ăn uống... Vì thế, các tiếp viên hàng không làm việc trong lĩnh vực này phải đáp ứng được những yêu cầu, kỹ năng nhất định trong quá trình phục vụ hành khách.

Đối với tiếp viên hàng không, đối tượng giao tiếp chính của họ là khách hàng và đồng nghiệp. Vì vậy, giao tiếp tốt có một vai trò rất quan trọng đối với sự nghiệp của tiếp viên hàng không, quyết định hiệu quả công việc.

Giao tiếp có thể được hiểu là một quá trình, trong đó con người chia sẻ với nhau các ý tưởng, thông tin và cảm xúc nhằm xác lập và vận hành các mối quan hệ giữa người với người trong đời sống xã hội vì những mục đích khác nhau.

Kỹ năng giao tiếp là một tập hợp các quy tắc, nghệ thuật, cách ứng xử, đối đáp, được đúc rút qua kinh nghiệm thực tế hàng ngày, giúp mọi người giao tiếp hiệu quả thuyết phục hơn khi áp dụng thành thực kỹ năng giao tiếp. Kỹ năng giao tiếp là một trong những kỹ năng mềm cực kỳ quan trọng trong thế kỷ 21.

II. Kỹ năng giao tiếp với khách hàng

Để giao tiếp tốt với hành khách, mang lại hiệu quả tối đa cho công việc và sự hài lòng của hành khách, người tiếp viên hàng không cần chú ý rèn luyện những kỹ năng sau:

1. Kỹ năng nghe

Trong giao tiếp người ta thường dùng 42% thời gian cho việc nghe, còn lại 58% thời gian dành cho việc nói, đọc và viết. Nghe là một phần xạ tự nhiên của con người nhưng lắng nghe lại là một kỹ năng. Lắng nghe là một trong những kỹ năng rất quan trọng trong giao tiếp.

Người tiếp viên hàng không phải biết lắng nghe hành khách một cách chủ động, lắng nghe hiệu quả, để nhanh chóng thấu hiểu và đáp ứng những nhu cầu của khách hàng.

Để có thể nghe hiệu quả, người tiếp viên hàng không cần:

- * Tập trung lắng nghe, biểu hiện sự tôn trọng đối với khách hàng.

- * Nghe với một sự chia sẻ thật sự.

- * Thể hiện việc tập trung lắng nghe và chia sẻ bằng ánh mắt, những cái gật đầu và những ngôn từ đệm.

- * Nghe với một sự lựa chọn thông tin chính xác và ghi nhớ thông tin khách hàng muốn truyền đạt.

- * Trong những lúc thích hợp, việc đặt câu hỏi để khẳng định sự quan tâm đến hành khách là rất cần thiết đối với họ.

2. Kỹ năng nói

Đi liền với kỹ năng nghe là những kỹ năng nói, vì vậy, tiếp viên hàng không phải luôn trang bị cho mình những kỹ năng này thật xuất sắc. Khi giao tiếp, người tiếp viên hàng không cần chú ý:

- Nói chậm rãi, dễ hiểu kèm, theo những lời giải thích rõ ràng là phương pháp nói có hiệu quả nhất.

- Để tạo cho khách hàng sự vui vẻ ngay cả trong trường hợp khách không được đáp ứng hoàn toàn, việc đưa ra những lời đề nghị, yêu cầu và những lời từ chối khéo léo đúng cách cũng là một điểm mạnh trong giao tiếp.

- Gợi ý để dẫn lời cho hành khách trình bày những ý kiến của mình hoặc hướng khách hàng sang một hướng phục vụ khác, tiếp viên có thể sử dụng hai hình thức gợi ý thông tin bằng lời hay không lời...

Tiếp viên hàng không phải luôn rèn luyện các kỹ năng nói bằng các yếu tố sau:

+ *Lựa chọn ngôn từ*

Bởi trong giao tiếp, từ ngữ có mức độ ảnh hưởng khi tiếp viên thể hiện sự tôn trọng của mình đối với khách hàng. Dùng những từ ngữ chọn lọc, cân nhắc từng câu nói để trình bày vấn đề rõ ràng, ngắn gọn, lịch sự, qua đó khách hàng có thể nắm bắt rất nhanh. Ngoài ra, lời nói cũng thể hiện sự hiểu biết, trình độ chuyên môn cũng như khả năng làm việc của họ.

+ *Ngữ điệu của giọng nói:*

Tiếp viên không thể nói như tát nước vào mặt hành khách hay nói lí nhí trong miệng mà họ phải nói bằng một giọng truyền cảm, dễ nghe với một âm vực vừa phải.

Như vậy, một tiếp viên hàng không cần phải rèn luyện “lời ăn, tiếng nói” sao cho mỗi lời họ phát ra phải biểu thị sự chính xác, lịch sự, rõ nghĩa, nhẹ nhàng dễ nghe đem lại cho hành khách cảm giác thân thiện và hài lòng.

3. Kỹ năng sử dụng ngôn ngữ không lời trong giao tiếp

Đối tượng giao tiếp là khách hàng đến từ nhiều nền văn hóa và nhiều tầng lớp xã hội rất đa dạng. Ngoài những kỹ năng giao tiếp cơ bản là nghe và nói, người tiếp viên hàng không cũng rất cần chú ý tới những ngôn ngữ không lời trong giao tiếp. Đó là những sự biểu hiện của gương mặt, ánh mắt, điệu bộ, khả năng giữ khoảng cách với khách hàng, ngôn ngữ cơ thể...

+ *Điều bộ cử chỉ:*

Khi giao tiếp, tiếp viên nên chú ý đến điệu bộ, cử chỉ của mình. Có thể liệt kê một số điệu bộ, cử chỉ mà tiếp viên hàng không gây cảm giác khó chịu cho khách hàng như:

- Tiếp viên có tư thế đứng quá thẳng gây cho khách cảm giác người tiếp viên ấy tự tin nhưng cao ngạo.

- Tiếp viên chống tay lên hông sẽ không mang lại cảm giác thân thiện cho khách hàng, thậm chí họ còn nghĩ là người tiếp viên có thái độ kiêu căng.

- Đặc biệt, sự khoanh tay khi tiếp xúc với hành khách sẽ nói lên một sự lạnh lùng, không có xúc cảm.

- Tiếp viên nhướn mày hay nhíu mày tỏ vẻ ngạc nhiên làm cho khách không tin tưởng và thất vọng về khả năng phục vụ của họ.

- Việc lắc đầu theo kiểu không hiểu, không quan tâm hay gõ nhịp ngón tay, chỉ trỏ mọi thứ là những hành động khiếm nhã đối với các hành

khách. Có thể nói đây là điều cấm kỵ của các tiếp viên hàng không.

+ *Ánh mắt:*

Tiếp viên không tiếp xúc bằng ánh mắt với hành khách sẽ gợi lên suy nghĩ rằng tiếp viên không chú ý và tôn trọng họ. Bởi vì việc tiếp xúc bằng ánh mắt tốt sẽ mang lại hiệu quả cao trong giao tiếp với hành khách.

Và có lẽ, điều quan trọng hơn hết là các tiếp viên phải luôn giữ cho mình sự bình tĩnh trong mọi tình huống. Họ không nên nhìn xuống đất biểu lộ sự sợ hãi, nhàm chán, thẹn thùng khi khách hàng lớn tiếng.

+ *Thái độ trong giao tiếp:*

Các tiếp viên ở hãng hàng không cần có một thái độ chủ động, thái độ khẳng định trong giao tiếp, bởi vì đó là thước đo về hiệu quả công việc của họ. Người tiếp viên có thái độ này sẽ làm việc rất tốt trong ngành Hàng không, do họ luôn chứng tỏ được bản thân mình; bên cạnh đó, thái độ tự tin sẽ làm họ cởi mở, thân thiện với khách hàng nhưng vẫn giữ được lập trường của mình.

Người tiếp viên hàng không không nên có những thái độ sau:

- Thái độ làm việc thụ động

Tiếp viên làm việc hay lệ thuộc vào người khác, rụt rè trước những biểu lộ trong lời nói và hành động của mình và luôn tỏ ra nhún nhường trước hành khách sẽ là người thua cuộc trong giao tiếp.

- Thái độ hiếu thắng

Thông thường, những người làm việc hoàn toàn độc lập với người khác và có quyết định mạnh mẽ trong công việc sẽ mang lại hiệu quả cao. Tuy nhiên, nếu sự mạnh mẽ đó vượt quá mức thì chúng trở thành đe dọa người đối diện. Tiếp viên hàng không nào có thái độ giao tiếp như trên và luôn dành phần thắng về mình sẽ gây cho khách hàng sự thiếu an tâm về cuộc hành trình của họ.

+ *Hình thức bên ngoài:*

Các tiếp viên chính là “bộ mặt” của hãng hàng không. Ấn tượng đầu tiên của hành khách đối với họ là rất quan trọng. Nó có thể làm tăng hoặc giảm uy tín của hãng hàng không đó.

Tùy theo từng hãng hàng không mà có những tiêu chuẩn về ngoại hình khác nhau.

Ví dụ:

- *Chiều cao:*

* Hãng Qatar Airways quy định, các tiếp viên khi kiểm tra chân phải có tầm với tối thiểu 2,13m để xử lý hành lý trong khoang chứa.

* Hãng Ryanair đưa ra tiêu chuẩn với phi hành đoàn có chiều cao hợp lý với cân nặng, từ 1,58m tới 1,8m.

* Tiêu chuẩn tuyển dụng tiếp viên hàng không Vietnam Airlines: Nữ tuổi từ 20 đến 26; chiều cao từ 158 cm đến 175 cm; Nam tuổi từ 20 đến 28; chiều cao từ 165 đến 182 cm,

- Cân nặng:

* Đội ngũ nhân viên làm việc cho hãng hàng không Malaysia Airlines cần có chỉ số BMI (Chỉ số khối cơ thể) đạt ngưỡng 22-25 với nữ giới, và 25 - 28 với nam giới.

- Ngoại hình:

* Đội ngũ tiếp viên của Virgin Atlantic phải dự khóa học tại cơ sở hàng không của hãng tại Crawley, gần sân bay Gatwick, tìm hiểu về những quy định nghiêm ngặt về diện mạo khi xuất hiện, bao gồm cả cách trang điểm tối thiểu.

* Các hãng hàng không Anh luôn nhấn mạnh tầm quan trọng về ngoại hình của đội ngũ tiếp viên. Họ yêu cầu về trang phục khắt khe, thậm chí sơn móng tay phải là màu đỏ hoặc rất nhạt.

* Malaysia Airlines yêu cầu phụ nữ mặc trang điểm để phù hợp với trang phục, sử dụng tối thiểu 3 màu phấn mắt. Nữ tiếp viên của hãng hàng không Emirates dùng màu sơn móng tay theo quy định, màu sắc tương đương với màu son môi hoặc màu mũ đồng phục.

Vì vậy, những yêu cầu đầu tiên đối với tiếp viên hàng không điều đầu tiên là cần phải chăm sóc ngoại hình để đạt những tiêu chuẩn ngoại hình tối thiểu của hãng.

Ngoài những điều nói trên, hình thức bên ngoài của tiếp viên cũng phản ánh phần nào tính cách cũng như con người của tiếp viên đó. Khách hàng sẽ đánh giá tiếp viên từ cách mặc đồng phục, đầu tóc, vệ sinh, các cách phục sức, cách trang điểm... Tất cả phải phù hợp với môi trường hàng không, sao cho họ đảm bảo được sự sang trọng và lịch thiệp. Do vậy, các tiếp viên cần lưu ý đến những vấn đề trên, bởi vì, họ chỉ có một cơ hội duy nhất để gặp gỡ khách hàng nên việc chứng tỏ mình là một tiếp viên có tác phong chuyên nghiệp là việc làm cần thiết.

III. Kỹ năng giao tiếp với đồng nghiệp

Ngoài việc giao tiếp với khách hàng, giao tiếp với đồng nghiệp cũng cần phải chú trọng nhằm phối hợp làm việc hiệu quả.

1. Kỹ năng làm việc tập thể trong ngành Hàng không

Ngành Hàng không luôn cần sự kết hợp hài hòa giữa các phòng ban cũng như các bộ phận nhằm mang đến cho khách một quy trình phục vụ thật sự hoàn hảo. Tính tập thể trong ngành Hàng không được hiểu như là một nhóm người luôn hỗ trợ nhau trong công việc. Họ cùng chia sẻ những kỹ năng về nghề nghiệp, cũng như những kinh nghiệm quý báu trong lúc làm việc. Tất cả cùng góp sức để đạt được một mục đích chung và cùng chịu trách nhiệm ngang nhau trong công việc.

Cần có tinh thần làm việc đồng đội. Đây là một lĩnh vực đòi hỏi các cá nhân phải hợp tác với nhau trong một môi trường tập thể. Ở đó, các quy trình phục vụ luôn theo một dây chuyền khép kín và qua nhiều công đoạn. Việc ôm đồm các công việc một mình sẽ gây đình trệ công việc và gây thiệt hại cho hành khách.

Để có tinh thần làm việc đồng đội như đã nói trên, trước hết, các tiếp viên phải có lòng tin lẫn nhau. Việc đổ kỵ sẽ dễ dẫn đến thất bại trong công việc.

Tiếp đó, các tiếp viên cần có sự ủng hộ lẫn nhau. Thông thường, các thành viên trong đại gia đình hàng không biểu lộ sự quan tâm lẫn nhau từ công việc, phúc lợi, hỗ trợ nhau để mỗi cá nhân và tập thể đều có thành tích tốt nhất..

Tiếp viên trong ngành Hàng không cần phải hòa đồng và năng động trong mối giao tiếp với tập thể.

Ngoài ra, tiếp viên hàng không chuyên nghiệp cần phải ghi nhớ rằng việc hòa mình với tập thể cần dựa trên nguyên tắc “hòa nhập chứ không hòa tan”. Vì thế, khi gặp phải những vấn đề gút mắc, tiếp viên nên có những cuộc nói chuyện cởi mở, chân thành và thẳng thắn. Điều này cũng là những biểu hiện của sự tin tưởng và ủng hộ lẫn nhau. Nó càng làm tăng thêm sự gắn kết chắc chắn giữa các tiếp viên. Đó cũng chính là thái độ chấp nhận giải quyết những mâu thuẫn với nhau.

2. *Kỹ năng giải quyết mâu thuẫn nội bộ*

Giải quyết mâu thuẫn cũng cần có những phương pháp cụ thể để có thể nhanh chóng giải quyết vấn đề. Có những chiến lược giải quyết xung đột sau:

+ Chiến lược thắng - thua là chiến lược tạo cho người nào đó chịu thua. Chiến lược này thường được dùng khi có một cuộc xung đột xảy ra, khi các bên không tự giải quyết được xung đột và gây rắc rối cho hãng.

+ Chiến lược thua - thua được tìm thấy trong khi

xung đột xảy ra và có thỏa hiệp, mỗi bên phải đầu hàng cái mà họ muốn. Chiến lược thua - thua được sử dụng khi cần một giải pháp nhanh. Đây là một biện pháp ngắn hạn bởi việc cần thiết là tập trung hàn gắn nhanh chóng các mối quan hệ chứ không phải là tìm nguyên nhân.

+ Chiến lược thắng - thắng chỉ ra vấn đề gốc rễ tạo ra xung đột. Việc thực thi chiến lược này đòi hỏi phải kiên nhẫn và linh động của người trung gian. Bí quyết chính là tập trung xác định vấn đề mà mọi người có thể chấp nhận. Việc tìm ra giải pháp thắng - thắng đòi hỏi lòng tin và khả năng lắng nghe.

Để giải quyết tốt xung đột, nên áp dụng các nguyên tắc sau:

* Cố gắng hiểu quan điểm của người khác. Đặt mình vào vị trí của người khác và chứng tỏ mình đang nỗ lực cảm thông với họ.

* Không nhắc lại chuyện cũ, chỉ giải quyết xung đột hiện tại. Tìm dịp để thảo luận về những lời trách cứ của họ.

* Lắng nghe người khác, đừng nói át người khác. Cho người khác cơ hội nói rõ quan điểm của mình, đừng cố chấp.

* Cố gắng cười. Khôi hài có thể làm dịu mọi tình huống. Càng thoải mái thì cuộc sống càng dễ chịu, khó tính là tự làm khổ mình.

* Khi xung đột xảy ra, nhà quản lý cần tôn trọng những bên liên quan, nên đối xử với tất cả một cách công bằng. Hãy thực hành sự kiên nhẫn. Cần đấu tranh cho giải pháp thắng - thắng.

* Giải quyết xong thì đừng nhắc lại hoặc day nhuyến nhau. Cố gắng bình tĩnh, mọi chuyện rồi sẽ qua.

Tuy nhiên, cũng cần nói thêm rằng, giải quyết những mâu thuẫn phải dựa trên sự tôn trọng lẫn nhau. Mỗi thành viên phải tôn trọng ý kiến của các thành viên khác. Vì trong cách làm việc đồng đội, các tiếp viên hàng không luôn hướng đến những mục đích chung, do vậy, họ cần đến sự quy định của một tập thể. Những quy định đó đòi hỏi sự chung sức của mỗi thành viên.

Như vậy, cùng với những kỹ năng cơ bản trong giao tiếp với khách hàng, tiếp viên còn phải có sự kết hợp hài hòa giữa các thành viên với nhau. Tất cả những điều đó sẽ giúp tiếp viên trở thành tiếp viên hàng không chuyên nghiệp.

III. Kết luận

Nghề tiếp viên hàng không là một nghề đặc biệt. Tiếp viên hàng không chính là gương mặt, là

hình ảnh đại diện cho hãng hàng không. Khi bay ra thế giới với những chuyến bay quốc tế thì họ còn là gương mặt, là hình ảnh đại diện cho cả quốc gia. Nghề nghiệp yêu cầu thường xuyên giao tiếp với đồng nghiệp và khách hàng thuộc nhiều nền văn hóa, nhiều tầng lớp xã hội khác nhau. Vì vậy, có kỹ năng giao tiếp tốt là điều kiện tiên quyết để thành công trong công việc này.

Các kỹ năng giao tiếp cần thiết của một tiếp viên hàng không được tổng hợp và trình bày trong bài viết nhằm mục đích cung cấp những kiến thức cần thiết để nâng cao kỹ năng giao tiếp của tiếp viên hàng không nói chung. Việc trang bị tốt các kỹ năng, trong đó có kỹ năng giao tiếp sẽ giúp tiếp viên hàng không thành công trong sự nghiệp của mình ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. *Giáo trình kỹ năng giao tiếp*, Chu Văn Thức (chủ biên), NXB Hà Nội.
2. *Nghệ thuật giao tiếp*, Dale Carnegie, Nxb. Thanh Niên, 2001.
3. *Giáo trình giao tiếp kinh doanh*, Hà Nam Khánh Giao, NXB Lao động xã hội, 2010.
4. *Tâm lý học ứng xử*, Lê Thị Bình, NXB Giáo Dục, 2000.
5. *Kỹ năng giao tiếp và thương lượng trong quản trị và kinh doanh*, Thái Trí Dũng, NXB Lao động Xã hội, 2003.
6. <https://dulich.vnexpress.net/tin-tuc/dau-chan/cao-va-xinh-tieu-chuan-can-nhung-chua-du-cua-tiep-vien-hang-khong-3614833.html>
7. <http://www.hangkhonghanoi.com/trung-tam-dich-vu-hang-khong-quoc-te/international-air-services-center/news/Cam-nang-bay/Tieu-chuan-vang-trong-giao-tiep-cua-nhan-vien-hang-khong-P1-135/>

Ngày nhận bài: 01/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 11/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 21/11/2017

Thông tin tác giả:

TẶNG THỊ HOÀI PHƯƠNG

Bộ môn Khoa học cơ bản, Trường Đại học Công đoàn

Email: phuongtth@dhcd.edu.vn

DISCUSSING THE NECESSARY COMMUNICATION SKILLS OF FLIGHT ATTENDANTS

● **TANG THI HOAI THUONG**

Department of Basic Sciences, Trade Union University

ABSTRACT:

Due to the specific nature of the work, a flight attendant needs to meet all the necessary criteria, including: appearance, health, communication skills, reflective skills, problem-solving skills, etc. In particular, communication skills of flight attendants always have an important position and considered as required standard. The communication skill of flight attendants has a very important role to play in their careers. Therefore, every flight attendant needs to meet the communication skills needed to meet the demand of the customer and bring high efficiency in the work.

Keywords: Flight attendants, communication skills, customer needs.

TÁC ĐỘNG CỦA INTERNET ĐẾN SINH VIÊN TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐÀ LẠT HIỆN NAY

● TRẦN THỊ ÁI VÂN

TÓM TẮT:

Internet đã từ lâu trở thành phương tiện không thể thiếu trong cuộc sống hằng ngày của chúng ta. Đối tượng sử dụng Internet ngày càng đa dạng, nhưng tập trung chủ yếu ở lứa tuổi thanh thiếu niên, trong đó có học sinh, sinh viên. Đối với sinh viên cả nước nói chung và sinh viên Trường Đại học Đà Lạt nói riêng đã phát huy được những tích cực của Internet mang lại, tuy nhiên hiện nay xuất hiện bộ phận không nhỏ sinh viên đang có dấu hiệu “nghiện” Internet, dẫn đến học tập sa sút, tác động tiêu cực đến nhân cách, chuẩn mực đạo đức, giao tiếp ứng xử. Chính việc sử dụng Internet không hợp lý, lạm dụng phương tiện này làm xuất hiện những bất cập trong ý thức học tập, suy nghĩ và lối hành xử của một bộ phận sinh viên trong trường, trở thành vấn đề nóng, đặt ra trách nhiệm to lớn cho nhà trường, gia đình và cả xã hội.

Từ khóa: Học tập, Internet, sinh viên, Trường Đại học Đà Lạt.

1. Đặt vấn đề

Hiện nay nước ta đứng thứ 12 trên bảng xếp hạng 20 quốc gia dẫn đầu về sử dụng Internet, với 64 triệu người dùng Internet chiếm 53% dân số, trong đó chủ yếu là độ tuổi thanh thiếu niên. (Kiến thức công nghệ và ngôn ngữ, 2017). Những tiện ích của Internet mang lại khiến cho người dùng phương tiện này trong xã hội ngày càng gia tăng, đặc biệt đối với sinh viên xu hướng này càng tăng lên một cách nhanh chóng. Trong quỹ đạo chung đó, sinh viên Trường Đại học Đà Lạt (ĐHDL) cũng nhận thức rất rõ Internet giúp họ hiểu biết sâu rộng hơn, cập nhật những thông tin nhanh và chính xác, một phương tiện phục vụ hữu ích trong học tập cũng như trong cuộc sống hằng ngày. Thực tế cho thấy, kho kiến thức vô tận của Internet đã tạo cơ hội cho sinh viên (SV) trong trường có thể mở rộng vốn tri thức của mình. Việc tiếp xúc thường xuyên với những trang mạng quốc tế, giao lưu với những người bạn nước ngoài góp phần trau dồi vốn ngoại ngữ của sinh viên, giúp các em tìm tòi, học hỏi và

ngày càng tự tin, chủ động hơn trong giao tiếp, ứng xử, khắc phục được những hạn chế thường gặp ở SV Trường ĐHDL hiện nay.

Qua việc sử dụng điều tra bằng bảng hỏi (với 200 mẫu) kết hợp với phỏng vấn sâu SV Trường ĐHDL cho thấy, không thể phủ nhận những mặt tích cực của Internet đối với môi trường giáo dục trong Trường ĐHDL, tuy nhiên cũng có ý kiến cho rằng kết quả học tập giảm sút, thụ động trong học tập, ứng xử chưa đúng chuẩn mực của một bộ phận SV Trường ĐHDL là một phần tình trạng SV dùng Internet không có định hướng. Nói cách khác, vấn đề nghiện Internet của SV trong trường chiếm tỉ lệ không nhỏ đang là điều quan ngại cho chính bản thân SV, nhà trường, gia đình và xã hội. Với những tiêu chuẩn mới của SV hiện nay phải đạt 5 Tốt theo quy định: Đạo đức tốt; Học lực tốt; Thể lực tốt, Tình nguyện tốt và Hội nhập tốt (Hội sinh viên Việt Nam, 2017) đòi hỏi Trường ĐHDL phải có một chiến lược lâu dài, xác định rõ mục tiêu của đào tạo là làm sao chuyển từ tri thức, kỹ năng sang

thái độ ứng xử, giá trị nhân cách cho sinh viên. Vậy, việc sử dụng Internet phổ biến trong sinh viên hiện nay là điều cần thiết nhưng cần có sự định hướng, dẫn dắt của nhà trường sẽ tác động rất lớn đến môi trường đào tạo cũng như chất lượng SV khi ra trường.

2. Nội dung

2.1. Thực trạng sử dụng Internet trong SV trường ĐHDL

2.1.1. Khái quát về tình hình sử dụng Internet của SV Trường ĐHDL

* Tần suất và thời lượng sử dụng Internet trong SV Trường ĐHDL

Với sự phát triển như vũ bão của những dòng thiết bị thông minh như Smartphone, máy tính bảng, laptop... và cả việc phủ sóng wifi miễn phí ở một số khuôn viên nhà trường và những nơi công cộng khác nên trong 200 sinh viên được điều tra đại diện cho sinh viên ĐHDL thì không có trường hợp sinh viên trả lời chưa từng sử dụng Internet. Điều cần giải đáp không phải việc sinh viên có biết sử dụng Internet hay không mà là nghiên cứu hướng đến mức độ sử dụng Internet trong sinh viên như thế nào? Quỹ thời gian sinh viên sử dụng Internet có hợp lý hay không và giữa các khối học có sự khác biệt gì trong việc sử dụng Internet hay không?

Bảng 1. Khối ngành học và mức độ sử dụng Internet (%)

Mức độ	Khối ngành theo học		Tổng
	Khoa học tự nhiên	Khoa học xã hội	
Rất thường xuyên	17.0	17.0	34.0
Thường xuyên	28.0	25.5	53.5
Thỉnh thoảng	5.0	7.5	12.5
Tổng	50.0	50.0	100.0

Môi trường học tập của SV khác với môi trường học tập của học sinh, không bị chi phối nhiều của gia đình và nhà trường, thêm vào đó nhu cầu trao đổi thông tin, mở rộng quan hệ xã hội và phục vụ cho việc tự học nên tần suất truy cập Internet trong sinh viên là phổ biến, có 53.5% SV thường xuyên truy cập Internet, 34.0% SV rất thường xuyên truy cập Internet và 12.5% SV chỉ thỉnh thoảng truy cập Internet. Dữ liệu từ khảo sát cho thấy giữa các khối

học không có sự khác biệt lớn trong nhu cầu sử dụng Internet và nhìn chung SV trong trường bỏ quá nhiều thời gian cho việc sử dụng Internet. Chỉ có 16.0% SV trong nhóm đánh giá truy cập Internet dưới 90 phút trong một ngày; 31.0% truy cập Internet trong một ngày giao động từ 90 phút đến 120 phút và truy cập hơn 120 phút trong một ngày chiếm 53.0%. Đây cũng là một điều đáng quan ngại khi thời gian dùng Internet của SV có thể tiếp tục tăng, dẫn đến sự lệ thuộc vào Internet của SV trong trường.

Bảng 2. Khối ngành học và thời gian sử dụng Internet (%)

Thời gian	Khối ngành theo học		Tổng
	KHTN	KHXH	
Dưới 90 phút	6.0	10.0	16.0
Từ 90 phút đến dưới 120 phút	15.0	16.0	31.0
Từ 120 phút đến 150 phút	10.0	5.5	15.5
Trên 150 phút	19.0	18.5	37.5
Tổng	50.0	50.0	100.0

*** Phương tiện và địa điểm truy cập Internet**

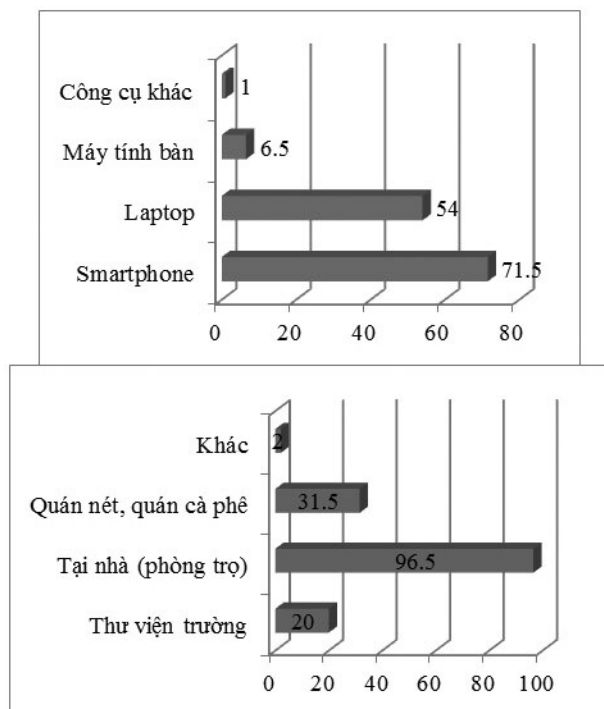
Sự phát triển của công nghệ trở thành phương tiện gián tiếp thúc đẩy khả năng sử dụng Internet trong SV càng cao. Những thiết bị mà SV dùng truy cập Internet đòi hỏi sự tiện lợi, nhỏ gọn, nhiều tính năng, bắt tín hiệu Internet tốt nên Smartphone là công cụ SV dùng để truy cập với tỷ lệ 71,5% và laptop với tỷ lệ là 54.0%. Trong khảo sát khẳng định được một điều thông qua chiếc điện thoại nhỏ gọn luôn gắn bên cạnh mình, các em dễ dàng truy cập mạng Internet mọi lúc, mọi nơi. (Hình 1)

Địa điểm truy cập Internet của SV cũng phản ánh một phần nào việc SV điều tiết thời gian biểu của mình có hợp lý hay không? Khi hỏi về “Địa điểm sinh viên truy cập mạng Internet nhiều nhất” thì kết quả cho thấy địa điểm truy cập Internet thường gắn liền với cuộc sống sinh hoạt, học tập của SV, có tới 96.5% SV truy cập Internet ở tại nhà (phòng trọ). Thêm vào đó, chi phí cũng được giảm nhẹ, có nhiều địa điểm các em sử dụng mạng đã không phải trả phí, tiêu biểu là những nơi công cộng như trường học, thư viện...

2.1.2. Đánh giá của sinh viên về vai trò của Internet

Bản thân SV luôn nhận thức được tính hữu dụng của Internet trong trao đổi, cập nhật thông tin, phục

Hình 1: Phương tiện và địa điểm truy cập Internet của SV Trường ĐHDL



vụ cho quá trình học tập và nghiên cứu của mình một cách khoa học, tiết kiệm thời gian và hiệu quả. Nhưng trên thực tế, việc dùng Internet trong sinh viên có mang lại hiệu quả tích cực như ban đầu hay không? SV đã nhận thức đầy đủ mục đích trong việc sử dụng Internet hay chưa? Sinh viên tìm kiếm những thông tin gì trên Internet? Tại sao lại xuất hiện hiện tượng nghiện Internet? Qua đánh giá của SV sẽ giải đáp phần nào mục đích sử dụng Internet và nhận thức của sinh viên đã thật sự đầy đủ về vai trò của nó.

Qua khảo sát cho thấy SV trong trường đều ý thức được rằng, Internet không thể thiếu trong quá trình học tập (99% trả lời Internet rất cần thiết và cần thiết cho việc học). Kết quả nghiên cứu cho thấy, không có sự khác biệt lớn trong đánh giá về vai trò của Internet giữa SV các khối. Số lượng SV dùng Internet ngày càng đông và đều đánh giá Internet có tầm quan trọng trong cuộc sống, học tập hằng ngày của họ, chỉ có tỉ lệ nhỏ

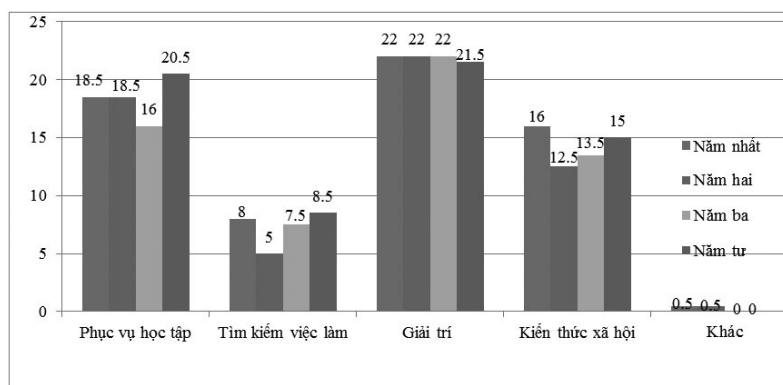
Bảng 3. Khó khăn theo học và đánh giá vai trò Internet đối với việc học tập của SV (%)

Mức độ	Khó khăn theo học		Tổng
	Khoa học tự nhiên	Khoa học xã hội	
Rất cần thiết	30.0	28.0	58.0
Cần thiết	20.0	21.0	41.0
Ít cần thiết		1.0	1.0
Tổng	50.0	50.0	100.0

1.0% đánh giá Internet không cần thiết đối với họ.

Trong một thế giới phát triển như hiện nay thì những thông tin cập nhật không còn tính hằng ngày, hằng giờ nữa mà được tính từng phút, từng giây và trong thế giới muôn màu sắc của Internet với nhiều loại hình giải trí hấp dẫn thì mục đích dùng Internet của SV cũng vô cùng đa dạng, phong phú. Nghiên cứu trong 200 sinh viên với nhiều phương án lựa chọn về mục đích sử dụng Internet cho thấy không có sự chênh lệch lớn trong lựa chọn giữa sinh viên các năm học, trong đó có hai mục đích dùng Internet chủ yếu của SV là giải trí (87,5%) và phục vụ học tập (73,5%). Đa số SV ý thức được tính hữu ích của Internet phục vụ cho học tập nhưng hướng dùng Internet cho giải trí vẫn được ưu tiên hàng đầu trong SV. Bên cạnh đó, một bộ phận sinh viên hầu như đã quên những lợi ích to lớn của Internet mà chỉ dùng nó như một phương tiện giải trí với các ứng dụng mạng xã hội để chat, nghe nhạc, chơi game, xem phim..., điều này làm cho lệch đi mục đích tiếp cận ban đầu của SV hướng tới. Mục đích sử dụng Internet giữa SV nam và SV nữ cũng có những điểm khác nhau.

Hình 2: Khóa học và mục đích của sinh viên khi sử dụng Internet (%)

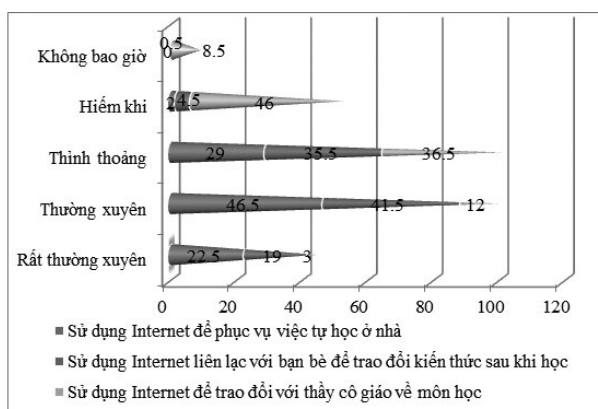


2.2. Tác động của Internet đến SV trường ĐHDL hiện nay

2.2.1. Tác động tích cực của Internet đến SV Trường ĐHDL

Hiện nay cách tiếp cận kiến thức trong SV tại các trường đại học nói chung và SV Trường ĐHDL nói riêng theo hướng học mở, đòi hỏi SV tự tìm tòi, học hỏi ở mọi lúc, mọi nơi và trên mọi phương diện, thầy cô đóng vai trò người định hướng, kiểm tra. Bằng nhiều cách khác nhau nhưng Internet vẫn là phương tiện hữu hiệu nhất trong việc tự học của SV, nguồn tư liệu khổng lồ trên Internet nhanh chóng trở thành một kênh thông tin phần nào thỏa mãn tính sáng tạo, ham thích khám phá và giúp ích cho công việc học tập của SV.

Hình 3: Mức độ sử dụng Internet trong học tập của SV (%)



Kết quả nghiên cứu cho thấy, Internet đã góp phần làm thay đổi thói quen học tập của sinh viên Trường ĐHDL, cụ thể SV trước đây vào thư viện đọc sách, thì các em sử dụng Internet để phục vụ cho việc tự học ở nhà và trao đổi kiến thức với bạn bè sau khi học khá phổ biến. Điều đó cho thấy rằng, sinh viên trong trường đã đề cao ý thức học tập và sử dụng hiệu quả phương tiện này trong công việc học tập của mình.

Đối với hoạt động giải trí, SV trong trường đánh giá rất cao về mức độ hữu ích của Internet mang lại. Kết quả nghiên cứu có 87,5% SV trả lời truy cập Internet với mục đích là giải trí như vào mạng xã hội, xem phim, nhạc; đọc sách, báo; chơi game... Internet không chỉ đơn thuần là kênh thông tin, giao tiếp hiệu quả phục vụ tra cứu, liên lạc, học tập mà đã trở thành một thế giới riêng của SV, một thế giới cuốn hút, hấp dẫn với sinh viên. Qua số liệu điều tra cho thấy, 84,0% SV trả lời hay truy

cập Internet vào mạng xã hội; 43,5% xem phim, nhạc; 24,5% đọc sách, báo trên Internet..., cho thấy dịch vụ giải trí trên Internet có sức hút vô cùng phong phú, đa dạng.

Bảng 4. Giới tính và trang web thường xuyên cập nhật (%)

Trang web	Giới tính		Tổng
	Nam	Nữ	
Mạng xã hội	39.0	45.0	84.0
Phim, nhạc	20.5	23.0	43.5
Game	7.5	2.5	10.0
Đọc sách, báo	14.0	10.5	24.5
Khác	1.0	1.5	2.5
Tổng	50.0	50.0	100.0

Internet cũng được xem là một ngân hàng dữ liệu phong phú và đa dạng của nhân loại. Nơi đây, SV sẽ tiếp cận được thông tin về các lĩnh vực chính trị - kinh tế - văn hóa - xã hội của nhiều quốc gia trên thế giới. Điều đó, một mặt vừa giúp SV trong quá trình học tập và mặt khác còn giúp SV có những định hướng nghề nghiệp tốt cho tương lai của mình.

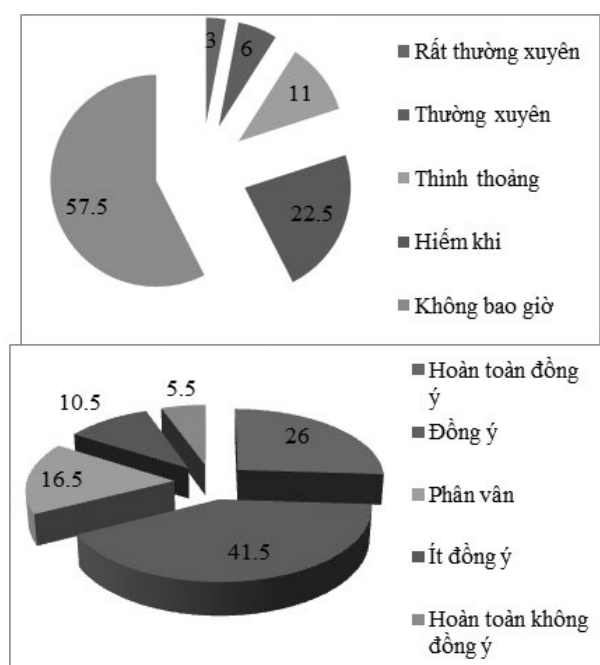
2.2.2. Tác động tiêu cực của Internet đến SV Trường ĐHDL

Những mặt hạn chế của Internet là một vấn đề mà chúng ta cần phải lưu tâm nhiều hơn, một khi SV bỏ quỹ thời gian quá nhiều vào Internet và ngày càng lệ thuộc vào nó sẽ kéo theo nhiều hệ lụy đáng tiếc. Kết quả nghiên cứu cho thấy có 46,0% SV hiếm khi và 8,5% không bao giờ sử dụng Internet trao đổi bài học với thầy/ cô giáo đã phần nào nói lên rằng sự tương tác giữa SV với thầy cô chưa cao. Điều đó có nghĩa là có rào cản trong việc dùng Internet trao đổi giữa SV với thầy/ Cô giáo hoặc bản thân một số SV không đề cao vấn đề đó. Qua khảo sát cho thấy có mối liên hệ chặt chẽ giữa xếp loại học tập tỷ lệ thuận với mức độ dùng Internet của SV. Việc lạm dụng Internet cũng sẽ triệt tiêu sự sáng tạo trong học tập của SV khi dựa dẫm vào kết quả sẵn có trên Internet, đã đánh mất đi thói quen tư duy, đào sâu suy nghĩ trong SV... Điều này ảnh hưởng rất lớn đến kết quả học tập cũng như là kiến thức tích lũy của SV để sau này vận dụng vào làm việc.

Internet là một thế giới mở với nhiều thông tin

được chia sẻ bởi nhiều quốc gia khác nhau, nhiều giai tầng trong xã hội, nên không tránh khỏi có những trang web thiếu lành mạnh và độ chính xác thông tin không cao. Trong khi đó, môi trường học tập, giải trí của SV sử dụng Internet với tần suất cao thì việc tiếp xúc các thông tin không lành mạnh là rất nhiều, tiêu biểu như trong 200 SV trong trường được hỏi thì 3.0% trả lời rất thường xuyên; 6.0% thường xuyên; 11.0% thỉnh thoảng vào trang web đen. Bên cạnh đó, có 26.0% SV hoàn toàn đồng ý; 41.5% đồng ý đánh giá tác động của những trang web không lành mạnh có liên quan đến bạo lực, khiêu dâm... gây ảnh hưởng đến suy nghĩ của SV. Đây là sự báo động trong công tác giáo dục của nhà trường và gia đình nếu không có những giải pháp kịp thời thì hậu quả của nó mang lại vô cùng nghiêm trọng.

Hình 4: Mức độ SV truy cập vào trang web đen, phim ảnh đồi trụy và đánh giá của SV về tác động của nó đến SV trường ĐHDL (%)



Mạng xã hội là những tiện ích xuất phát từ nhu cầu xã hội nhưng nếu giành quá nhiều cho loại giải trí này thì vừa mất thời gian, vừa gây nghiện mà bản thân người dùng khó nhận thức được. Nghiện internet là một thuật ngữ được nhắc đến nói về tình trạng rối loạn của hàng loạt các vấn đề liên quan đến hành vi và kiểm soát của người dùng quá nhiều cho phương tiện này. Theo các nghiên cứu cho thấy tỷ lệ người nghiện Internet cao nhất

thường là sinh viên các trường đại học, cao đẳng. Tỷ lệ nghiện Internet chủ yếu tập trung những thanh niên trong độ tuổi từ 18 - 24, cao hơn độ tuổi vị thành niên (Nguyễn Thị Minh Phương, 2014). Tại Hình 6, kết quả cho thấy có 84.0% SV trả lời thường vào trang mạng xã hội (Facebook, Zalo, Zingme...); còn dùng Internet để đọc sách báo thay thế cho việc tìm hiểu thông tin bằng sách vở, tin tức thì chỉ có 24,5% lựa chọn. Tác động của việc lạm dụng Internet, không chỉ dừng lại việc bỏ bê, sao nhãng học hành mà nghiêm trọng hơn là lệch lạc trong nhận thức, thiếu kỹ năng xã hội khi SV đắm chìm trong thế giới ảo. Nghiện trọng hơn nó khiến SV có những định hướng sai lầm, nảy sinh hành vi tiêu cực, nếu không kịp thời ngăn chặn có thể làm đe dọa đến tương lai của SV.

3. Kết luận

Sự hữu ích, thuận tiện, đa dạng, giá thành hợp lý của Internet là lý do SV trong Trường ĐHDL đánh giá cao mặt tích cực hơn tiêu cực của Internet mang lại cho họ. Thông qua việc phân tích những nhận định của SV Trường ĐHDL về ảnh hưởng và tác động của Internet đến hoạt động học tập, vui chơi giải trí, mở rộng mạng lưới XH, tìm kiếm thông tin... cho chúng ta thấy mục đích sử dụng Internet của SV ngày càng đa dạng, nhu cầu và khả năng tương tác giữa Internet với SV cũng cao hơn. Điều này cho thấy SV Trường ĐHDL đã dần biết cách sử dụng hiệu quả phương tiện trên trong môi trường học tập và cuộc sống hằng ngày của mình.

Internet hiện nay có ảnh hưởng đa chiều, đa diện đến môi trường của SV trong trường, tác động có tính hai mặt của Internet cũng không thể tách rời phương tiện thông minh này ra khỏi môi trường giáo dục của nhà trường và SV. Nghiên cứu trên đối tượng là SV trong không gian Trường ĐHDL phần nào cho thấy những hệ lụy không đáng có ở một số đối tượng SV trong trường chính khi họ phụ thuộc quá nhiều vào Internet, không định hướng rõ ràng trước khi dùng. Ngược lại, việc SV dùng Internet hợp lý, có định hướng và là người dùng thông minh thì nó sẽ mở ra nhiều cơ hội cho SV, đặc biệt với chuỗi thời gian dài trong môi trường học tập của SV sẽ trang bị những kỹ năng đáp ứng nhu cầu của xã hội.

Bên cạnh đó, nhận thấy nhà trường cần có hướng dẫn, định hướng đúng đắn giúp SV biết lựa chọn, khai thác thông tin một cách hữu ích và tránh tình trạng nghiện Internet, nhà trường

thường xuyên tổ chức các hoạt động ngoại khóa, sinh hoạt tập thể sôi nổi để cuốn hút sinh viên vào các hình thức giải trí đa dạng, lành mạnh; Tổ chức các buổi tọa đàm, hội thảo giữa các chuyên gia với sinh viên về các vấn đề liên quan đến Internet để hướng dẫn SV dùng phương tiện này một cách

hiệu quả trong học tập, trong định hướng nghề nghiệp, môi trường làm việc sau khi ra trường. Nhà trường cũng có thể lồng ghép việc định hướng đó trong các buổi sinh hoạt Đoàn hội hoặc trong chương trình học sinh hoạt công dân đầu năm của SV ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Đào Lê Hoài An. (2013). Nguyên cứu về hành vi sử dụng Facebook của con người - Một thách thức mới cho tâm lý học hiện đại. *Tạp chí Khoa học Đại học Sư phạm thành phố Hồ Chí Minh*, Số 14.
2. Đinh Hoàng Như Ngọc. (2014). Tác động của mạng xã hội Facebook đến lối sống của sinh viên hiện nay (Nghiên cứu trường hợp tại Trường Đại học Khoa học Huế). *Trường Đại học Khoa học, Đại học Huế*.
3. Hội sinh viên Việt Nam. (2017, 11 18). Được truy lục từ <http://hoisinhvien.com.vn/tin-tuc/phong-trao-sinh-vien-5-tot.htm>.
4. Kiến thức công nghệ và ngôn ngữ. (2017, 07 17). Được truy lục từ www.dammio.com/2017/07/17/cac-so-lieu-thong-ke-ve-internet-o-viet-nam-nam-2017
5. Nguyễn Quý Thanh. (2011). *Internet - Sinh viên - Lối sống* (Nghiên cứu xã hội học về phương tiện truyền thông kiểu mới). Hà Nội.
6. Nguyễn Thị Minh Phương. (2014). *Thực trạng nghiện Internet và các yếu tố liên quan của sinh viên Đại học Ngoại thương Hà Nội năm 2014*. Hà Nội.

Ngày nhận bài: 02/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 12/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 22/11/2017

Thông tin tác giả

ThS. TRẦN THỊ ÁI VÂN

Khoa Lý luận Chính trị - Trường Đại học Đà Lạt

Điện thoại: 0988459619

Email: sacky19832003@yahoo.com

THE INTERNETS IMPACTS ON STUDENTS AT DALAT UNIVERSITY

● **MA. TRAN THI AI VAN**

The Faculty of Political Theory, Dalat University

ABSTRACT:

The Internet has long been a vital part of our daily lives. Internet users are increasingly diverse with the majority of users are teenagers, including students. Even though many Vietnamese students in general and students at Da Lat University in particular have used the Internet positively, there are a number of students addicted to the Internet, which has led to deterioration in their learning results, even worse to their personalities, ethical standards, and communication behaviors. The unreasonable use of the Internet, which causes the inadequacies of learning, thinking and behaviors of these students, is becoming an alarming problem, posing great responsibilities to universities, families and the whole society as well.

Keywords: Learning, internet, student, Dalat University.

VAI TRÒ CỦA CHỦ TỊCH HỒ CHÍ MINH, CHỦ TỊCH XUPHANUVONG VÀ CÁC NHÀ LÃNH ĐẠO CỦA HAI ĐẢNG, HAI NHÀ NƯỚC TRONG QUÁ TRÌNH XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN QUAN HỆ VIỆT NAM - LÀO

● NGÔ SỸ TRUNG

TÓM TẮT:

Mối quan hệ đặc biệt giữa Việt Nam và Lào có bề dày lịch sử từ thời Chủ tịch Hồ Chí Minh, Hoàng thân - Chủ tịch Xuphanuvong. Trải qua thời gian, mối quan hệ đặc biệt ấy luôn được các nhà lãnh đạo của hai Đảng, hai Nhà nước quan tâm củng cố và phát triển, trong đó, có nhiều bài học kinh nghiệm quý báu về tình hữu nghị, đoàn kết cần được duy trì và phát triển nhằm tạo nên sức mạnh tổng hợp về nhiều mặt giữa hai dân tộc Việt Nam - Lào. Trong bài viết này, tác giả tập trung tìm hiểu về “vai trò của Chủ tịch Hồ Chí Minh, Hoàng thân - Chủ tịch Xuphanuvong và các nhà lãnh đạo cấp cao của hai Đảng, hai Nhà nước trong quá trình xây dựng và phát triển quan hệ đặc biệt Việt Nam - Lào”. Bằng phương pháp nghiên cứu chủ yếu là phân tích, tổng hợp tài liệu, tác giả bài viết góp phần làm sáng tỏ một số vấn đề, như: (1) Ý nghĩa của cuộc gặp gỡ lịch sử giữa Hoàng thân Xuphanuvong và Chủ tịch Hồ chí Minh; (2) Vai trò của Chủ tịch Hồ Chí Minh, Hoàng thân - Chủ tịch Xuphanuvong và các nhà lãnh đạo cấp cao của hai Đảng, hai Nhà nước trong quá trình xây dựng và phát triển quan hệ đặc biệt Việt Nam - Lào; (3) Một số bài học kinh nghiệm từ mối quan hệ lịch sử Việt Nam và Lào.

Từ khóa: Mối quan hệ đặc biệt Việt Nam - Lào, Chủ tịch Hồ Chí Minh, Hoàng thân - Chủ tịch Xuphanuvong, các nhà lãnh đạo cấp cao.

1. Ý nghĩa của cuộc gặp gỡ lịch sử giữa Hoàng thân Xuphanuvong và Chủ tịch Hồ Chí Minh

Là thái tử của một vương quốc, được học tập ở một đất nước văn minh phương Tây (Pháp), trước những khó khăn của đất nước trong công cuộc chống giặc ngoại xâm, ngay từ thời niên thiếu, Hoàng thân Xuphanuvong đã nuôi khát vọng lớn là “không buông trôi theo số phận” và sau một thời gian học tập ở nước ngoài, ông quyết định trở về lãnh đạo nhân dân đấu tranh cách mạng và trở

thành Chủ tịch đầu tiên của nước Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào. Chính hình ảnh một nước láng giềng Việt Nam độc lập đã thôi thúc mãnh liệt khát vọng của Hoàng thân đấu tranh cách mạng giải phóng dân tộc Lào.

Cuộc gặp gỡ của Hoàng thân Xuphanuvong với Chủ tịch Hồ Chí Minh vào mùa thu năm 1945 là cuộc gặp gỡ lịch sử, một bước ngoặt về ý thức hệ, thỏa mãn niềm mong ước của ông. Là người luôn quan tâm, theo dõi con đường đấu tranh cách mạng

mà Hồ Chủ tịch đã lãnh đạo nhân dân Việt Nam đi đến thắng lợi, ngay sau ngày Việt Nam giành độc lập, với một khát vọng lớn, ngày 04/9/1945, Hoàng thân Xuphanuvong được tổ chức gặp gỡ với Chủ tịch Hồ Chí Minh. Cuộc gặp gỡ ấy có vai trò liên lạc của đồng chí Cayxôn Phômvihản- người mà sau này trở thành Chủ tịch Ban Chấp hành Trung ương Đảng Nhân dân cách mạng Lào. Về đồng chí Cayxôn Phômvihản, ông từng là học sinh Trường Bưởi (nay là Trường phổ thông trung học Chu Văn An, Hà Nội) trước năm 1940, tiếp đến là sinh viên Đại học Luật khoa ở Hà Nội và tham gia phong trào học sinh, sinh viên chống thực dân Pháp và phát xít Nhật ở Việt Nam, gia nhập Đảng Cộng sản Đông Dương và được Hoàng thân Xuphanuvong rất tin tưởng. Năm 1946, đồng chí Cayxôn Phômvihản làm việc tại Ban liên lạc Lào - Việt Nam ở Hà Nội và phụ trách những người yêu nước Lào ở Việt Nam chống Pháp. Những cống hiến của Chủ tịch Cayxôn Phômvihản cho cách mạng Việt Nam và cách mạng Lào là vô cùng to lớn. Cùng với Chủ tịch Hồ Chí Minh, Hoàng thân - Chủ tịch Xuphanuvong, Chủ tịch Cayxôn Phômvihản là những người đặt nền móng vững chắc cho quan hệ đặc biệt Việt Nam - Lào.

Trong cuộc gặp gỡ đầu tiên với Chủ tịch Hồ Chí Minh, với một thiện chí lớn, Hoàng thân Xuphanuvong đã được trao đổi, được truyền đạt những bài học kinh nghiệm trong đấu tranh cách mạng, hiểu rõ hơn về vai trò của một nước Lào độc lập trong nhiệm vụ giải phóng Đông Dương, v.v. Cuộc gặp gỡ với Chủ tịch Hồ Chí Minh đã tạo niềm tin vững chắc cho Hoàng thân Xuphanuvong trong sự nghiệp cách mạng giải phóng dân tộc. Cuộc gặp gỡ ấy là viên gạch nền tảng xây dựng quan hệ ngoại giao giữa hai nước Việt Nam và Lào. Sau này, khi đã trở thành lãnh tụ của nhân dân các bộ tộc Lào trong cuộc đấu tranh giành độc lập, tự do và thiết lập nhà nước Cộng hòa Dân chủ Nhân dân Lào (1975), Hoàng thân từng nói, cuộc gặp gỡ định mệnh vào mùa thu ấy đã giúp ông học được nhiều điều rất bổ ích. Người con trai út của Hoàng thân đã viết trong Hồi ký của mình rằng: “Một trong những ngày hệ trọng nhất trong cuộc đời của Hoàng thân là lần đầu tiên ông được gặp Chủ tịch Hồ Chí Minh. Ông nhớ nhất lần gặp đó và chính cuộc gặp gỡ đó, đã biến đổi ông từ một thái tử của Hoàng gia Lào thành người chiến sĩ cách

mạng” [1, tr.52]. Cũng từ cuộc gặp gỡ mùa thu ấy, bằng niềm tin của chính bản thân mình vào một vị hoàng thân yêu nước và yêu thương nhân dân các bộ tộc Lào, Hồ Chí Minh càng tin tưởng vào tương lai tươi sáng của đất nước Lào, một nước Lào “cách mạng”, “láng giềng”, “thân thiết”, một trong ba chân kiềng của khối liên minh chiến lược đoàn kết Việt - Miên - Lào, ngày càng được Chủ tịch Hồ Chí Minh và Hoàng thân Xuphanuvong chăm lo, vun đắp. Cuộc hội ngộ đầu tiên là bước ngoặt lớn, mở đầu trang lịch sử cùng chung một chiến hào đánh Pháp, cùng chung một chiến hào đánh Mỹ của nhân dân hai nước Việt Nam và Lào sau đó, sáng ngời một tình bạn hữu nghị thủy chung, trong sáng, đặc biệt trong lịch sử quan hệ quốc tế đương đại [3].

2. Vai trò của Chủ tịch Hồ Chí Minh, Hoàng thân - Chủ tịch Xuphanuvong và các nhà lãnh đạo cấp cao của hai Đảng, hai Nhà nước trong quá trình xây dựng và phát triển quan hệ đặc biệt Việt Nam - Lào

Quá trình xây dựng và phát triển quan hệ đặc biệt Việt Nam - Lào là một vấn đề mang tính lịch sử, chính trị, luôn được các lãnh đạo của hai Đảng, hai Nhà nước quan tâm, vun đắp, thể hiện khát vọng của nhân dân hai nước về hòa bình, độc lập dân tộc và sức mạnh đoàn kết của liên minh nhà nước, liên minh các dân tộc Việt Nam và Lào. Lịch sử quan hệ hai nước đã cho thấy vai trò của Chủ tịch Hồ Chí Minh, Hoàng thân - Chủ tịch Xuphanuvong và các nhà lãnh đạo cao cấp của hai Đảng, hai Nhà nước Việt Nam và Lào là những người xây dựng và phát triển mối quan hệ, tình đoàn kết, hữu nghị, gắn bó giữa nhân dân hai nước từ thời kỳ chiến tranh bảo vệ nền độc lập, góp phần hoàn thành nhiệm vụ quốc tế cho đến thời kỳ phát triển đất nước ngày nay và trong tương lai. Điều này được khẳng định dưới đây:

Thứ nhất, Chủ tịch Hồ Chí Minh, Hoàng thân - Chủ tịch Xuphanuvong là những người xây dựng nền tảng mối quan hệ đặc biệt hai nước Việt Nam và Lào.

Kể từ sau cuộc gặp gỡ mùa thu năm 1945, những vấn đề chính chuẩn bị cho cuộc cách mạng trong tương lai giữa hai nước đã được quyết định. Thông qua Ban liên lạc Lào - Việt Nam, Chủ tịch Hồ Chí Minh, Hoàng thân thường xuyên gặp gỡ và

trao đổi thư từ, điện về những vấn đề liên quan đến nhiệm vụ xây dựng liên minh đoàn kết trong cuộc chiến đấu chung của hai nước, nhằm hoàn thành nhiệm vụ giải phóng Đông Dương; tiếp đến là những chuyến thăm chính thức trên cương vị lãnh đạo Đảng, Chính phủ của hai quốc gia Việt Nam và Lào như:

- Ngày 14/10/1945, Chính phủ Việt Nam Dân chủ cộng hòa, đứng đầu là Chủ tịch Hồ Chí Minh gửi điện chúc mừng, tuyên bố công nhận Chính phủ Lào và đề nghị thiết lập quan hệ ngoại giao giữa hai nước.

- Ngày 27/9/1950, Hoàng thân Xuphanuvong sang Việt Bắc gặp và làm việc cùng Chủ tịch Hồ Chí Minh và ông Sơn Ngọc Minh - Thủ tướng Chính phủ kháng chiến Campuchia. Trên nguyên tắc bình đẳng, tôn trọng chủ quyền quốc gia, lãnh thổ, hết sức giúp đỡ nhau về mọi mặt để đưa cuộc kháng chiến của nhân dân ba nước Đông Dương đi đến thắng lợi hoàn toàn, công việc chuẩn bị cho sự ra đời của Mặt trận liên minh đoàn kết Việt - Miên - Lào đã được xúc tiến.

- Tháng 10/1950, Chủ tịch Hồ Chí Minh nhận được thư của Hoàng thân Xuphanuvong cảm ơn Người về những lời chúc mừng của Người tới nhân dân Lào nhân dịp Quốc khánh 12/10. Trong thư, Hoàng thân khẳng định nhiệm vụ cấp bách đoàn kết toàn thể nhân dân Lào và đoàn kết nhân dân Việt - Khme - Lào là hai điều kiện không thể thiếu để giành thắng lợi hoàn toàn trong cuộc chiến đấu chống thực dân và đồng minh của chúng là đế quốc gây chiến.

- Ngày 21/12/1950, Chủ tịch Hồ Chí Minh nhận được thư của Hoàng thân Xuphanuvong. Trong thư, Hoàng thân bày tỏ tình cảm của mình, đồng thời muốn được Chủ tịch Hồ Chí Minh tiếp tục dìu dắt để cùng hoàn thành những nhiệm vụ chung như: Giải phóng Đông Dương, thành lập một xã hội mới, một xã hội nảy nở ra hạnh phúc, tự do, tình yêu và sự chân thành.

- Ngày 04/3/1952, Chủ tịch Hồ Chí Minh gửi thư cho Hoàng thân Xuphanuvong, mời Hoàng thân và đồng chí Cayxôn Phômvihân lên Việt Bắc bàn công việc trước khi mở chiến dịch Thượng Lào. Ngày 05/9/1962, Việt Nam Dân chủ cộng hòa và Vương quốc Lào lập quan hệ ngoại giao chính thức [2, tr.481],...

Hình 1: Chủ tịch Hồ Chí Minh và Hoàng thân Xuphanuvong tại chiến khu Việt Bắc năm 1951



Hình 2: Hoàng thân Xuphanuvong và Xuphana Phuma đến thăm Chủ tịch Hồ Chí Minh nhân dịp sang thăm Việt Nam năm 1960



Từ những kinh nghiệm của cách mạng Việt Nam và nhận thức sâu sắc của mình về vai trò, sức mạnh đoàn kết của nhân dân các bộ tộc Lào trong cuộc đấu tranh giành độc lập, Hoàng thân đã cùng những cán bộ lãnh đạo của đất nước Lào đẩy mạnh cuộc vận động, tuyên truyền nhân dân các bộ tộc đoàn kết trong Mặt trận Dân tộc thống nhất Neo Lào Itxala để phát triển mạnh cuộc kháng chiến. Lòng yêu nước, tinh thần vượt mọi khó khăn, sẵn sàng hy sinh cho đất nước, lối sống giản dị và uy tín của Hoàng thân đã đưa ông trở thành ngọn cờ quy tụ nhân dân các bộ tộc Lào. Cũng giống như Chủ tịch Hồ Chí Minh, Hoàng thân hiểu rằng: Đoàn kết là sống, chia rẽ là chết, nên ông đã không ngừng phấn đấu và trở thành linh hồn của khối đại đoàn kết các bộ tộc Lào. Trong suốt những năm kháng chiến đầy gian nan, vất vả đó, Hoàng thân, đồng chí Cayxôn Phômvihân, các đồng chí lãnh đạo của

Đảng Nhân dân cách mạng Lào đã cùng nhân dân Lào, cùng nhân dân Việt Nam chia ngọt, sẻ bùi trong suốt hai cuộc trường chinh đánh Pháp và đánh Mỹ. “Năm 1962, Hiệp định Giơnevơ về Lào được ký kết, Chính phủ liên hiệp ba phái do ông Souvana (phái trung lập) làm thủ tướng, nhưng phái hữu dựa vào lính đánh thuê Thái Lan và du kích người Hmông do CIA tổ chức và huấn luyện gây nội chiến trở lại, làm tê liệt chính phủ liên hiệp. Chiến trường Lào có liên quan đến chiến trường Đông Dương nói chung và chiến trường Việt Nam nói riêng, nên Mỹ đã mở rộng ném bom và tung quân Ngụy Sài Gòn đánh sang đất Lào năm 1971. Quân tình nguyện Việt Nam cùng với quân cách mạng Lào đánh bại mọi ý đồ đen tối của đế quốc Mỹ và tay sai” [4, tr.330]. Cùng với đó, chiến dịch Thượng Lào, những căn cứ kháng chiến trên đất bạn,... mãi mãi là những dấu ấn lịch sử của mối liên minh chiến lược Việt - Lào, hiện thực sinh động của tình đoàn kết hữu nghị, giúp đỡ lẫn nhau của hai dân tộc mà Chủ tịch Hồ Chí Minh và Hoàng thân - Chủ tịch Xuphanuvong xây dựng nền tảng.

Thứ hai, kế thừa sự nghiệp cách mạng của Chủ tịch Hồ Chí Minh, Hoàng thân - Chủ tịch Xuphanuvong, các nhà lãnh đạo hai Đảng, hai Nhà nước Việt Nam và Lào sau này là những người tiếp tục phát triển mối quan hệ đặc biệt Việt Nam - Lào.

Sau năm 1975, nước Việt Nam thống nhất, dưới sự hỗ trợ của Việt Nam và cộng đồng quốc tế, chế độ quân chủ ở Lào bị xóa bỏ, nền dân chủ được xác lập, nước Cộng hòa Dân chủ nhân dân Lào chính thức ra đời vào ngày 02/12/1975. Từ đây, quan hệ Việt Nam và Lào đã bước sang một trang mới trên cơ sở tôn trọng độc lập, chủ quyền và toàn vẹn lãnh thổ của nhau, hợp tác, giúp đỡ lẫn nhau để cùng phát triển. Nhiều chuyến thăm chính thức giữa các nhà lãnh đạo hai Đảng, hai Nhà nước được thực hiện đã góp phần khẳng định mối quan hệ láng giềng, gần bó đặc biệt giữa nhân dân hai nước: Đoàn đại biểu Đảng và Nhà nước Lào thăm Việt Nam, hai bên khẳng định quan hệ đặc biệt Việt - Lào (1976); Lào và Việt Nam ký Hiệp ước hữu nghị và hợp tác, Hiệp ước hoạch định biên giới quốc gia giữa hai nước (1977); Từ năm 1980, giữa Việt Nam, Lào, Campuchia đều tổ chức hội nghị bộ trưởng hàng năm; Tổng bí thư Đảng Nhân dân cách mạng Lào Cayxôn Phômvihản thăm Việt Nam

(1991); Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng Võ Văn Kiệt và Tổng bí thư Đỗ Mười thăm Lào (1992); Chủ tịch nước Lê Đức Anh thăm Lào (1993); Thủ tướng Võ Văn Kiệt thăm Lào (1997); Tổng bí thư Lê Khả Phiêu thăm Lào (1998); Chủ tịch Khamtay Siphandon thăm Việt Nam (1999); Chủ tịch nước Trần Đức Lương thăm Lào (1999); Thủ tướng Chính phủ Phan Văn Khải, Bộ trưởng Bộ Ngoại giao Nguyễn Dy Niên thăm Lào (2000), ...

Hiệp ước hữu nghị và hợp tác, Hiệp ước hoạch định biên giới quốc gia giữa hai nước (1977) được thực hiện trên nguyên tắc tôn trọng độc lập, chủ quyền và toàn vẹn lãnh thổ của nhau. Việt Nam đã đáp ứng những yêu cầu của Đảng và Nhà nước Lào về việc đưa quân tình nguyện và chuyên gia sang Lào nhằm giúp nhân dân Lào đảm bảo và củng cố an ninh quốc phòng, ổn định cuộc sống và xây dựng lại đất nước sau chiến tranh; đồng thời, cùng với Lào hợp tác chặt chẽ và giúp nhau về mọi mặt để phát triển kinh tế, văn hóa của mỗi nước, bảo vệ biên giới Việt - Lào, hòa bình, hữu nghị, góp phần bảo vệ hòa bình, ổn định trên bán đảo Đông Dương cũng như khu vực Đông Nam Á. Việc các lãnh đạo Đảng, Nhà nước của Việt Nam và Lào thường xuyên có những chuyến thăm chính thức lẫn nhau đã góp phần thắt chặt tình đoàn kết hữu nghị đặc biệt Việt - Lào được thời gian và các biến cố lịch sử trên bán đảo Đông Dương thử thách. Hợp tác toàn diện Việt Nam và Lào không ngừng được củng cố và phát triển cả về chiều rộng lẫn chiều sâu.

Tính từ thời điểm năm 2000 đến nay, hai nước đã ký kết nhiều hiệp định song phương, tạo khung pháp lý để tăng cường hợp tác thương mại, kinh tế, văn hoá, khoa học - kỹ thuật, giáo dục - đào tạo, nông nghiệp và phát triển nông thôn, du lịch, tư pháp, v.v. Kết quả nổi bật trong lĩnh vực kinh tế của quá trình hợp tác là “kim ngạch buôn bán hai chiều của hai nước đạt từ 73 triệu USD năm 1992 lên 340 triệu USD năm 1999” [2, tr.342] và liên tục tăng trong các năm tiếp theo, bên cạnh đó, hàng trăm doanh nghiệp Việt Nam hợp tác với Lào, thực hiện nhiều công trình, dự án giao thông, cầu đường, nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy lợi, liên doanh đầu tư, buôn bán tại Lào. Trong các văn kiện chính thức của hai Đảng, hai Nhà nước những năm qua đều đề cập đến mối quan hệ đặc biệt này.

Nhìn lại chặng đường lịch sử hơn 40 năm kể từ khi đất nước thống nhất, có thể nhận thấy, ngoại

giao Việt Nam đã góp phần giữ gìn độc lập, chủ quyền, phát triển đất nước theo định hướng xã hội chủ nghĩa, đa phương hóa, đa dạng hóa các mối quan hệ quốc tế. Mối quan hệ đặc biệt Việt Nam - Lào được xác định là mối quan hệ truyền thống, trên cơ sở tôn trọng độc lập chủ quyền và toàn vẹn lãnh thổ của nhau, tương trợ, giúp đỡ lẫn nhau, đôi bên cùng có lợi, cùng phát triển. Việt Nam cùng với Lào hợp tác chặt chẽ và giúp nhau về mọi mặt để phát triển kinh tế, văn hóa của mỗi nước, bảo vệ biên giới Việt - Lào, hòa bình, hữu nghị, góp phần bảo vệ hòa bình, ổn định trên bán đảo Đông Dương cũng như khu vực Đông Nam Á. Mối quan hệ đặc biệt ấy cũng đã góp phần giúp Việt Nam giải quyết thành công vấn đề về chiến tranh biên giới với Trung Quốc, vấn đề Campuchia vào cuối thập kỷ 70 và 80 của thế kỷ XX; giúp Việt Nam triệt phá được nhiều đường dây buôn bán ma túy, buôn lậu gây tổn thất tới nền kinh tế - xã hội của đất nước. củng cố và phát triển mối quan hệ đặc biệt giữa hai nước Việt Nam và Lào đã được các nhà lãnh đạo hai Đảng, hai Nhà nước quan tâm, chú trọng và xác định là một trong những nhiệm vụ chính trị trong chiến lược phát triển của mỗi nước.

3. Bài học kinh nghiệm

Sự phát triển của Việt Nam và Lào ngày nay là cả một quá trình phấn đấu không ngừng của Đảng, Nhà nước và nhân dân hai nước, trong đó, quan hệ ngoại giao Việt Nam - Lào đóng vai trò hết sức quan trọng. Từ thực tế quan hệ ngoại giao hai nước trong những năm qua, tác giả bài viết gợi ý một số bài học kinh nghiệm sau đây:

Một là, tiếp tục giữ vững truyền thống tốt đẹp trong quan hệ ngoại giao hai nước, kiên định mục tiêu giúp đỡ, tương trợ lẫn nhau để cùng phát triển. Giữa hai quốc gia Việt Nam và Lào, mỗi nước đều có vị trí địa lý chiến lược không thể tách rời, nước này luôn có thể trở thành điểm yếu cho nước

kia. Thực tế lịch sử đã chứng minh, nước Pháp, Mỹ, thậm chí cả Trung Quốc đã từng phải tính đến yếu tố nước Lào khi muốn xâm chiếm Việt Nam. Ngược lại, một quốc gia Việt Nam Dân chủ cộng hòa độc lập là một trong những yếu tố đảm bảo cho nền độc lập của Vương quốc Lào.

Hai là, tiếp tục phát triển mối quan hệ đặc biệt Việt Nam - Lào trên cơ sở từ mối quan hệ truyền thống nhằm tạo sức mạnh tổng hợp, sức mạnh liên kết để bảo vệ độc lập chủ quyền của mỗi quốc gia trước những diễn biến hòa bình của các thế lực thù địch và ứng phó với nước lớn. Trên thực tế, trong lịch sử, đã có nhiều bài học kinh nghiệm về sự liên kết của các nước nhỏ để cùng tồn tại như kế sách “vây Ngụy cứu Triệu” của Tôn Tử thời cổ đại, hay sự liên kết của các nước nam Mỹ hiện nay, trở thành “sân sau” không thể không tính đến của Mỹ trong mục tiêu bá chủ thế giới.

4. Kết luận

Như vậy, trong suốt chặng đường lịch sử hơn 70 năm qua, mối quan hệ quốc tế Việt Nam và Lào là mối quan hệ truyền thống, đặc biệt được Chủ tịch Hồ Chí Minh, Hoàng thân - Chủ tịch Xuphnuvong đặt nền tảng xây dựng và các nhà lãnh đạo của hai Đảng, hai Nhà nước sau này là những người tiếp tục củng cố, phát triển. Từ thực tế hoạt động ngoại giao của Việt Nam và Lào, tác giả bài viết đã gợi ý một số bài học kinh nghiệm nhằm củng cố và phát triển mối quan hệ đặc biệt của hai nước, cụ thể là phải tiếp tục giữ vững truyền thống tốt đẹp trong quan hệ ngoại giao hai nước, kiên định mục tiêu giúp đỡ, tương trợ lẫn nhau để cùng phát triển, tiếp tục phát triển mối quan hệ đặc biệt Việt Nam - Lào trên cơ sở mối quan hệ truyền thống, nhằm tạo sức mạnh tổng hợp, sức mạnh liên kết để bảo vệ độc lập chủ quyền của mỗi quốc gia trước những diễn biến hòa bình của các thế lực thù địch và ứng phó với nước lớn ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bảo tàng Hồ Chí Minh (2007), *Biên niên sự kiện Chủ tịch Hồ Chí Minh với tình hữu nghị đặc biệt Việt Nam - Lào*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội.
2. Nguyễn Đình Bìn (2002), *Ngoại giao Việt Nam 1945-2000*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội.
3. Văn Thị Thanh Mai. 2006. *Hồ Chí Minh - Xuphanuvong và mối tình đoàn kết quốc tế Việt - Lào*. [Trực tuyến]. Tạp chí Mặt trận. Địa chỉ: <http://www.mattran.org.vn/Home/TapChi/so%2063/ctdn.htm>. [Truy cập: 03/1/2006].
4. Trần Văn Đào, Phan Doãn Nam (2001), *Giáo trình Lịch sử quan hệ quốc tế 1945-1990, Tài liệu lưu hành nội bộ của Học viện Quan hệ quốc tế*.

Ngày nhận bài: 05/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 15/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 25/11/2017

Thông tin tác giả:

TS. NGÔ SỸ TRUNG

Trường Đại học Nội vụ Hà Nội

Email: ngosytrung01@yahoo.com

**THE ROLE OF PRESIDENT HO CHI MINH, PRESIDENT
XUPHANUVONG AND LEADERS OF TWO PARTIES,
TWO STATES IN THE PROCESS OF BUILDING
AND DEVELOPING VIETNAM - LAOS RELATIONS.**

● **PhD. NGO SY TRUNG**

Hanoi University of Home Affairs

ABSTRACT:

The special relationship between Vietnam and Laos has a long history from the time of President Ho Chi Minh, Prince - President Xuphanuvong. Over time, this special relationship has always been strengthened by the leaders of the two Parties, the two States, in which there are many valuable lessons of friendship and solidarity. It should be maintained and developed to create multi-faceted synergy between the two peoples of Vietnam and Laos. In this article, the author focuses on "the role of President Ho Chi Minh, Prince - President Xuphanuvong and senior leaders of the two Parties, the two States in the process of building and development special relations between Vietnam and Laos. By the method of research, mainly analyzing and synthesizing materials, the author contributes to clarify a number of issues, such as: (1) The significance of the historic meeting between Prince Xuphanuvong and the President Ho Chi Minh; (2) The role of President Ho Chi Minh, Prince - President Xuphanuvong and senior leaders of the two Parties, the two States in the process of building and developing special relations between Vietnam and Laos; (3) Some lessons learned from the historical relationship between Vietnam and Laos.

Keywords: Vietnam - Laos special relationship, President Ho Chi Minh, Prince - President Xuphanuvong, senior leaders.

XÂY DỰNG TRUNG TÂM CÔNG NGHỆ SINH HỌC QUỐC GIA Ở VIỆT NAM: BÀI HỌC TỪ MÔ HÌNH TRUNG TÂM CÔNG NGHỆ SINH HỌC QUỐC GIA CỦA THÁI LAN

● NGUYỄN THỊ HÀ, TRẦN HẬU NGỌC, PHẠM QUỲNH ANH,
PHẠM XUÂN THẢO, NGUYỄN BẢO NGỌC

TÓM TẮT:

Xây dựng Trung tâm Công nghệ sinh học quốc gia của Việt Nam sẽ có đủ năng lực tiếp thu, làm chủ, tiến tới sáng tạo các công nghệ nền của công nghệ sinh học; có cơ sở vật chất kỹ thuật đồng bộ, hiện đại theo tiêu chuẩn quốc tế; có đội ngũ nhân lực có khả năng giải quyết các nhiệm vụ mang tầm chiến lược quốc gia, từ nghiên cứu cơ bản đến nghiên cứu công nghệ tạo ra các sản phẩm chất lượng cao qui mô pilot và quy mô công nghiệp. Bài học từ mô hình Trung tâm Công nghệ sinh học quốc gia của Thái Lan - Trung tâm Quốc gia về Kỹ thuật di truyền và Công nghệ sinh học (BIOTEC).

Từ khóa: Công nghệ sinh học, Trung tâm Công nghệ sinh học quốc gia, BIOTEC.

I. Nội dung chính

Ngày 28/9/2015, Thủ tướng Chính phủ đã ký Quyết định số 1670/QĐ-TTg về việc phê duyệt Quy hoạch mạng lưới các viện, trung tâm nghiên cứu và phòng thí nghiệm về công nghệ sinh học (CNSH) đến năm 2025. Một trong các mục tiêu cụ thể là đầu tư và phát triển ba trung tâm CNSH cấp quốc gia ở miền Bắc, miền Trung và miền Nam trên cơ sở Viện Công nghệ sinh học của Viện Hàn lâm Khoa học và Công nghệ Việt Nam, Viện Công nghệ sinh học thuộc Đại học Huế và Trung tâm Công nghệ sinh học thành phố Hồ Chí Minh.

Về định hướng quy hoạch, ba trung tâm này sẽ có đủ năng lực tiếp thu, làm chủ, tiến tới sáng tạo

các công nghệ nền của CNSH; có cơ sở vật chất kỹ thuật đồng bộ, hiện đại theo tiêu chuẩn quốc tế; có đội ngũ nhân lực có khả năng giải quyết các nhiệm vụ mang tầm chiến lược quốc gia, từ nghiên cứu cơ bản đến nghiên cứu công nghệ tạo ra các sản phẩm chất lượng cao qui mô pilot và quy mô công nghiệp. Giai đoạn 2016-2020, sẽ đầu tư nâng cấp ba trung tâm này thành ba Trung tâm CNSH quốc gia của 3 miền.

II. Tìm hiểu chung về Trung tâm CNSH quốc gia

Trung tâm CNSH cấp quốc gia là đơn vị nghiên cứu có qui mô và mức độ đầu tư về cơ sở vật chất đồng bộ, hiện đại, đạt trình độ quốc tế và có nguồn

nhân lực chất lượng cao, đủ trình độ để giải quyết các nhiệm vụ mang tầm chiến lược quốc gia từ nghiên cứu cơ bản cho đến công nghệ tạo ra sản phẩm chất lượng cao cho sản xuất qui mô pilot và công nghiệp. Trung tâm quốc gia là cơ sở có đủ điều kiện thuận lợi để các nhà khoa học thực hiện các nghiên cứu có tính phát minh khoa học, các nghiên cứu cơ bản định hướng ứng dụng và phát triển các công nghệ cao; là nơi có thể thực hiện được các nhiệm vụ quan trọng đòi hỏi sự hợp tác đa lĩnh vực, có khả năng cung cấp những dịch vụ cao cấp về CNSH cho cả nước; là nơi đào tạo các chuyên gia và có thể thu hút các nhà khoa học tài năng ở trong nước và quốc tế đến làm việc.

Chức năng chính của Trung tâm là nghiên cứu và phát triển công nghệ. Thực hiện các nhiệm vụ chiến lược tầm quốc gia, cũng như các nhiệm vụ của Bộ/ngành.

Trung tâm phải có phòng thí nghiệm trọng điểm quốc gia hoặc tối thiểu cũng là có phòng thí nghiệm trọng điểm chuyên ngành.

Trung tâm tham gia công tác đào tạo, đặc biệt là đào tạo sau đại học và chuyên gia trong lĩnh vực CNSH. Có khả năng thực hiện các dịch vụ công nghệ cao cho toàn quốc. Có đội ngũ cán bộ (ít nhất là 200 người) trình độ cao về CNSH. Có mối quan hệ hợp tác quốc tế rộng rãi.

Trung tâm là nơi tiếp thu, làm chủ tiến tới sáng tạo các công nghệ thuộc công nghệ nền của CNSH; tiến hành các nghiên cứu mang tính quốc gia, liên ngành và có tầm chiến lược nhằm giải quyết các nhiệm vụ trọng yếu có tính chất tạo bước đột phá về CNSH của đất nước.

III. Mô hình Trung tâm CNSH quốc gia Thái Lan

Để đầu tư xây dựng, phát triển, nâng cấp ba tổ chức của Việt Nam thành Trung tâm CNSH quốc gia ở ba miền, rất cần tìm hiểu mô hình phát triển của một Trung tâm CNSH quốc gia của các nước trên thế giới và khu vực đã phát triển mạnh về CNSH.

Trong khu vực ASEAN, các nước phát triển mạnh về CNSH gồm có Thái Lan, Singapore, Malaysia. Trong số các nước này, Thái Lan là quốc gia có điều kiện về địa lý, nông nghiệp, dân số, tương đối giống Việt Nam. Vì vậy, mô hình Trung tâm CNSH quốc gia của Thái Lan là mô hình Việt Nam có thể học tập và xây dựng phù hợp

cho Việt Nam.

Trung tâm CNSH quốc gia của Thái Lan - Trung tâm Quốc gia về Kỹ thuật di truyền và Công nghệ sinh học (BIOTEC) hình thành từ Trung tâm Kỹ thuật di truyền xây dựng năm 1983, được đầu tư khoảng 200 triệu USD là nơi tập trung cao độ về cơ sở vật chất và con người để giúp giải quyết một cách cơ bản các nhiệm vụ quan trọng của quốc gia về CNSH. Đây cũng là nơi để kết nối giữa nghiên cứu, đào tạo và các công ty CNSH.

BIOTEC lần đầu tiên được thành lập theo quyết định của Bộ Khoa học, Công nghệ và Năng lượng ngày 20/9/1983. Sau khi thành lập Cơ quan Phát triển Khoa học và Công nghệ Quốc gia (NSTDA) vào ngày 30/12/1991, BIOTEC trở thành một trong những trung tâm của NSTDA, hoạt động ngoài khuôn khổ bình thường của các doanh nghiệp dân sự và doanh nghiệp nhà nước. BIOTEC hiện đang hoạt động như một viện nghiên cứu với chương trình tài trợ dành riêng cho việc phát triển công nghệ nền.

Chương trình R&D và công nghệ của BIOTEC bao gồm nhiều chủ đề, từ nghiên cứu cơ bản đến nghiên cứu ứng dụng. Nghiên cứu được thiết kế để giải quyết các cụm và chương trình do NSTDA đề ra. Trong Nhóm Nông nghiệp và Lương thực, trọng tâm là phát triển công nghệ để cải thiện sản xuất cây trồng, động vật và lương thực, có tính đến tác động của biến đổi khí hậu. Mục tiêu của Nhóm Năng lượng và Môi trường cho phép các công nghệ hỗ trợ phát triển bền vững như năng lượng và hiệu quả nguồn tài nguyên cũng như năng lượng tái tạo và năng lượng thay thế. Các bệnh nhiệt đới, cụ thể là sốt rét, sốt xuất huyết và lao, là trọng tâm của Nhóm Y tế. Chương trình Công nghệ đa ngành đặt trọng tâm vào công nghệ chẩn đoán và cảm biến, trong khi Chương trình Công nghệ nền nhằm phát triển các năng lực cốt lõi trong gen, tin sinh học, proteomics để hỗ trợ nghiên cứu và phát triển sinh học dài hạn. Ngoài ra, BIOTEC cũng tham gia nghiên cứu chính sách hướng tới lập kế hoạch chiến lược và thiết lập hướng nghiên cứu và phát triển trong tương lai trong các lĩnh vực mà CNSH có thể mang lại lợi ích cho đất nước.

1. Lộ trình phát triển và những thành tựu của BIOTEC

Trong vòng 3 thập kỷ, BIOTEC đã đạt được

những thành tựu đáng kể:

Thập kỷ đầu tiên (1983-1992): BIOTEC đã cung cấp cơ sở hạ tầng cơ bản trong công nghệ sinh học. Để đạt được mục đích, Trung tâm đã xây dựng một mạng lưới các chuyên gia CNSH và hỗ trợ phát triển các phòng thí nghiệm trong các cơ sở giáo dục. BIOTEC cũng hỗ trợ mạnh mẽ việc tăng cường năng lực của nhân viên trong lĩnh vực CNSH bằng cách cấp học bổng thạc sĩ và tiến sĩ.

Thập kỷ thứ hai (1993-2002): Khi công nghệ mới phát triển nhanh, BIOTEC đã hợp tác với một số tổ chức hàng đầu ở Thái Lan để đạt được sự xuất sắc về CNSH. Những thành công đáng chú ý bao gồm: Phát triển chính sách CNSH, Quản lý sở hữu trí tuệ, Hướng dẫn an toàn sinh học, nâng cao nhận thức cộng đồng và giáo dục công chúng về CNSH và các ứng dụng của nó.

Thập kỷ thứ ba (2003-2013): Khung chính sách CNSH của Thái Lan được thực hiện với sự nhấn mạnh đến các dịch vụ y tế, CNSH hiện đại, giáo dục, đào tạo, kinh doanh sinh học và quyền sở hữu trí tuệ. Các công nghệ và khám phá mới đã được chuyển giao và áp dụng vì lợi ích của các công ty tư nhân và cộng đồng, đặc biệt là ở các cộng đồng nông thôn, sự nâng cao năng lực của nhân viên trong lĩnh vực CNSH là trọng tâm.

BIOTEC đã xây dựng lộ trình 10 năm phát triển CNSH sinh học trong giai đoạn 2017-2026. Lộ trình này là một kế hoạch phát triển công nghệ nền nhằm hỗ trợ các mục tiêu dài hạn của sự phát triển ngành CNSH ở Thái Lan.

- CNSH nông nghiệp tập trung vào các công nghệ cho phép nông nghiệp bền vững, tăng sản lượng, giảm đầu vào, duy trì năng suất tối đa với ít ảnh hưởng đến môi trường, giảm thiểu phát thải khí nhà kính và đối phó với những tác động của biến đổi khí hậu. Các chủ đề nghiên cứu và phát triển bao gồm quang hợp, nhân giống cây trồng và canh tác chính xác.

- CNSH thực phẩm nhằm cải thiện dinh dưỡng và an toàn của thực phẩm và thức ăn, cũng như phát triển thức ăn cho nhu cầu cá nhân (dinh dưỡng cá nhân) và các vấn đề về dinh dưỡng (nutrigenomics). Các công nghệ được khai thác là các biện pháp kiểm tra chẩn đoán an toàn thực phẩm.

- CNSH môi trường thúc đẩy nguyên tắc phát triển bền vững, bao gồm nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn tài nguyên trong quá trình sản xuất,

sử dụng chất thải, xử lý sinh học và nhiên liệu sinh học.

- Công nghệ y sinh tập trung vào y học cá nhân, chẩn đoán phân tử, xét nghiệm di truyền, y học tái tạo, độc tính và kiểm nghiệm thuốc với tế bào gốc và mô hình bệnh tật.

2. Cơ cấu tổ chức

Các đơn vị nghiên cứu và các phòng thí nghiệm chuyên sâu của BIOTEC tiến hành nghiên cứu cơ bản và ứng dụng rộng rãi từ khoa học nông nghiệp đến y sinh học và khoa học môi trường.

BIOTEC đã thành lập nhiều phòng thí nghiệm để tiến hành nghiên cứu và/hoặc cung cấp các dịch vụ kỹ thuật. Có thể thấy, một số phòng thí nghiệm hoạt động độc lập theo các trung tâm nghiên cứu, số khác do chính phủ và trường đại học cùng góp vốn xây dựng.

Một số phòng thí nghiệm và trung tâm được thành lập để thúc đẩy hợp tác nghiên cứu với ngành công nghiệp cũng như cung cấp các dịch vụ cho ngành. Cụ thể: Trung tâm cải tiến giống tôm - phục vụ như một cơ sở sản xuất cho việc lựa chọn nhân giống tôm sú *Penaeus monodon*; Nhà máy thí điểm Virus Nhiễm vi khuẩn đa nhiễm nguyên nhân để kiểm soát dịch hại côn trùng - là nhà máy đặc biệt chuyên sản xuất vi rút được tiến hành bởi việc nuôi cấy giun do vi rút gây ra; Trung tâm Nghiên cứu Bioresource Thái Lan (TBRC) - đóng vai trò như một cửa hàng cho các mẫu vật liệu sinh học bao gồm các vi sinh vật, các dòng tế bào, các tế bào lai, các enzyme...; Trung tâm Đổi mới Thực phẩm và Thức ăn - với các cơ sở hiện đại để sản xuất quy mô lớn; Phòng thí nghiệm lọc dầu sinh học Hợp nhất - tập trung vào việc phát triển công nghệ nền tảng chuyển đổi sinh khối nông nghiệp và đường thành nhiên liệu hóa học sang sử dụng các quy trình xúc tác hóa học và sinh học và chuyển đổi công nghệ sang ứng dụng công nghiệp thông qua hợp đồng và dự án hợp tác với các ngành công nghiệp; Cơ sở Dược phẩm Sinh học - đây là cơ sở sản xuất dược phẩm lâm sàng cấp độ lâm sàng của Thái Lan cho các nghiên cứu đầu tiên cho người.

Ngoài các đơn vị nghiên cứu và phòng thí nghiệm kể trên, BIOTEC có 11 đơn vị hành chính. Trong đó, đơn vị nghiên cứu chính sách nghiên cứu các nhu cầu liên quan đến CNSH, nghiên cứu hướng tới việc lập kế hoạch chiến lược và thiết lập

hướng nghiên cứu và phát triển trong tương lai, cũng như khả năng tiếp cận các CNSH mới đối với sự phát triển của kinh tế, xã hội và môi trường. Đơn vị đã xây dựng Khung chính sách CNSH Quốc gia giai đoạn 2012-2021 cho Thái Lan.

3. Nhân lực

BIOTEC đặt ưu tiên cao về tăng cường năng lực thông qua việc tăng số lượng và chất lượng nguồn nhân lực trong CNSH cũng như lượng lao động khoa học. Trung tâm có các hoạt động hỗ trợ cán bộ ở các đơn vị, từ cung cấp học bổng, đào tạo các sinh viên sau đại học, tổ chức các hội nghị khoa học và hội thảo đào tạo cho các nhà khoa học và doanh nghiệp.

Cơ cấu về trình độ nhân lực, năm 2016, BIOTEC có 565 cán bộ, trong đó có 184 Tiến sỹ (chiếm tỷ lệ 33%), 207 Thạc sỹ (chiếm tỷ lệ 37%), 151 Cử nhân (chiếm tỷ lệ 27%) và 23 người dưới trình độ đại học (chiếm tỷ lệ 4%).

Cơ cấu cán bộ theo các phòng/ban, BIOTEC có 470 cán bộ nghiên cứu (chiếm tỷ lệ 83%), 73 cán bộ hành chính (chiếm tỷ lệ 13%) và 22 cán bộ thực hành (chiếm tỷ lệ 4%).

BIOTEC thường xuyên tổ chức các hội thảo, hội nghị chuyên đề và hội thảo tập huấn nhằm tăng cường các chuyên gia nghiên cứu, lực lượng lao động trong ngành công nghiệp và sinh viên đại học trong lĩnh vực khoa học và công nghệ sinh học. Các chủ đề đào tạo giúp viện nghiên cứu theo sát được các công nghệ tiên tiến, giúp nâng cao hiệu quả trong các ngành sản xuất và nuôi trồng. Trong năm 2016, BIOTEC đã tổ chức 41 sự kiện, bao gồm hội nghị và hội thảo về 36 chủ đề, thu hút 2.068 người tham gia.

Ngoài ra, BIOTEC còn có các hoạt động hướng tới cộng đồng thông qua các chương trình truyền hình, báo chí, các sự kiện để thông báo về kết quả nghiên cứu khoa học của BIOTEC, cũng như sử dụng chúng vào các ngành công nghiệp thực tế.

BIOTEC có chính sách mở cửa và hoan nghênh công chúng đến tham quan các phòng thí nghiệm nhằm nâng cao nhận thức về khoa học cũng như tìm kiếm sự hợp tác trong tương lai giữa viện nghiên cứu và ngành công nghiệp. Năm 2016, 146 nhóm đã đi thăm các phòng thí nghiệm của BIOTEC, trong đó có tới 51 người đến từ nước ngoài.

4. Kinh phí

Về các khoản thu, ngoài kinh phí được NSTDA cấp (630.96 triệu Baht ~19.5 triệu USD), năm 2016, BIOTEC thu được 129.21 triệu Baht (~ 4 triệu USD) từ nguồn kinh phí ngoài NSTDA, trong đó 52.65 triệu Baht (~ 1.5 triệu USD) (chiếm 41%) từ quỹ nghiên cứu, 31.83 triệu Baht (~ 0.98 triệu USD) (chiếm tỷ lệ 25%) từ hợp đồng/hợp tác nghiên cứu, 40.40 triệu Baht (~ 1.2 triệu USD) (chiếm tỷ lệ 31%) từ dịch vụ công nghệ, 1.23 triệu Baht (~ 38 nghìn USD) (chiếm tỷ lệ 1%) từ hội thảo, 1.45 triệu Baht (~ 48 nghìn USD) (chiếm tỷ lệ 1%) từ hoạt động cấp giấy phép, 1.65 triệu Baht (~ 51 nghìn USD) (chiếm tỷ lệ 1%) từ các hoạt động khác.

Nếu chia các khoản thu trên theo các nguồn, trong 129.21 triệu Baht (~ 4 triệu USD) có 54.27 triệu Baht (~ 1.6 triệu USD) (chiếm tỷ lệ 42%) từ quỹ công, 56.77 triệu Baht (~ 1.7 triệu USD) (chiếm tỷ lệ 44%) từ quỹ tư nhân và 18.17 triệu Baht (~ 562 nghìn USD) (chiếm tỷ lệ 14%) từ quỹ quốc tế.

Về các khoản chi, năm 2016, BIOTEC chi 760.17 triệu Baht (~ 23 triệu USD) cho công tác quản lý và nghiên cứu. Cụ thể: 69% cho nghiên cứu và phát triển, 16% cho quản lý nội bộ, 8% cho cơ sở hạ tầng, 3% cho phát triển nguồn nhân lực, 4% cho chuyển giao công nghệ, 3% cho quản lý nghiên cứu, 15% cho công nghệ nền và công nghệ đa ngành, 16% cho nguồn sinh vật và cộng đồng, 2% cho năng lượng và môi trường, 9% cho y tế và y học, 24% cho nông nghiệp và thực phẩm.

5. Kết quả hoạt động và tác động kinh tế-xã hội

Năm 2016, BIOTEC có 223 bài báo được công bố trên các tạp chí trong và ngoài nước; 1 sáng chế được bảo hộ; 30 giải pháp hữu ích được Thái Lan bảo hộ; 16 đơn đăng ký sáng chế; 13 đơn đăng ký giải pháp hữu ích và 16 đơn đăng ký bảo hộ bí mật kinh doanh.

Hàng năm, một số dự án được lựa chọn để nghiên cứu tác động chi tiết. Đây là những dự án đã tạo ra các công nghệ hoặc sản phẩm đã thực sự đến với người dùng thông qua các hình thức chuyển giao công nghệ khác nhau như cấp giấy phép công nghệ, cung cấp dịch vụ tư vấn và đào tạo và thiết lập cơ sở hạ tầng cốt lõi để thúc đẩy nghiên cứu trong các cộng đồng học thuật và công nghiệp. Tác động được đo bằng các khoản thu nhập do khách hàng tạo ra từ các sản phẩm công

nghe cao, đánh giá tác động đến nền kinh tế xã hội của đất nước bằng các hình thức thay thế nhập khẩu, đầu tư và tạo việc làm. Năm 2016, 45 dự án đã được lựa chọn để đánh giá tác động. Ước tính tổng số tiền này là 2,5 tỷ Baht (~76 triệu USD). Số tiền này được phân loại là đầu tư (688 triệu Baht ~21 triệu USD), tạo doanh thu cho người sử dụng (1,67 tỷ Baht ~ 51 triệu USD), giảm chi phí đầu tư (21 triệu Baht ~ 650 nghìn USD) và thay thế nhập khẩu (122 triệu Baht ~3,7 triệu USD).

6. Hợp tác quốc tế

Chương trình hợp tác quốc tế BIOTEC nhằm tận dụng các mối liên kết quốc tế để giúp BIOTEC và Thái Lan trở thành quốc gia đứng đầu khu vực trong lĩnh vực CNSH. Trung tâm đã phát triển quan hệ chặt chẽ với các tổ chức nước ngoài ở cấp độ song phương, đa phương và khu vực. Các mối quan hệ này được phát triển thông qua các hiệp định hợp tác chính thức, tổ chức các cuộc hội thảo khoa học chung với các đối tác quốc tế, tổ chức các nhà khoa học và sinh viên nước ngoài trong các phòng thí nghiệm và tổ chức một cuộc họp hàng năm của Ban Cố vấn quốc tế BIOTEC.

IV. Bài học cho Việt Nam

Qua nghiên cứu trên, có thể nhận thấy một số yếu tố dẫn đến thành công của BIOTEC để Việt Nam nghiên cứu xây dựng thành công Trung tâm CNSH quốc gia đó là:

- Về chức năng, nhiệm vụ: BIOTEC vừa có chức năng tiến hành nghiên cứu, đồng thời lại là nơi chịu trách nhiệm quản lý và điều hành các chương trình về CNSH nên sự phối hợp và phân công nhiệm vụ nghiên cứu giữa các đơn vị trong Công viên khoa học của Thái Lan với các cơ sở nghiên cứu khác trên toàn quốc được thực hiện thống nhất, rõ ràng và không chồng chéo. Điều này tránh được sự trùng lặp trong nghiên cứu, tập trung được nguồn lực, đồng thời lại phát huy được thế mạnh của từng đơn vị nghiên cứu.

- Về xây dựng chiến lược và định hướng phát triển: BIOTEC xác định trọng tâm chiến lược phát triển cụ thể các đối tượng trong từng lĩnh vực nghiên cứu trọng tâm (con tôm, cây lúa, cây sắn - các đối tượng này được nghiên cứu trên mọi mặt). BIOTEC xây dựng lộ trình phát triển CNSH trong giai đoạn 10 năm của tổ chức. Đây là kế hoạch phát triển công nghệ nền nhằm hỗ trợ các mục tiêu phát triển dài hạn của ngành CNSH ở Thái Lan.

- Về cơ cấu tổ chức: Bên cạnh 16 đơn vị nghiên cứu và phòng thí nghiệm (một số phòng thí nghiệm hoạt động độc lập theo các đơn vị nghiên cứu, số khác do chính phủ và trường đại học cùng góp vốn xây dựng), BIOTEC có 11 đơn vị hành chính có chức năng hỗ trợ công tác nghiên cứu, giới thiệu, phổ biến kết quả nghiên cứu khoa học cũng như ứng dụng chúng vào các ngành công nghiệp thực tế. BIOTEC thành lập các trung tâm để thúc đẩy hợp tác nghiên cứu cũng như cung cấp các dịch vụ cho ngành công nghiệp.

- Về phát triển nguồn nhân lực: BIOTEC đặt ưu tiên cao về tăng cường năng lực thông qua việc tăng số lượng và chất lượng nguồn nhân lực trong CNSH cũng như lượng lao động khoa học. Trung tâm có các hoạt động hỗ trợ cán bộ ở các đơn vị, từ cung cấp học bổng, đào tạo các sinh viên sau đại học, tổ chức các hội nghị khoa học và hội thảo đào tạo cho các nhà khoa học và doanh nghiệp.

- Về phát triển nguồn kinh phí: Ngoài kinh phí từ ngân sách nhà nước, BIOTEC có nhiều nguồn thu từ các nguồn khác nhau: từ các Quỹ, từ hợp đồng/hợp tác nghiên cứu, từ dịch vụ KH&CN, từ hội thảo, từ hoạt động cấp giấy phép và từ các hoạt động khác. Trong đó, hoạt động dịch vụ KH&CN chiếm tới 31% tổng nguồn thu ngoài.

- Về công tác đánh giá: Hàng năm, BIOTEC lựa chọn, đánh giá tác động của một số dự án đến kinh tế xã hội của đất nước. Đây là hoạt động cần thiết để có cơ sở nhìn nhận hiệu quả hoạt động của đơn vị. Năm 2016, BIOTEC đã đánh giá 45 dự án, ước tính đem lại số tiền là 2,50 tỷ Baht ~ 76 triệu USD.

- Về đào tạo và tập huấn: Thường xuyên tổ chức các sự kiện, khóa đào tạo để tăng cường cán bộ cho lĩnh vực CNSH, phổ biến công nghệ mới cho các viện nghiên cứu, giúp nâng cao hiệu quả trong các ngành sản xuất và nuôi trồng.

- Về hợp tác quốc tế: Chương trình hợp tác quốc tế của BIOTEC nhằm tận dụng các mối liên kết quốc tế để giúp BIOTEC và Thái Lan trở thành quốc gia đứng đầu khu vực trong lĩnh vực CNSH. Trung tâm đã phát triển quan hệ chặt chẽ với các tổ chức nước ngoài ở cấp độ song phương, đa phương và khu vực. BIOTEC có các chương trình trao đổi quốc tế, nhằm sử dụng các nghiên cứu viên/sinh viên người nước ngoài làm việc trong các phòng thí nghiệm của BIOTEC ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Chỉ thị số 50-CT/TW ngày 4/3/2005 của Ban Bí thư Trung ương Đảng về việc đẩy mạnh phát triển và ứng dụng công nghệ sinh học phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.
2. Quyết định số 14/2008/QĐ-TTg ngày 25/01/2007 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt “Kế hoạch tổng thể phát triển và ứng dụng công nghệ sinh học ở Việt Nam đến 2020”.
3. Quyết định số 1670/QĐ-TTg ngày 28/9/2015 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Quy hoạch mạng lưới các viện, trung tâm nghiên cứu và phòng thí nghiệm về công nghệ sinh học đến năm 2025.
4. National Center for Genetic Engineering and Biotechnology (BIOTEC), Annual Report 2016.
5. <http://www.biotec.or.th/en/index.php>

Ngày nhận bài: 06/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 16/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 26/11/2017

Thông tin tác giả:

1. ThS. NGUYỄN THỊ HÀ
2. TS. TRẦN HẬU NGỌC
3. ThS. PHẠM QUỲNH ANH
4. TS. PHẠM XUÂN THẢO
5. ThS. NGUYỄN BẢO NGỌC

Viện Đánh giá khoa học và Định giá công nghệ

Email: ntha@most.gov.vn, thngoc@most.gov.vn

**DEVELOPING THE NATIONAL BIOTECHNOLOGY CENTER
IN VIETNAM: EXPERIENCE FROM THE NATIONAL CENTER
FOR BIOTECHNOLOGY IN THAILAND**

- MA. NGUYEN THI HA
- PhD. TRAN HAU NGOC
- MA. PHAM QUYNH ANH,
- PhD. PHAM XUAN THAO
- MA. NGUYEN BAO NGOC

Vietnam Centre for Science and Technology Evaluation – VISTEC

ABSTRACT:

Vietnam will develop the National Biotechnology Center with capacity to adopt, master and invent basic biotechnologies. It will have a synchronous and modern infrastructure system meeting international standards, high quality staff who have the capacity to execute national strategy tasks from fundamental research to technology research, to create high quality products in pilot-scale and industrial-scale. Experience from the National Center for Biotechnology in Thailand - The National Center for Genetic Engineering and Biotechnology (BIOTEC).

Keywords: Biotechnology, National Biotechnology Center, BIOTEC.

THỰC HIỆN TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NGÀNH MAY VIỆT NAM

● ĐINH THỊ HƯƠNG

TÓM TẮT:

Thực hiện trách nhiệm xã hội đối với người lao động của các doanh nghiệp ngành May Việt Nam là yêu cầu quan trọng giúp doanh nghiệp duy trì và nâng cao chất lượng lao động, từ đó ổn định sản xuất kinh doanh, đảm bảo sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Bài viết phân tích thực trạng thực hiện trách nhiệm xã hội đối với người lao động của các doanh nghiệp ngành May Việt Nam. Trên cơ sở đó, đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường thực hiện trách nhiệm xã hội đối với người lao động của các doanh nghiệp may Việt Nam trong thời gian tới.

Từ khóa: Trách nhiệm xã hội, người lao động, doanh nghiệp, ngành May Việt Nam.

1. Đặt vấn đề

Việt Nam đã, đang trên đà hội nhập ngày càng sâu rộng với nền kinh tế quốc tế. Nếu muốn tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp Việt Nam buộc phải tuân theo xu hướng toàn cầu đó là thực hiện trách nhiệm xã hội (TNXH) của doanh nghiệp (DN). Thúc đẩy các DN thực hiện tốt TNXH là một hướng đi quan trọng, phù hợp với mục tiêu chiến lược phát triển bền vững trong quá trình hội nhập. Khi nói đến may mặc là nói đến một ngành kinh tế chủ lực thu hút nhiều lao động nhất và nhiều ngoại tệ nhất của Việt Nam. Theo Hiệp hội Dệt May Việt Nam, với kim ngạch xuất khẩu trị giá 31 tỉ đô la Mỹ năm 2017 và mục tiêu là 34 tỉ USD năm 20183. Việt Nam là nước xuất khẩu dệt may đứng thứ 5 thế giới và đứng thứ 2 vào thị trường Hoa Kỳ. Các DN may tạo nhiều việc làm chính thức nhất ở Việt Nam, thu hút hơn 2,5 triệu lao động, nuôi sống vài triệu người thông qua tiền người lao động (NLĐ) gửi về nhà. Tuy nhiên, lao động ngành May đang phải làm việc trong điều kiện không được

đảm bảo và môi trường làm việc độc hại, như: như bụi, tiếng ồn, thiếu ánh sáng, thường xuyên phải làm thêm giờ, mức lương thấp, đời sống tinh thần thiếu phong phú. Chính vì vậy, việc thực hiện TNXH đối với NLĐ chính là một công cụ quan trọng để tăng năng suất, chất lượng công việc, tạo điều kiện làm việc tốt cho NLĐ góp phần nâng cao giá trị gia tăng của DN thông qua danh tiếng xã hội, tạo động lực, thu hút và duy trì lao động giỏi. Xuất phát từ thực tế nêu trên, bài viết nghiên cứu về kết quả thực hiện TNXH đối với NLĐ các DN ngành May Việt Nam. Từ đó sẽ gợi ý một số giải pháp thiết thực để các DN ngành May Việt Nam tăng cường thực hiện TNXH đối với NLĐ trong thời gian tới.

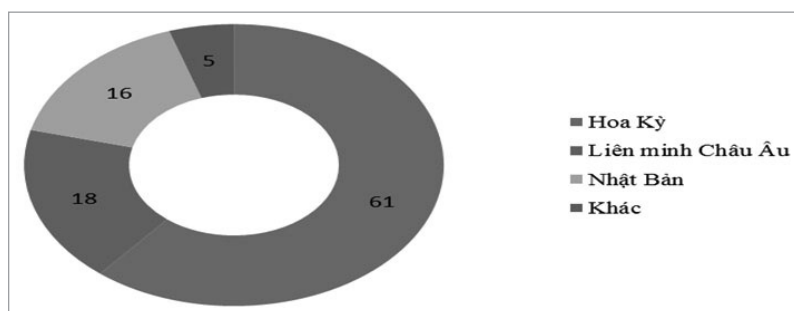
2. Thực trạng thực hiện trách nhiệm xã hội đối với người lao động của các doanh nghiệp ngành May Việt Nam - từ tiếp cận điều kiện làm việc

2.1. Khái quát về ngành May Việt Nam

Ngành May Việt Nam có hơn 4000 DN cùng

với ngành Dệt đóng đóng góp cho tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước xuất khẩu liên tục tăng. Theo Hiệp hội Dệt May Việt Nam, kim ngạch xuất khẩu của ngành năm 2017 đạt 31 tỷ USD, tăng 10,23% so với cùng kỳ năm 2016. Thị trường xuất khẩu chính của các DN ngành May là Hoa Kỳ, Liên minh Châu Âu và Nhật Bản. Trong đó, Hoa Kỳ là thị trường chủ lực của các DN ngành này chiếm 61% thị trường xuất khẩu.

Hình 1.1: Thị trường xuất khẩu chính của các DN ngành May Việt Nam năm 2017



Nguồn: Hiệp Hội Dệt may Việt Nam, 2017

Hiện lao động trong ngành May chiếm 25% lao động của khu vực kinh tế công nghiệp của Việt Nam. Cùng với đó, Việt Nam đang là một trong những quốc gia có tốc độ xuất khẩu dệt may nhanh nhất thế giới. Theo số liệu của VITAS, mỗi 1 tỷ USD giá trị hàng may mặc xuất khẩu có thể tạo ra việc làm cho 150 - 200 nghìn lao động trong các DN may và 50 - 100 nghìn lao động tại các doanh nghiệp hỗ trợ khác. Như vậy, khả năng cạnh tranh của các DN ngành May đang dần được cải thiện và khẳng định vị thế của mình trên thị trường toàn cầu. Đây là cơ hội để các DN ngành May mở rộng thị trường, mở ra triển vọng cho ngành May trong tương lai.

2.2. Kết quả thực hiện trách nhiệm xã hội đối với người lao động của các doanh nghiệp ngành May Việt Nam

Trong những năm gần đây, tại các DN ngành May Việt Nam vấn đề TNXH đối với NLĐ đang ngày càng cần sự quan tâm hơn, đặc biệt trong bối cảnh nước ta gia nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế thế giới, phải tôn trọng và tuân thủ luật pháp quốc tế trong cạnh tranh. Các DN ngành May không chỉ cạnh tranh bằng giá cả, chất lượng sản phẩm mà còn phải cạnh tranh bằng những cam kết

về chăm lo đời sống, môi trường làm việc cho NLĐ. Các DN ngành May Việt Nam chịu áp lực rất lớn từ phía các đối tác nước ngoài trong việc tuân thủ các quy định TNXH đối với NLĐ do hầu hết các DN may đều đang sản xuất theo hình thức gia công xuất khẩu. Vì vậy, các DN may quan tâm sâu sắc đến vấn đề thực hiện TNXH đối với NLĐ. Kết quả thực hiện TNXH đối với NLĐ của các DN ngành May thể hiện trên các mặt, như: Hợp đồng lao động; An toàn và vệ sinh lao động; Giờ làm việc; Lương và phúc lợi; Tự do hiệp hội và thương lượng tập thể.

- Về Hợp đồng lao động

Ký kết và thực hiện hợp đồng lao động là một trong những trách nhiệm cơ bản nhất của DN đối với NLĐ. Điều 18 Luật Lao động (2012) quy định trong mọi trường hợp thuê mướn lao động, DN phải có trách nhiệm ký kết hợp đồng lao động và thực hiện các điều khoản của hợp đồng. Theo báo cáo về tuân thủ lần 9 trong ngành May mặc (2017) của Better work Việt Nam đánh giá 257 DN may có 86% các DN đảm bảo rằng tất cả NLĐ đều có hợp đồng lao động hợp lệ. Trong đó, có 90% các DN có hợp đồng lao động được ký kết theo đúng Luật Lao động, thỏa ước tập thể và nội quy lao động. Điều này thể hiện DN có ý thức cao trong việc tuân thủ trách nhiệm đảm bảo quyền về ký kết và thực hiện hợp đồng cho NLĐ tại các DN ngành May Việt Nam. Tuy nhiên, số các DN không tuân thủ quy định về việc nêu rõ các điều khoản và điều kiện làm việc lên đến 160/257 DN tức 62%. Các chi tiết chính xác bị thiếu trong hợp đồng của NLĐ có xu hướng khác nhau tùy theo từng DN, nhưng một số chi tiết phổ biến nhất là về quá trình tăng lương, đào tạo nghề và nâng cao tay nghề, các thiết bị bảo vệ cá nhân được sử dụng, tiền lương làm thêm giờ, chi tiết về hình thức thanh toán tiền lương và bảng lương.

- Về An toàn và vệ sinh lao động

An toàn, vệ sinh lao động là yếu tố tiên quyết, gắn liền với quá trình lao động, sản xuất, kinh doanh của cả DN và NLĐ. Tại các DN ngành May cho thấy những năm qua đã có những DN đưa ra nhiều biện pháp để cải thiện điều kiện an toàn, vệ

sinh lao động, cải thiện môi trường làm việc cho NLĐ, như: Tổng Công ty May 10, Công ty cổ phần May Sông Hồng, Tổng Công ty May Việt Tiến... Bằng chứng là tại Công ty Cổ phần May Sài Gòn 2, theo ông Giám đốc Ngô Trung Kiên (2016) đánh giá: “So với 5 năm trước, điều kiện làm việc hiện nay của DN đã khác một trời một vực. Công ty trang bị máy lạnh hoặc hệ thống làm mát bằng hơi nước tại 100% các xí nghiệp may. Công ty đầu tư hơn 10 tỉ đồng để đổi mới trang thiết bị, sửa chữa nhà xưởng, trang bị lại hệ thống phòng cháy chữa cháy. Các tiêu chuẩn vệ sinh lao động như độ ẩm, ánh sáng, chiều cao ghế ngồi cho công nhân may... đều đảm bảo. Những biện pháp đồng bộ đó góp phần đưa năng suất lao động toàn DN tăng 30%”. Đây là những dấu hiệu lạc quan về sự quan tâm của các DN may về điều kiện làm việc cũng như an toàn, vệ sinh lao động. Bên cạnh đó, còn có những DN may không tuân thủ các vấn đề liên quan đến nội dung này:

- Về Giờ làm việc

Theo Báo cáo tuân thủ lần thứ 9 của Better Work, (2017) đa số các DN may thực hiện tuân thủ về giờ làm việc thông thường là 10h/ngày và 48h/tuần. Có 99% tức (254/257) DN may tuân thủ về việc NLĐ có ít nhất 1 tuần 1 ngày nghỉ. Như vậy, các DN ngành May Việt Nam đã nhận thức được tuân thủ quy định về giờ làm việc, nghỉ ngơi là một trong những yêu cầu quan trọng để NLĐ có thể thực hiện tốt công việc của mình và có thể tái sản xuất sức lao động của mình.

Sự không tuân thủ liên quan đến thời gian làm việc của các DN ngành May Việt Nam vẫn cao tập trung chủ yếu ở điểm làm thêm giờ. Mặc dù phần lớn các nhà máy trong chương trình hiện nay tuân thủ giới hạn ngày là chỉ 4 giờ làm thêm/tăng ca nhưng 77% vẫn không đáp ứng được các giới hạn hàng tháng (30 giờ) và 72% vượt quá giới hạn hàng năm (300 giờ).

- Về Lương và phúc lợi

Bảng 1.1. Tỷ lệ các DN may không tuân thủ về an toàn và vệ sinh lao động năm 2016

TT	Nội dung về an toàn và vệ sinh lao động	Số DN không tuân thủ (trên tổng 257)	Tỷ lệ không tuân thủ (%)
1	Lưu trữ vật liệu dễ cháy	31	12
2	Lắp đặt đúng và bảo trì dây điện, công tắc phích cắm và thiết bị	54	21
3	Lưu trữ hóa chất và các chất độc hại	98	38
4	Đánh dấu lối thoát hiểm khẩn cấp	106	41
5	Các lối thoát hiểm khẩn không tiếp cận được, bị che khuất hoặc bị khóa trong giờ làm việc	132	51
6	Ghi nhãn hóa chất và chất động hại	147	57

Nguồn: Better work, 2017

Qua bảng trên ta thấy có khá nhiều DN còn chưa quan tâm đến việc đánh dấu lối thoát hiểm khẩn cấp, các lối các hiểm khẩn không tiếp cận được, bị che khuất hoặc bị khóa trong giờ làm việc cũng như việc ghi nhãn hóa chất và chất độc hại. Đặc biệt, một số DN may còn chưa trang bị phương tiện bảo vệ cá nhân cho tất cả người lao động; không tham gia huấn luyện an toàn lao động không sử dụng trang bị bảo vệ cá nhân đúng mục đích công việc, bố trí cán bộ làm công tác an toàn lao động mà chưa được huấn luyện an toàn vệ sinh lao động.

+ Về Tiền lương: Theo báo cáo nghiên cứu dệt may và da giày Châu Á-Thái Bình Dương của ILO (2016) cho thấy, Việt Nam có tỉ lệ không tuân thủ quy định về lương tối thiểu của các DN ngành May mặc thấp nhất trong số bảy quốc gia xuất khẩu may mặc tại châu Á với 6,6%; tỉ lệ không tuân thủ quy định về tiền lương tối thiểu của các DN ngành May Việt Nam thấp hơn nhiều so với nước thấp thứ hai trong danh sách là Campuchia (25,6%) và thấp hơn gần chín lần so với nước đứng đầu là Philippines (53,3%). Điều đó có nghĩa, cứ mỗi 100 lao động làm công ăn lương trong ngành

May mặc ở Việt Nam thì có 6,6 người nhận lương thấp hơn mức lương tối thiểu. Việc thực hiện TNXH về tiền lương tối thiểu thể hiện rõ các doanh nghiệp may Việt Nam đã dần quan tâm đến NLĐ - đối tượng liên quan đặc biệt, có sức mạnh to lớn nhất, nổi bật nhất không thể tách rời của các DN may. Tuy nhiên, theo Báo cáo tuân thủ lần thứ 9 của Better Work, (2017) về chi trả tăng ca - một trong những thách thức tại các DN may Việt Nam hay báo nghiên cứu của Viện Công nhân Công đoàn, (2017) tại hội thảo: “Thực trạng điều kiện lao động ngành May ở Việt Nam và phương thức cải thiện” do Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam phối hợp với Quỹ Rosa Luxemburg, Đức đã tổ chức: “thời gian tăng ca trung bình của người lao động ở đây là từ 47 - 60 giờ/tháng (trong khi quy định của pháp luật là 30 giờ/tháng). Nhưng việc trả lương làm thêm chưa tương xứng với sự cống hiến của NLĐ. Trung bình thu nhập từ làm thêm giờ của NLĐ chỉ là hơn 1.336.000 đồng/người/tháng, chiếm khoảng 22,4% tổng thu nhập. Như vậy, vì sự mưu sinh và hoàn cảnh riêng mà NLĐ chấp nhận mọi mức lương làm thêm giờ cho dù các DN may còn trả mức lương làm thêm chưa thực sự phù hợp.

+ Về Phúc lợi: Nhiều DN đã xây nhà ở cho NLĐ, điển hình là: May 10, May Phương Đông, May Long Mã... Duy trì và đầu tư xây dựng nhà trẻ mẫu giáo như: Tổng công ty Phong Phú, May 10, May Hưng Yên, May Đáp Cầu, May Đức Giang, May Ninh Bình hoặc hỗ trợ tiền nhà trọ, tiền gửi trẻ, tiền nuôi con nhỏ... Ngoài ra, nhiều đơn vị có quà tết cho NLĐ, quan tâm trợ cấp, thăm hỏi NLĐ có hoàn cảnh khó khăn. Một số đơn vị hỗ trợ tiền tàu xe, tạo điều kiện thuận lợi cho NLĐ về quê ăn tết, tổ chức chương trình vui xuân đón tết cho số NLĐ không có điều kiện về quê ăn tết. Tuy nhiên, các DN thực hiện hoạt động này chưa nhiều, một số DN may thực hiện chưa thường xuyên. Số các DN may đầu tư TNXH về phúc lợi còn chưa nhiều, đa phần NLĐ làm trong các DN may hiện nay là lao động di cư từ các tỉnh lẻ đến thành phố làm việc.

- Về Tự do hiệp hội và thương lượng tập thể

Các DN may Việt Nam đều có công đoàn cơ sở trực thuộc Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam. Công đoàn tại DN may Việt Nam được

thành lập trên cơ sở tự nguyện của NLĐ và NLĐ cũng tham gia công đoàn trên cơ sở một cách tự nguyện. Theo thống kê của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội, cho đến năm 2017, Việt Nam đã ghi nhận hơn 6000 cuộc đình công và tất cả đều là đình công tự phát. Trong tổng số các vụ, có tới trên 40% thuộc các DN may mà nguyên nhân các cuộc đình công một phần do tiền lương và thu nhập còn thấp; do cách thức trả lương, tăng ca quá nhiều; điều kiện, môi trường làm việc chưa bảo đảm, vi phạm một số quyền, lợi ích hợp pháp, chính đáng của người lao động. Minh chứng như trong năm 2017: hơn 1500 công nhân của Công ty May xuất khẩu Đại Nghĩa, hơn 1000 công nhân của công ty TNHH May Minh Hoàng 2, hơn 2000 công nhân Công ty TNHH May Vạn Hà... đã đình công. Bên cạnh đó, tại các DN may, các CBA chủ yếu sao chép từ luật và chỉ 15% có dấu hiệu tham gia của người lao động trong thương lượng tập thể. Như vậy, tại một số DN May Việt Nam chưa tổ chức tốt thương lượng tập thể tại nơi làm việc, khiến cho việc xây dựng quan hệ lao động hài hòa, lành mạnh còn là một bài toán khó.

Từ bức tranh về thực trạng thực hiện TNXH đối với NLĐ của các DN ngành May cho thấy bên cạnh một số thành công thì các DN ngành May còn gặp phải một số khó khăn như: *Thứ nhất*, trong hợp đồng lao động đa số các DN không tuân thủ quy định về việc không hoặc nêu không rõ các điều khoản và điều kiện làm việc lên đến. Các chi tiết chính xác bị thiếu trong hợp đồng của NLĐ là khác nhau tùy theo từng DN; *Thứ hai*, công tác an toàn vệ sinh lao động chưa có sự quan tâm cao ở việc đánh dấu lối thoát hiểm khẩn cấp hay các lối thoát hiểm bị che khuất hoặc bị khóa trong giờ làm việc cũng như việc ghi nhãn hóa chất và chất độc hại. Đặc biệt, một số DN may còn chưa trang bị phương tiện bảo vệ cá nhân cho tất cả người lao động; không tham gia huấn luyện an toàn lao động; *Thứ ba*, thực hiện TNXH về đảm bảo làm thêm giờ của các DN may trong thực tế là khá khó khăn. Phần lớn các nhà máy không đáp ứng được giới hạn làm thêm hàng tháng và hàng năm; *Thứ tư*, mức lương làm thêm giờ khá thấp chưa đáp ứng được cuộc sống mưu sinh hàng ngày của NLĐ. Số các DN may đầu tư TNXH về phúc lợi còn chưa nhiều. Do

đó chất lượng cuộc sống của NLĐ chưa thực sự đảm bảo. Cùng với đó, thương lượng tập thể còn diễn ra khá hình thức làm cho quan hệ lao động luôn không ổn định, vẫn xảy ra tranh chấp, đình công tập thể.

3. Một số giải pháp tăng cường thực hiện thực hiện trách nhiệm xã hội đối với người lao động của doanh nghiệp ngành May Việt Nam

Ngành May là ngành kinh tế quan trọng của đất nước, có kim ngạch xuất khẩu lớn thứ hai cả nước với giá trị xuất khẩu đóng góp từ 10-15% GDP. Đây là ngành thâm dụng lao động. Để thực hiện TNXH đối với NLĐ tại các DN ngành May đạt kết quả tốt hơn trong thời gian tới cần tập trung vào một số giải pháp:

Đảm bảo ký kết và thực hiện đúng quy định của pháp luật về việc nêu rõ các điều khoản và điều kiện liên quan trong hợp đồng lao động

Đảm bảo ký kết và thực hiện đúng quy định của pháp luật về hợp đồng lao động là một trong những yêu cầu mang tính pháp lý mà các DN may phải thực hiện. Đặc biệt, các DN may cần phải tuân thủ nghiêm ngặt việc nêu rõ các điều khoản và điều kiện làm việc liên quan đến hợp đồng lao động. Đồng thời thực hiện tốt nội dung này cũng giúp quy định rõ quyền lợi và nghĩa vụ của NLĐ trong quá trình làm việc tại DN.

- Về Thực hiện quy định về điều kiện an toàn, vệ sinh lao động

Các DN may phải thực hiện nghiêm ngặt quy định về điều kiện an toàn, vệ sinh lao động. Đây là điều kiện cần để DN khởi động quá trình sản xuất, kinh doanh của mình. Vì thế, các DN cần xây dựng phương án phòng ngừa, nội quy, quy trình vận hành của máy móc thiết bị. Đầu tư kinh phí thỏa đáng để cải thiện điều kiện làm việc, môi trường lao động... Quan tâm hơn nữa đến việc đánh dấu lối thoát hiểm khẩn cấp, các lối thoát hiểm không bị che đậy hoặc bị khóa trong giờ làm việc. Đồng thời, trang bị phương tiện bảo vệ cá nhân cho NLĐ cũng như thực hiện tốt công tác huấn luyện an toàn lao động cho cán bộ làm công tác an toàn vệ sinh lao động và toàn thể nhân viên. Những việc làm thiết thực này để DN cũng như NLĐ yên tâm sản xuất, nỗ lực cống hiến cho DN, từ đó sẽ tăng năng suất, chất lượng công việc.

Ngoài sự chủ động của người sử dụng lao động, NLĐ cũng cần chủ động trang bị cho mình những kiến thức, kỹ năng về an toàn vệ sinh lao động, áp dụng nghiêm các biện pháp bảo hộ khi lao động sản xuất, giảm thiểu các vụ tai nạn lao động và cháy nổ, tạo nền tảng để các DN may phát triển an toàn, nhanh và bền vững.

- Về Đảm bảo số giờ làm thêm của người lao động đúng pháp luật lao động

Về lâu dài các DN may phải thực hiện quy định về giờ làm thêm của NLĐ hiện ở mức 200 giờ/năm, trường hợp đặc biệt mới được phép là 300 giờ/năm của Bộ Lao động, Thương binh và Xã hội. Tuy nhiên, mức quy định “cứng” như vậy khiến nhiều DN may gặp khó, nhiều khi không kịp sản xuất và NLĐ cũng bị ảnh hưởng thu nhập do thời gian làm thêm giờ không cao. Trước mắt, theo nhiều chuyên gia lao động: “làm thêm giờ là hiện tượng phải chấp nhận với các DN may”. Song không thể lấy thực trạng để biện hộ cho nguyên nhân làm thêm giờ liên tục và lợi dụng làm thêm giờ, biến làm thêm giờ từ giải pháp tình thế thành hoạt động thường ngày, chủ yếu của các DN may. Làm thêm giờ phải đảm bảo nguyên tắc thỏa thuận, không được ép buộc. Thời giờ làm thêm cần căn cứ vào điều kiện của NLĐ và tính chất công việc, không nên vượt quá 2 giờ/ngày. Bên cạnh đó, cần công khai minh bạch định mức, thời gian, sản lượng mà NLĐ làm được trong quá trình làm thêm giờ tại DN.

- Về Trả lương làm thêm giờ theo đúng pháp luật lao động

Đảm bảo trả lương làm thêm giờ đúng pháp luật lao động là một trong những liều thuốc cần thiết để “chữa trị” căn bệnh mãn tính khát lao động của các DN may. Bản thân NLĐ chỉ mong muốn công việc ổn định và thu nhập cao, vì vậy họ liên tục theo chân nhau bỏ việc, nhảy việc. Một hệ quả là các DN may thường phải đối mặt với rất nhiều khó khăn khi tuyển dụng mới thậm chí dùng nhiều chiêu thức để “câu kéo” lao động giỏi, lành nghề từ các DN may khác. Như vậy, thực hiện tốt TNXH trong đảm bảo trả lương làm thêm theo đúng pháp luật lao động không những giúp các DN may nâng cao hiệu quả kinh doanh mà còn có được lao động nhiệt thành, đồng hành bền lâu với DN.

- Về Tăng cường thực hiện phúc lợi cho NLĐ

Khuyến khích nhiều DN may tăng cường đảm bảo phúc lợi cho NLĐ một cách thường xuyên như tổ chức bữa ăn ca miễn phí cho NLĐ. Các DN có quy mô lớn có thể cung cấp bữa ăn sáng, ăn giữa ca miễn phí, phụ cấp tiền ăn chiều, đối với NLĐ. Phục vụ thêm cà phê, nước giải khát giữa giờ, tăng chế độ nước uống, sữa tươi ca đêm. Tổ chức tặng quà NLĐ vào sinh nhật, kết hôn, ngày 8/3, ngày 20/10. Để tạo mối quan hệ khăng khít, thân thiện giữa DN và NLĐ, NLĐ và NLĐ có thể tổ chức sinh nhật tập thể, liên hoan văn nghệ, sáng tác thơ, thi cắm hoa, nấu ăn, gói bánh chưng, hội khỏe công nhân, tập thể dục giữa giờ,... Những hoạt động này nên tổ chức rộng khắp, sôi nổi, để thu hút đông đảo NLĐ tham gia, tạo nên sân chơi bổ ích trong các DN may, giúp NLĐ không chỉ rèn luyện sức khỏe, cải thiện đời sống tinh thần, mà còn là dịp để NLĐ thể hiện năng khiếu của bản thân, phát huy tinh thần làm việc tập thể, giúp NLĐ thấu hiểu và gắn kết với nhau hơn, hăng say làm việc, gắn bó với nghề.

Thương lượng tập thể đúng theo quy định của pháp luật lao động.

DN may tiến hành thương lượng tập thể theo quy định của PLLĐ định kỳ tại nơi làm việc theo Nghị định số 60/2013/NĐ-CP. Động thái này cũng giúp giảm thiểu tranh chấp lao động, đình công - có thể làm ảnh hưởng đến sự ổn định và phát triển lâu dài của các DN may. Bên cạnh đó, các DN nên tổ chức họp mặt thường xuyên và thông tin giữa công đoàn, NLĐ và NSDLĐ một cách chủ động để nắm bắt và giải quyết các vấn đề một cách kịp thời.

Ngoài ra, Chính phủ cần xây dựng một hành lang pháp lý bắt buộc các DN may phải thực hiện TNXH đối với NLĐ một cách đầy đủ và nghiêm túc về mục tiêu phát triển bền vững cho DN và cho cả xã hội. Điều này liên quan đến trách nhiệm của Nhà nước trong việc tạo môi trường và khung pháp lý cho các DN may thực hiện TNXH đối với NLĐ. Khung pháp lý chính là biện pháp có hiệu lực nhất đối với việc thực hiện TNXH đối với NLĐ. Đồng thời thực hiện đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực đảm nhận công tác quản lý nhà nước và thực thi hoạt động TNXH về lao động ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Báo cáo tổng kết Chiến dịch thanh tra lao động trong ngành Dệt may 2015.
2. Better Work Việt Nam, (2017), "Báo cáo tuân thủ lần thứ 9: Báo cáo tổng hợp về tuân thủ trong ngành May mặc".
3. Nguyễn Bình, Hồng Thu, (2017), "Hội nghị Tổng kết Hiệp hội Dệt May Việt Nam năm 2017"; http://www.vietnamtextile.org.vn/hoi-nghi-tong-ket-hiep-hoi-det-may-viet-nam-nam-2017_p1_1-1_2-1_3-742_4-2448.html truy cập ngày 25/12/2017
4. ThS. Đỗ Thị Quỳnh Chi, (2017), "Tiêu chuẩn lao động ngành Dệt may Việt Nam năm 2016", Chương trình hợp tác chiến lược chuỗi cung ứng dệt may của CNV International.
5. Daft (2016), "ASEAN Corporate Social Responsibility on Labour".
6. S.W.Masinde (2015), "Corporate Social Responsibility towards employees and business performance of sugar manufacturing in Kenya". *Journal of Business Ethics*, 63.

Ngày nhận bài: 08/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 18/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 28/11/2017

Thông tin tác giả:

NCS ĐÌNH THỊ HƯƠNG

Trưởng Đại học Thương mại

CARRYING OUT SOCIAL RESPONSIBILITY FOR EMPLOYEES OF GARMENT ENTERPRISES

● **DINH THI HUONG**

Post Graduate Student of Thuong Mai University

ABSTRACT:

Carrying out social responsibility for employees of Vietnamese garment enterprises is an important requirement to help businesses maintain and improve the quality of their labor, thereby stabilizing their production and distribution as well as ensuring a sustainable development. The paper analyzes the current state of social responsibility for employees of Vietnamese garment enterprises. On that basis, it proposes some measures to enhance the implementation of social responsibility for laborers of Vietnamese garment enterprises in the future.

Keywords: Social responsibility, workers, enterprises, Vietnam garment industry.

NÔNG NGHIỆP CÔNG NGHỆ CAO: BÀI HỌC TỪ ISRAEL VÀ HÀ LAN

● BÙI THỊ THẢO HIỀN

TÓM TẮT:

Nông nghiệp là cốt lõi của nền kinh tế Việt Nam và các nước Đông Nam Á. Với tốc độ công nghiệp hóa hiện nay, đất nông nghiệp ngày càng bị thu hẹp dần, nhưng nhu cầu về nông sản ngày một tăng lên về cả số lượng và chất lượng. Do đó, việc áp dụng công nghệ cao trong nông nghiệp để tăng năng suất và chất lượng là điều thiết yếu. Để phát triển nông nghiệp công nghệ cao cần có những yếu tố, như: nhân lực cấp cao (nhà nghiên cứu), nhân lực cấp trung (các kỹ sư nông nghiệp vận hành, ứng dụng, chuyển giao), nhân lực cấp thấp (lao động có tay nghề - nông dân). Trong bài viết này, tác giả nêu lên tầm quan trọng và chiến lược phát triển nhân lực - đặc biệt là nhân lực cấp trung để cung cấp cho việc vận hành, ứng dụng và chuyển giao công nghệ cho nông dân nước ta, bài học từ Israel và Hà Lan.

Từ khóa: Nông nghiệp, công nghệ cao, năng suất, chất lượng, nhà nghiên cứu, kỹ sư nông nghiệp, nông dân.

1. Đào tạo nguồn nhân lực cho nông nghiệp công nghệ cao tại Việt Nam

Nông nghiệp công nghệ cao là việc sử dụng các cây giống chất lượng, công nghệ canh tác, tự động hóa, ứng dụng công nghệ thông tin, công nghệ sinh học, canh tác hữu cơ và con người để có được năng suất cao và sản phẩm nông nghiệp chất lượng tốt.

Hai khu nông nghiệp công nghệ cao được sự cho phép thành lập của Chính phủ là tỉnh Hậu Giang và Phú Yên. Thành phố Hồ Chí Minh là nơi dẫn đầu cả nước và thành công với mô hình do Nhà nước đầu tư - Khu Nông nghiệp Công nghệ cao. Tại đây có năm trung tâm trực thuộc, trong đó có hai trung tâm thực hiện nhiệm vụ ươm tạo doanh nghiệp và dạy nghề nông nghiệp công nghệ cao. Ở các địa phương khác, tuy có sự xuất hiện

của các khu nông nghiệp công nghệ cao nhưng hầu hết đều có quy mô nhỏ lẻ và cơ sở hạ tầng cũng như cơ sở pháp lý chưa được hoàn thành. (*Xem Bảng bên*)

Phát triển nền nông nghiệp công nghệ cao là một chính sách đúng đắn, cần thiết và phải thực hiện ngay tại thời điểm này. Tuy nhiên, để xây dựng một chính sách phát triển nền nông nghiệp công nghệ cao đạt được hiệu quả, thì chính sách này cần phải liên kết chặt chẽ và giải quyết được những vấn đề nòng cốt như sau: thiếu hụt về nguồn nhân lực chất lượng cao, chuỗi cung ứng giá trị sản phẩm chưa hoàn thiện, ít có sự cạnh tranh của sản phẩm nông nghiệp và chất lượng sản phẩm không đồng đều. Theo nghiên cứu của ông Nguyễn Hữu Thái Hòa (Giám đốc chiến lược của VNPT), trong

Các vùng nông nghiệp công nghệ cao được quy hoạch theo Quy định số 1895/QĐ-TTg ngày 17/12/2012:	Các sản phẩm ứng dụng công nghệ cao
Tây Nguyên, Tây Bắc và Bắc Trung Bộ	Cà phê
Thái Nguyên, Lâm Đồng	Chè
Bình Thuận	Thanh Long
Lào Cai, Hải Phòng, Hà Nội, TP.HCM, Lâm Đồng	Rau và Hoa
Đồng bằng sông Cửu Long, Đông Nam Bộ	Xuất khẩu các loại cây ăn quả chủ lực.
Sơn La, Hà Nội, Nghệ An, Lâm Đồng	Bò sữa
Đồng bằng sông Hồng, Đông Bắc, Bắc Trung Bộ, Đồng bằng sông Cửu Long	Chăn nuôi gia cầm
Đồng bằng sông Hồng và Đông Nam Bộ.	Heo
Đồng bằng sông Hồng, Bắc Trung bộ, duyên hải Nam Trung bộ, Đông Nam bộ và đồng bằng sông Cửu Long.	Tôm nước mặn, tôm nước lợ, các loại thủy sản xuất khẩu.

nền nông nghiệp thông minh này, yếu tố quyết định không phải ở công nghệ thông tin mà chính là nằm ở nguồn nhân lực, làm thế nào để đào tạo ra đội ngũ nhân lực đáp ứng được với tiêu chuẩn quốc tế. Hiện nay, các chuyên gia cho rằng yếu tố bất buộc lớn nhất để tạo nên sự thành công cho nông nghiệp thông minh là dựa vào con người. 97% là tỷ lệ lao động hiện nay trong nông nghiệp không được đào tạo bài bản. Kế hoạch quốc gia về phát triển nguồn nhân lực giai đoạn 2011-2020 đã hướng tới việc nâng cao số lao động được đào tạo trong ngành Nông - Lâm - Ngư nghiệp lên 50% vào năm 2020 so với 15,5% của năm 2010. Theo kế hoạch, ngành sẽ phải đối mặt với sự thiếu hụt 3,2 triệu lao động được đào tạo bài bản trong ngành Nông - Lâm - Ngư nghiệp.

2. Nhân lực cho nông nghiệp công nghệ cao

“Năm 2017, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn đặt ra mục tiêu hoàn thành kế hoạch đào tạo nghề nông nghiệp cho hơn 290.000 người, trong đó đào tạo trình độ sơ cấp và dưới 3 tháng là hơn 210.000 người; đào tạo trình độ trung cấp và cao đẳng là 80.000 người, nhằm thực hiện chương trình tái cơ cấu ngành nông nghiệp, công nghệ cao, ứng phó biến đổi khí hậu, bảo an đảm an sinh xã hội”.

Ông Võ Quan Huy - Giám đốc Công ty TNHH Huy Long An, Mỹ Bình, xã Hiệp Hòa, huyện Đức

Hòa (Long An) trần trở: “Chúng tôi đang thiếu cả nhân lực phổ thông và trí thức. Với những doanh nghiệp lớn, nguồn tài chính dồi dào họ có thể thuê chuyên gia, hoặc người lao động nước ngoài. Nhưng với những doanh nghiệp nhỏ như chúng tôi khá vất vả. Như kỹ sư ra trường, tuyển được vào rồi, phải đào tạo lại hoàn toàn vì chương trình học trong nhà trường không khớp với thực tế”.

Chẳng hạn với việc nuôi tôm, Công ty TNHH Huy Long An phải liên kết với Trường Đại học Nông Lâm Huế, đưa luôn vào chương trình học mô hình thử nghiệm từ lúc đào vuông tôm, thả giống, chăm sóc cho tới thu hoạch. Cả một chu kỳ trọn vẹn như vậy hết khoảng 6 tháng. Khi những kỹ sư này ra trường mới có thể bắt nhịp được ngay với hoạt động sản xuất.

Chưa hết, lao động phổ thông cũng là vấn đề nan giải. Bởi lao động phổ thông các doanh nghiệp nông nghiệp công nghệ cao chủ yếu nhận lại từ các khu công nghiệp công nghiệp. “Những người này có tính kỷ luật kém, hay thay đổi nhảy việc. Khi vào làm, chúng tôi đã đóng bảo hiểm và đào tạo nhưng làm được một thời gian họ lại nhảy việc. Với chi phí đội lên như vậy, doanh nghiệp nào có trường vốn mới chịu nổi. Sau khi đào tạo lại, chúng tôi phải xây nhà ở và tăng các chế độ phúc lợi để giữ người”.

Tương tự như vậy, Công ty cổ phần Giống cây

trồng T.Ư cũng gặp khó với nguồn lao động. Bà Trần Kim Liên - Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc cho biết: “Chúng tôi đã đầu tư 270 tỷ, tương đương gần 11 triệu USD cho sản xuất nông nghiệp, trong đó nông nghiệp công nghệ cao chiếm 4 triệu USD. Nhưng chính sách hỗ trợ để đào tạo quản trị công nghệ cao thì hầu không có. Hiện đội ngũ kỹ sư ra trường gần như không biết gì về quản trị nhà kính, các điều kiện bảo vệ thực vật, cây trồng. Chúng tôi phải thuê chuyên gia quốc tế để đào tạo lại. Tất cả tính vào chi phí sản xuất nên đẩy giá thành sản phẩm lên cao, khó cạnh tranh trên thị trường”.

Tới năm 2020, Việt Nam phấn đấu có 10 khu nông nghiệp công nghệ cao, phát triển nông nghiệp loại này đang là mục tiêu của nhiều tỉnh, thành. Nhưng hiện cả nước mới có 13 trường đại học, cao đẳng có ngành đào tạo về nông, lâm nghiệp; 60% trường trung cấp chuyên nghiệp, cao đẳng nghề, trung cấp nghề, trung tâm nghề có dạy nghề nông, lâm nghiệp. Số cử nhân, kỹ sư, thạc sĩ khối ngành nông, lâm nghiệp ra trường hàng năm không cung ứng đủ nhu cầu xã hội vốn đang tăng lên rất nhanh.

Các cơ sở đào tạo nhân lực nông nghiệp công nghệ cao ở nước ta đang hết sức chật vá, thiếu một sự hợp tác điều phối vĩ mô giữa các trường đại học đào tạo về nông nghiệp tích hợp cùng với các ngành khoa học kỹ thuật công nghệ khác để chuẩn bị nhân lực lãnh đạo quản lý, khoa học kỹ thuật.

Một chuyên gia về lĩnh vực nông nghiệp cho biết, với hơn 10 trường đại học đào tạo về nông nghiệp, so với các nước là ít, nhưng nếu mở thêm trường lại khó tuyển sinh, vì nhiều sinh viên không muốn theo nghề nông. Vậy ai sẽ là người trực tiếp chuyển giao kỹ thuật nông nghiệp công nghệ cao cho nông dân? Ai là người lao động trực tiếp trong doanh nghiệp nông nghiệp công nghệ cao?. Do đó, đào tạo nguồn nhân lực nông nghiệp công nghệ cao và đào tạo nghề cho người dân là việc cấp thiết, vì người nông dân vừa là người lao động nhưng cũng là những chuyên gia trên đồng ruộng.

Trong lúc chờ cơ chế hỗ trợ, các doanh nghiệp đang tự tìm nguồn nhân lực chất lượng cao theo cách của mình. Tuy nhiên, nhiều trường chỉ muốn đào tạo cho nhanh để tuyển sinh lớp mới vào.

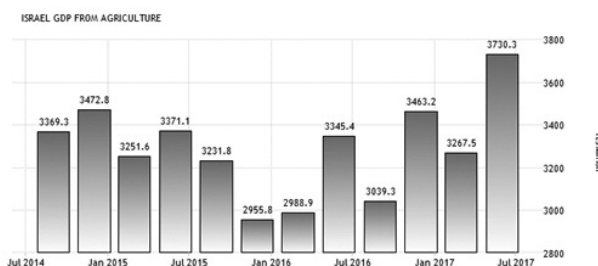
3. Kinh nghiệm nước phát triển nền nông nghiệp công nghệ cao trên thế giới

Hiện nay, Việt Nam đã áp dụng các kỹ thuật tiên tiến từ các nước Israel, Hà Lan, và Nhật Bản,... Hầu hết các nước này đều không có lợi thế về điều kiện thiên nhiên, khí hậu nhưng nền nông nghiệp phát triển rất vững mạnh và đứng đầu trên thế giới.

3.1. Kinh nghiệm sử dụng và đào tạo nguồn nhân lực của Israel

Khí hậu thiên nhiên của Israel tương đối khắc nghiệt, hơn 60% của Israel là sa mạc, lượng mưa hàng năm trên quốc gia này chỉ vài khoảng 50mm và diện tích của quốc gia này là 20,000 km². Các yếu tố không thuận lợi này là điểm yếu của quốc gia trong nền nông nghiệp, thế nhưng khác với dự đoán, Israel đang là một quốc gia có nền nông nghiệp tiên tiến và đứng đầu trên thế giới. Trên vùng đất phần lớn là sa mạc này, người Do Thái đã cải tạo và biến đất nước thành “ốc đảo xanh”, với sự đa dạng về sản phẩm nông nghiệp xanh, sạch và đạt hiệu quả cao nhất thế giới. Israel là nước xuất khẩu lớn các sản phẩm tươi sống ra thị trường châu Âu, châu Mỹ và các nước đang phát triển, Israel còn sản xuất được 95% nhu cầu lương thực của người dân nơi đây.

Nguồn nhân lực là nhân tố quan trọng nhất



trong cấu hình này. Nó bao gồm nông dân là nhà sản xuất và tất cả các dịch vụ con người được coi là hệ thống hỗ trợ cho sản xuất nông nghiệp. Các yếu tố liên quan là nghiên cứu, mở rộng, tài chính, cung cấp nguyên vật liệu, cơ sở hạ tầng, thị trường địa phương và xuất khẩu, dự án phát triển khu vực như tài nguyên nước và hệ thống thủy lợi.

Các dự án nghiên cứu và phát triển trong khu

vực nông nghiệp tạo thành một yếu tố duy nhất ở cấp khu vực. Trong khuôn khổ này, nông dân, các nhà nghiên cứu và các chuyên gia khuyến nông đang hợp tác để xác định các vấn đề nông nghiệp trong khu vực, tạo ra các giải pháp cụ thể và áp dụng chúng vào thực tiễn. Hệ thống này đã chứng tỏ rất hiệu quả trong việc giải quyết các rào cản sản xuất nông nghiệp trong khu vực.

Nhà nước Israel có khí hậu và địa hình rất đa dạng. Mỗi khu vực có những đặc điểm độc đáo. Cơ chế nghiên cứu và phát triển trong khu vực đóng góp kiến thức và công nghệ đặc biệt để nhấn mạnh những ưu điểm của các vùng khác nhau. Sự biến đổi rộng lớn này cho phép những người nông dân ở các vùng khác nhau phát triển nhiều loại cây trồng, mặc cho sự khiêm tốn về diện tích của quốc gia này.

Trong những năm gần đây, các khía cạnh mới của phát triển nông nghiệp đã tập trung vào ngành du lịch nông nghiệp, nông nghiệp hữu cơ, nông nghiệp ngoại ô và nông nghiệp quy mô nhỏ. Tất cả các lĩnh vực này là mới và dựa trên các nguyên tắc và công nghệ sử dụng bền vững các nguồn tài nguyên thiên nhiên, làm cho nông nghiệp vươn tới tầm cao hơn và đây chính là thách thức mới đối với nông dân Israel.

3.2. Kinh nghiệm đào tạo và sử dụng nguồn nhân lực tại Hà Lan

Hà Lan là một quốc gia nhỏ với diện tích khoảng 41.528 km², khí hậu ôn hòa, lượng mưa phân bố khá (750mm/năm), đất đai màu mỡ nên rất thuận lợi cho nền sản xuất nông nghiệp. Hơn nữa, chính sách của chính phủ hỗ trợ mạnh mẽ tới yếu tố cạnh tranh trong nông nghiệp, kỹ năng khởi nghiệp tốt và hỗ trợ từ hệ thống nghiên cứu và giáo dục hiện đại, sự hiện diện của khí đốt hỗ trợ trồng trọt trong nhà kính,... đã dẫn đến một ngành Nông nghiệp hùng mạnh của Hà Lan. Nền nông nghiệp Hà Lan cho năng suất rất hiệu quả, điển hình như năng suất trồng cây chủ lực (khoai tây, củ cải đường, rau, ngũ cốc và hoa) và các sản phẩm được sản xuất từ sữa đứng đầu thế giới. Nếu xét theo tỷ lệ xuất khẩu ròng sản phẩm nông nghiệp thì Hà Lan là nước đứng thứ hai, sau Hoa Kỳ.

Nghiên cứu nông nghiệp là một trong những

động lực thúc đẩy cho sự phát triển của nền nông nghiệp Hà Lan và ở cả những nơi khác. Hiệu quả của các nghiên cứu khoa học này phụ thuộc vào sự chuyển giao từ kiến thức tới các học viên, nông dân và các nhà nông nghiệp. Hơn thế nữa, kết quả của các nghiên cứu nông nghiệp này có thể ứng dụng và hỗ trợ cho các chính sách của chính phủ trong việc phát triển nông nghiệp bền vững, việc quản lý các nguồn tài nguyên thiên nhiên và kinh doanh quốc tế, có sự kết nối giữa những nhà khởi nghiệp, nhà nghiên cứu, các nhà hoạch định chính sách và đối tác trong sản xuất nông nghiệp và cung cấp chuỗi cung ứng. Chính điều này thúc đẩy nền nông nghiệp Hà Lan đứng đầu trên thế giới.

Bộ Nông nghiệp Hà Lan luôn luôn hỗ trợ tích cực và hiệu quả cho các thế hệ tiếp nối và chuyển giao công nghệ, kiến thức kết hợp chặt chẽ với hệ thống giáo dục nông nghiệp đa cấp - OVO Drieluik (REE Triptych: Nghiên cứu - mở rộng - giáo dục). Chính phủ Hà Lan đã khởi xướng một số chương trình nhằm tăng cường một cơ sở tri thức mới. Một ví dụ là 'TransForum', một nền tảng trong đó các doanh nhân, các tổ chức phi chính phủ, các quan chức chính phủ và các nhà khoa học gặp nhau trao đổi kiến thức và phát triển các sáng kiến cho một nền nông nghiệp bền vững. Transforum liên kết các bên liên quan để làm việc với các dự án sáng tạo mang tính thực tiễn bằng cách thực hành. Các vấn đề thực tế thúc đẩy nghiên cứu và phối hợp cùng với các thành viên trong Transforum để tạo ra hướng đi cho nền nông nghiệp bền vững và các khu vực trồng trọt chủ lực.

Một ví dụ khác là Nông nghiệp đa chức năng có nhiệm vụ chủ lực (Taskforce Multifunctional Agriculture) nghiêng về lập luận nhiều hơn cho sự trao đổi kiến thức giữa các bên liên quan trong nền nông nghiệp đa chức năng.

Nghiên cứu về nông nghiệp hữu cơ nhận ra kiến thức từ nông dân là một nguồn tài nguyên có giá trị song song với các kiến thức khoa học. Một trong những viện nghiên cứu tiên phong là Viện Louis Bolk ở Hà Lan với hơn 30 năm học hỏi lẫn nhau giữa các người nông dân trong mảng chăn nuôi gia súc hữu cơ. Viện đã chỉ ra rằng sự phát triển của nông nghiệp hữu cơ phải dựa vào

các tình huống mà người nông dân có thể trải nghiệm được hướng đi mới.

4. Đề xuất giải pháp để nâng cao kiến thức cho nguồn nhân lực trong nền nông nghiệp công nghệ cao Việt Nam

Hầu hết nông dân - nguồn nhân lực chủ lực cho nền nông nghiệp công nghệ cao tại Việt Nam đều có kiến thức hạn chế về khái niệm áp dụng công nghệ cao. Điều này dẫn tới sự hạn chế về khả năng khai thác triệt để tiềm năng của nền nông nghiệp công nghệ cao. Sự thiếu hụt về nguồn nhân lực được đào tạo bài bản được coi là điểm yếu nhất trong sự phát triển nông nghiệp công nghệ cao ngoài các yếu tố về phương pháp kỹ thuật trồng trọt, công nghệ sinh học... Nông dân, kỹ sư nông nghiệp quen thuộc với phương pháp canh tác, trồng trọt kiểu truyền thống và ít có sự nghiên cứu chuyên sâu vào các kỹ thuật công nghệ mới, hiện đại hơn, không áp dụng được vào việc sản xuất.

Tuy nhiên, khi nói đến nhân lực chất lượng cao cho nông nghiệp, chúng ta cần phải có sự phân biệt rõ ràng giữa các nhóm nhân lực và nhóm nào thật sự cần thiết cho doanh nghiệp/cho nông dân. Đối với nông nghiệp, có ba (03) nhóm nhân lực chính. Nhóm thứ nhất là các nhà khoa học/ nhà nghiên cứu tìm tòi giống mới có chất lượng tốt hơn, năng suất tốt hơn. Nhóm thứ hai là nhóm kỹ sư nghiên cứu áp dụng, chuyển giao xuống cho bà con nông dân. Và nhóm cuối cùng là doanh nghiệp/nông dân.

Như vậy, rõ ràng nhóm doanh nghiệp / nông dân là người thụ hưởng kết quả của công trình nghiên cứu mà các nhà khoa học/nghiên cứu đã phát hiện ra, thông qua kênh chuyển giao do các kỹ sư thực hiện. Do đó, nếu chúng ta nhìn nhận hiện nay chúng ta thiếu nông dân “trí thức” để phát triển nền nông nghiệp CNC là chưa chính xác. Các doanh nghiệp NN CNC hiện nay, như: Chuối Quang Huy, Năm mõ Lâm Đồng, Lan vũ nữ Đà Lạt đều rất thành công nhờ áp dụng CNC và sản xuất nông nghiệp. Do tự động hóa và cơ giới hóa nên nhu cầu lực lượng lao động phổ thông giảm đi rất nhiều. Tuy nhiên, nhóm nhân lực phụ trách chăm sóc theo dõi sự phát triển của cây trồng và vật nuôi - nhóm kỹ sư - thì thiếu hụt trầm trọng. Nông dân cần kỹ sư để hướng dẫn kỹ thuật chăn

nuôi trồng trọt mới, doanh nghiệp thì cần họ để bảo quản chăm sóc quản lý quá trình phát triển của vật nuôi cây trồng. Theo đánh giá của các doanh nghiệp thì lực lượng kỹ sư của chúng ta yếu về chất lượng và nhỏ về số lượng. Vậy, để phát triển nông nghiệp CNC, bên cạnh máy móc, thiết bị, kỹ thuật và giống, thì người kỹ sư am hiểu kỹ thuật giống là không thể thiếu.

Do đó, muốn phát triển đội ngũ kỹ sư ham tìm hiểu, học hỏi về kỹ thuật cao, giống mới rất cần thiết cho sự phát triển của nền nông nghiệp công nghệ cao trong bối cảnh hiện nay.

Điều đầu tiên chúng ta cần phải thay đổi đó là Giáo trình giảng dạy do kỹ thuật nuôi trồng, giống mới, thổ nhưỡng, khí hậu thay đổi nhanh chóng, nếu chúng ta không cập nhật giáo trình giảng dạy sẽ đào tạo ra đội ngũ kỹ sư có kiến thức tụt hậu.

Điều thứ hai cần phải thay đổi đó là không dễ dãi trong tuyển sinh và đào tạo. Nếu vì chi tiêu mà chúng ta chọn đầu vào trình độ kém, không có khả năng lĩnh hội kiến thức, rồi sao đó chúng ta dễ dãi trong khâu đào tạo, sinh viên dù học lực kém không đủ kiến thức vẫn được ra trường và cấp bằng kỹ sư. Điều này sẽ tạo ra sự lãng phí trong đào tạo, mà chất lượng đầu ra thì không có, không áp dụng được cho nhu cầu thị trường lao động.

Điều thứ ba là kỹ sư nông nghiệp chưa được nhà nước và xã hội đánh giá cao. Khả năng không kiếm được việc làm, lương thấp làm các sinh viên giỏi nản bỏ nghề và không khuyến khích được các sinh viên tiềm năng theo học.

5. Kết luận

Nguồn nhân lực cao luôn là vấn đề cấp bách cần phải giải quyết ngay tại thời điểm hiện tại, để có thể đưa nền nông nghiệp Việt Nam trở nên hiện đại hơn, đáp ứng với xu thế cạnh tranh nông sản của thế giới. Việc đào tạo nguồn nhân lực này thuộc về các trường, viện và nhà nước. Từ việc thay đổi giáo trình giảng dạy, đến siết chặt đầu vào tuyển sinh và đầu ra đào tạo, cho đến nâng cao vai trò người kỹ sư nông nghiệp trong xã hội và cơ chế tiền lương và việc làm. Tất cả là cơ sở nền tảng để có được đội ngũ kỹ sư nông nghiệp chất lượng cao đáp ứng cho nông nghiệp Việt Nam ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. <http://www.un.org/esa/agenda21/natlinfo/counôngntr/nether/agriculture.pdf>
2. <http://danviet.vn/nha-nong/do-mat-tim-nong-dan-tri-thuc-lam-nong-nghiep-cong-nghe-cao-791275.html>
3. https://www.researchgate.net/post/Why_farmers_dont_adopt_the_technologies_generated_by_scientists

Ngày nhận bài: 9/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 19/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 29/11/2017

Thông tin tác giả:

ThS. BÙI THỊ THẢO HIỀN

Khoa Quản trị Kinh doanh - Trường Đại học Quốc tế - Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh

Email: btthien@hcmu.edu.vn

**HIGH-TECH AGRICULTURE:
LESSONS FROM ISRAEL & NETHERLANDS.**

● **MA. BUI THI THAO HIEN**

**School of Business - International University
Vietnam National University - Ho Chi Minh City**

ABSTRACT:

Agriculture is a core industry of both Vietnam's economy and Southeast Asian countries. At the speed of industrialization, agricultural land is gradually shrinking, but the demand for agricultural products is increasing in both quantity and quality. Therefore, the application of high technology in agriculture to increase productivity and quality is essential. To develop high-tech agriculture, there should be factors such as senior human resources (researchers), middle-level staff (agricultural operators), low-level personnel skilled workers (farmers). In this article, the author outlines the importance and strategy of human resource development - especially the mid-level manpower to provide for the operation, application and transfer of technology to farmers in the case of two countries – Israel and Netherlands.

Keywords: Agriculture, high technology, productivity, quality, researchers, agricultural engineers, farmers.

ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG VÀ ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG CÁC LÀNG NGHỀ TẠI HUYỆN HẢI HẬU, TỈNH NAM ĐỊNH

● MAI THỊ LỰA

TÓM TẮT:

Trong quá trình hình thành và phát triển của nước ta, lịch sử ghi lại có rất nhiều làng nghề đã xuất hiện từ hàng trăm năm thậm chí hàng nghìn năm và vẫn còn nổi tiếng tới ngày nay. Mỗi làng nghề lại mang những nét rất riêng biệt và có giá trị rất to lớn, đặc biệt là giá trị văn hóa góp phần vào sự trường tồn của dân tộc. Không những thế, việc duy trì và phát triển làng nghề còn có ý nghĩa quan trọng trong công cuộc xây dựng nông thôn mới ở nước ta.

Nam Định được coi là mảnh đất giàu truyền thống, đặc biệt huyện Hải Hậu là vùng đất đa nghề. Các làng nghề ở Hải Hậu đã tồn tại cùng với sự phát triển của xã hội, đời sống cộng đồng làng xã. Tuy nhiên, bên cạnh các mặt tích cực mà làng nghề mang lại cho kinh tế, xã hội của huyện thì vẫn còn những mặt tồn tại cần khắc phục kịp thời để đưa làng nghề của huyện phát triển bền vững hơn nữa.

Từ khóa: Làng nghề, huyện Hải Hậu, tỉnh Nam Định, phát triển bền vững làng nghề.

1. Thực trạng các làng nghề huyện Hải Hậu, tỉnh Nam Định

1.1. Những thành tựu đạt được thời gian qua

Trên nền tảng truyền thống sản xuất nông nghiệp phát triển lâu đời, những năm qua, Hải Hậu tập trung phát triển mạnh về công - thương nghiệp theo đúng phương châm ông cha xưa đã đúc rút: “Ruộng bê bê không bằng nghề trong tay”, đảm bảo cho kinh tế người dân và địa phương đi bằng nhiều chân kiềng vững chắc. Dễ hiểu vì sao Hải Hậu không chỉ trở thành huyện nông thôn mới mà 100% số xã, thị trấn cũng đạt tiêu chí nông thôn

mới. Hiện nay, toàn huyện có 44 làng nghề ở 33/35 xã, thị trấn. Tiêu biểu là các làng nghề: trồng hoa, cây cảnh nghệ thuật ở các xã Hải Xuân, Hải Hưng, Hải Sơn, Hải Tân, Hải Đường, Hải Long, Hải Hòa, thị trấn Cồn; nghề mộc, sản xuất đồ gỗ mỹ nghệ, khảm trai ở các xã Hải Minh, Hải Vân, Hải Trung; sản xuất bánh kẹo ở thị trấn Yên Định; nghề dệt đay, dệt chiếu ở các xã Hải Phương, Hải Bắc, Hải An; nghề dệt lưới, kéo sợi ở thị trấn Thịnh Long...

Nhờ phát triển sản xuất của các làng nghề, bức tranh chung về đời sống của toàn huyện Hải Hậu đã thực sự đột phá chỉ trong vài năm gần đây. Làng nghề đã giải quyết 10.000 việc làm cho người dân

các xã, thị trấn với mức thu nhập bình quân đầu người hiện tại đạt khoảng 35 triệu đồng/năm, trong khi chỉ 5 năm trước, nhiều xã của huyện chỉ đạt mức thu nhập bình quân 7,5 - 10 triệu đồng/người/năm.

Mặt khác, huyện còn phát triển thêm được các làng nghề mới với đa dạng ngành nghề như: kéo sợi PE, chế biến lương thực thực phẩm, trồng cây dược liệu và nuôi thủy sản... Nhiều làng nghề được duy trì, phát triển ổn định, có số lao động và doanh thu làm nghề chính tăng dần theo các năm như nhóm nghề mộc mỹ nghệ tại các xã: Hải Minh, Hải Đường, Hải Trung, Hải Vân... Nghề mộc truyền thống ở làng Phạm Ry phát triển đã thu hút 383 hộ tham gia sản xuất, tạo việc làm thường xuyên và thu nhập ổn định cho trên 1.000 lao động với mức thu nhập từ 5 - 6 triệu đồng/người/tháng.

Xây dựng, phát triển các làng nghề là một trong 6 đề án phát triển kinh tế - xã hội đã được Ban chấp hành Đảng bộ huyện Hải Hậu ban hành, tập trung lãnh đạo, chỉ đạo thực hiện nhằm thúc đẩy kinh tế nông thôn phát triển, tạo việc làm và tăng thu nhập cho người lao động. Điều này cho thấy sự quan tâm của chính quyền tới mục tiêu duy trì, mở rộng sản xuất tại các làng nghề hiện có và xây dựng, phát triển thêm các làng nghề mới. Theo đó, huyện đặc biệt quan tâm, chú trọng chỉ đạo nâng cao chất lượng công tác đào tạo nghề, truyền nghề, chuyển giao kỹ thuật để cung ứng nguồn lao động ổn định, tay nghề cao cho các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất trong làng nghề. Phát huy tối đa kinh nghiệm, vai trò và uy tín của đội ngũ nghệ nhân làng nghề để nhân rộng và phổ biến tinh hoa, kỹ năng nghề nghiệp trong sản xuất thực tiễn tại các làng nghề. Chính vì vậy, các sản phẩm của làng nghề đã khẳng định được thương hiệu, có sức cạnh tranh mạnh trong huyện, trong vùng và cả miền Bắc.

Tính đến nay, giá trị sản xuất công nghiệp - tiểu thủ công nghiệp của huyện Hải Hậu đạt trên 2994,6 tỷ đồng, vượt 21.2% so với kế hoạch và tăng xấp xỉ 40% so cùng kỳ năm 2016. Đây thực sự là tín hiệu đáng mừng cho việc phát triển bền vững làng nghề của huyện.

1.2. Những hạn chế cần khắc phục

Sự phối hợp giữa các làng nghề, cơ sở sản xuất,

hộ làm nghề cùng loại sản phẩm còn khá lỏng lẻo, tự phát, các hiệp hội nghề hoạt động chưa có hiệu quả nhằm tạo điều kiện cho các cơ sở sản xuất gắn kết, hỗ trợ nhau trong sản xuất, kinh doanh. Từ đó, dẫn tới thị trường tiêu thụ sản xuất trong và ngoài nước ở các làng nghề là do các hộ làm nghề tự tìm kiếm và phát triển khiến năng lực cạnh tranh bị hạn chế.

Bên cạnh đó, các sản phẩm của làng nghề Hải Hậu chưa có chỗ đứng vững chắc trên thị trường còn do các cơ sở sản xuất chưa chú trọng tới việc xây dựng thương hiệu, nhãn sản phẩm, bao bì, đăng ký chất lượng sản phẩm và việc quảng bá sản phẩm còn bị xem nhẹ.

Việc đào tạo nhân lực làng nghề đã được quan tâm, song nguồn lực này lại chưa mạnh dạn áp dụng tiến bộ khoa học - kỹ thuật vào sản xuất, việc đào tạo vẫn được áp dụng hình thức đào tạo tại chỗ theo phương pháp truyền nghề là chính. Do đó, nhiều làng nghề có nguy cơ bị mai một do công nghệ tiên tiến không được áp dụng, công nghệ thủ công truyền thống khiến năng suất lao động và chất lượng sản phẩm thấp.

Đồng thời, vấn đề về ô nhiễm môi trường cũng đặt ra cấp thiết trong bối cảnh mở rộng các làng nghề ở huyện Hải Hậu. Hiện nay, vấn đề này chưa được các hộ làm nghề quan tâm đúng mức.

Đặc biệt, trong thời kỳ hội nhập như hiện nay, rất nhiều thách thức đặt ra cho làng nghề của huyện đó chính là: Phải nâng cao được nội lực của làng nghề đáp ứng được đòi hỏi của thị trường trong và ngoài nước, từ đó tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường quốc tế.

1.3. Nguyên nhân của các hạn chế

Những tồn tại trên bắt nguồn từ việc nhận thức của các ngành, các cấp ở huyện Hải Hậu và tỉnh Nam Định về phát triển làng nghề còn hạn chế, chưa có sự phối hợp đồng bộ và hiệu quả. Bên cạnh đó, các hộ sản xuất ở các làng nghề của huyện Hải Hậu chưa tận dụng được các ưu đãi, hỗ trợ mà huyện và tỉnh đã đề ra, chưa mạnh dạn áp dụng khoa học tiên tiến vào công việc sản xuất của mình. Đồng thời, hệ thống thông tin về sản phẩm, thị trường cho các làng nghề còn thiếu và yếu; Chưa có biện pháp hữu hiệu để thúc đẩy việc mở rộng thị trường cho các làng nghề.

2. Giải pháp phát triển bền vững làng nghề ở huyện Hải Hậu, tỉnh Nam Định

2.1 Quy hoạch mặt bằng sản xuất của các làng nghề

Vấn đề quy hoạch cần phải tính đến đặc điểm của từng làng nghề, thuận lợi khó khăn, cũng như tiềm năng của từng xã, chứ không nhất thiết có đề án quy hoạch giống nhau cho mỗi ngành nghề. Những làng nghề tập trung trong các cụm công nghiệp cần có sự chú ý đặc biệt tới công tác xây dựng hệ thống xử lý chất thải, cố gắng tạo nên kết cấu hạ tầng thuận lợi để trở thành những cụm, điểm công nghiệp đạt được tiêu chuẩn hiện đại.

2.2. Tăng cường liên doanh liên kết giữa các làng nghề

Cần tăng cường các quan hệ liên doanh, liên kết về nhiều mặt trong sản xuất, kinh doanh, khắc phục tình trạng doanh nghiệp nào biết doanh nghiệp đấy, mạnh ai người nấy làm, thậm chí cạnh tranh không lành mạnh. Làng nghề cần cùng nhau thương thảo, thỏa thuận đối với những vấn đề liên quan đến uy tín, thương hiệu của mình như giá cả, kinh doanh hợp pháp, không gian lận thương mại... Cần phát huy sức mạnh cộng đồng làng nghề, đó là tổ chức các ngày Giỗ Tổ nghề hoặc cùng nhau xây dựng các công trình vừa có ý nghĩa tôn vinh truyền thống vừa có ý nghĩa giáo dục cho đời sau về làng nghề. Có như vậy, các làng nghề mới cùng nhau tồn tại và phát triển bền vững trong thời kỳ hội nhập như hiện nay.

2.3. Đẩy mạnh tìm kiếm thị trường cho làng nghề

Để giúp các làng nghề tiêu thụ sản phẩm của mình có hiệu quả hơn, cần nâng cao nhận thức cho họ trong việc sử dụng các phương tiện thông tin để tìm mua nguyên vật liệu, ký kết hợp đồng, quảng bá sản phẩm..., nhằm tìm kiếm thông tin và tiết kiệm được thời gian, chi phí. Bên cạnh đó, cần nâng cao vai trò của các cấp chính quyền và hiệp hội trong việc tìm kiếm thị trường cho làng nghề. Tích cực tổ chức các buổi tham quan, tiếp xúc với nước ngoài cho các đại diện làng nghề, nghệ nhân để giúp họ tìm hiểu nhu cầu thị trường và đặt mối quan hệ lâu dài với các đối tác.

2.4. Mạnh dạn áp dụng khoa học tiến bộ

Để khuyến khích người làm nghề áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, chính quyền huyện và tỉnh

cần ra sức hỗ trợ bằng việc thành lập các trung tâm nghiên cứu công nghệ, thiết kế mẫu cho làng nghề và đầu tư kinh phí cho các công trình nghiên cứu phục vụ sản xuất xuất khẩu. Việc áp dụng khoa học tiên tiến cần nhận được sự ưu đãi theo chính sách và cơ chế tài chính từ ngân sách nhà nước.

2.5. Tích cực đào tạo lao động tại các làng nghề

Để sản xuất kinh doanh có hiệu quả, lao động trong các làng nghề của huyện cần được đào tạo về kỹ thuật, kiến thức tiếp thị phù hợp với nghề và sản phẩm sản xuất. Huyện và tỉnh cần có các chính sách ưu đãi về học phí, học bổng cho những học viên đang làm việc tại các cơ sở sản xuất công nghiệp - tiêu thủ công nghiệp tại các làng nghề của huyện. Bên cạnh đó, cần hỗ trợ kinh phí cho các nghệ nhân của làng, để họ có điều kiện truyền đạt lại các kiến thức cho thế hệ sau. Đặc biệt, cần mời các chuyên gia, nghệ nhân giỏi từ khắp các vùng trên đất nước về dạy nghề cho người dân ở các làng nghề. Tích cực tổ chức các buổi tham quan, học hỏi kinh nghiệm trong và ngoài nước cho người làm nghề.

2.6. Quan tâm tới vấn đề môi trường ở làng nghề

Trước tiên, cần nâng cao nhận thức của các hộ làm nghề trong huyện bằng việc tổ chức các lớp đào tạo về pháp luật, vai trò của việc bảo vệ môi trường, các tiêu chuẩn về môi trường và cách thức bảo vệ môi trường. Bên cạnh đó, cần đề ra các chính sách liên quan đến môi trường và thắt chặt công tác quản lý. Đồng thời cũng có những chính sách hỗ trợ các làng nghề thực hiện tốt công tác bảo vệ môi trường.

2.7. Tăng cường công tác quản lý đối với làng nghề

Cần nâng cao nhận thức của người làm quản lý, phải coi việc hướng dẫn, hỗ trợ phát triển làng nghề là trách nhiệm của các ngành, các cấp từ tỉnh đến cơ sở. Cần thường xuyên tổ chức tuyên truyền phổ biến rộng rãi chính sách của nhà nước để mọi hộ làm nghề hiểu và thực hiện theo. Phân định rõ trách nhiệm, quyền hạn của từng phòng ban cấp huyện về vấn đề quản lý làng nghề. Quy định rõ các chế độ thanh kiểm tra đối với hoạt động sản xuất của làng nghề và hoàn thiện các quy định khen thưởng các làng nghề có đóng góp vào sự phát triển bền vững của huyện Hải Hậu ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Giáo trình Quản trị kinh doanh - Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp.
2. Tạp chí Tài chính.
3. Trang web Tổng cục Thống kê.

Ngày nhận bài: 9/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 19/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 29/11/2017

Thông tin tác giả;

ThS. MAI THỊ LƯA

Khoa Quản trị kinh doanh

Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

Email: mtlua@uenti.edu.vn

**REVIEW THE SITUATION AND PROPOSE SOME SOLUTIONS
FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF CRAFT VILLAGES
IN HAI HAU DISTRICT, NAM DINH PROVINCE**

● **MA. MAI THI LUA**

Faculty of Business Administration, University of Economics and Technology

ABSTRACT:

In the process of formation and development of our country, history records many villages having appeared for hundreds or even thousands of years, and they are still famous today. Each village has its own unique features and values, especially cultural values that contribute to the survival of the nation. Moreover, the maintenance and development of craft villages are also important in the construction of new rural areas in our country.

Nam Dinh is considered as a rich traditional land, especially Hai Hau has diversified occupations. Along with agriculture, craft villages in Hai Hau have existed with the development of social life and village life. However, besides the positive aspects that craft villages bring to the economy and society, there are still problems that need to be overcome in time to help the village develop more sustainably.

Keywords: Craft village, Hai Hau district, Nam Dinh province, sustainable, development of craft villages.

MỘT SỐ BẤT CẬP KHI ỨNG DỤNG THÁP NHU CẦU CỦA A.MASLOW TRONG QUẢN TRỊ NHÂN LỰC TẠI CÁC DOANH NGHIỆP KHAI THÁC THAN HẦM LÒ KHU VỰC CẨM PHẢ

● LÊ THỊ THU HƯỜNG - PHAN THỊ THÙY LINH - NGUYỄN VĂN THƯỜNG

TÓM TẮT:

Những đóng góp của A.Maslow trong lĩnh vực nghiên cứu về nhu cầu của con người là rất lớn, song lý thuyết nhu cầu với tháp nhu cầu năm thang bậc của ông vẫn còn những hạn chế nhất định khi vận dụng vào thực tiễn, đặc biệt là trong hoạt động quản lý nhân sự - tìm hiểu nhu cầu, nắm bắt động cơ, tạo động lực cho người lao động trong công việc. Bài viết sau đây tập trung phân tích, chỉ ra những bất cập khi ứng dụng tháp nhu cầu của Abraham Maslow trong quản trị nhân lực tại các doanh nghiệp khai thác than hầm lò khu vực Cẩm Phả, đồng thời đề xuất một số hướng giải quyết nhằm khắc phục những bất cập này.

Từ khóa: Tháp nhu cầu, thang nhu cầu, tháp nhu cầu Maslow, thang nhu cầu Maslow, nhu cầu trong công việc, nhu cầu của người lao động, quản trị nhân lực, doanh nghiệp khai thác than hầm lò.

1. Giới thiệu sơ lược về tháp nhu cầu của Abraham Maslow

Nói đến tháp nhu cầu, không thể không kể đến tháp nhu cầu rất nổi tiếng của nhà tâm lý học Abraham Maslow (1908-1970). Năm 1943, với lý thuyết phân cấp nhu cầu, A.Maslow cho rằng nhu cầu con người có thể xếp thành 5 bậc từ thấp nhất đến cao nhất (hình 1) như sau:

- Bậc thứ 1: Là nhu cầu sinh lý học (thấp nhất) - đây là nhu cầu cơ bản để duy trì bản thân cuộc sống của con người. Khi những nhu cầu này chưa được thỏa mãn tới mức độ cần thiết để duy trì cuộc sống thì những nhu cầu khác sẽ không có tác dụng

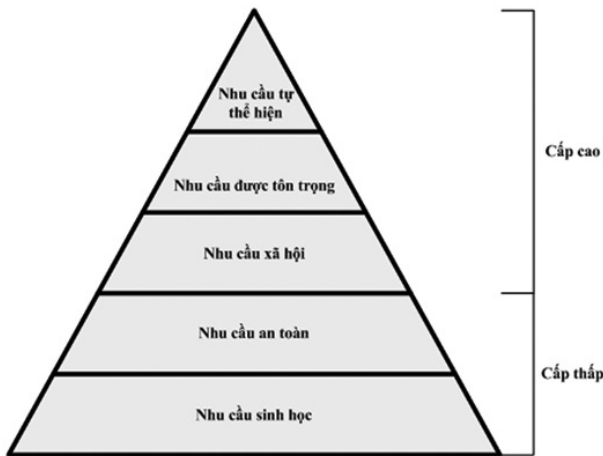
thúc đẩy;

- Bậc thứ 2: Là nhu cầu an ninh, an toàn;
- Bậc thứ 3: Là nhu cầu xã hội (nhu cầu thuộc về một nhóm nào đó, được thừa nhận như một thành viên của một nhóm nào đó);
- Bậc thứ 4: Là nhu cầu được tôn trọng;
- Bậc thứ 5: Là nhu cầu tự khẳng định (tự thể hiện) - đây cũng đồng thời là mức cuối cùng (mức cao nhất).

Đến năm 1970, A.Maslow đưa thêm 2 bậc vào tháp nhu cầu trước đó mà ông đã xây dựng là:

- Bậc thứ 6: Nhu cầu sáng tạo;

Hình 1: Tháp nhu cầu của A.Maslow (năm 1943)



- Bậc thứ 7: Nhu cầu thẩm mỹ.

Năm 1990, một số tài liệu của A.Maslow đã được tìm thấy, trong đó đề cập đến việc A.Maslow đã thêm một nhu cầu thứ 8 vào tháp nhu cầu 7 bậc trước đó.

Tuy nhiên, tháp nhu cầu 8 bậc được ít người biết được và không được sử dụng rộng rãi trong cuộc sống cũng như trong công việc như tháp nhu cầu 5 bậc nêu trên (Hình 1).

Maslow cho rằng, tại một thời điểm, cá nhân tìm cách thỏa mãn một nhu cầu mỗi lần nó vượt tới. Ông cho rằng khi một nhu cầu cấp thấp đã được thỏa mãn, chúng sẽ không còn có ý nghĩa như cái thúc đẩy con người hành động nữa. Khi nhu cầu ở một cấp nào đó được thỏa mãn, con người mới nảy sinh nhu cầu ở bậc cao hơn và khi đó nhu cầu mới được nảy sinh này sẽ là động lực thúc đẩy hành động của con người.

2. Một số bất cập khi ứng dụng tháp nhu cầu của Abraham Maslow trong quản trị nhân lực tại các doanh nghiệp khai thác khoáng sản

Mặc dù, những đóng góp trong việc nghiên cứu nhu cầu của con người của A.Maslow là rất lớn, song lý thuyết về nhu cầu của ông vẫn còn những hạn chế nhất định khi vận dụng vào thực tiễn, đặc biệt là khi cần vận dụng trong hoạt động kinh doanh, lĩnh vực quản trị nhân lực - tìm hiểu nhu cầu, nắm bắt động cơ, tạo động lực cho người lao động trong công việc. Trên thực tế, đã có nhiều nhà khoa học thực hiện các công trình nghiên cứu vận dụng lý thuyết nhu cầu của Abraham Maslow

trong quản trị nhân lực tại doanh nghiệp và cũng có nhiều nhà quản trị nhân lực đã vận dụng lý thuyết này trong việc nhận diện nhu cầu và tạo động lực cho người lao động. Khi vận dụng lý thuyết này, họ gần như kế thừa hoàn toàn lý thuyết nhu cầu của Maslow, chỉ khác là họ cụ thể hóa các nhu cầu được Maslow đưa ra trong tháp nhu cầu. Do vậy, việc ứng dụng tháp nhu cầu của Abraham Maslow trong quản trị nhân lực tại các doanh nghiệp ở Việt Nam vẫn còn tồn tại nhiều bất cập.

- Thứ nhất là về loại nhu cầu, đối tượng nhu cầu: Nhu cầu bao giờ cũng có đối tượng cụ thể. Trong khi đó, nhu cầu trong tháp nhu cầu của A.Maslow là những nhu cầu của con người trong cuộc sống nói chung nảy sinh theo quá trình phát triển của con người trong xã hội - Không đi sâu vào nhu cầu của con người trong từng lĩnh vực cụ thể với đối tượng nhu cầu cụ thể. Do đó, việc vận dụng lý thuyết này vào thực tế có nhiều bất cập, gặp nhiều khó khăn.

Nhiều nhà khoa học khi thực hiện các công trình nghiên cứu vận dụng lý thuyết nhu cầu của Abraham Maslow trong quản trị nhân lực tại các doanh nghiệp ở Việt Nam đã cụ thể hóa đối tượng thỏa mãn nhu cầu của người lao động và đã có sự thống nhất cao khi đưa tiền lương, thu nhập vào đối tượng thỏa mãn nhu cầu sinh học (ví dụ như các công trình (3), (6), (7)...). Tuy vậy, trên thực tế, tiền lương, thu nhập không chỉ là đối tượng thỏa mãn nhu cầu sinh học, mà còn giúp thỏa mãn nhu cầu an toàn, nhu cầu xã hội, nhu cầu tôn trọng và nhu cầu thể hiện bản thân. Việc người lao động thấy cần phải được nhận mức lương bao nhiêu (nhu cầu về tiền lương) thì mới đảm bảo sự tồn tại và phát triển của họ, có thể đã bao gồm số tiền giúp họ thỏa mãn một phần tất cả các nhu cầu nêu trên hoặc nếu không số tiền ấy phải giúp được họ thỏa mãn một phần nhu cầu sinh học và nhu cầu an toàn. Việc bóc tách mức tiền lương mà người lao động thấy cần phải được nhận thành bao nhiêu tiền để thỏa mãn nhu cầu sinh học, bao nhiêu phần để thỏa mãn nhu cầu ở các bậc cao hơn và xếp chúng vào các thang bậc nhu cầu theo thứ bậc ưu tiên cần thỏa mãn như tháp nhu cầu của Abraham Maslow là không dễ. Điều này cũng tương tự như việc đưa nhu cầu đảm bảo điều kiện làm việc an toàn vào nhu cầu bậc 2 (nhu cầu an toàn). Việc đảm bảo

một phần nhu cầu làm việc ở bậc 2 này, có thể đã bao hàm cả một phần nhu cầu ở bậc 1. Ví dụ với các doanh nghiệp khai thác than hầm lò, người lao động có nhu cầu đảm bảo điều kiện an toàn, vệ sinh công nghiệp - đảm bảo cho họ có được làm việc trong điều kiện không rủi ro, thoát khỏi sự lo âu, sợ hãi khi làm việc..., cụ thể như họ cần có hệ thống thông gió, xử lý bụi tốt để đảm bảo không khí được lưu thông, có không khí sạch ở mức yêu cầu để thở... Và như vậy, đối tượng thỏa mãn nhu cầu này cũng là đối tượng thỏa mãn nhu cầu ở bậc 1. Nên việc xếp đối tượng thỏa mãn nhu cầu này vào bậc 1 hay bậc 2 là vấn đề cần phải xem xét.

- *Thứ hai là số lượng nhu cầu cần thỏa mãn tại mỗi thời điểm:* Maslow cho rằng, tại một thời điểm, cá nhân tìm cách thỏa mãn một nhu cầu mỗi lần nó vượt tới, một nhu cầu được thỏa mãn sẽ nảy sinh một nhu cầu mới. Song, trên thực tế, trong điều kiện sống bình thường, hầu hết mọi người đều đã thỏa mãn một phần nhu cầu ở mọi cấp bậc và họ không chỉ có nhu cầu ở một bậc nào đó hay một nhu cầu cụ thể nào đó mà có thể, họ có nhiều nhu cầu ở các thang bậc khác nhau tại cùng một thời điểm. Vấn đề là họ thấy cần ưu tiên thỏa mãn nhu cầu nào hơn cả. Và nếu nhu cầu cần ưu tiên đó không được thỏa mãn thì họ cũng không từ chối nếu được thỏa mãn những nhu cầu có mức độ ưu tiên thấp hơn. Ví dụ như người lao động có nhu cầu về tiền lương cần nhận được bao nhiêu là phù hợp, việc đòi hỏi này không chỉ nhằm thỏa mãn nhu cầu ở bậc 1 mà còn là để thỏa mãn một trong số các nhu cầu ở bậc cao hơn. Hoặc khi họ có nhiều nhu cầu, đòi hỏi cần được thỏa mãn như tiền lương, điều kiện làm việc an toàn thì không có nghĩa nhu cầu về tiền lương được thỏa mãn thì mới phát sinh nhu cầu về điều kiện làm việc an toàn và nếu doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu về điều kiện làm việc an toàn thì người lao động cũng sẽ không từ chối.

- *Thứ ba là về danh giới giữa các bậc nhu cầu, ý nghĩa thứ bậc:* Danh giới và ý nghĩa thứ bậc trong tháp nhu cầu của Maslow rất khó xác định và không giúp các nhà quản trị đưa ra giải pháp ưu tiên tạo động lực cho người lao động. Trong điều kiện sống bình thường, hầu hết mọi người đều đã thỏa mãn một phần nhu cầu ở mọi cấp bậc (khi họ đã phát triển về thể chất, tinh thần), việc xác định khi nào nhu cầu ở một bậc nào đó đã thỏa mãn để

nảy sinh nhu cầu ở các bậc cao hơn làm cơ sở đưa ra các giải pháp ưu tiên tạo động lực cho người lao động là rất khó. Khi đó, không dễ để xác định bậc nhu cầu hiện tại của họ, ý nghĩa thứ bậc theo các bậc của tháp không còn hoặc có trường hợp thứ bậc bị đảo lộn. Cụ thể như thứ bậc phát sinh nhu cầu cần thỏa mãn trong nhiều trường hợp không đúng khi nhu cầu sinh lý - nhu cầu cấp thấp không được thỏa mãn nhưng họ đã phát sinh những nhu cầu ở cấp bậc cao hơn, như nhu cầu được tôn trọng, nhu cầu tự thể hiện - được sống với niềm đam mê, sở thích của mình. Trong cuộc sống đời thường, có những trường hợp điển hình là võ sĩ samurai sẵn sàng mổ bụng để bảo toàn danh dự, một số ông chồng ở các nước phương Tây thời xưa, sẵn sàng chấp nhận cái chết khi đấu súng với kẻ đã ngoại tình với vợ của họ và rất nhiều câu ca dao, tục ngữ, thành ngữ, câu nói nổi tiếng... thể hiện lối sống, tinh thần bất khuất, tự cường... của dân tộc Việt Nam - như “thà hy sinh chứ không chịu mất nước”, “thà hy sinh chứ không chịu làm nô lệ”... đã cho thấy điều ngược lại với thứ bậc nhu cầu mà Maslow đã đề cập. Trong các doanh nghiệp, có những người lao động chấp nhận làm việc trong điều kiện rủi ro, thiếu an toàn để có được thu nhập trang trải cuộc sống, nhưng cũng có những người lao động chấp nhận mức lương thấp để được làm việc trong điều kiện làm việc an toàn, ổn định hơn. Trong các doanh nghiệp khai thác than hầm lò hiện nay, hiện tượng thợ lò bỏ việc ngày càng trở nên phổ biến, họ chấp nhận mức lương thấp hơn để được làm việc trong điều kiện, môi trường làm việc an toàn, ít rủi ro.

- *Thứ tư là về điều kiện phát sinh nhu cầu:* Lý thuyết thang bậc nhu cầu của Maslow chưa chú trọng đến điều kiện phát sinh nhu cầu. Nhu cầu phát sinh trong hoạt động nói chung và trong lao động nói riêng, không chỉ có đối tượng cụ thể, mà nhu cầu luôn phát sinh trong những hoàn cảnh cụ thể. Bởi vậy, điều kiện, môi trường làm việc... khác nhau sẽ phát sinh những nhu cầu khác nhau và đòi hỏi mức độ thỏa mãn cũng khác nhau. Ví dụ: Cùng là nhu cầu về tiền lương, nhưng nhu cầu về mức lương nhận được cần bao nhiêu là phù hợp sẽ khác nhau với người lao động ở các vị trí khác nhau, doanh nghiệp khác, hoàn cảnh sống khác nhau...

Vì vậy, cần chú trọng đến điều kiện phát sinh

nhu cầu. Một số công trình đã quan tâm đến điều kiện phát sinh nhu cầu, như công trình số (5), (8), (9). Công trình (5) đã quan tâm đến giới tính, lứa tuổi của người được khảo sát nhu cầu. Công trình (8) đã quan tâm đến các thông tin như độ tuổi, tình trạng hôn nhân, vị trí và phòng ban đang làm việc khi nghiên cứu về nhu cầu của người lao động. Công trình (9) đã quan tâm đến vị trí và phòng ban làm việc (cán bộ quản lý các phòng ban, phân xưởng), trình độ người lao động (kỹ sư, cán bộ có trình độ đại học, lao động có trình độ trung cấp, công nhân kỹ thuật và lao động phổ thông). Tuy nhiên, những điều kiện phát sinh nhu cầu là các yếu tố tham gia trực tiếp vào quá trình sản xuất kinh doanh (như các điều kiện phát sinh nhu cầu xuất phát từ yếu tố đối tượng lao động, tư liệu lao động, sức lao động... như trang thiết bị làm việc, bảo hộ lao động, thu nhập của người lao động...) và có ảnh hưởng lớn đến năng suất lao động, hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp chưa được chi tiết hóa và chú trọng.

Như vậy, với những phân tích nêu trên, những bất cập khi ứng dụng tháp nhu cầu của Abraham Maslow trong quản trị nhân lực tại các doanh nghiệp ở Việt Nam, bao gồm:

- Loại nhu cầu, đối tượng nhu cầu: Đã có những công trình quan tâm đến việc chi tiết loại nhu cầu cũng như đối tượng thỏa mãn nhu cầu, song chưa có công trình nào đề cập trực tiếp đến nhu cầu trong công việc của người lao động tại doanh nghiệp khai thác hầm lò khu vực Cẩm Phả. Hơn nữa, việc cụ thể hóa và sắp xếp nhu cầu vào các thang bậc theo tháp nhu cầu của A.Maslow còn nhiều bất cập (có những nhu cầu, đối tượng nhu cầu được cụ thể hóa và sắp xếp vào một bậc cụ thể nào đó trong tháp, nhưng chính nhu cầu, đối tượng nhu cầu này cũng có thể bao hàm cả các nhu cầu khác, nhằm thỏa mãn nhiều nhu cầu ở các bậc khác nhau, như nhu cầu về tiền lương, về điều kiện an toàn...);

- Số lượng nhu cầu cần thỏa mãn tại mỗi thời điểm: Chưa đề cập đến số lượng nhu cầu cần thỏa mãn tại mỗi thời điểm và thứ tự ưu tiên cần thỏa mãn của các nhu cầu này để làm cơ sở đưa ra các giải pháp tạo động lực hiệu quả nhất (đảm bảo hài hòa giữa lợi ích của doanh nghiệp và người

lao động).

- Danh giới giữa các bậc nhu cầu, ý nghĩa thứ bậc: Khó xác định danh giới nảy sinh các nhu cầu giữa các thứ bậc theo các lý thuyết nhu cầu đã đề cập, không giúp các nhà quản trị đưa ra giải pháp ưu tiên (khi người lao động đã thỏa mãn một phần nhu cầu tại tất cả các bậc); chưa biểu thị được thứ bậc ưu tiên cần thỏa mãn các nhu cầu trong công việc của người lao động.

- Điều kiện phát sinh nhu cầu: Chưa chú trọng đến điều kiện phát sinh nhu cầu (đặc biệt là những nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình lao động).

3. Hướng giải quyết những bất cập khi ứng dụng tháp nhu cầu của Abraham Maslow trong quản trị nhân lực tại các doanh nghiệp khai thác than hầm lò

Để giải quyết những bất cập nêu trên, khi ứng dụng tháp nhu cầu của Abraham Maslow trong quản trị nhân lực tại các doanh nghiệp, có thể thực hiện theo các hướng giải quyết như sau:

- Thứ nhất là về loại nhu cầu, đối tượng của nhu cầu: Cần cụ thể hóa nhu cầu cũng như đối tượng thỏa mãn nhu cầu trên cơ sở các nhu cầu nền tảng của Abraham Maslow và chú đến đặc thù nhân lực cũng như hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Có thể chi tiết hóa theo tiến trình của quá trình làm việc và theo các yếu tố cấu thành, ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình làm việc của người lao động, kể từ khi ký kết hợp đồng lao động đến khi chấm dứt hợp đồng lao động với doanh nghiệp. Đối với người lao động trong các doanh nghiệp khai thác than hầm lò khu vực Cẩm Phả, có thể có những nhu cầu trong công việc như: nhu cầu được làm đúng ngành nghề, nhu cầu được phân công lao động hợp lý, nhu cầu về công nghệ, quy trình làm việc, các điều kiện an toàn bảo hộ lao động, vệ sinh công nghiệp, nhu cầu về thời gian nghỉ ngơi, về bữa ăn ca, về tiền lương, thu nhập, về các chính sách đãi ngộ phi vật chất, về sự hợp tác của đồng nghiệp, nhu cầu về sự đánh giá, ghi nhận công bằng của cấp trên, nhu cầu về hỗ trợ nhà ở, nhu cầu về đào tạo...

- Thứ hai là số lượng nhu cầu cần thỏa mãn tại mỗi thời điểm: Số lượng nhu cầu cần thỏa mãn tại mỗi thời điểm có thể lớn hơn 1, vì vậy, các

giải pháp tạo động lực được đưa ra không nhất thiết phải tập trung vào thỏa mãn duy nhất một nhu cầu mà có thể thỏa mãn đồng thời một số nhu cầu khác.

- *Thứ ba là về danh giới, ý nghĩa thứ bậc nhu cầu:* Do rất khó xác định một nhu cầu nào đó đã thỏa mãn chưa, khi nào thì nảy sinh những nhu cầu ở bậc kế tiếp. Vì vậy, việc giúp các nhà quản trị đưa ra giải pháp ưu tiên tác động nhằm thỏa mãn gặp rất nhiều khó khăn. Do người lao động đều đã thỏa mãn một phần nhu cầu tại tất cả các nhu cầu ở cả 5 bậc trong tháp nhu cầu của Abraham Maslow, nên không xác định được hiện tại cần đáp ứng nhu cầu ở bậc nào của người lao động.

Đồng thời, cùng một đối tượng thỏa mãn nhu cầu có thể thỏa mãn nhiều nhu cầu ở các thang bậc khác nhau, nên thay vì việc sắp xếp một đối tượng thỏa mãn nhu cầu nào đó vào một thang bậc xác định trong tháp nhu cầu của Abraham Maslow và kế thừa toàn bộ thứ bậc ưu tiên trong tháp nhu cầu đó, có thể điều tra khảo sát để biết người lao động có hệ thống thứ bậc ưu tiên cần thỏa mãn các nhu cầu như thế nào. Từ đó, có cơ sở đưa ra các giải pháp ưu tiên tạo động lực cho người lao động;

- *Thứ tư là về điều kiện phát sinh nhu cầu:* Cần chú trọng đến điều kiện phát sinh nhu cầu. Nhu cầu được hình thành do sự tương tác giữa chủ thể và môi trường. Vì vậy, các điều kiện phát sinh nhu cầu cần được chú trọng: Về phía chủ thể, đó là giới tính, tuổi, tình trạng hôn nhân, ngành nghề, vị trí công tác... Về phía môi trường, cần chú trọng đến đặc thù hoạt động của doanh nghiệp - ngành nghề, công nghệ sản xuất, điều kiện làm việc...

Khi nguồn lực của doanh nghiệp hữu hạn, trong khi đó, nhu cầu của con người trong cuộc sống nói chung và nhu cầu của người lao động trong công việc nói riêng là vô hạn, việc khắc phục được những bất cập khi ứng dụng tháp nhu cầu của A.Maslow trong quản trị nhân lực tại các doanh nghiệp ở Việt Nam nói chung và các doanh nghiệp khai thác than hầm lò khu vực Cẩm Phả nói riêng bằng cách đưa ra được hệ thống thứ bậc nhu cầu ưu tiên cần thỏa mãn trong công việc của người lao động tại các doanh nghiệp này là rất cần thiết, có ý nghĩa tích cực, góp phần cải thiện chất lượng cuộc sống của người lao động và không ngừng nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. A.Maslow, 1943, *A Theory of Human Motivation*;
2. A.Maslow, 1970, *Motivation and Personality*;
3. TS. Trương Minh Đức - Khoa Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội, 2011, "Ứng dụng mô hình định lượng đánh giá mức độ tạo động lực làm việc cho nhân viên Công ty trách nhiệm hữu hạn Ericsson Việt Nam", *Tạp chí Khoa học Đại học Quốc gia Hà Nội, Kinh tế và Kinh doanh (số 27)*, trang 240 - 247;
4. ThS. Nguyễn Văn Giang - Trường Đại học Kinh tế - Đại học Đà Nẵng, "Tiếp cận cấu trúc sản phẩm hàng hóa dựa trên tháp nhu cầu của Maslow", *Tạp chí Kinh tế và Phát triển*, trang 37-40;
5. ThS. Cấn Hữu Hạn - Khoa Quản lý lao động, Trường Đại học Lao động xã hội, 2014, "Tạo động lực cho người lao động - Một số góc nhìn", *Tạp chí Tài chính doanh nghiệp (số 4)*, trang 18-21;
6. Hoàng Thị Lộc và Nguyễn Quốc Nghi - Khoa Kinh tế và Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Cần Thơ, 2014, "Xây dựng khung lý thuyết về động lực làm việc ở khu vực công tại Việt Nam", *Tạp chí Khoa học Trường Đại học Cần Thơ, Phần C - Khoa học Xã hội, Nhân văn và Giáo dục (số 32)*, trang 97-105;
7. Đào Phú Quý - Công ty Kỹ thuật Điện tử Viễn thông Hà Nội, 136 Tây Sơn, Đống Đa, Hà Nội, Việt Nam, 2010, "Thuyết nhu cầu của A.Maslow với việc động viên người lao động", *Tạp chí Khoa học Đại học Quốc gia Hà Nội, Kinh tế và Kinh doanh (số 26)*, trang 78-85;
8. Nguyễn Ngọc Thắng - Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội, 2013, "Quản lý người tài: Nghiên cứu trường hợp Công ty VAX", *Tạp chí Kinh tế và Quản lý (số 58)*, trang 60-65;

9. Vũ Hồng Vân - Trường Đại học Kỹ thuật Công nghiệp - Đại học Thái Nguyên, 2013, Tạo động lực cho người lao động nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị nhân lực tại Công ty Diesel Sông Công, Tạp chí Khoa học và Công nghệ, số 72 (10), trang 8-12.

Ngày nhận bài: 13/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 23/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 03/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. LÊ THỊ THU HƯỜNG - ThS. PHAN THỊ THÙY LINH - ThS. NGUYỄN VĂN THƯỜNG

Bộ môn Quản trị doanh nghiệp Mỏ, Khoa Kinh tế - Quản trị Kinh doanh

Trường Đại học Mỏ - Địa chất

Email: lehuong.hung@gmail.com

Điện thoại: 0942005665

INADEQUACIES IN APPLYING A.MASLOW DEM AND TOWER IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN MINING ENTERPRISES IN CAM PHA AREA

● MA. **LE THI THU HUONG**

● MA. **PHAN THI THUY LINH**

● MA. **NGUYEN VAN THUONG**

Department of Economics and Business Administration,
Faculty of Economics and Business Administration,
Hanoi University of Mining and Geology

ABSTRACT:

A. Maslow's contribution to the research of human needs is huge, but demand theory with his five-storied demand pyramid still has some drawbacks when it comes to practical application, especially in human resource management which includes understanding the needs, grasping the motives, motivating the staffs in the work. The following article focuses on the shortcomings of the application of Abraham Maslow's demand for human resources management in the coal mining enterprises of Cam Pha area and proposed some solutions. It resolves to overcome these inadequacies.

Keywords: Demand Tower, Demand ladder, Maslow Demand Tower, Maslow Demand Ladder, demand for work, labor demand, human resources management, mining coal company.

MÔ HÌNH PHÁT TRIỂN DU LỊCH MICE TẠI VIỆT NAM TỪ CÁC NHÂN TỐ NGUỒN LỰC

● LÊ THÁI SƠN - HÀ NAM KHÁNH GIAO

TÓM TẮT:

Nghiên cứu tìm hiểu các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến sự phát triển du lịch MICE tại Việt Nam thông qua việc xác định các bên liên quan. Dựa vào các lý thuyết nghiên cứu về du lịch MICE và thực trạng hoạt động tại Việt Nam, nghiên cứu đã cho thấy sự phát triển du lịch MICE chịu sự tác động của nguồn lực điểm đến MICE và nguồn lực điểm đến MICE chịu tác động bởi 4 thành phần: (1) nguồn lực nhà tổ chức; (2) nguồn lực du khách MICE; (3) nguồn lực nhà cung cấp; (4) nguồn lực tổ chức chuyên nghiệp. Từ đó, một mô hình nghiên cứu sự phát triển du lịch MICE được đề xuất.

Từ khóa: Nguồn lực, nhà tổ chức, nhà cung cấp, du lịch MICE.

1. Giới thiệu

MICE là cụm từ viết tắt của Meeting (hội nghị), Incentive (khuyến thưởng), Conference (hội thảo) và Exhibition (triển lãm), được sử dụng rộng rãi ở Châu Á và Bắc Mỹ (Dwyer & ctg, 2001), Úc sử dụng khái niệm sự kiện kinh doanh; Canada sử dụng cụm từ viết tắt MC và IT (Meetings, Conventions & Incentive Travel) (Rogers, 2003). Theo UNWTO (2006), công nghiệp hội nghị (thường được sử dụng tại châu Âu) bao gồm các thành phần chính là MICE.

Du lịch MICE có những đặc điểm quan trọng là: (1) tiềm năng tăng trưởng cao, (2) có giá trị tăng thêm cao, và (3) lợi ích đổi mới cao. Với những đặc điểm trên, các quốc gia trên thế giới đang hướng vào phát triển du lịch MICE như một bước chấn hưng kinh tế quốc gia (Janakiraman, 2012).

Theo UNWTO, riêng trong lĩnh vực hội nghị, ICCA cho biết có khoảng 11.505 hội nghị - hội thảo được tổ chức hàng năm trên toàn thế giới, chi tiêu cho việc tổ chức khoảng 280 triệu USD, tạo ra giá trị cho các bên liên quan khoảng 1,16 tỷ USD (trong đó hội nghị 0,4 tỷ USD và triển lãm 0,76 tỷ USD). Công nghiệp du lịch MICE mang lại lợi ích kinh tế to lớn cho quốc gia và thành phố đăng cai tổ chức sự kiện đó.

Việt Nam hiện nay đang là một điểm đến được chú ý đối với khách du lịch trong và ngoài nước bởi các di sản thiên nhiên nổi tiếng được UNESCO công nhận... Đến năm 2016, có 747 khách sạn, resort từ 3 - 5 sao, với 82.325 phòng, nhiều Trung tâm Hội nghị, triển lãm cấp quốc tế, quốc gia đang hoạt động (VNAT, 2016). Cơ sở hạ tầng cho du lịch đã nhanh chóng hoàn thiện, cơ sở hạ tầng giao

thông đã phát triển nhanh, nhiều đường bay quốc tế đã được thiết lập, các cảng hàng không được mở rộng nhằm đáp ứng nhu cầu khách đi và đến. Theo Tổng cục Du lịch Việt Nam năm 2016, lượng khách quốc tế đến Việt Nam là 10.012.735 lượt (trong đó, khoảng 7% là du khách MICE), với tổng doanh thu là 400 nghìn tỷ VNĐ. ICCA (2016) cho biết Việt Nam đã tổ chức được 48 hội nghị lớn. Vậy nên, Việt Nam có nhiều khả năng phát triển du lịch MICE.

2. ĐẶT VẤN ĐỀ

2.1. Tình hình nghiên cứu du lịch MICE trên thế giới

Các nghiên cứu về du lịch MICE chủ yếu sử dụng điểm đến là một đơn vị nghiên cứu chính nhằm phát triển địa phương nói chung, phát triển du lịch nói riêng và chú trọng đến phát triển du lịch MICE. Denicolai và ctg (2010) cho thấy, để phát triển du lịch tại một điểm đến, cần chú ý đến mối quan hệ mạng lưới của các công ty du lịch và phát triển các năng lực cốt lõi của du lịch của các nguồn lực địa phương và năng lực du lịch của điểm đến đó. Bennett và ctg (2010) cho thấy các chính sách như minh bạch, hợp tác, điều hành nhất quán... đã có hiệu quả trong việc đạt được những mục tiêu cụ thể và mục tiêu tổng thể của điểm đến, hay đã đáp ứng nhu cầu của các bên liên quan. González và Falcón (2003) cho rằng, để điểm đến du lịch thành công cho một loại hình du lịch, cần thiết phải xem xét các nguồn lực của điểm đến. Nakatani và Teixeira (2009) tập trung vào việc đề xuất, quản lý các chính sách về du lịch, quản lý các đơn vị có liên quan đến du lịch nhằm tạo ra sự phát triển du lịch của điểm đến, đề xuất việc phân chia vai trò và sự tham gia của các tổ chức công, tư nhân, nhà cung cấp, các bên liên quan khác phải rõ ràng và chất lượng dịch vụ để tạo nên sự phát triển du lịch.

Tại các nước đang phát triển, du lịch MICE đang được chú trọng. Tại Trung Quốc, ngoại trừ những thành phố nổi tiếng về du lịch MICE như Bắc Kinh, Thượng Hải, các thành phố khác có lợi thế về du lịch đang tập trung nghiên cứu để phát triển du lịch MICE như Cáp Nhĩ Tân, Hắc Long Giang, Đường Sơn, Khai Phong... Mauritius, một đảo quốc ở Ấn Độ Dương, đã được Seebaluck và ctg (2013) nghiên cứu những cơ hội hợp tác và những thách thức của phát triển du lịch MICE. Đinovic (2010) nghiên cứu kinh nghiệm của các điểm đến MICE thành công

nhằm áp dụng cho Montenegro, cho thấy sự tham gia của tất cả các bên liên quan trong việc cung cấp nguồn lực để hình thành các sản phẩm du lịch có sự khác biệt về chất lượng hơn hình thức hiện tại. Ramgulam và ctg (2012) đã áp dụng kinh nghiệm phát triển du lịch MICE của Úc để nghiên cứu sự phát triển của thị trường MICE ở Trinitrat & Tobago.

2.2. Tình hình nghiên cứu du lịch MICE tại Việt Nam

Ở Việt Nam, có rất ít các nghiên cứu chuyên sâu về du lịch MICE ở quy mô lớn. Các nghiên cứu chỉ ở mức ứng dụng lý thuyết cơ bản của du lịch MICE cho một địa phương, điểm đến hay cho một doanh nghiệp: địa phương như thành phố Đà Nẵng, tại các khách sạn 4 sao ở Hạ Long - Quảng Ninh; tại thành phố Hồ Chí Minh, Hải Phòng; doanh nghiệp như 3 Công ty Saigontourist, Indovina service và Công ty Du lịch Việt Nam tại Hà Nội. Nguyễn Chí Tranh (2014) dựa vào những thách thức từ thực tế như: cơ sở hạ tầng chưa phát triển, việc phát triển du lịch MICE còn tự phát, quảng bá du lịch còn chưa xứng với tiềm năng, sản phẩm du lịch vẫn còn mờ nhạt, nguồn nhân lực còn thiếu, yếu trong du lịch MICE. Nghị quyết TW số 08-NQ/TW của Bộ Chính trị ngày 16/1/2017 đã nêu rõ quan điểm phát triển du lịch trở thành ngành kinh tế mũi nhọn, là định hướng chiến lược để phát triển kinh tế đất nước, tạo động lực thúc đẩy sự phát triển của các ngành, lĩnh vực khác. Do vậy, việc nghiên cứu du lịch MICE tại Việt Nam là rất cần thiết.

3. Giải quyết vấn đề

3.1. Các lý thuyết nền tảng

Michell và ctg (1997, trang 873) cho rằng: "Các bên liên quan rõ ràng sẽ liên quan mật thiết với việc tích lũy số lượng các đặc tính của các bên liên quan là tính quyền lực (power); tính hợp pháp (legitimacy) và tính khẩn cấp (urgency) mà nhà quản trị phải nhận thức". Nghĩa là, bên liên quan nào có được 3 đặc tính nêu trên sẽ là bên liên quan rõ ràng và nó có liên hệ mật thiết với tổ chức kinh doanh. Lý thuyết này được mô tả bằng sơ đồ Venn, gồm 3 bộ, mỗi bộ đại diện cho một trong ba đặc tính nêu trên. Bên liên quan chỉ sở hữu một đặc tính được gọi là bên liên quan tiềm ẩn; có được hai đặc tính được gọi là bên liên quan mong đợi và với ba đặc tính thì được gọi là bên liên quan rõ ràng.

Các bên liên quan thường được xem xét gồm: (1) Tổ chức quản trị điểm đến (Destination Management Organization- DMO), Văn phòng khách hàng hội nghị (Customer visite Bureau- CIB) thường được xem là các tổ chức chuyên nghiệp, nhà quản lý; (2) Nhà điều hành, nhà tổ chức, tài trợ được xem xét riêng biệt trong từng bối cảnh nghiên cứu; (3) Trung gian tiếp thị thường là cầu nối giữa nhà cung cấp với điểm đến hoặc du khách với điểm đến; (4) Du khách MICE; (5) Điểm đến MICE; (6) Cộng đồng cư dân tại điểm đến và (7) Chính quyền. Nghiên cứu này đã thực hiện nghiên cứu định tính với 7 chuyên gia là những là lãnh đạo, nhà quản lý các khách sạn lớn, Trung tâm xúc tiến đầu tư du lịch, chuyên gia về văn hóa, chuyên gia về du lịch và giảng viên khoa du lịch của hai trường đại học. Kết quả chọn lựa từ việc bỏ phiếu của 7 chuyên gia, có những bên liên quan sau: Nhà cung cấp; Nhà tổ chức; Các tổ chức chuyên nghiệp; Du khách MICE và Điểm đến MICE.

Lý thuyết dựa vào nguồn lực (Acedo và ctg, 2006) gồm: Quan điểm dựa vào nguồn lực (resource-based view) - mỗi tổ chức độc lập đều có những cấu trúc nguồn lực cụ thể là những tài sản vật chất và khả năng sở hữu và/hoặc kiểm soát của mình, có tính riêng có, phát sinh từ lịch sử hình thành của nó; quan điểm dựa vào kiến thức (knowledge-based view) - sự thay đổi của môi trường kinh doanh sẽ ảnh hưởng đến cả hai phía cung - cầu (Cooper, 2006), nên các điểm đến phải liên tục thích ứng bằng cách tạo ra, sử dụng kiến thức cần thiết để đáp ứng với sự thay đổi; và quan điểm về các mối quan hệ (relational view) - khi tham gia vào một mạng lưới mới, năng lực của từng bên liên quan sẽ được phát triển mạnh mẽ hơn, điều này cũng đúng đối với một điểm đến.

3.2. Mối quan hệ giữa sự phát triển du lịch MICE và các nguồn lực nhân tố

3.2.1. Ảnh hưởng từ nguồn lực nhà cung cấp đến nguồn lực điểm đến MICE

Tất cả các sự kiện MICE đòi hỏi cung cấp nhiều hoạt động như vận tải nội địa, quốc tế thông qua các hãng, công ty lữ hành; nơi ăn nghỉ của các đoàn đại biểu, khách mời; trung tâm hội nghị; nơi triển lãm; dịch vụ nghe nhìn tại các khách sạn, resort cao cấp là thành phần quan trọng trong gói dịch vụ MICE. Ngoài những nguồn lực vật lý, nhà

cung cấp còn có thể cung cấp thêm nguồn lực kiến thức và kết nối mạng. Hai nguồn lực này thường ít có biểu hiện ở bề ngoài mà chủ yếu thể hiện ở sản phẩm, dịch vụ độc đáo hơn. Thông qua nguồn lực mối quan hệ, quan hệ thị trường của nhà cung cấp sẽ được mở rộng đến điểm đến và được đảm bảo thông suốt thông qua một hệ thống thông tin có cơ sở từ điểm đến được kết nối với nhiều nhà cung cấp, với du khách, với nhà tổ chức. Nguồn cung cấp càng mạnh, điểm đến MICE càng có nhiều năng lực để tạo nên sự phát triển.

H1: Nguồn lực nhà cung cấp có tác động thuận chiều đến nguồn lực điểm đến MICE

3.2.2. Ảnh hưởng của nguồn lực nhà tổ chức đến nguồn lực điểm đến MICE

Các nhà tổ chức sử dụng uy tín, thương hiệu điểm đến, khả năng của mình (nguồn lực hữu hình và vô hình) để đăng cai, tổ chức sự kiện, thu hút thêm nguồn lực để phát triển điểm đến (Tingting và ctg, 2007). Hầu hết các hoạt động MICE được dùng cho mục đích huấn luyện đào tạo, giao lưu văn hóa, khoa học... nên việc vận dụng, chuyển hóa các kiến thức ngầm thành kiến thức rõ ràng để phân phối và chuyển giao. Các chính phủ thường là những nhà tổ chức, nhà tài trợ quan trọng để tổ chức hoạt động MICE nhằm thu hút các chuyên gia, khách du lịch trong và ngoài nước. Các hiệp hội chuyên ngành và tổ chức phi lợi nhuận thường sử dụng hoạt động này để huấn luyện, xúc tiến phát triển thị trường, chuyển giao kết quả nghiên cứu khoa học... Các công ty lớn, công ty đa quốc gia cũng thường tổ chức hoạt động MICE nhằm đến nhu cầu của du khách MICE.

H2: Nguồn lực Nhà tổ chức có tác động thuận chiều đến nguồn lực điểm đến MICE.

3.2.3. Ảnh hưởng của nguồn lực tổ chức chuyên nghiệp đến nguồn lực điểm đến MICE

Tại các nước phát triển ở châu Âu, Mỹ và một số nước châu Á như Nhật Bản, Hàn quốc, Singapore..., các tổ chức chuyên nghiệp đã góp phần rất lớn trong việc tổ chức thành công một sự kiện MICE. Các tổ chức chuyên nghiệp có thể hỗ trợ cho điểm đến MICE nguồn lực dựa vào kiến thức và nguồn lực dựa vào mối quan hệ, họ dựa vào kỹ năng và kinh nghiệm của mình để gia tăng lượng thông tin cần thiết và quan trọng đến với du khách MICE. Bên cạnh kinh nghiệm, mạng lưới mối quan hệ của

các tổ chức chuyên nghiệp và các bên liên quan khác như nhà tổ chức, nhà cung cấp và du khách MICE ngày càng được củng cố thông qua những sự kiện đã được tổ chức thành công trong quá khứ. Thông qua hoạt động xúc tiến, quảng bá du lịch MICE, các tổ chức chuyên nghiệp hiểu được nhu cầu của du khách MICE cần có trong gói sản phẩm của mình, đã thúc đẩy điểm đến phát triển các tiện nghi, sự hấp dẫn trong từng phần của gói sản phẩm và sự kết nối, phối hợp hoạt động của các đơn vị trong điểm đến tốt hơn để gia tăng giá trị cho chuyến du lịch MICE của du khách.

H3: Nguồn lực tổ chức chuyên nghiệp có tác động thuận chiều đến nguồn lực điểm đến MICE.

3.2.4. Ảnh hưởng của nguồn lực du khách MICE đến nguồn lực điểm đến MICE

Nhiều tác giả đã đề nghị rằng, du khách MICE được định nghĩa là nhân viên hoặc người được tài trợ bởi công ty tham gia hoạt động MICE ở trong nước và nước ngoài hoặc đã tham gia hoạt động MICE (Cook và ctg, 2006). Động cơ là một trong những thành phần quan trọng, giải thích việc du khách đang cần gì và cách để đáp ứng những mong đợi đó (Fodness, 1994).

Khi du khách MICE đã quyết định du lịch đến điểm đến MICE, chi tiêu của du khách không chỉ cho lĩnh vực khách sạn, nhà hàng mà còn trong lĩnh vực giải trí, khám phá các nền văn hóa mới... Campiranon và Arcodia (2008) cho thấy rằng, du khách MICE chi tiêu cao gấp 3 lần du khách bình thường. Điều này đã giúp cho việc trao đổi ngoại tệ và tạo cơ hội việc làm nhiều hơn (Dwyer và ctg, 2001). Ngoài ra, chi phí của du khách MICE sẽ gián tiếp giúp điểm đến có khả năng thường xuyên nâng cấp cơ sở vật chất, trang thiết bị và những hoạt động khác thông qua các loại thuế mà doanh nghiệp hoạt động tại điểm đến đã đóng như thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp... Mặt khác, mỗi du khách MICE đều có những kiến thức, kinh nghiệm du lịch và mối quan hệ. Những nguồn lực này là rất quan trọng trong giai đoạn kinh tế tri thức phát triển và thương mại quốc tế ngày càng mở cửa.

H4: Nguồn lực của du khách MICE tác động thuận chiều đến nguồn lực điểm đến MICE.

3.2.5. Mối quan hệ giữa nguồn lực điểm đến MICE và sự phát triển du lịch MICE

Lý thuyết dựa vào nguồn lực cho rằng điểm đến

du lịch và các nguồn lực của nó chính là yếu tố quyết định đến sự phát triển du lịch, nghĩa là nguồn lực chính là cơ sở cho các hoạt động, từ đó tạo nên sự phát triển (Wernerfelt, 1984). Vì vậy, việc phát triển du lịch nói chung, du lịch MICE nói riêng cơ bản phải dựa trên nguồn lực điểm đến và các nguồn lực ảnh hưởng. Theo Kotler và ctg (1999), để phát triển kinh tế địa phương nói chung, phát triển một ngành nói riêng, cần duy trì những ngành sản xuất đang có, xây dựng ngành Du lịch, phát triển mạng lưới ra bên ngoài và thu hút các nhà đầu tư bên ngoài để có nguồn lực mới cho đầu tư, phát triển. Hussain và ctg (2012) cho thấy, ba lĩnh vực là thông tin du lịch, chi tiêu của du khách MICE, kinh nghiệm của cá nhân và đoàn du khách MICE về sự kiện ngày càng gia tăng.

H5: Nguồn lực điểm đến MICE có tác động thuận chiều đến sự phát triển du lịch MICE.

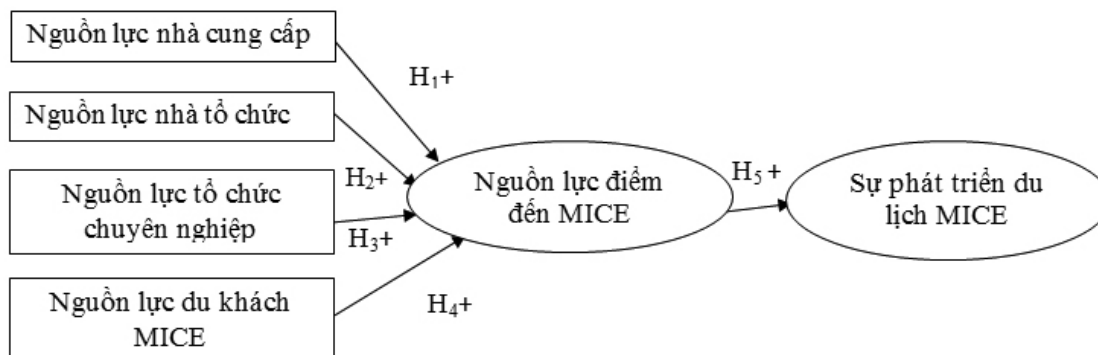
3.2.6. Mô hình nghiên cứu đề xuất

Tổng hợp các giả thuyết nêu trên, đồng thời dựa trên căn cứ nghiên cứu về mô hình Chòm sao giá trị của mạng du lịch (Denicolai và ctg, 2010), rõ ràng có một mối quan hệ giữa nguồn lực của các nhà cung cấp, nhà tổ chức, các tổ chức, du khách MICE với nguồn lực điểm đến MICE. Với những nguồn lực bên trong và bên ngoài hỗ trợ, cung cấp, điểm đến MICE sẽ có tác động đến sự phát triển du lịch MICE. Một mô hình được đề xuất để nghiên cứu sự phát triển du lịch MICE dựa vào nguồn lực (Hình 1).

4. Kết luận

Mô hình đề xuất nghiên cứu sự phát triển du lịch MICE được đề xuất dựa trên kết quả nghiên cứu định tính kết hợp với lý thuyết của Michel và ctg (1997), là căn cứ xác định được bên liên quan nào ảnh hưởng đến điểm đến MICE và lý thuyết dựa vào nguồn lực. Mô hình này đã giúp nhận diện ra được nhà cung cấp, nhà tổ chức, các tổ chức chuyên nghiệp và du khách MICE là những nhân tố có ảnh hưởng trực tiếp trong rất nhiều những nhân tố khác hiện có trong môi trường kinh doanh du lịch. Mô hình cần được kiểm định tại một điểm đến MICE của Việt Nam từ hướng cung hoặc hướng cầu hoặc từ hướng cung - cầu để có thể khẳng định là phù hợp cho thực tế của Việt Nam. Việc kiểm định có thể giúp điều chỉnh phù hợp với thực tế kinh doanh trong thị trường du lịch MICE của Việt Nam ■

Hình 1: Mô hình đề xuất nghiên cứu sự phát triển du lịch MICE



TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Acedo, F.J., Barroso, C., Galan, J.L., 2006. The resource-based theory: Dissemination and main trends. *Strategic Management Journal*, 27: 621-636.
2. Bennett, N., Lemelin, R.H., Johnston, M., 2010. Using the Social economy in Tourism: A study of National Park Creation and Community, Development in the Northwest Territories - Canada. *Journal of Rural and Community Development* 5, (1/2): 200-220.
3. Campiranon, K., Arcodia, C., 2008. Market Segmentation in Time of Crisis. *Journal of Travel và Tourism Marketing*, 23: 151-161.
4. Cook, R.A., Yale, L.J. and Marqua, J.J., 2006. *Tourism: The business of travel*. Pearson Prentice Hall, New York.
5. Cooper, C., 2006. Knowledge management and tourism. *Annals of Tourism Research*, 33(1): 47-64.
6. Denicolai, S., Cioccarelli, G., Zucchella, A., 2010. Resource-based local development and networked core-competencies for tourism excellence. *Tourism Management*, 31(2): 260-266.
7. Dinovic, L., 2010. Developmental prospects of MICE tourism in Montenegro. *Selective Tourism*, 5:17-31.
8. Dwyer, L., Mistilis, N., Forsyth, P., Rao, P., 2001. International price competitiveness of Australia's MICE industry. *International Journal of Tourism Research*, 3: 123.
9. Fodness, D., 1994. Measuring tourist motivation. *Annals of Tourism Research*, 21(3): 555-581.
10. González, M., Falcón, G., 2003. Competitive potential of tourism in destinations. *Annals of Tourism Research*, 30(3): 720-740.
11. Hussain, K., Ragavan, N.A., Kumar, J., Nayve, R.M., 2014. Micro-impacts and Benefits of Business Tourism in Malaysia: A Case Study of Kuala Lumpur Convention Centre. *Asia-Pacific Journal of Innovation in Hospitality and Tourism*, 1(3): 1-24.
12. ICCA, 2016. *The International Association Meetings Market*.
13. Janakiraman, S., 2012. Growth and importance of the MICE industry. *Asia-Pacific business và technology* [Available at: <http://www.biztechreport.com/story/1830-growth-and-importance-mice-industry>].
14. Kotler, P., Jatusripitak, S., Maesincee S., 1997. *The Marketing of Nations. A Strategic Approach to Building National Wealth*. The Free Press, New York.
15. Mitchell, R.K., Agle, B.R., Wood, D.J., 1997. Toward a Theory of Stakeholder Identification and Salience: Defining the Principle of Who and What Really Counts. *The Academy of Management Review*, 22(4): 853-886.
16. Nakatani, M.S.M., Teixeira, R.M., 2009. Resource-based View as a Perspective for Public Tourism Management Research: Evidence from Two Brazilian Tourism Destinations. *BAR, Curitiba*, 6(1): 62-77.
17. Nguyễn Chí Tranh, (2014). Để phát triển du lịch MICE ở Việt Nam, *Tạp chí Kinh tế và Dự báo*, 25: 46-48.
18. Ramgulam, N., Mohammed, K. R., Raghunandan, M., 2012. Exploring the Dynamics of Socio-Cultural Sustainability in Trinidad's Mice Market. *American International Journal of Contemporary Research*, 2(6): 44-56.

19. Rogers, T., 2003. *Conferences and Conventions: A global industry*. Oxford UK: Butterworth-Heinemann. Félagsvísindastofnun Háskóla Íslands.
20. Seebaluck, V.; Naidoo, P.; and Ramseook-Munhurrun, P., 2013. *Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions as a Tourism development strategy in Mauritius*. *Global Conference on Business và Finance Proceedings*. Institute for Business và Finance Research, 8(2): 354-364.
21. Tingting, L., Yujie, G., Mei, Z.M., 2007. *An Analysis of Accessibility into MICE Industry Based on SSPAB Model*. *Tourism Tribune*, 29: 77-83.
22. Viet Nam National Administration of Tourism, 2016. *Báo cáo thuthional Administration of T Ha Noi*.
23. Wernerfelt, B., 1984. *A resource-based view of the firm*. *Strategic Management Journal* 5(2): 171-180.
24. UNWTO, 2006. *Measuring the Economic Importance of the Meetings Industry –Developing a Tourism Satellite Account Extension*, Madrid: Spain.

Ngày nhận bài: 12/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 22/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 02/12/2017

Thông tin tác giả:

1. ThS. LÊ THÁI SƠN

Giảng viên Khoa Du lịch, Trường Đại học Tài chính - Marketing

Email: sonphoto@gmail.com

Điện thoại: 0918399119

2. PGS. TS. HÀ NAM KHÁNH GIAO

Trưởng Khoa Đào tạo Sau đại học, Trường Đại học Tài chính - Marketing

Email: khanhgiaohn@yahoo.com

Điện thoại: 0903306363

MODEL OF MICE TOURISM DEVELOPMENT IN VIETNAM BASED ON RESOURCE FACTORS

● MA. LE THAI SON

Lecturer of Faculty of Tourism, University of Finance - Marketing

● Assoc. Prof. Phd. HA NAM KHANH GIAO

Head of Post Graduate Department - University of Finance and Marketing

ABSTRACT:

The research attempted to examine factors affecting the development of MICE in Vietnam, by determining the stakeholders. Based on the theories of MICE development and the reality of MICE development in Vietnam, the research shows that MICE development is affected by MICE destination resources, then MICE destination resources is affected by 4 main factors: (1) Organizers resources; (2) MICE tourist resources; (3) Provider resources; (4) Professional organization resources. From that, a model of MICE development is suggested.

Keywords: Resource, MICE destination, Organizer, Provider, MICE development.

NGHIÊN CỨU CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ HÀI LÒNG CỦA NGƯỜI DÂN ĐỐI VỚI DỊCH VỤ HÀNH CHÍNH CÔNG TẠI UBND PHƯỜNG THUẬN PHƯỚC, THÀNH PHỐ ĐÀ NẴNG

● LÊ ANH TUẤN

TÓM TẮT:

Mục đích của nghiên cứu này nhằm xác định các yếu tố có ảnh hưởng đến sự hài lòng của người dân đối với dịch vụ hành chính công tại UBND phường Thuận Phước, TP. Đà Nẵng. Thông qua phương pháp nghiên cứu hỗn hợp trên cơ sở khảo sát 350 người dân ở nhiều độ tuổi, nghề nghiệp khác nhau và đặc biệt trong các lĩnh vực dịch vụ hành chính công khác nhau, với mô hình giả thuyết có 5 nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của người dân, gồm: (1) Sự tin cậy, (2) Cơ sở vật chất, (3) Nhân viên, (4) Thủ tục hành chính, (5) Chi phí.

Từ khóa: Sự hài lòng, dịch vụ hành chính công, phường Thuận Phước, TP. Đà Nẵng.

1. Đặt vấn đề

Cải cách dịch vụ hành chính sẽ tạo điều kiện cho các địa phương nâng cao chất lượng dịch vụ, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh. Khi đã nâng cao được năng lực cạnh tranh, các địa phương sẽ có cơ hội thu hút vốn đầu tư, nâng cao hiệu quả hoạt động của các cấp chính quyền. Chính vì vậy, cải cách dịch vụ hành chính nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ hành chính được các cấp chính quyền quan tâm. Tuy nhiên, trong quá trình triển khai còn gặp nhiều khó khăn về quan điểm, về tài liệu, kinh nghiệm và phương pháp đánh giá chất lượng. Trong khi đánh giá chất lượng dịch vụ cần quan tâm đến mô hình phân tích, bảng câu hỏi, qui trình phân tích, công cụ và phương tiện phân tích.

Có thể nói, tính bức xúc của việc đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính không chỉ nhìn từ khía cạnh kinh tế, tức là tiết kiệm tiền của, là xây dựng môi trường pháp lý để các thành phần kinh tế, các nhà đầu tư yên tâm làm ăn, phát triển; không chỉ nhìn từ khía cạnh xã hội, tức là tạo điều kiện thuận lợi cho người dân thực hiện các quyền và nghĩa vụ của mình đối với Nhà nước. Hơn thế, nó còn xuất phát từ việc sắp xếp, tổ chức bộ máy theo hướng gọn nhẹ, hiện đại; đổi mới công tác đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, công chức về chuyên môn, nghiệp vụ theo hướng chuyên nghiệp hóa; góp phần bài trừ tệ quan liêu, cửa quyền, hối lộ, làm trong sạch bộ máy nhà nước.

Tại UBND phường Thuận Phước, tuy đã cải

cách thủ tục hành chính được thực hiện từ nhiều năm, nhưng nhìn chung vẫn phức tạp, phiền hà cho người dân, doanh nghiệp. Kết quả theo báo cáo thực hiện năm 2016 của UBND phường về mức độ hài lòng của người dân vẫn còn một số ý kiến cho rằng hồ sơ còn trễ hẹn, thái độ phục vụ của cán bộ công chức chưa tốt.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của bài báo là người dân sử dụng dịch vụ hành chính công tại Phường Thuận Phước, quận Hải Châu, TP. Đà Nẵng. Để đa dạng hóa đối tượng, tác giả đã lấy mẫu ngẫu nhiên cho những đối tượng có độ tuổi, trình độ học vấn và lĩnh vực hành chính thực hiện tại UBND phường là khác nhau. Phạm vi về thời gian: Nghiên cứu được thực hiện 4 tháng từ tháng 8/2017-12/2017.

3. Phương pháp nghiên cứu

Để có thể cung cấp cho người đọc một cái nhìn xuyên suốt, đề tài sử dụng phương pháp hỗn hợp hay chính là phương pháp nghiên cứu có sự kết hợp giữa phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng. Nghiên cứu định tính được tiến hành trong giai đoạn đầu nhằm xác định mô hình và các biến số đo lường cho phù hợp với bối cảnh nghiên cứu. Nghiên cứu định lượng: được thực hiện dựa trên nguồn thông tin có được từ việc khảo sát bằng câu hỏi để giải quyết các mục tiêu nghiên cứu của đề tài. Diễn giải số liệu thông qua một số công cụ thống kê mô tả và thống kê suy luận và được thực hiện nhờ vào phần mềm xử lý số liệu thống kê SPSS 20.0.

4. Mô hình nghiên cứu

Dựa trên mô hình nhận thức của khách hàng về chất lượng và sự thỏa mãn, các mô hình nghiên cứu trước kết hợp nghiên cứu văn bản quy phạm pháp luật, mô hình nghiên cứu sự hài lòng của người dân đối với chất lượng dịch vụ hành chính công tại UBND phường Thuận Phước bao gồm các nhân tố sau:

- Sự tin cậy: Là sự kỳ vọng

của người dân về những cam kết của cơ quan hành chính nhà nước trong quá trình thực hiện chức năng cung ứng dịch vụ công, có tác động đến sự hài lòng của người dân.

- Cơ sở vật chất: Bao gồm nơi cung cấp dịch vụ, thiết bị, công cụ thông tin và các phương tiện kỹ thuật khác, có tác động đến sự hài lòng của người dân.

- Năng lực nhân viên: Là tiêu chí hết sức quan trọng, thể hiện tính quyết định trong quá trình cung cấp dịch vụ hành chính công. Nếu cán bộ, công chức có phẩm chất, trách nhiệm, đủ năng lực (nhất là kỹ năng, nghiệp vụ) sẽ hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

- Quy trình thủ tục: Bao gồm yêu cầu hồ sơ đầu vào, quy trình xử lý hồ sơ, có tác động đến sự hài lòng của người dân.

- Chi phí: Bao gồm các khoản người dân phải trả cho UBND trong quá trình làm các thủ tục, giấy tờ. (Hình 1)

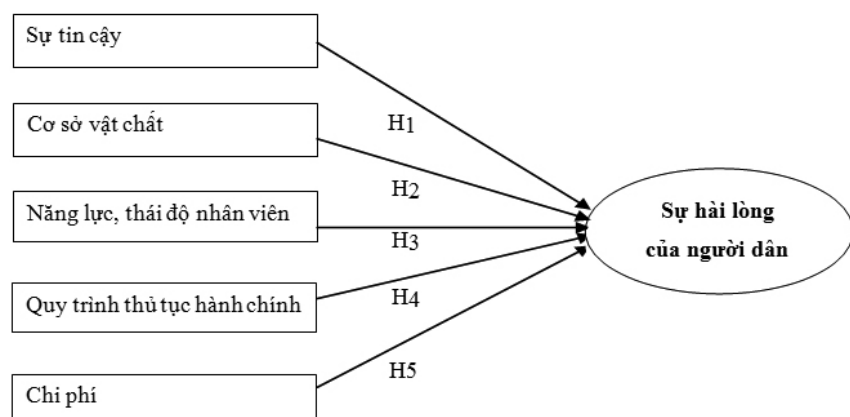
5. Kết quả và phân tích kết quả nghiên cứu

5.1. Tổng quan về mẫu nghiên cứu

Sau bước khảo sát định lượng sơ bộ tác giả tiến hành khảo sát chính thức. Thời gian lấy mẫu từ 08/08/2017 đến ngày 15/12/2017 tại Bộ phận tiếp nhận và trả kết quả UBND phường Thuận Phước.

Số phiếu phát ra là 360 phiếu (bao gồm 100 phiếu khảo sát sơ bộ), thu về 350 phiếu (tỷ lệ đạt 97,2%), loại bỏ 10 phiếu không hợp lệ. Vì vậy, kích thước mẫu cuối cùng là 350 và một số đặc điểm chính như sau:

Hình 1: Mô hình nghiên cứu đề nghị



Bảng 1. Bảng phân bố mẫu theo một số thuộc tính của người được khảo sát

	Thuộc tính	Số lượng	Tỷ lệ %
Giới tính	Nam	166	48
	Nữ	184	52
Độ tuổi	20 – 30	106	30
	31 – 40	93	27
	41 – 50	72	20
	>50	79	23
Trình độ học vấn	THPT trở xuống	22	6
	THPT	78	22
	Cao đẳng	96	27
	Đại học	134	38
	Sau đại học	20	7
Lĩnh vực công tác	Nội trợ	48	14
	Sinh viên	55	15,7
	Công nhân, viên chức	140	40
	Cán bộ hưu trí	56	16
	Khác	51	14,3
Dịch vụ hành chính được sử dụng	Chứng thực	198	56,6
	Bảo trợ xã hội	77	22
	Xây dựng	55	15,7
	Đo đạc, đất đai	56	16
	Khác	55	15,71

5.2. Kiểm định chất lượng thang đo bằng hệ số Cronbachs Alpha

Bảng 2. Kết quả phân tích độ tin cậy các nhóm biến bằng hệ số Cronbachs Alpha

STT	Nhóm biến	Số biến quan sát	Cronbach Alpha
1	Sự tin cậy	4	0.855
2	Cơ sở vật chất	3	0.931
3	Nhân viên	7	0.904
4	Thủ tục hành chính	4	0.858
5	Chi phí	3	0.714
6	Sự hài lòng	5	0.860

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Qua kết quả phân tích hệ số Cronbachs Alpha ta thấy 6 thành phần thang đo về đánh giá sự thích ứng với công việc và yếu tố phụ thuộc đều có độ

tin cậy lớn hơn 0.6 nên đều tin cậy để sử dụng. Điều đó cho thấy, thang đo được xây dựng có ý nghĩa trong thống kê và đạt hệ số tin cậy cần thiết, nên được tiếp tục đưa vào phân tích nhân tố khám phá EFA.

5.3. Phân tích nhân tố khám phá EFA các nhân tố thuộc biến độc lập

Trước tiên để kiểm tra xem các nhân tố độc lập có phù hợp để đưa vào phân tích nhân tố khám phá EFA hay không, ta tiến hành kiểm định Bartlett's và hệ số KMO:

Bảng 3. Hệ số KMO và kiểm định Bartlett's của các nhân tố độc lập

Hệ số KMO		0,873
Kiểm định Bartlett's	Approx. Chi-Square	6730,011
	Df	210
	Sig.	,000

Dựa vào Bảng 3, có giá trị KMO là $0.873 > 0.5$ và giá trị Sig của kiểm định Bartlett's bằng $0.000 < 0.05$ cho thấy các biến có tương quan với nhau nên mô hình là phù hợp để đưa vào phân tích nhân tố khám phá.

Phương pháp trích trong phân tích nhân tố yêu cầu các giá trị trích Eigenvalue phải lớn hơn 1 mới được giữ lại trong mô hình phân tích. 5 nhân tố được trích ra đều có giá trị Eigenvalue lớn hơn 1 và điểm dừng khi trích các yếu tố tại nhân tố thứ 5 có Eigenvalue là $1.060 > 1$. Tổng phương sai trích của 5 nhân tố bằng $80.031\% > 50\%$ điều này cho thấy khả năng sử dụng 5 nhân tố thành phần này giải thích được 80.031% biến thiên của các biến quan sát. Dựa vào ma trận xoay nhân tố khi chạy EFA có 21 biến còn lại được trích thành 5 nhân tố và không có biến nào bị loại.

5.4. Phân tích nhân tố khám phá EFA nhân tố sự hài lòng

Kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA với KMO bằng $0.778 > 0.5$ và kiểm định Bartlett's có sig bằng $0.000 < 0.05$ nên có thể khẳng định dữ liệu phù hợp để phân tích nhân tố. (Bảng 4)

Phân tích đã rút trích từ 5 biến đánh giá sự thích ứng thành một nhân tố chính có Eigenvalue bằng 3.225 và tổng phương sai trích $64.497\% > 50\%$. (Bảng 5)

Bảng 4. Hệ số KMO và kiểm định Bartlett's của nhân tố sự hài lòng

Hệ số KMO		.778
Kiểm định Bartlett's	Approx. Chi-Square	900,603
	Df	10
	Sig.	.000

Bảng 5. Tổng phương sai trích của nhân tố sự thích ứng

STT	Hệ số Eigenvalues			Bình phương hệ số tải trọng		
	Tổng	% phương sai	% phương sai tích lũy	Tổng	% phương sai	% phương sai tích lũy
1	3.225	64.497	64.497	3.225	64.497	64.497
2	.720	14.399	78.895			
3	.539	10.775	89.670			
4	.343	6.869	96.539			
5	.173	3.461	100.000			

Sau khi kiểm định bằng Cronbach Alpha và phân tích nhân tố khám phá EFA, thì 5 nhân tố ban đầu vẫn không thay đổi. Như vậy, 23 biến quan sát nhóm thành 5 nhân tố độc lập và 5 biến đánh giá nhóm thành 1 nhân tố đánh giá sự hài lòng của người dân đối với dịch vụ.

5.5. Phân tích mô hình hồi quy

Sau khi rút trích được các nhân tố từ phân tích nhân tố khám phá, ta tiến hành phân tích hồi qui để xác định các nhân tố ảnh hưởng đến sự thích ứng với nghề nghiệp. Phân tích hồi qui sẽ được thực hiện với 5 nhân tố độc lập là: Cơ sở vật chất, năng lực và thái độ của nhân viên, sự tin cậy, thủ tục hành chính, chi phí sử dụng dịch vụ.

Giá trị của mỗi nhân tố được dùng để chạy hồi qui là giá trị trung bình của các biến quan sát thuộc nhân tố đó.

5.6. Phương trình hồi qui tuyến tính đa biến của nghiên cứu này có dạng

Hồi qui chưa chuẩn hóa sẽ là:

$$SHL = 0.5672 + 0.079VC + 0.147NV + 0.168TC + 0.137TTHC + 0.119CP + e.$$

Hồi qui đã chuẩn hóa sẽ là:

$$shl^* = 0.132vc^* + 0.187nv^* + 0.242tc^* + 0.168tthc^* + 0.152cp^*$$

6. Kiến nghị

Theo kết quả nghiên cứu cho thấy, chất lượng

dịch vụ hành chính công chịu ảnh hưởng bởi các nhân tố: Sự tin cậy, cơ sở vật chất, năng lực và thái độ của nhân viên, quy trình thủ tục và chi phí sử dụng dịch vụ. Từ kết quả nghiên cứu và một số nhận xét trên, tác giả xin trình bày một số kiến nghị như sau:

Thứ nhất, về nâng cao yếu tố sự tin cậy:

+ Cần xây dựng đội ngũ cán bộ công chức đáp ứng tốt yêu cầu nhiệm vụ được giao.

+ Xây dựng hồ sơ theo dõi quá trình làm việc, qui định trách nhiệm ràng buộc giữa các phòng ban, từng cán bộ, nhằm đảm bảo kết quả đầu ra được chính xác.

+ Phải có sự phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban chuyên môn, thường xuyên rà soát cải tiến quy trình thủ tục từ khâu tiếp nhận, thụ lý, luân chuyển và trả kết quả đúng thời gian quy định.

+ Cần xây dựng chế độ khen thưởng hợp lý và phải xử lý ngay đối với các cán bộ có biểu hiện tiêu cực, không để tái diễn những tiêu cực đó trong tương lai.

Thứ hai, về cơ sở vật chất:

+ Cần mở rộng không gian làm việc thoáng mát hơn, bố trí từng bộ phận hợp lý, tạo môi trường thân thiện trong giao tiếp giữa công chức và người dân; bên cạnh đó cần bố trí thêm cán bộ ở quầy tiếp dân để tư vấn cách thức, hồ sơ các bước để tiến hành nộp hồ sơ.

+ Tại trụ sở cũng cần bố trí một số khu vực để người dân tìm hiểu thông tin, xem tin tức, đọc báo điện tử, in ấn hồ sơ, thanh toán qua ngân hàng tại chỗ.

+ Truy cập mạng không dây miễn phí trong thời gian chờ đợi, xem các trưng bày và hưởng các dịch vụ công với giá ưu đãi.

+ Hệ thống đánh giá mức độ hài lòng của người dân đối với nhân viên tiếp nhận hồ sơ cần có người hướng dẫn và đồng thời những kiến nghị này sẽ được chuyển đến các lãnh đạo quản lý. Có các mẫu về quy trình, văn bản pháp lý và các mẫu biểu, tờ khai để giúp cho người dân dễ dàng làm hồ sơ theo mẫu.

+ Máy bốc số tự động cần được sử dụng phổ biến

trong các buổi làm việc để tạo nên sự công bằng cho mọi người dân khi đến phường làm hồ sơ.

Thứ ba, về đội ngũ nhân viên:

+ Tập trung bồi dưỡng, nâng cao năng lực trí tuệ cho cán bộ công chức như tính nhạy bén, khả năng tư duy nhanh và khoa học, phân tích đúng và kịp thời những vấn đề mới nảy sinh; đồng thời cần huấn luyện cho cán bộ công chức các lớp kỹ năng về chuyên môn nghiệp vụ và kỹ năng giao tiếp bên cạnh đó cần tuyển chọn cán bộ có năng lực và tâm huyết.

+ Đổi mới hình thức đào tạo, bồi dưỡng, nội dung bồi dưỡng đào tạo cần đặt ra các tình huống cụ thể diễn ra trong thực tế để người cán bộ, công chức giải quyết nhằm nâng cao kỹ năng giải quyết công việc, tránh tình trạng học lý thuyết suông, không gắn liền với thực tế. Biết tiếp nhận thông tin phản hồi từ người dân để việc trao đổi tiếp nhận mang thông tin hai chiều, giúp cho cán bộ giao dịch nắm bắt thông tin kịp thời, linh hoạt xử lý hồ sơ tham mưu cho lãnh đạo để đưa ra những cái tiến và cách làm tốt nhất và giảm bớt thủ tục hành chính không cần thiết trong giao dịch.

+ Có chế độ khen thưởng đúng thời điểm nhằm tạo động lực để cán bộ công chức phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ, bên cạnh đó cần kiểm tra thường xuyên về quá trình làm việc của họ để phát hiện kịp thời sai phạm và có hình thức xử lý phù hợp.

+ Cần thực hiện tốt việc giáo dục chính trị, tư tưởng và ý thức trách nhiệm đối với nhân dân với đất nước của cán bộ, công chức.

+ Nhiệt tình hơn trong quá trình tư vấn cho người dân về cách thức làm hồ sơ, điền mẫu.

Thứ tư, về quy trình thủ tục:

+ Thường xuyên rà soát hoặc bãi bỏ những quy định không phù hợp đơn giản hóa thủ tục hành chính nhằm loại bỏ những thủ tục rườm rà, chồng chéo.

+ Thủ tục hành chính phải linh hoạt, mềm dẻo giúp cho sự vận dụng của các chủ thể quản lý dễ dàng vì không thể có một thủ tục hành chính duy

nhất cho toàn bộ hoạt động quản lý hành chính nhà nước, mà nó đan xen phức tạp các yếu tố khiến cho hoạt động quản lý thủ tục hành chính hết sức sống động. Vì vậy, thủ tục hành chính cần phải mềm dẻo, linh hoạt để nhằm đáp ứng kịp thời và tốt nhất nhu cầu của xã hội

+ Các cơ quan, cấp chính quyền có thẩm quyền ban hành quy định thủ tục hành chính cần có sự tham vấn từ các nhân viên, cán bộ người trực tiếp thực thi công vụ.

+ Tiếp tục hoàn thiện, kiện toàn mô hình cơ chế “một cửa”, tiến tới xây dựng cơ chế “một cửa liên thông” giữa các sở, ban, ngành có chức năng giải quyết thủ tục hành chính.

+ Có sự phân công rõ ràng về phần ban làm việc để tạo nên trình tự làm việc nhanh chóng.

+ Để cho người dân không phải đi lại nhiều lần lên phường khi chưa có hồ sơ thì phường có thể thông báo về các hồ sơ đã được giải quyết ngay trên cổng thông tin trên INTERNET (xây dựng hình thức hành chính công trực tuyến trên cổng thông)

Thứ năm, về chi phí:

+ Cần treo bảng giá các dịch vụ được sử dụng để người dân có thể trực tiếp tiếp nhận chúng.

+ Thu phí mọi dịch vụ hành chính cần có chứng từ rõ ràng để không gây thắc mắc cho người dân.

Nghiên cứu sự hài lòng của công dân về dịch vụ hành chính có ý nghĩa lý luận và thực tế, là cơ sở để hoạch định và đánh giá chính sách cải cách hành chính UBND phường Thuận Phước - TP. Đà Nẵng, với nghiên cứu này đã trả lời được câu hỏi những nhân tố nào ảnh hưởng đến sự hài lòng của công dân đối với dịch vụ hành chính công tại UBND phường Thuận Phước - TP. Đà Nẵng. Từ kết quả nghiên cứu đó, trong thời gian sắp đến nhằm nâng cao mức độ hài lòng của người dân đối với dịch vụ hành chính công tại UBND phường Thuận Phước - TP. Đà Nẵng, lãnh đạo UBND phường sẽ biết cần quan tâm và thay đổi ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Lê Chi Mai (2003), “Cải cách dịch vụ hành chính công ở Việt Nam”, Đề tài khoa học cấp Bộ, Học viện hành chính Quốc gia.
2. Lê Dân (2010), “Đánh giá sự hài lòng về dịch vụ hành chính công tại thành phố Đà Nẵng: Tình hình thực hiện và một số kiến nghị”, Tạp chí Sinh hoạt lý luận.
3. Lê Dân (2010), “Đánh giá sự hài lòng về dịch vụ công ở Đà Nẵng”, Tạp chí Con số và Sự kiện.
4. Lê Dân (2011), “Phương án đánh giá sự hài lòng về dịch vụ công của công dân và tổ chức”, Tạp chí Khoa học và Công nghệ.
5. Viện Nghiên cứu phát triển kinh tế - xã hội Đà Nẵng (2011), báo cáo về kết quả khảo sát, đánh giá mức độ hài lòng của công dân đối với dịch vụ công trên địa bàn thành phố Đà Nẵng.

Ngày nhận bài: 20/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 30/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 10/12/2017

Thông tin tác giả:

NCS. LÊ ANH TUẤN

Khoa Kế toán, Trường Đại học Duy Tân

Email: latuan0507@gmail.com

**STUDY ON FACTORS INFLUENCING PEOPLE'S SATISFACTION
WITH PUBLIC ADMINISTRATIVE SERVICE AT PEOPLE'S
COMMITTEE OF THUAN PHUOC WARD, DANANG**

● LE ANH TUAN

Post Graduate Student of Faculty of Accounting, Duy Tan University

ABSTRACT:

The purpose of this study is to determine the factors affecting people's satisfaction with public administrative services at People's Committee of Thuan Phuoc Ward, Danang. Through a mixed-method study on the basis of a survey of 350 people of different ages, occupations and in particular in the various areas of public service delivery. The hypothetical model has five factors: (1) Reliability, (2) Facilities, (3) Staff, (4) Administrative procedures, (5) Costs.

Keywords: Satisfaction, public administrative service, Thuan Phuoc Ward, Danang.

SỬ DỤNG MÔ HÌNH CCR TRONG PHƯƠNG PHÁP PHÂN TÍCH ĐƯỜNG BAO TÍNH TOÁN CHUẨN ĐỊNH MỨC NĂNG LƯỢNG TRONG CÔNG NGHIỆP

● DƯƠNG TRUNG KIÊN

TÓM TẮT:

Để sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả thì việc tính toán và xác định chuẩn định mức năng lượng (Benchmark) là hết sức cần thiết trong mỗi đơn vị sản xuất công nghiệp. Giúp đơn vị tự nhìn nhận được thực trạng và xây dựng kế hoạch thực hiện tiết kiệm năng lượng phù hợp. Xây dựng định mức năng lượng có thể thực hiện bằng nhiều phương pháp và các tiếp cận khác nhau, tuy nhiên trong nghiên cứu này trình bày về khả năng ứng dụng phương pháp phân tích đường bao (DEA) để xác định chuẩn định mức năng lượng trong công nghiệp, với mô hình tính toán CCR.

Keywords: Mô hình CCR, phân tích đường bao, định mức năng lượng.

I. Giới thiệu chung

Định mức năng lượng là một phương pháp đo lường và xác định cơ hội cải tiến trong sử dụng năng lượng của một đơn vị thông qua việc so sánh đơn vị đó với các đơn vị khác trong cùng lĩnh vực (cùng ngành). Giá trị chuẩn định mức năng lượng (Benchmark) được tính toán và đề xuất chính là mức chuẩn so sánh giữa các đơn vị tham gia xây dựng định mức năng lượng.

Đối với ngành công nghiệp đã có rất nhiều các dự án, chương trình nghiên cứu xây dựng Benchmark năng lượng. Tuy nhiên theo từng điều kiện khác nhau mà phương pháp áp dụng theo từng nước, từng ngành cũng khác nhau [4], [5], [6]. Trong khuôn khổ nội dung nghiên cứu này, tác giả tập trung vào việc giới thiệu mô hình CCR trong phương pháp phân tích đường bao (Data Envelopment Analysis DEA).

Phương pháp DEA xây dựng mối tương quan giữa các đầu ra và các đầu vào, mà không cần xác

định dạng hàm cũng như không cần quan tâm đến đơn vị đo của các yếu tố đầu ra hay đầu vào được xem xét. Kết quả tính toán từ phương pháp DEA sẽ xây dựng một đường biên đánh giá mức độ sử dụng các yếu tố đầu vào để tạo ra các đầu ra tương ứng, trên cơ sở đó xác định được mức chuẩn cho các đơn vị tham gia vào quá trình tính toán định mức.

Ví dụ như đối với một nhà máy nhiệt điện thì yếu tố đầu ra được xem xét có thể bao gồm điện năng sản xuất, nhiệt năng sản xuất và các yếu tố đầu vào có thể gồm lượng than tiêu thụ, dầu tiêu thụ, điện tự dùng. Hoặc nếu các khoa ở trường đại học, đầu ra được xem xét có thể bao gồm số khóa học đang đào tạo và các ấn phẩm khoa học; đầu vào có thể bao gồm số tiền mỗi khoa nhận được, chi phí giảng dạy, số giảng viên, cơ sở vật chất và các phòng thí nghiệm.

Ưu điểm DEA:

- Có thể áp dụng khi không xác định được dạng công nghệ hoặc dạng hàm sản xuất.

- Ước lượng đường biên sản xuất dựa trên kết quả hiện có sẽ cho ra một đường biên gần với thực tế hơn.

- Có thể áp dụng ở cấp độ đơn vị sản xuất với nhiều đầu vào, nhiều đầu ra.

- Sử dụng dữ liệu đầu vào là dữ liệu theo chuỗi thời gian, nghĩa là dữ liệu trong quá khứ đã được các đơn vị thống kê.

- Có khả năng xác định nguyên nhân và mức không hiệu quả trong mỗi đầu vào và mỗi đầu ra của đơn vị.

- Có khả năng xác định tập các đơn vị Benchmark và các đơn vị không đạt Benchmark.

- Xác định các tập tham khảo để cải tiến cho các đơn vị chưa đạt Benchmark.

Nhược điểm DEA:

- Tính toán phức tạp.

- Kết quả ước lượng (cho phần phi hiệu quả) hoàn toàn phụ thuộc vào đặc điểm thống kê của các quan sát.

- Phương pháp phân tích đường bao chỉ xem xét phía cung mà không xem xét phía cầu và những đặc trưng của thị trường.

- Phương pháp phân tích đường bao rất nhạy cảm với các quan sát cực trị. Tức là khi một đơn vị hoạt động hiệu quả hơn nhiều so với các đơn vị khác, thì phương pháp phân tích đường bao có thể ước lượng quá cao phần phi hiệu quả của nó.

Tính phù hợp của phương pháp DEA trong xây dựng Benchmark năng lượng trong công nghiệp:

- Phương pháp DEA không yêu cầu quá nhiều mẫu quan sát: Phù hợp với đặc điểm là số lượng các đơn vị sản xuất trong từng ngành công nghiệp là không nhiều.

- Phương pháp DEA không yêu cầu các đầu vào, đầu ra cùng loại, cùng đơn vị: Phù hợp với đặc điểm là các đơn vị sản xuất công nghiệp sử dụng khá đa dạng các yếu tố đầu vào và tạo ra nhiều loại sản phẩm đầu ra.

- Phương pháp DEA khi tính toán có xét đến yếu tố công nghệ: Phù hợp với đặc điểm trong từng ngành công nghiệp, mỗi đơn vị sản xuất lại sử dụng một công nghệ khác nhau.

Phương pháp DEA xây dựng mối tương quan dựa trên các kết quả mà mỗi đơn vị đạt được - đầu ra (outputs) và các nguồn lực được sử dụng để đạt được những kết quả này - đầu vào (inputs).

Trong phương pháp phân tích đường bao, các

đơn vị được đưa vào so sánh và phân tích để xây dựng định mức được gọi là các đơn vị ra quyết định (Decision Making Units - DMU).

Nếu các đơn vị sản xuất nhiều đầu ra sử dụng nhiều yếu tố đầu vào, hiệu quả của các DMUj được xác định là tỷ số giữa một tổng đầu ra theo trọng số và một tổng đầu vào theo trọng số.

Ký hiệu $H = \{1, 2, \dots, s\}$ là tập các yếu tố sản xuất (đầu vào) và $K = \{1, 2, \dots, m\}$ là tập các đầu ra tương ứng. Với mỗi DMU có thể xác định tổng đầu vào và tổng đầu ra dự tính theo trọng số, giả sử với

$$\text{Đầu vào dự tính} = v_1x_{1j} + \dots + v_mx_{mj}$$

$$\text{Đầu ra dự tính} = u_1y_{1j} + \dots + u_sy_{sj}$$

DMUj đầu vào và đầu ra dự tính như sau:

Và khi đó thì hiệu quả tuyệt đối của DMUj

$$\theta_j = \frac{\text{Đầu ra dự tính}}{\text{Đầu vào dự tính}} = \frac{u_1y_{1j} + u_2y_{2j} + \dots + u_my_{mj}}{v_1x_{1j} + v_2x_{2j} + \dots + v_sx_{sj}} = \frac{\sum_{r \in K} u_r y_{rj}}{\sum_{i \in H} v_i x_{ij}}$$

được xác định bằng công thức:

Trong đó:

θ Hiệu quả tuyệt đối của DMUj

u_1, u_2, \dots, u_m là các trọng số của các yếu tố đầu ra cho DMUj

v_1, v_2, \dots, v_s là các trọng số của các yếu tố đầu vào cho DMUj

Từ kết quả tính toán hiệu quả tuyệt đối của từng DMU, phương pháp phân tích đường bao sẽ so sánh và tính toán hiệu quả tương đối giữa các DMU trong tập tham khảo. Hiệu quả tương đối của từng DMU sẽ được xác định bằng cách so sánh với DMU có hiệu quả tuyệt đối cao nhất, khi đó giá trị hiệu quả tương đối của DMU sẽ nằm trong khoảng $[0;1]$. $\theta_j^* = \frac{\theta_j}{\theta_{max}}$

θ_j^* : Giá trị hiệu quả tương đối của DMUj

θ_j : Giá trị hiệu quả tuyệt đối của DMUj

θ_{max} : Giá trị hiệu quả tuyệt đối lớn nhất trong các DMU

Như vậy các bước thực hiện tính toán định mức bằng phương pháp phân tích đường bao cho DMUj sẽ được thực hiện như sau:

- Lựa chọn bộ trọng số tốt nhất (u_j, v_j) để tính toán giá trị hiệu quả tuyệt đối (θ_j) cho DMUj.

- Sử dụng bộ trọng số (u_j, v_j) tính giá trị hiệu quả tuyệt đối cho các DMU khác, từ đó tìm ra DMU có giá trị hiệu quả tuyệt đối cao nhất (θ_{max}).

- Tính hiệu quả tương đối (θ_j^*) của DMU_j, thông qua việc so sánh với DMU có hiệu quả tốt nhất (θ_{max}) ứng với bộ trọng số (u_j, v_j). $\theta_j^* \in [0, 1]$

- Đánh giá hiệu quả vận hành và đề xuất định mức cải tiến cho DMU_j:

- $\theta_j^* < 1$: DMU_j chưa đạt được định mức

- $\theta_j^* = 1$: DMU_j đạt định mức.

Bộ trọng số (u) và (v) được lựa chọn phải đảm bảo:

- Bộ trọng số (u_j, v_j) của mỗi DMU_j được lựa chọn trên nguyên tắc sao cho giá trị tính toán hiệu quả tương đối của DMU_j là tốt nhất. Tuy nhiên bộ trọng số (u_j, v_j) lựa chọn cho DMU_j không phải là tùy ý, nó chịu ràng buộc bởi các DMU khác tham gia vào quá trình xây dựng định mức.

- Mỗi một DMU sẽ có một bộ trọng số (u, v) tốt nhất cho nó.

- Các giá trị trọng số phải là dương.

Với mô hình tính toán thực hiện cho nhiều biến đầu vào và nhiều biến đầu ra thì việc xác định bộ trọng số (u, v) thỏa mãn các điều kiện này là hết sức phức tạp, nó liên quan đến việc giải quyết mô hình toán tối ưu. Do đó, khi thực hiện tính toán định mức năng lượng theo DEA thông thường sẽ thực hiện thông qua ứng dụng các mô hình đã được nghiên cứu và xây dựng trước. Trong trường hợp này sẽ sử dụng mô hình CRR để tính toán Benchmark năng lượng cho đơn vị sản xuất công nghiệp.

II. Mô hình CCR trong phương pháp phân tích đường bao (DEA)

Mô hình CCR là một mô hình cơ bản trong phương pháp DEA, được đề xuất lần đầu tiên bởi ba nhà khoa học Charnes, Cooper và Rhodes năm 1978, và chữ cái đầu tiên của ba nhà khoa học đã được sử dụng để đặt tên cho mô hình tính toán này.[7]

Giả sử có m yếu tố đầu vào và s yếu tố đầu ra các dữ liệu đầu vào và đầu ra cho DMU_j tương ứng là ($x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{mj}$) và ($y_{1j}, y_{2j}, \dots, y_{sj}$). Ma trận dữ liệu đầu vào X và ma trận dữ liệu đầu ra Y có thể được sắp xếp như sau:

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix}$$

$$Y = \begin{pmatrix} y_{11} & y_{12} & \dots & y_{1n} \\ y_{21} & y_{22} & \dots & y_{2n} \\ \vdots & \vdots & \dots & \vdots \\ y_{s1} & y_{s2} & \dots & y_{sn} \end{pmatrix}$$

Trong đó: X là ma trận ($m \times n$) và Y là ma trận ($s \times n$).

Việc lựa chọn hệ thống trọng số tối ưu cho một DMU_j sẽ thông qua giải quyết một mô hình toán tối ưu, các biến quyết định của nó được biểu thị bởi các trọng số $u_r, r \in K$, và $v_i, i \in H$, liên quan với mỗi đầu ra và đầu vào. Để giải bài toán này theo phương pháp DEA thì mô hình CCR được lập cho DMU_j có dạng sau:

$$\text{Max } \theta = \frac{\sum_{r \in K} u_r y_{rj}}{\sum_{i \in H} v_i x_{ij}}$$

Hàm mục tiêu là tối đa hóa đo lường hiệu quả cho DMU_j

$$\frac{\sum_{r \in K} u_r y_{rj}}{\sum_{i \in H} v_i x_{ij}} \leq 1 \text{ với } j \in N$$

Hàm ràng buộc:

- Hàm yêu cầu các giá trị hiệu quả của tất cả các đơn vị, được tính bằng các giá trị trung bình của hệ thống trọng số cho đơn vị được kiểm tra, nhỏ hơn 1.

- Điều kiện đảm bảo rằng các trọng số liên quan đến các đầu vào và các đầu ra là không âm.

$u_r, v_i \geq 0$ với $r \in K, i \in H$

Đôi khi các ràng buộc này được áp dụng với $u_r, v_i > 0$, để không tồn tại trọng số rỗng (trọng số bằng 0) cho một đầu vào hoặc đầu ra.

Mô hình CCR có thể được tuyến tính bằng cách giả thiết tổng các đầu vào theo trọng số là hằng số (ví dụ $\sum_{i \in H} v_i x_{ij} = 1$). Điều kiện này dẫn đến một bài toán tối ưu hóa khác, trong đó hàm mục tiêu là tối đa hóa tổng đầu ra theo trọng số như sau:

$$\text{Max } \theta = \sum_{r \in K} u_r y_{rj}$$

$$\text{Hàm ràng buộc } \sum_{i \in H} v_i x_{ij} = 1$$

$$\sum_{r \in K} u_r y_{rj} - \sum_{i \in H} v_i x_{ij} \leq 0 \text{ trong đó } j \in N$$

$$u_r, v_i \geq 0 \text{ trong đó } r \in K, j \in H$$

Cho là giá trị tối ưu của hàm mục tiêu tương ứng với kết quả tối ưu (v^*, u^*) của bài toán. Tập (v^*, u^*) thu được khi giải bài toán tối ưu mô hình tuyến tính là một tập các trọng số tối ưu cho. Tập trọng số này được đánh giá dựa vào tỷ số:

$$\theta^* = \frac{\sum_{r=1}^s u_r^* y_{ro}}{\sum_{i=1}^m v_i^* x_{io}}$$

Khi giả thiết các đầu vào theo trọng số bằng 1 thì:

$$\theta^* = \sum_{r=1}^s u_r^* y_{ro}$$

Như vậy tập (v^*, u^*) là tập trọng số tốt nhất cho DMU_0 để tối đa hóa đầu ra. v_i^* là trọng số tối ưu cho đầu vào i .

Bằng cách giải mô hình tối ưu tương tự cho mỗi đơn vị trong số n đơn vị được so sánh, chúng ta thu được n hệ thống trọng số. Theo mô hình CCR thì đơn vị có $\theta^* = 1$ và tồn tại ít nhất một tập tối ưu (v^*, u^*) , trong đó $v^* > 0$ và $u^* > 0$ thì đơn vị đó là đơn vị đạt định mức, ngược lại là không đạt định mức.

Ví dụ, ta xét một ví dụ với một đầu vào và một đầu ra với 8 DMU. Dữ liệu được đưa ra trong Bảng 1.

Bảng 1. Đầu vào và đầu ra của 8 DMU

DMU	A	B	C	D	E	F	G	H
Đầu vào x	2	3	3	4	5	5	6	8
Đầu ra y	1	3	2	3	4	2	3	5

Chúng ta tính Benchmark của DMU A, bằng cách giải bài toán tuyến tính dưới đây:

$$\begin{aligned}
 &(A) \text{ Max } \theta = u \\
 &\text{Ràng buộc } 2v = 1 \\
 &u \leq 2v \text{ (A)}; 3u \leq 3v \text{ (B)} \\
 &2u \leq 3v \text{ (C)}; 3 \leq 4v \text{ (D)} \\
 &4u \leq 5v \text{ (E)}; 2u \leq 5v \text{ (F)} \\
 &3u \leq 6v \text{ (G)}; 5u \leq 8v \text{ (H)}
 \end{aligned}$$

Trong đó tất cả các biến là không âm.

Giải mô hình thu được $(v^* = 0.5, u^* = 0.5, \theta^* = 0.5)$. Hiệu quả CCR của A là $\theta^* = u^* = 0.5$. Thay hệ thống trọng số tìm được vào các ràng buộc, chúng ta thu được tập tham khảo cho A là $E_A = \{B\}$. Hiệu quả của B được sử dụng để mô tả A và cho thấy A không đạt Benchmark ngay cả với các trọng số tốt nhất cho A.

Benchmark của DMU B bằng cách giải bài toán

$$\begin{aligned}
 &(B) \text{ Max } \theta = 3u \\
 &\text{Ràng buộc } 3v = 1 \\
 &u \leq 2v \text{ (A)}; 3u \leq 3v \text{ (B)} \\
 &2u \leq 3v \text{ (C)}; 3 \leq 4v \text{ (D)} \\
 &4u \leq 5v \text{ (E)}; 2u \leq 5v \text{ (F)} \\
 &3u \leq 6v \text{ (G)}; 5u \leq 8v \text{ (H)}
 \end{aligned}$$

dưới đây:

Giải bài toán tối ưu thu được kết quả $(v^* = 0.3333, u^* = 0.3333, \theta^* = 1)$ và B là đạt Benchmark theo CCR.

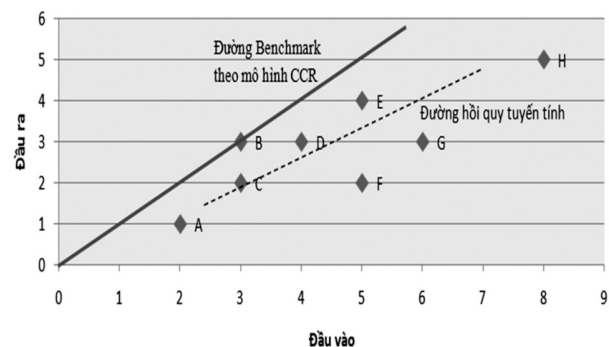
Tương tự, chúng ta có thể tìm các bộ trọng số tối ưu cho các DMU còn lại. Kết quả tính toán được đưa ra trong Bảng 2.

Bảng 2. Kết quả tính Benchmark cho các DMU

DMU	CCR (θ^*)	Tập tham khảo
A	0.5000	B
B	1.0000	B
C	0.6667	B
D	0.7500	B
E	0.8000	B
F	0.4000	B
G	0.5000	B
H	0.6250	B

Theo kết quả tính toán thì trong 8 DMU chỉ có DMU B đạt kết quả $\theta^* = 1$. Ta có thể luận là B đạt Benchmark. Các DMU khác sẽ có tập tham khảo là B. Hình 1 thể hiện đường Benchmark cho 8 DMU đang xét theo mô hình CCR.

Hình 1. Kết quả Benchmark của các DMU theo mô hình CCR



Sử dụng mô hình CCR trong phương pháp phân tích đường bao, khi thực hiện giải bài toán tuyến tính trong CCR thì mỗi lần tính toán sẽ thực hiện cho một DMU, tức là nếu có n số lượng các DMU thì sẽ phải giải bài toán trong CCR n lần. Nhưng nếu thay vì giải bài toán tuyến tính trong CCR thành giải bài toán đối ngẫu trong CCR, khi đó sẽ giải bài toán với $(m+s)$ lần (m : số biến đầu ra, s : số biến đầu vào). Khi xây dựng định mức theo phương pháp phân tích đường bao số mẫu luôn lớn hơn tổng số biến $\{n > (m+s)\}$, do đó nếu tính toán bằng bài toán đối ngẫu số lượng phép

tính sẽ ít hơn, đơn giản và thuận lợi hơn cho việc tính toán.

Mô hình CCR được thiết lập là một bài toán tuyến tính với vecto v cho hệ số nhân đầu vào và vecto u cho hệ số nhân đầu ra. Các hệ số nhân được coi là các biến trong bài toán tuyến tính. Từ bài toán tuyến tính thiết lập cho DMU₀ có dạng:

Bài toán tuyến tính (LP₀): Max $u y_0$

Hàm ràng buộc $v x_0 = 1$

$$-vX + uY$$

$$v \geq 0, u \geq 0$$

Mô hình đối ngẫu của mô hình tuyến tính ban đầu được thể hiện với biến số thực θ và một vecto không âm $\lambda = (\lambda_1, \dots, \lambda_n)^T$, khi đó bài toán đối ngẫu thiết lập cho DMU₀ có dạng:

Bài toán đối ngẫu (DLP₀): Min θ_0

Hàm ràng buộc: $\theta_0 x_0 - X\lambda \geq 0$

$$Y\lambda \geq y_0$$

$$\lambda \geq 0$$

Trong đó: θ_0 Biến số thực thể hiện mức hiệu quả của DMU₀ (Chỉ số hiệu quả)

Vecto không âm λ ($\lambda_1, \dots, \lambda_n$) là trọng số của các DMU)

X, Y Ma trận các biến đầu vào và biến đầu ra

x_0, y_0 Đầu vào và đầu ra của DMU₀

Giá trị tối ưu θ được ký hiệu là θ^* luôn nhỏ hơn hoặc bằng 1 và luôn lớn hơn 0: $0 < \theta^* \leq 1$. Tương tự

bài tuyến tính, trong bài toán đối ngẫu khi tính toán cho mỗi đơn vị: $\theta^* = 1$ thì đơn vị đó đạt định mức, $\theta^* < 1$ đơn vị không đạt định mức.

III. Kết luận

Bài báo đã trình bày nguyên tắc trong việc sử dụng phương pháp phân tích đường bao_ DEA cho việc xây dựng chuẩn định mức năng lượng Benchmark. Và cách thức sử dụng mô hình CCR để tính toán giá trị định mức cho mỗi đơn vị. Tính toán theo mô hình CCR kết quả định mức năng lượng thu được là sự so sánh giữa toàn bộ các đơn vị (DMU) tham gia vào xây dựng định mức và không xét đến quy mô từng đơn vị.

Giá trị định mức năng lượng theo mô hình CCR có thể được tính toán với điều kiện định hướng đầu vào hoặc định hướng đầu ra. Trong đó định hướng đầu vào là tối ưu các yếu tố đầu vào để sản xuất ra mức sản lượng đầu ra không đổi, định hướng đầu ra là giữ nguyên mức đầu vào để tối đa hóa sản phẩm đầu ra.

Tùy từng đặc điểm và điều kiện khác nhau, mỗi đơn vị có thể lựa chọn và sử dụng mô hình tính toán cho phù hợp. Kết quả tính toán sẽ giúp các đơn vị có cái nhìn tổng quan về thực trạng sử dụng năng lượng của đơn vị mình so với các đơn vị khác trong ngành. Từ đó, mỗi đơn vị tự học hỏi và đưa ra định hướng cải tạo phù hợp giúp nâng cao hiệu quả sử dụng năng lượng ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. William W. Cooper, Lawrence M. Seiford, Kaoru Tone, *Data Envelopment Analysis*, Kluwer Academic Publishers, 2002.
2. Tim Staphenurst, *The Benchmarking Book*, Elsevier Ltd. All rights reserved, 2009.
3. Steven Carlson, P.E. CDH Energy Corp. Evansville, WI, *Energy Benchmarking*, Chicago, 2006.
4. Yanjia Wang, Joyashree Roy and Sarmistha Das, *Multi-Project Baselines for Evaluation of Industrial Energy-Efficiency and Electric Power Projects*, Berkeley Lab December 2001.
5. Canadian Industry Program for Energy Conservation, *Benchmarking energy intensity in the Canadian steel industry*, Canada, 2007.
6. William W. Cooper, Lawrence M. Seiford, Kaoru Tone, *Data Envelopment Analysis*, Kluwer Academic Publishers, 2002.
7. Darrell Rigby and Barbara Bilodeau, *Management tools and trends 2009*, Bain & Company.

Ngày nhận bài: 07/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 17/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 27/11/2017

Thông tin tác giả:

TS. DƯƠNG TRUNG KIÊN

Khoa Quản lý Công nghiệp và Năng lượng

Trường Đại học Điện lực

Email: kiendt@epu.edu.vn

USING CCR MODEL IN DATA ENVELOPE ANALYSIS FOR THE STANDARD CALCULATION OF ENERGY CONSUMPTION IN INDUSTRY

● **PhD. DUONG TRUNG KIEN**

ABSTRACT:

For economical and efficient use of energy, benchmarking is essential in every industrial unit. As it can help the unit see its current status and develop a plan for energy efficiency. Building energy norms can be accomplished through a variety of approaches and approaches, but this study demonstrates the applicability of the data envelope analysis (DEA) method to determine the power rating. in industry, with the CCR calculation model.

Keywords: CCR model, envelope analysis, energy norms.

CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ CUNG CẤP NƯỚC SẠCH TẠI TRUNG TÂM NƯỚC SẠCH VÀ VỆ SINH MÔI TRƯỜNG NÔNG THÔN TỈNH BÌNH THUẬN

● NGUYỄN NGỌC TRẮNG

TÓM TẮT:

Nước ngọt là tài nguyên có tái tạo, nhưng sử dụng phải cân bằng nguồn dự trữ và tái tạo, để tồn tại và phát triển sự sống lâu bền. Giới chuyên môn cũng nhấn mạnh thêm rằng việc xóa đói nghèo, phổ cập giáo dục tiểu học và giảm tỷ lệ tử vong ở trẻ sẽ rất khó khăn nếu không giải quyết vấn đề nước sạch. Nước sạch cho người dân là nhu cầu chính đáng.

Trong những năm gần đây, nhiều nơi trong tỉnh Bình Thuận không có mưa hoặc có ngày có mưa nhỏ vài nơi, lượng mưa không đáng kể (phổ biến từ 0 - 2mm). Trước tình trạng trên, UBND tỉnh Bình Thuận chỉ đạo Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn tập trung thi công một số công trình cấp bách nhằm đưa nguồn nước về phục vụ các nhà máy, cung cấp nước sạch cho người dân.

Trong bài viết này, tác giả sẽ đề cập đến chất lượng dịch vụ cung cấp nước sạch tại Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn Bình Thuận, đồng thời có những giải pháp cải thiện hơn nữa trong việc cung cấp nước sạch, phục vụ đời sống của người dân.

Từ khóa: Nước sạch, chất lượng dịch vụ, Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn tỉnh Bình Thuận.

I. Chức năng, nhiệm vụ của Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn tỉnh Bình Thuận

1. Vai trò, chức năng của Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn tỉnh Bình Thuận

Quyết định số 2008/QĐ-SNN ngày 26/10/2016 của Giám đốc Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn về việc ban hành Bản quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, tổ chức bộ máy và mối quan hệ công tác của Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn tỉnh Bình Thuận là:

- Xây dựng quy hoạch, kế hoạch phát triển dài

hạn, trung hạn và hàng năm về cấp nước sạch và vệ sinh môi trường nông thôn trên địa bàn tỉnh và tổ chức triển khai thực hiện sau khi Kế hoạch được phê duyệt.

- Ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ xây dựng các mô hình mẫu về cấp nước sạch và vệ sinh môi trường nông thôn để áp dụng và phổ biến rộng rãi cho từng địa bàn nông thôn trong tỉnh. Phối hợp với các cơ quan thông tin đại chúng, các ngành, các đoàn thể, tổ chức xã hội trong công tác tuyên truyền việc sử dụng nguồn nước sạch an toàn và bảo đảm vệ sinh môi trường ở nông thôn.

- Tổ chức quản lý và vận hành khai thác toàn bộ các hệ thống cấp nước nông thôn thuộc sở hữu Nhà nước trên địa bàn toàn tỉnh.

- Giúp Giám đốc Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn phối hợp với các cơ quan có liên quan đề xuất xây dựng các chính sách, cơ chế hoạt động phù hợp với điều kiện tự nhiên và kinh tế xã hội của tỉnh nhằm đạt mục tiêu và hiệu quả trong lĩnh vực cấp nước sạch và vệ sinh môi trường nông thôn.

- Thực hiện việc lồng ghép giữa chương trình nước sạch và vệ sinh môi trường nông thôn do các tổ chức quốc tế tài trợ cho lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn với các chương trình kinh tế xã hội của các ngành và đoàn thể có liên quan trên địa bàn nông thôn toàn tỉnh.

- Tổ chức thực hiện các hoạt động sản xuất và dịch vụ có liên quan trong lĩnh vực cấp thoát nước và vệ sinh môi trường, công trình kỹ thuật hạ tầng, công trình dân dụng, công nghiệp và các lĩnh vực khác có liên quan cho các tổ chức và cá nhân có nhu cầu hoặc các nhiệm vụ, dự án do Nhà nước đặt hàng hoặc giao cho Trung tâm làm chủ đầu tư theo đúng quy định hiện hành của Nhà nước.

2. Định hướng phát triển

Đạt các mục tiêu cơ bản về cấp nước và vệ sinh nông thôn của Chương trình Mục tiêu quốc gia và Nghị quyết của Đảng bộ Tỉnh. Mục tiêu đến năm 2010 đạt 90% dân số nông thôn sử dụng nước sinh hoạt hợp vệ sinh, trong đó phần đầu đạt khoảng 40% dân số nông thôn được sử dụng nước từ các hệ thống nước (HTN) và có gần 20% số hộ lắp đặt thủy kế vào nhà (năm 2020 dự kiến là 70% và 50%).

Tăng cường công tác thông tin - giáo dục truyền thông, thực hiện phương châm xã hội hóa trong lĩnh vực cấp nước và vệ sinh nông thôn.

Tranh thủ và huy động vốn đầu tư cho Chương trình từ nhiều nguồn.

Đảm bảo việc duy trì hoạt động thường xuyên, bền vững của các công trình hệ thống cấp nước đã đầu tư và ngày càng được nâng cấp, mở rộng, đáp ứng kịp thời nhu cầu sử dụng nước của công cộng.

Hạ giá thành cấp nước đảm bảo chất lượng nước cấp từ các HTN nông thôn đạt tiêu chuẩn nước sạch.

Hình thành các trạm/chi nhánh cấp nước khu vực có qui mô huyện hoặc tương đương.

Tập trung quản lý toàn bộ các HTN nông thôn trên địa bàn toàn Tỉnh.

Xây dựng lực lượng CBVC mạnh về số lượng và tính đoàn kết, vững về chuyên môn đủ khả năng thực hiện hoàn thành các nhiệm vụ. Xây dựng Trung tâm thành một “thương hiệu”, ứng dụng các hoạt động marketing trong lĩnh vực cấp nước nông thôn.

Chú trọng việc ứng dụng các tiến bộ của khoa học - công nghệ, nhất là công nghệ thông tin trong lĩnh vực hoạt động của Trung tâm.

Phấn đấu đưa hoạt động cấp nước nông thôn ở Bình Thuận tiệm cận với cấp nước đô thị (cả về qui mô hoạt động và năng lực quản trị). Chuyển Trung tâm thành đơn vị hoạt động theo Luật doanh nghiệp (khi có đủ điều kiện cần thiết).

I. Chất lượng dịch vụ cung cấp nước sạch tại Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn tỉnh Bình Thuận

1. Quá trình cung cấp nước sạch cho người dân tỉnh Bình Thuận của Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn tỉnh Bình Thuận

a. Giai đoạn hình thành và khởi động (1/1987 - 10/1991)

Là đơn vị đặt nền móng đầu tiên về loại hình giếng khoan, giếng đào lắp bơm tay phục vụ cấp nước sinh hoạt trên địa bàn nông thôn toàn tỉnh Thuận Hải.

Là đơn vị đầu tiên của tỉnh tiến hành công tác khảo sát, áp dụng những kết quả nghiên cứu về lĩnh vực địa chất thủy văn để phục vụ cấp nước sinh hoạt cho nhân dân nông thôn với qui mô nhóm hộ.

Trên một ngàn giếng đào, giếng khoan tay tầm nông đã được lắp đặt trong giai đoạn này góp phần giải quyết nguồn nước sinh hoạt, giảm bớt phần nào khó khăn vất vả cho nhân dân nông thôn nhất là các vùng sâu - vùng xa.

b. Giai đoạn trải nghiệm và vượt dốc (10/1991 - 07/1997)

Trước năm 1993, vẫn còn tiếp tục thực hiện các loại công trình nhỏ lẻ với cơ chế như giai đoạn đầu. Tuy nhiên, trong giai đoạn này, địa bàn thực hiện được mở rộng trên qui mô toàn tỉnh Thuận Hải (cũ). Hàng ngàn giếng khoan, giếng đào, giếng cải tạo, bể chứa nước mưa... đã được triển khai lắp đặt hàng loạt với sự phối hợp

của Phòng Nông nghiệp và PTNT các địa phương trong Tỉnh.

Từ năm 1993, Bình Thuận là một trong vài tỉnh đầu tiên trong cả nước bắt đầu triển khai loại hình hệ thống cấp nước nông thôn. Ý tưởng về xây dựng nhà máy nước mini ở nông thôn được khởi động từ đề xuất của Bình Thuận với Unicef vào những năm 1991 - 1992, xuất phát từ phương án cấp nước cho khu dân cư tập trung của xã Phú Hải (nay là phường Phú Hải - TP. Phan Thiết), khai thác từ các giếng đào dưới chân đồi cát. Hệ thống cấp nước xã Phước Thế - Tuy Phong, Sara xã Hàm Đức - Hàm Thuận Bắc... là những nhà máy nước nông thôn đầu tiên trên địa bàn tỉnh Bình Thuận.

Đặc biệt, Bình Thuận là tỉnh đầu tiên áp dụng giải pháp công trình thu nước ngầm mạch nông dưới chân các đồi cát ven biển bằng hệ thống giếng đào có đáy thông nhau đưa về một giếng khai thác trung tâm (ứng dụng từ sự cải tiến phương thức thu nước của các giếng tia trên đồi cát được xây dựng từ thời Pháp thuộc).

c. Giai đoạn tự khẳng định và tăng tốc (07/1997 đến nay)

Từ năm 1998, Chương trình nước sạch và Vệ sinh môi trường Nông thôn được Chính phủ chọn là một trong các chương trình mục tiêu Quốc gia. Nguồn vốn ngân sách đầu tư cho Chương trình ngày càng tăng (NSTT, CTMTQG, CT 134, CT 174...), năm sau cao hơn năm trước (KH 2006 gần 30 tỷ đồng). Ngược lại, sau hơn 10 năm, vốn tài trợ của Unicef ngày càng giảm đáng kể do Bình Thuận không nằm trong danh sách các Tỉnh trọng điểm của Unicef.

Sau đó nguồn vốn ngày càng giảm dần và tiến tới chấm dứt thực hiện phương án đầu tư thường xuyên các công trình cấp nước nhỏ lẻ từ nguồn vốn ngân sách (chủ yếu vận động và hướng dẫn cho cộng đồng tự đầu tư) và chuyển hướng hoàn toàn sang tập trung đầu tư các công trình sang hệ thống cấp nước (loại hình mang tính cấp nước đô thị, đảm bảo chất lượng nước cấp, công trình hoạt động bền vững và phát huy hiệu quả đầu tư).

Các hệ thống cấp nước được đầu tư trong giai đoạn này có quy mô ngày càng lớn (bình quân 500 - 1.000m³/ngày), vốn đầu tư tăng cao bình quân 4 - 6 tỷ đồng/công trình và đều được lắp đặt

hệ thống xử lý bảo đảm tiêu chuẩn nước sạch theo qui định, đồng thời các công trình cũ đều được nâng cấp mở rộng. Chuyển hướng đầu tư từ sử dụng nguồn nước dưới đất sang sử dụng nước mặt từ các công trình thủy lợi để đảm bảo các nguồn nước cấp ổn định với công suất lớn, kỹ thuật vận hành, xử lý phức tạp.

Đến cuối năm 2005, ước tính đã có 60% dân số nông thôn toàn Tỉnh được sử dụng nguồn nước sinh hoạt hợp vệ sinh. Trong đó, số hộ có cơ hội sử dụng nguồn nước sinh hoạt từ các công trình cấp nước tập trung là 27%, số hộ đã lắp đặt thủy kế sử dụng nước là 11%. Khoảng 55% số hộ nông thôn có hồ xí gia đình.

Có 41 xã và 8 thị trấn (chiếm tỉ lệ 45%) trong tổng số 107 xã/thị trấn thuộc khu vực nông thôn trên địa bàn toàn Tỉnh được đầu tư hệ thống cấp nước tại khu vực trung tâm với tổng công suất 18.255m³/ngày. Tuy Phong là huyện đầu tiên của Tỉnh có 100% số xã/thị trấn được đầu tư hệ thống cấp nước, tiếp đó các huyện có nhiều hệ thống cấp nước nông thôn được đầu tư là: Bắc Bình (7 xã/thị trấn), Hàm Thuận Bắc(7), Hàm Tân (4), Hàm Thuận Nam (3), Phan Thiết (3), Tánh Linh (1), Lagi (1). Các công trình hệ thống cấp nước nông thôn đã bắt đầu mang dáng dấp và có khuynh hướng tiếp cận với cấp nước đô thị cả về qui mô, công nghệ - kỹ thuật và năng lực quản lý vận hành khai thác, góp phần thay đổi bộ mặt nông thôn mới, nâng cao mức sống, rút ngắn dần khoảng cách chênh lệch giữa nông thôn và thành thị.

Đặc biệt trong giai đoạn này, từ cuối năm 1999, loại hình lu chứa nước 2m³ bằng bê tông đá mặt mác cao thực hiện theo kỹ thuật của Thái Lan do Unicef chuyển giao đã phát triển trên địa bàn toàn Tỉnh, nhất là ở khu vực dân cư ít tập trung và chưa được đầu tư hệ thống cấp nước. Tính đến nay, bằng các nguồn vốn hỗ trợ của Unicef, CTMTQG, NSTT và vốn góp từ cộng đồng đã có gần 20.000 lu 2m³ được thực hiện trên địa bàn trên toàn Tỉnh, góp phần tăng thêm lượng nước dự trữ phục vụ cho sinh hoạt của nhân dân nông thôn.

Kể từ khi được tiếp nhận chương trình cấp nước sinh hoạt nông thôn do Unicef tài trợ năm 1987, đến nay, Trung tâm đã trực tiếp thi công lắp đặt

số lượng các loại công trình cấp nước như sau:

- + Trên 5.000 giếng đào và giếng cải tạo.
- + Trên 1.000 giếng khoan tay.
- + Trên 100 giếng khoan máy.
- + Gần 20.000 lu chứa nước 2m³ và bể 4m³.
- + Gần 100 km tuyến ống các loại và nhiều hệ thống cấp nước.
- + Hàng trăm hố xí và nhiều công trình vệ sinh khác.

2. Chất lượng dịch vụ cung cấp nước sạch của Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn tỉnh Bình Thuận

Trong lĩnh vực cung cấp nước sạch, chất lượng dịch vụ cấp nước cho khách hàng là vấn đề liên quan đến lượng nước cung cấp, chất lượng nước cung cấp và dịch vụ khách hàng.

Chất lượng dịch vụ cung cấp nước sạch liên quan đến lượng nước được cung cấp cho khách hàng bao gồm: tính sẵn có (bao nhiêu giờ cấp nước trong ngày), tính liên tục của việc cung cấp và áp lực nước tại vòi. Để đảm bảo các điều này, các đơn vị cấp nước phải đầu tư xây dựng các nhà máy sản xuất đủ công suất cấp nước trên toàn vùng phục vụ, cùng với các thiết bị và hệ thống mạng lưới đường ống cấp nước đồng bộ để đảm bảo đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng.

Chất lượng nước cung cấp phải đảm bảo Quy chuẩn của Bộ Y tế. Do vậy, trong hoạt động sản xuất, phân phối nước, các đơn vị cấp nước phải luôn chú trọng đến vấn đề kiểm soát chất lượng nước cung cấp, đảm bảo cấp nước an toàn và đầu tư chiều sâu để nâng cao chất lượng nước.

Dịch vụ khách hàng là những hoạt động liên quan đến khách hàng như dịch vụ lắp đặt hệ thống cấp nước, công tác ghi chỉ số đồng hồ và thu nợ tiền nước, chăm sóc khách hàng, giải quyết các khiếu nại của khách hàng, thực hiện các dịch vụ theo yêu cầu của khách hàng...

Bắt đầu từ tháng 3/2015, tại nhiều khu vực nông thôn của Bình Thuận xảy ra tình trạng thiếu nước sạch nghiêm trọng, tiêu biểu như ở huyện Hàm Thuận Bắc. Nhiều người dân nông thôn tại đây cho biết, có thời gian nước dùng để uống cũng không còn đủ, nên việc tắm rửa và sinh hoạt phải hạn chế tối đa. Nước sạch phải nhường cho người già, người trẻ thì ra sông, ra suối tắm.

Để khắc phục tình trạng này, cùng với nguồn đầu tư từ Chương trình Mục tiêu quốc gia về nước sạch, chính quyền tỉnh Bình Thuận còn chi thêm nhiều khoản tiền để đầu tư công trình bổ sung nguồn nước cho Nhà máy Nước Vĩnh Hảo và nhiều công trình nước sạch, như: Nhà máy Nước Hồng Liêm - Hồng Sơn (huyện Hàm Thuận Bắc), Nhà máy Nước ở Tân Nghĩa và Tân Minh (huyện Hàm Tân) để tăng cường lượng nước cung cấp cho người dân. Nhờ có sự đầu tư kịp thời này nên đầu tháng 6/2015, các vùng nông thôn khát nước đã từng bước giải quyết được vấn đề nước phục vụ cho nhu cầu của người dân.

Theo Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Bình Thuận, với quyết tâm đầu tư và vận hành các công trình hiệu quả thì từ nay đến cuối năm 2015, sẽ cung cấp nước hợp vệ sinh cho trên 90% số dân nông thôn toàn tỉnh, trong đó phần đầu gần 50% được sử dụng nguồn nước sạch đạt tiêu chuẩn.

Từ Chương trình Mục tiêu quốc gia nước sạch và vệ sinh môi trường, các địa phương đã xây dựng được trên 40 công trình hỗ trợ nước sinh hoạt cho đồng bào dân tộc thiểu số, vùng cao tại 14 xã thuần và 24 thôn xen ghép. Để các công trình cấp nước đạt hiệu quả, sau khi nâng cấp, xây mới và đưa vào vận hành, nhân viên được tập huấn kỹ càng về các quy tắc vận hành, tránh mọi sai sót làm ảnh hưởng đến quá trình cấp nước cho người dân nông thôn.

Từ mục tiêu cấp thiết là “giải khát” nước sạch cho các vùng nông thôn, nhiều công trình nước sạch hiệu quả đã góp phần tạo đột phá cho các vùng khó khăn. Tiêu biểu như huyện Tánh Linh. Trước đây năng suất lao động của người dân đạt rất thấp. Do thiếu nước nên người dân nông thôn phần lớn bỏ cả ruộng đồng đi nơi khác làm ăn. Tuy nhiên hiện nay có gần 90% hộ dân đã được cấp nước hợp vệ sinh nên nhà nhà vui mừng hăng hái đi sản xuất. Từ đó hiệu suất lao động tăng lên rõ rệt.

Để hướng tới 100% dân trong huyện này được dùng nước sạch, Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường tỉnh đang khẩn trương đầu tư nâng cấp công suất trạm cung cấp nước Lạc Tánh từ 200m³/ngày đêm lên 800m³/ngày đêm, với tổng

kinh phí hơn 10 tỷ đồng và dự kiến sẽ hoàn thành vào cuối năm nay.

Công trình này hoàn thành có thể phục vụ cho gần 1.000 hộ dân trên địa bàn huyện Tánh Linh.

Tại huyện Hàm Thuận Bắc cũng vậy. Sau khi được cung cấp nước sạch đến từng hộ dân thì không khí lao động, sản xuất đã khác hẳn.

Theo Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn Bình Thuận, vùng nông thôn, vùng khó khăn, các đối tượng hộ nghèo, gia đình chính sách và vùng cao, vùng đồng bào dân tộc thiểu số luôn được Trung tâm ưu tiên cấp nước, từ đó góp phần thay đổi tập quán dùng nước sinh hoạt hàng ngày của các hộ dân và nâng cao chất lượng cuộc sống của họ.

III. Một số giải pháp quản lý, phát triển cấp nước và đảm bảo chất lượng nước sạch của Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn Bình Thuận

Qua phân tích thực trạng tình hình chất lượng dịch vụ cung cấp nước sạch tại Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn Bình Thuận, tác giả đề xuất một số giải pháp quản lý, phát triển cấp nước và đảm bảo chất lượng nước sạch, phục vụ đời sống của người dân. Cụ thể là:

- Hoàn thiện cơ chế chính sách. Rà soát, đánh giá việc thực hiện các văn bản quy phạm pháp luật, tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật liên quan đến lĩnh vực cấp nước. Nghiên cứu, sửa đổi, bổ sung các quy định liên quan đến quản lý cấp nước tại các khu đô thị mới, khu chung cư; trách nhiệm của đơn vị cấp nước bán buôn và bán lẻ; hợp tác công tư lĩnh vực cấp nước; trách nhiệm và xử lý vi phạm của các bên liên quan trong hợp đồng dịch vụ cấp nước. Nghiên cứu xây dựng Luật cấp nước nhằm nâng cao tính pháp lý lĩnh vực cấp nước và đảm bảo cung cấp nguồn nước sạch cho nhu cầu thiết yếu của con người và sự phát triển kinh tế - xã hội.

- Rà soát, sửa đổi QCVN 01:2009/BYTL do Bộ Y tế chủ trì nhằm giám sát chất lượng nước ăn uống và sinh hoạt phù hợp với điều kiện kinh tế - xã hội và đảm bảo sức khỏe của người dân, cũng như không gây biến động về giá nước.

- Tổ chức điều tra, khảo sát, đánh giá trữ lượng, chất lượng nguồn nước, đặc biệt là khả năng khai thác nguồn nước phục vụ công tác quy

hoạch, khai thác sử dụng và bảo vệ nguồn nước. Đối với TP. Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và Cà Mau cần quản lý việc cấp phép khai thác và khai thác hợp lý nguồn nước ngầm. Rà soát, đánh giá việc triển khai thực hiện các quy hoạch cấp nước quy mô vùng liên tỉnh, vùng tỉnh và thành phố trực thuộc Trung ương.

- Triển khai thực hiện kế hoạch cấp nước an toàn. Tăng cường kiểm soát, bảo vệ nguồn nước, hệ thống cấp nước; đảm bảo chất lượng nước theo quy định và nâng cao chất lượng dịch vụ cấp nước.

- Tăng cường công tác phối hợp liên ngành trong hoạt động thanh tra, kiểm tra, giám sát chất lượng nước tại các nhà máy, cơ sở cấp nước, bể ngầm chứa nước tại các khu chung cư. Với sự hỗ trợ của Tổ chức Y tế thế giới (WHO), tiếp tục phối hợp với các Bộ ngành liên quan đề xuất nghiên cứu xây dựng Chương trình quốc gia về cấp nước an toàn và báo cáo Thủ tướng Chính phủ xem xét, phê duyệt.

- Đẩy mạnh việc triển khai thực hiện Chương trình quốc gia chống thất thoát, thất thu nước sạch như đầu tư, cải tạo các tuyến ống cũ, rò rỉ và các trang thiết bị quản lý hệ thống cấp nước; trong đó tập trung ở các đô thị lớn như TP. Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh.

- Triển khai thực hiện Đề án “Huy động các nguồn lực đầu tư xây dựng hệ thống cấp, thoát nước và xử lý chất thải rắn sinh hoạt đô thị” đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 1196/QĐ-TTg ngày 23/7/2014, nhằm thu hút nguồn vốn đầu tư cho lĩnh vực cấp nước và hỗ trợ đầu tư cấp nước theo mô hình hợp tác công tư (PPP)...

- Đào tạo, phát triển và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Trước tiên, tập trung đào tạo, nâng cao năng lực về quản lý, vận hành, bảo dưỡng, bảo trì hệ thống cấp nước cho đơn vị cấp nước, bao gồm cả đơn vị quản lý cấp nước tại các khu đô thị mới, khu chung cư. Sau đó, tổ chức nghiên cứu, tái cấu trúc doanh nghiệp cấp nước đáp ứng yêu cầu phát triển cấp nước và nâng cao chất lượng dịch vụ cấp nước; Tổ chức truyền thông nâng cao nhận thức cộng đồng về bảo vệ nguồn nước, công trình cấp nước và có ý thức sử dụng nước tiết kiệm ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Xây dựng (2006), TCXDVN 33:2006 Tiêu chuẩn xây dựng Việt Nam về Cấp nước, mạng lưới đường ống và công trình tiêu chuẩn thiết kế.
2. Đinh Đức Trường (2010). Đánh giá giá trị kinh tế phục vụ quản lý tài nguyên đất ngập nước - Áp dụng tại vùng đất ngập nước cửa sông Ba Lạt, tỉnh Nam Định. Luận án tiến sĩ kinh tế.
3. Báo Điện tử Bình Thuận.
4. Website của Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn Bình Thuận.

Ngày nhận bài: 26/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 06/12/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 16/12/2017

Thông tin tác giả:

NGUYỄN NGỌC TRĂNG

Trung tâm Nước sạch và Vệ sinh môi trường nông thôn Bình Thuận

**QUALITY OF WATER SUPPLY SERVICES AT RURAL
CLEAN WATER SUPPLY AND ENVIRONMENTAL
SANITION CENTER OF BINH THUAN PROVINCE**

● **NGUYEN NGOC TRANG**

Rural clean water supply and environmental
sanition center of Binh Thuan Province

ABSTRACT:

Fresh water is a renewable resource, but we need to balance the reserves and regenerate to have a long sustainable life. Professionals also emphasize that eliminating poverty, universal primary education and reducing child mortality would be very difficult if we donnot address the clean water problem. Clean water for the people is a legitimate need.

In recent years, many places in Binh Thuan province have no or little rain (from 0 - 2mm). Facing this situation, the People's Committee of Binh Thuan province directed the Clean Water and Environmental Sanition Center to focus on the construction of a number of urgent works to bring water sources to factories and supply clean water for people. .

In this article, the author discusses the quality of water supply services at the Binh Thuan Center for Rural Water Supply and Environmental Sanitation and suggests for the improvments the water supplyservice.

Keywords: Clean water, quality of service, Center for Rural Water Supply and Sanitation in Binh Thuan province.

BA GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NHÂN LỰC DU LỊCH ĐÀ NẴNG TRONG GIAI ĐOẠN HIỆN NAY

● NGUYỄN VĂN LUYỀN

TÓM TẮT:

Trong những năm gần đây, TP. Đà Nẵng được biết đến như là một địa phương có tốc độ tăng trưởng kinh tế nhanh nhất cả nước, một điểm du lịch hấp dẫn, một thành phố đáng sống. Tuy nhiên, ngành Du lịch Đà Nẵng lại đang đứng trước những cảnh báo sự thiếu hụt về lực lượng lao động có kỹ năng, lao động quản lý, cũng như sự yếu kém về chất lượng, sự không theo kịp đào tạo nhân lực với đầu tư xây dựng các dự án du lịch. Bài viết này giới hạn nghiên cứu về việc đánh giá tình hình hoạt động du lịch, phân tích thực trạng nhân lực du lịch, từ đó đưa ra ba giải pháp phát triển nhân lực du lịch Đà Nẵng trong bối cảnh khu vực hóa, địa phương hóa du lịch hiện nay.

Từ khóa: Du lịch, nhân lực du lịch, TP. Đà Nẵng.

1. Đặt vấn đề

Trong nền kinh tế tri thức và cuộc cách mạng 4.0, về nguyên lý, các ngành kinh tế nói chung và ngành Du lịch nói riêng, muốn phát triển nhanh, bền vững và ở mức độ cao thì phải dựa vào 3 trụ cột cơ bản là: 1) Áp dụng công nghệ mới; 2) Phát triển cơ sở hạ tầng hiện đại; 3) Nguồn nhân lực chất lượng cao. Trong đó, nguồn nhân lực là trụ cột cơ bản, bền vững. Nhân lực du lịch là yếu tố quan trọng nhất, điều kiện cần để thúc đẩy sự phát triển của ngành, đóng góp tỷ trọng đáng kể cho nền kinh tế.

Hiện tại, Đà Nẵng, đã và đang phát triển quá nhanh cơ sở hạ tầng du lịch, dẫn đến một hệ quả là các khách sạn, nhà hàng, khu nghỉ mát mới đi vào hoạt động đã thiếu lao động trầm trọng. Các trường dạy nghề, trung cấp, cao đẳng, đại học có đào tạo chuyên ngành Du lịch tại Đà Nẵng hiện chỉ đáp ứng một lượng nhỏ nhu cầu. Từ đó, đã nảy

sinh hệ lụy là các doanh nghiệp tìm đủ mọi cách lôi kéo lao động có kinh nghiệm của nhau, hoặc phải chọn giải pháp tuyển người từ nước ngoài hoặc từ Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận với mức lương cao. Hệ quả nghiêm trọng nữa là để có đủ nhân viên, các đơn vị trên địa bàn bắt buộc phải tuyển cả những lao động chưa từng qua đào tạo vào làm việc. Hiện nay, con số này đang chiếm đến 40% tổng lao động trong ngành, điều này sẽ kéo chất lượng phục vụ đi xuống, gây mất điểm đối với du khách. Theo thống kê, Đà Nẵng có 90% lực lượng lao động du lịch được đào tạo ngoại ngữ nhưng chủ yếu chỉ có trình độ A, B, đặc biệt thiếu đội ngũ biết các ngôn ngữ hiếm như Thái Lan, Nhật Bản, Đức, Hàn Quốc, Nga, Tây Ban Nha, Ý, Lào... điều này gây khó khăn rất lớn cho các đơn vị kinh doanh lữ hành, không thể đáp ứng nổi nhu cầu của hàng nghìn khách du lịch quốc tế đến thành phố này trong mùa cao điểm. Vì vậy,

để khai thác thế mạnh, phát triển nhanh và bền vững, để ngành Du lịch xứng đáng là đầu tàu và là ngành kinh tế mũi nhọn thì Đà Nẵng cần quan tâm và có chiến lược phát triển bền vững nguồn nhân lực du lịch trong bối cảnh mới.

2. Hoạt động du lịch Đà Nẵng những năm gần đây

Cùng với sự phát triển và tăng trưởng mạnh về GRDP và thu nhập bình quân đầu người thì du lịch vẫn là ngành có đóng góp lớn nhất và có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất cả về giá trị và tỷ trọng, thể hiện qua bảng số liệu của các năm như sau: (Xem Bảng)

Năm 2014, Đà Nẵng tiếp tục được độc giả tạp chí Smart Travel Asia- một tạp chí du lịch nổi tiếng của châu Á, bình chọn là top 10 điểm đến hấp dẫn của châu Á. Số khách du lịch đến với TP. Đà Nẵng đạt 3,8 triệu lượt, vượt 21,9% so với năm 2013. Trong đó, số khách quốc tế hơn 955.000 lượt, khách nội địa hơn 2,8 triệu lượt đạt 9.740 tỉ đồng và doanh thu hơn 110% so với kế hoạch đặt ra trước đó của ngành Du lịch. Năm 2014, Đà Nẵng có thêm 44 khách sạn với gần 2.000 phòng đi vào hoạt động. Số cơ sở dịch vụ du lịch đạt chuẩn là 36 cơ sở, với 22 cơ sở ăn uống và 14 cơ sở mua sắm đạt chuẩn. Năm 2015, tổng lượng khách đến Đà Nẵng tham quan, du lịch đạt 4,6 triệu lượt, tăng 20,5% so với năm 2014. Tổng doanh thu từ du lịch ước đạt 12.700 tỉ đồng, tăng 28,7% so với năm 2014. Trong đó có 1,25 triệu lượt khách quốc tế, tăng 30,8%; khách nội địa đạt 3,35 triệu lượt, tăng 17% so với năm 2014. Đà Nẵng được trang mạng uy tín của Mỹ

TripAdvisor - đang điều hành 19 website truyền thông du lịch, hoạt động tại 30 quốc gia trên toàn thế giới với 60 triệu lượt truy cập và trên 75 triệu lượt phản hồi mỗi tháng - bình chọn dẫn đầu Top 10 điểm đến mới nổi sáng giá nhất thế giới cho năm 2015 và được website “The Richest” của Canada xếp hạng 6 trong top 10 thành phố tiến bộ nhất thế giới mà du khách nên tham quan. Trong năm 2015, đã có 74 dự án đầu tư vào lĩnh vực du lịch, dịch vụ với tổng vốn đầu tư 8.420 triệu USD (176.820 tỉ đồng), đưa vào hoạt động nhiều trung tâm giải trí lớn như các phố chuyên doanh, khu giải trí phức hợp Helio Center, các trò chơi tại Công viên châu Á, tổ hợp khách sạn nghỉ dưỡng làng Pháp trên đỉnh Bà Nà; khu nghỉ dưỡng Intercontinental đóng tại Bán đảo Sơn Trà đạt giải thưởng Khu nghỉ dưỡng sang trọng bậc nhất thế giới. Năm 2016 là năm Thành phố tiếp tục thực hiện Đề án Phát triển du lịch Đà Nẵng đến năm 2020, trong đó tập trung phát triển du lịch biển, nghỉ dưỡng cao cấp và du lịch đường thủy nội địa, du lịch văn hóa, lịch sử, thắng cảnh, làng quê, làng nghề và nâng cao chất lượng phục vụ lưu trú. Trong năm, Thành phố có 83 dự án đầu tư vào lĩnh vực du lịch với tổng vốn đầu tư 7,2 tỷ USD. Tổng lượt khách tham quan, du lịch năm 2016 đạt 5,51 triệu lượt, đạt 107,2% kế hoạch, tăng 17,7% so với năm 2015, trong đó khách quốc tế đạt 1,67 triệu lượt, đạt 126,2% kế hoạch, tăng 31,6%; tổng thu nhập xã hội từ hoạt động du lịch ước đạt 15.979 tỷ đồng, đạt 107,1% kế hoạch, tăng 24,7%. Tổng số cơ sở lưu trú là 572 với 21.197 phòng. Thành phố đã có 20 đường bay trực tiếp

đang hoạt động, trong đó có 11 đường bay trực tiếp thường kỳ và 9 đường bay trực tiếp thuê chuyến, kết nối với 21 thành phố của các nước trong khu vực. Trong 9 tháng đầu năm 2017, tổng lượt khách tham quan, du lịch đến Đà Nẵng ước đạt 5.150.109 lượt, tăng 22,7% so với cùng kỳ năm ngoái, bằng 81,7% kế hoạch năm 2017. Trong đó, khách quốc tế ước đạt 1.766.226 lượt; khách nội địa ước đạt 3.383.883 lượt. Tổng thu du lịch ước đạt 15.141,32 tỷ đồng, tăng 24,4% so với cùng kỳ năm ngoái và bằng 81,8%

Bảng kết quả hoạt động ngành Du lịch Đà Nẵng

Chỉ tiêu	Đơn vị	2014	2015	2016	9 tháng 2017
1. Doanh thu du lịch	Tỷ đồng	9.870	12.817	15.939	15.141
2. Tổng lượt khách du lịch	1.000 lượt khách	3.819	4.095	5.518	5.150
2.1. Khách trong nước	1.000 lượt khách	2.863	3.416	3.848	3.384
2.2. Khách quốc tế	1.000 lượt khách	956	679	1.670	1.766

Nguồn: Sở du lịch Đà Nẵng

kế hoạch năm 2017. Đà Nẵng đã có 313 đơn vị kinh doanh lữ hành, 653 khách sạn, khu nghỉ dưỡng với 25.765 phòng, tăng 86 cơ sở với 4.702 phòng so với cùng kỳ, đạt chuẩn 43 cơ sở.

3. Thực trạng nhân lực du lịch Đà Nẵng những năm gần đây

Cùng với sự phát triển tích cực về doanh thu, lượng khách đến thì thực trạng nhân lực du lịch cũng có sự gia tăng về số lượng và chất lượng. Theo kết quả khảo sát nguồn lao động du lịch của Viện Nghiên cứu phát triển kinh tế - xã hội Thành phố Đà Nẵng, tính đến cuối năm 2014, toàn thành phố có 20.762 lao động đang làm việc trong lĩnh vực du lịch (tăng 58,7% so với năm 2011). Trong đó, lao động đang làm việc tại các khách sạn là 10.597 người (tăng 61%), tại các doanh nghiệp lữ hành là 1.553 người, nhà hàng là 5.231 người, khu điểm du lịch là 1.129 người. Hướng dẫn viên du lịch hoạt động tự do cũng có sự gia tăng nhanh chóng với 1.280 người. Trong đó, tỷ lệ lao động toàn ngành Du lịch đã qua đào tạo về ngoại ngữ khá lớn, chiếm 54,2% trong tổng số lao động ngành Du lịch. Đặc biệt, ở khối khách sạn, năm 2014, khoảng 64% đã được đào tạo, bồi dưỡng về ngoại ngữ nhưng ở khối khách sạn từ 1-3 sao, hầu như tỷ lệ khách quốc tế rất ít (chỉ 10-15%), vì việc học ngoại ngữ chưa được các khách sạn quan tâm.

Năm 2015, ngành Du lịch Đà Nẵng có 24.975 lao động, tăng 18% so với năm 2014. Dự báo đến năm 2020, ngành Du lịch ước đạt 33.044 lao động. Tính đến hết năm 2015, Đà Nẵng có 2.038 hướng dẫn viên đã được Sở Văn hoá-Thể thao và Du lịch Đà Nẵng cấp thẻ; số lượng này ngày càng được trẻ hóa, chưa có nhiều kinh nghiệm. Số lượng hướng dẫn viên học đúng chuyên ngành và được cấp thẻ chỉ chiếm 5% trên tổng số hiện có. Số lao động có trình độ ngoại ngữ chỉ chiếm 38% trên tổng số lao động du lịch toàn thành phố. Trong 916 hướng dẫn viên quốc tế, đa phần là tiếng Anh, tiếng Trung. Đội ngũ tiếng Hàn Quốc chỉ có 4 người, tiếng Nhật Bản 41 người, tiếng Thái Lan 18 người và tiếng Lào chỉ có 1 người. Do thiếu nhiều, nên một số doanh nghiệp lữ hành quốc tế đã sử dụng người nước ngoài lao động tại Việt Nam làm hướng dẫn viên, những người này không có chuyên

môn nghiệp vụ, lại chưa am hiểu hết về văn hóa Đà Nẵng.

Theo thống kê của Sở Du lịch Đà Nẵng, năm 2016, nguồn nhân lực ngành Du lịch ước tính khoảng 23.000 lao động, trong đó khối khách sạn và hướng dẫn viên du lịch chiếm tỷ trọng lớn, cụ thể có 2.598 hướng dẫn viên trong đó có 1.551 hướng dẫn viên quốc tế. Trong năm, ngành Du lịch đã cấp mới và đổi 1.186 thẻ hướng dẫn viên, trong đó cấp mới là 723 thẻ. Đã đào tạo lại, nâng cấp cho 1/2 số nhân viên đã có bằng, khoảng gần 3.000 lao động. Tuy nhiên, số lượng, chất lượng nguồn nhân lực du lịch ở Đà Nẵng vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu thực tế, đặc biệt thiếu những vị trí then chốt như điều hành, quản lý.

Trong 9 tháng đầu năm 2017, nhân lực hoạt động trong ngành Du lịch có khoảng 29.715 người, trong đó có 3.158 hướng dẫn viên, có 1.189 hướng dẫn viên nội địa và 1.969 hướng dẫn viên quốc tế được cấp thẻ. Với sự phát triển của ngành Du lịch như hiện nay và số lượng cơ sở lưu trú ngày càng nở rộ, nhu cầu về nguồn nhân lực ngày càng tăng cao. Năm 2017 cần thêm khoảng 4.000 lao động du lịch. Chỉ riêng Tập đoàn Empire, giai đoạn 1 từ tháng 7-9/2017, đã có nhu cầu tuyển dụng đến 2.000 nhân sự cho dự án Cocobay Đà Nẵng. Trong đó, nhân sự khách sạn cần 900 người, nhà hàng 750 người, giải trí 200 người và du lịch 150 người. Nhưng việc tuyển dụng của doanh nghiệp này gặp nhiều khó khăn vì nguồn cung chưa đáp ứng nhu cầu về số lượng và chất lượng, nhất là lao động trong lĩnh vực buồng phòng đang thiếu nghiêm trọng.

Với mục tiêu phấn đấu đến năm 2020, Đà Nẵng đón được 8 triệu lượt khách du lịch (trong đó có 2 triệu khách quốc tế và 6 triệu khách nội địa), tốc độ tăng trưởng về lượng khách bình quân hàng năm từ 2016-2020 dự kiến đạt 12,6%; tổng thu du lịch đến năm 2020 đạt 27.400 tỷ đồng, tăng bình quân 18,4%. Tương ứng với những chỉ tiêu trên thì số lượng phòng sẽ “bật” lên 26.000 phòng, năm 2030 là 62.000 phòng, như vậy nhân lực sẽ cần đến 65.000-70.000 người. Mặt khác, cùng với việc ký kết và tham gia các hiệp ước, tổ chức kinh tế khu vực và thế giới, đặc biệt sự thành công của tuần lễ cấp cao APEC 2017 sẽ mở ra cho Đà Nẵng nói

riêng và Việt Nam nói chung những cơ hội lớn về quảng bá hình ảnh, thu hút đầu tư với các tập đoàn, công ty hàng đầu thế giới, cũng như tạo nên một sức hút mới với du khách quốc tế. Vì vậy, thách thức với nguồn nhân lực du lịch Đà Nẵng cũng ngày càng lớn dần lên cả về số lượng, cơ cấu và chất lượng.

4. Những giải pháp phát triển

Để bảo đảm số lượng, nâng cao chất lượng nhân lực du lịch, đáp ứng được những yêu cầu phát triển của ngành trong bối cảnh mới, cần có sự hoạt động phối hợp, liên kết 3 bên là: cơ quan quản lý nhà nước, các cơ sở đào tạo và cộng đồng doanh nghiệp của thành phố, từ việc tuyển đầu vào, đào tạo, sử dụng và bồi dưỡng lao động du lịch.

4.1. Với cơ quan quản lý nhà nước của Đà Nẵng

Thứ nhất, Ủy ban Nhân dân Thành phố, trực tiếp là Sở Du lịch phải xây dựng chiến lược phát triển nhân lực du lịch, cụ thể: Phát triển về số lượng, trong mối tương quan với chất lượng và cơ cấu. Bảo đảm cơ cấu hợp lý về độ tuổi, giới tính, lĩnh vực và năng động về ngành nghề, có năng lực thích ứng nhanh với nhu cầu thực tế luôn thay đổi cả ở trong nước và trên thế giới; Đa dạng hóa hình thức tổ chức, bồi dưỡng lao động du lịch theo yêu cầu của kinh tế thị trường với quan điểm địa phương hóa du lịch.

Thứ hai, cơ quan chức năng ngành Du lịch thống kê, phân tích, đánh giá thực trạng về:

Quá trình thực thi các chủ trương, chính sách, cơ chế và biện pháp phát triển lao động du lịch của thành phố; Những nhân tố ảnh hưởng và tốc độ phát triển nhu cầu lao động du lịch về số lượng, chất lượng và mức độ đáp ứng nhu cầu lao động thực tế; Đánh giá khả năng cung ứng nguồn lao động du lịch trong thời gian gần đây, cả về quy mô, cơ cấu đào tạo. Từ đó, quy hoạch lại hệ thống cơ sở đào tạo, nghiên cứu về du lịch. Đồng thời tăng cường hợp tác quốc tế, tuyên truyền, hướng nghiệp và nâng cao trách nhiệm xã hội cho người dân.

Thứ ba, nghiên cứu học hỏi kinh nghiệm của các nước trong khối ASEAN, thế giới, của các địa phương khác trong nước về: Kinh nghiệm quản lý nhà nước trong xây dựng, tổ chức thực hiện chương trình phát triển lao động du lịch; Về tổ chức hệ

thống đào tạo; Sự tham gia của các thành phần trong xã hội về phát triển lao động du lịch.

4.2. Với các cơ sở đào tạo

Theo thống kê của Ban chỉ đạo Quốc gia về đào tạo theo nhu cầu xã hội, cả nước hiện có 284 cơ sở tham gia đào tạo du lịch gồm có 62 trường đại học, 80 trường cao đẳng (trong đó có 8 trường cao đẳng nghề), 117 trường trung học chuyên nghiệp (trong đó có 12 trường trung cấp nghề). Đà Nẵng hiện có 12 cơ sở đào tạo về du lịch. Tuy nhiên, sản phẩm đầu ra của các cơ sở đào tạo vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu thực tế của các doanh nghiệp. Vì vậy, các cơ sở đào tạo cần:

- Hoàn thiện khung chương trình đào tạo với định hướng tiếp cận các chương trình đào tạo tiên tiến, hiện đại của các nước trong khu vực ASEAN và trên thế giới, đa dạng hóa các hình thức đào tạo, bồi dưỡng. Phát triển những môn học sát với thực tế của ngành như thiết kế tour, đào tạo các môn tiếng hiếm, tăng thời lượng thực hành với tỷ lệ lý thuyết và thực hành là 30/70, nâng cao kỹ năng mềm, ý thức kỷ luật làm việc và trình độ ngoại ngữ cho sinh viên.

- Không ngừng nâng cao trình độ chuyên môn và phát triển chuyên sâu đối với đội ngũ giảng viên thông qua đào tạo mới, đào tạo lại và bồi dưỡng kiến thức thực tế, trau dồi kinh nghiệm. Thu hút giảng viên từ cơ quan quản lý nhà nước và các doanh nghiệp.

- Tăng cường đầu tư cơ sở vật chất, trang thiết bị phục vụ cho việc giảng dạy. Thường xuyên tổ chức cho học viên tham quan tìm hiểu môi trường thực tế và tăng cường hợp tác, trao đổi với các dự án trong nước và quốc tế trong việc đào tạo.

- Có cơ chế tích cực để huy động kiến thức và kinh nghiệm của các nhà khoa học đầu ngành trong nước, người Việt Nam ở nước ngoài và người nước ngoài cho đào tạo du lịch. Tăng cường xã hội hóa giáo dục. Liên kết, hợp tác quốc tế song phương và đa phương với các cơ sở đào tạo nước ngoài.

- Điều rất quan trọng nữa là cần cái bắt tay trực tiếp giữa cơ sở đào tạo với các doanh nghiệp, đơn vị kinh doanh dịch vụ du lịch, để thu hẹp khoảng cách giữa kiến thức đã học với thực tế, giúp sinh viên ra trường tự tin hơn, đảm bảo được yêu cầu

của doanh nghiệp và mục tiêu phát triển du lịch của thành phố.

4.3. Với các doanh nghiệp du lịch

Trong bối cảnh nguồn nhân lực du lịch khan hiếm và chất lượng còn chưa đạt chuẩn. Thời gian qua, nhiều khu nghỉ dưỡng, khách sạn của Đà Nẵng đã ký kết hợp tác với các trường đào tạo như: Tập đoàn Empire ký kết với 5 trường đại học, cao đẳng như: Đại học Kinh tế (Đại học Đà Nẵng), Đại học Đông Á, Đại học Duy Tân, Cao đẳng Pegasus, Cao đẳng Việt Úc. Trong khi Trường Đại học Đông Á cũng tổ chức ký kết với 7 doanh nghiệp là các khu nghỉ dưỡng, khách sạn 4 sao trên địa bàn thành phố... để hỗ trợ, hợp tác trong các hoạt động tuyển dụng, đào tạo, thực tập, kiến tập, vừa nâng cao chất lượng sinh viên, vừa góp phần giải quyết vấn đề khan hiếm nhân sự chất lượng cho ngành Du lịch của thành phố. Từ đó, các doanh nghiệp du lịch sẽ tận dụng được chất xám, sự sáng tạo, ý tưởng của người lao động để tạo ra sự khác biệt trong sản phẩm du lịch, tăng khả năng cạnh tranh. Tất cả những điều đó có được khi doanh nghiệp xây dựng được đội ngũ quản lý, nhân viên có trình độ, nhận thức, ý thức, trách nhiệm cao, đảm nhận công việc phù hợp với năng lực, có tinh thần gắn bó với doanh nghiệp. Chính họ, cũng là đội ngũ để thu hút khách du lịch và tạo động lực để khách hàng có những nhu cầu mới. Cơ hội để doanh nghiệp khai thác hợp lý hơn hiệu quả nguồn tài nguyên du lịch và bảo vệ tài nguyên du lịch.

Trong điều kiện hiện nay và với quan điểm như vậy, các doanh nghiệp du lịch cần:

- Phân tích thực trạng lao động du lịch

Việc phân tích định kỳ, đúng thực trạng lao động du lịch sẽ tạo ra sự sắp xếp, bố trí phù hợp với công việc, đồng thời có kế hoạch đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ lao động sẵn có để có thể đáp ứng yêu cầu ngày cao trong quá trình hội nhập.

- Ổn định và duy trì lực lượng lao động hiện có

Để ổn định và duy trì lao động hiện có, doanh nghiệp cần hoàn thiện các quy chế, chính sách hiện đang áp dụng tại doanh nghiệp phù hợp với môi trường mới; Đảm bảo công bằng và hợp lý trong chế độ đãi ngộ cho người lao động, tạo tính cạnh tranh trong việc thu hút lao động bên ngoài và giữ chân lao động bên trong; Lập kế hoạch đào

tạo và đào tạo lại để không ngừng nâng cao chất lượng đội ngũ cho doanh nghiệp; Sắp xếp và ổn định lại nhân sự, bố trí phân công đúng người, đúng việc, phát huy được năng lực của đội ngũ quản lý cũng như người lao động.

- Phát triển lực lượng lao động

Mục tiêu của doanh nghiệp chỉ được hoàn thành khi nhân viên của tổ chức không ngừng được phát triển và phát triển bền vững. Vì vậy, doanh nghiệp cần thực hiện các chính sách đãi ngộ, phúc lợi, khen thưởng hợp lý để tạo điều kiện gắn bó lâu dài của người lao động với công ty; Tạo ra môi trường làm việc năng động, thân thiện; Hoàn thiện các chính sách đề bạt, thăng tiến cho nhân viên xuất sắc. Tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh trong từng vị trí công việc để họ có thể phát huy tối đa năng lực của bản thân.

- Chính sách thu hút lao động

Các doanh nghiệp kinh doanh du lịch của thành phố cần xây dựng các chính sách đãi ngộ phúc lợi, tiền lương hấp dẫn nhằm thu hút lực lượng lao động từ bên ngoài về làm việc; Phối hợp tuyển dụng ở các trường đại học, trung tâm đào tạo để tìm kiếm các ứng viên có năng lực; Có các chương trình hỗ trợ và tìm kiếm các ứng viên là những sinh viên có năng lực và tâm huyết ngay từ khi còn trên ghế nhà trường; Các doanh nghiệp nên có chiến lược phát triển nhân lực của mình và đặt hàng cụ thể cho các cơ sở đào tạo. Trong sự gắn bó này, cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa các chuyên gia đào tạo, cơ sở đào tạo và doanh nghiệp trong thiết kế và quản lý chương trình đào tạo.

5. Kết luận

Tuần lễ cấp cao APEC 2017 đã thành công tốt đẹp. Nguyên thủ quốc gia của 21 nền kinh tế lớn trên thế giới đã đến Đà Nẵng. Đây là cơ hội “vàng” cho du lịch Đà Nẵng. Đã có một cơ sở hạ tầng tốt, vấn đề còn lại là phát triển nhân lực du lịch trước mắt và lâu dài theo hướng chuẩn hóa, địa phương hóa du lịch. Những tồn tại về nhân lực du lịch thời gian qua cần phải được phân tích, đánh giá khách quan, khoa học và phải có sự hợp tác chặt chẽ của các cơ quan quản lý, cơ sở đào tạo và cộng đồng doanh nghiệp du lịch. Thúc đẩy ngành Du lịch phát triển xứng với tiềm năng vốn có và thực sự trở thành ngành kinh tế mũi nhọn của Đà Nẵng trong tương lai gần ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Quyết định số 2473/QĐ-TTg ngày 30/12/2011 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Chiến lược phát triển du lịch Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn 2030.
2. Hội đồng du lịch và lữ hành thế giới (WTTC) - (World Tourism and Travel Council/ WTTC, www.wttc.org)
3. TS. Nguyễn Văn Lưu (2014), Du lịch Việt Nam hội nhập trong ASEAN, Nxb Văn hóa thông tin, Hà Nội.
4. Viện Nghiên cứu phát triển kinh tế - Xã hội Đà Nẵng.
5. Sở Du lịch Đà Nẵng
6. Một số websie:
- <http://www.gso.gov.vn> - Tổng cục Thống kê
- <http://vietnamtourism.gov.vn> - Tổng cục Du lịch

Ngày nhận bài: 25/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 05/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 15/11/2017

Thông tin tác giả:

ThS. NGUYỄN VĂN LUYỀN

Trường Đại học Thương mại

**THREE SOLUTIONS TO DEVELOP TOURISM HUMAN
RESOURCES IN THE CURRENT PERIOD**

● **MA. NGUYEN VAN LUYEN**

Thuong Mai University

ABSTRACT:

In recent years, Da Nang is known as one of the fastest growing economic region in the country, an attractive tourist destination, a city worth living. However, Da Nang tourism industry is facing a shortage of skilled labor force, management labor, inadaquacies in providing skilled labors for tourism investment projects. This paper focuses on the assessment of tourism activities, analysis of the current status of tourism human resources, and presents three solutions for the development of tourism human resources in the context of regionalization and localization tourism.

Keywords: Tourism, tourism manpower, Danang.

NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP: MỘT SỐ VẤN ĐỀ TRAO ĐỔI

● TRỊNH VIỆT TIẾN

TÓM TẮT:

Bài viết tập trung phân tích một số vấn đề nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp hiện nay. Qua phân tích các nhân tố tác động đến việc nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, tác giả góp phần làm sáng tỏ những vấn đề còn tồn đọng hiện nay tại các doanh nghiệp, từ đó đưa ra những giải pháp, phương pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, bao gồm: (1) Đối với sự điều tiết của Nhà nước; (2) Đối với mỗi doanh nghiệp; (3) Đối với cộng đồng doanh nghiệp.

Từ khóa: Năng lực cạnh tranh, hội nhập kinh tế quốc tế, doanh nghiệp.

1. Đặt vấn đề

Cạnh tranh, hiểu theo cấp độ doanh nghiệp, là việc đấu tranh hoặc giành giật từ một số đối thủ về khách hàng, thị phần hay nguồn lực của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, bản chất cạnh tranh ngày nay không phải tiêu diệt đối thủ mà chính là doanh nghiệp phải tạo ra và mang lại cho khách hàng những giá trị gia tăng cao hơn hoặc mới lạ hơn đối thủ để họ có thể lựa chọn mình mà không đến với đối thủ cạnh tranh. (Michael Porter, 1996).

Trong khi đó, trong quá trình nghiên cứu cạnh tranh, người ta đã áp dụng khái niệm năng lực cạnh tranh. Năng lực cạnh tranh được xem xét ở nhiều góc độ khác nhau như năng lực cạnh tranh quốc gia, năng lực cạnh tranh doanh nghiệp, năng lực cạnh tranh của sản phẩm và dịch vụ... Năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là thể hiện thực lực và lợi thế của doanh nghiệp so với đối thủ cạnh tranh trong việc thỏa mãn tốt nhất các đòi hỏi của khách hàng để thu lợi ngày càng cao hơn.

Dưới góc độ lý thuyết, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp luôn là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp, là mối quan tâm lớn của các nhà nghiên cứu cả trong và ngoài nước. Đã có nhiều nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp được thực hiện, tuy nhiên vẫn chưa có sự thống nhất giữa các nhà nghiên cứu. Bên cạnh đó, các nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của

doanh nghiệp cũng được tiếp cận theo nhiều hướng nghiên cứu khác nhau, đặc biệt có rất ít các nghiên cứu về năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp ở cả trong và ngoài nước tiếp cận dựa trên lý thuyết về năng lực của doanh nghiệp.

Theo Sanchez & Heence (1996, 2004), năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là khả năng duy trì, triển khai, phối hợp các nguồn lực và khả năng theo cách giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu. Từ đó, dựa trên khả năng kết hợp các nguồn lực của doanh nghiệp nhằm tạo ra lợi thế cạnh tranh. Như vậy, tiếp cận dựa trên nguồn lực dựa vào lợi thế nguồn lực của doanh nghiệp so với đối thủ cạnh tranh còn tiếp cận dựa trên năng lực thì dựa vào khả năng kết hợp các nguồn lực để tạo ra năng lực - đòi hỏi doanh nghiệp phải năng động, hệ thống, nhận thức và toàn diện trong quản lý chiến lược (Sanchez, 2008).

Còn theo quan điểm dựa trên năng lực của DN của Grant (1996); Jackson, Hitt & DeNisi (2003); Teece, Pisano và Shuen (1997); Sanchez & Heence (1996, 2004) và Sanchez (2008) thì năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là chìa khóa để duy trì lợi thế cạnh tranh bền vững và đạt hiệu quả cao.

Dưới góc độ thực tế, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp luôn được sự quan tâm của Chính phủ và doanh nghiệp. Năm 2007, Việt Nam chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại

Thế giới. Trải qua 10 năm phát triển, nước ta đã gặp nhiều khó khăn bởi suy thoái kinh tế toàn cầu, tuy nhiên nền kinh tế của ta vẫn có bước phát triển mạnh mẽ thể hiện ở nhiều chỉ số, trong đó tăng trưởng kinh tế đạt trung bình 7% hàng năm, GDP bình quân đầu người đến nay ước đạt 2000 USD, trở thành nước có thu nhập ở mức trung bình trên thế giới. Trong thời gian qua, năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp dần được cải thiện và nâng cao, các doanh nghiệp dần tạo ra các lợi thế nhất định cho mình về tiết kiệm chi phí sản xuất, tạo ra lợi thế đặc thù, lợi thế so sánh cho sản phẩm của doanh nghiệp, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, tăng tiện ích cho khách hàng tiêu dùng.

Cạnh tranh là mục tiêu để doanh nghiệp tự khẳng định vị trí của mình, tự hoàn thiện và vươn lên giành vị thế trong thị trường. Cạnh tranh là cuộc đua mà doanh nghiệp phải tham dự dưới tác động của cạnh tranh thúc đẩy sự sáng tạo và cống hiến nhiều hơn cho doanh nghiệp và xã hội. Nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp là yếu tố quan trọng góp phần quyết định sự thành bại của doanh nghiệp trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Việc này không chỉ là việc làm của riêng doanh nghiệp mà là cần có sự vào cuộc của cả sự chỉ đạo của Đảng, Nhà nước và của toàn thể lao động xã hội. Năng lực cạnh tranh được nâng cao đồng nghĩa với việc các bên: nhà nước, doanh nghiệp và người lao động mới được cải thiện ngân sách, doanh thu và thu nhập.

2. Những nhân tố tác động đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Để nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp ta phải xác định một số yếu tố tác động đến năng lực cạnh tranh như:

Những yếu tố thuộc bên trong doanh nghiệp

Chuyên môn của người lao động: Khả năng chuyên môn của người lao động tỉ lệ thuận với năng suất lao động tạo ra cao hay thấp, đồng nghĩa với việc chi phí lao động thấp và giá trị hàng hóa giảm và giá thành sản phẩm mang tính cạnh tranh. Do vậy, nâng cao trình độ chuyên môn lao động để tăng tính cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Chi phí sản xuất là yếu tố đầu vào quan trọng của doanh nghiệp. Nếu yếu tố chi phí sản xuất thấp, khả năng mang lợi nhuận cao là thực tế. Vì vậy, tiết kiệm chi phí sản xuất là công cụ cải thiện năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

Khả năng ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất: Hoạt động sản xuất bao gồm: sản xuất vật chất, sản xuất tinh thần và sản xuất ra chính bản

thân con người là đặc trưng vốn có của xã hội loài người mà trong đó sản xuất vật chất đóng vai trò cực kì quan trọng. Ngày nay trong sản xuất nhằm mang lại năng suất và chất lượng công cụ lao động lựa chọn là các công cụ có hàm lượng khoa học cao với sự phát triển của khoa học phát triển và đạt được nhiều thành tựu to lớn. Khi mà con người đã trải qua ba cuộc đại cách mạng công nghiệp lần thứ nhất, lần thứ hai và lần thứ ba đến nay là lần thứ tư thì khoa học trở thành nguyên nhân trực tiếp của nhiều biến đổi to lớn trong sản xuất, trong đời sống. Chỉ những doanh nghiệp đi đầu trong việc ứng dụng những thành tựu khoa học kỹ thuật sẽ tăng năng suất lao động làm tăng giá trị khác biệt của sản phẩm và mang lại độ tin cậy cao đối với sản phẩm, từ đó chiến thắng trong năng lực cạnh tranh.

Năng lực quản trị: Qua phân tích, nguyên nhân thất bại cơ bản trong hoạt động tổ chức, doanh nghiệp nhiều năm qua chủ yếu xuất phát từ việc thiếu năng lực và kinh nghiệm quản trị. Nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp không phải là một bài toán nhất thời trong ngắn hạn mà là một chặng đường dài và đòi hỏi sự quyết tâm, nỗ lực của các doanh nghiệp. Việc sử dụng, kết hợp tối ưu các nguồn lực, tiết kiệm thời gian chi phí vốn nguyên nhiên vật liệu là việc thể hiện năng lực quản trị đạt hiệu quả trong giai đoạn hiện nay mà các doanh nghiệp luôn hướng tới chuẩn ISO trong quản trị. Năng lực quản trị của doanh nghiệp bao gồm năng lực chuyên môn và năng lực quản trị cụ thể, đem lại sức mạnh tổng hợp cho doanh nghiệp chính là việc sử dụng thu hút và sử dụng nhân lực có trình độ chuyên môn, có khả năng dự báo và thích nghi, khả năng sáng tạo và đề ra chiến lược kinh doanh hiệu quả cho doanh nghiệp.

Uy tín và sự khác biệt của doanh nghiệp làm nên thương hiệu và sự khác biệt cho doanh nghiệp. Đây là nhân tố làm cho khách hàng nhận biết được doanh nghiệp giữa nhiều đối thủ cạnh tranh nhờ sự cung ứng những sản phẩm tốt nhất cho thị trường đối với mỗi doanh nghiệp việc tạo lập uy tín và mang lại sự khác biệt cho doanh nghiệp là điều cần thiết.

Những yếu tố thuộc bên ngoài doanh nghiệp

Những yếu tố thuộc về Nhà nước: Nhà nước phải tạo điều kiện kinh doanh thuận lợi cho doanh nghiệp tạo ra một hành lang hoạt động thuận lợi lành mạnh cho doanh nghiệp. Trong môi trường cạnh tranh cao nhà nước luôn là kim chỉ nam cho hoạt động của doanh nghiệp đạt hiệu quả từ các việc thực hiện ban hành hệ thống văn bản pháp lý.

Hiện nay cạnh tranh toàn cầu trở nên gay gắt thì vai trò của Nhà nước đối với doanh nghiệp nói chung có ý nghĩa quan trọng hơn bao giờ hết, Nhà nước cần có chính sách hỗ trợ, tạo mọi điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp phát triển, từ việc tạo môi trường kinh doanh thuận lợi bao gồm xây dựng và ban hành các luật về doanh nghiệp, tạo thuận lợi trong cấp giấy phép, tiếp cận mặt bằng sản xuất, kinh doanh đến cung cấp thông tin, hỗ trợ công nghệ, hỗ trợ về tín dụng và đào tạo nguồn nhân lực quản lý cho doanh nghiệp để doanh nghiệp đứng vững trong cạnh tranh và phải đạt mục tiêu của quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp nói chung là tạo lập được môi trường hoạt động thuận lợi, bình đẳng, cạnh tranh; đảm bảo để doanh nghiệp tuân thủ pháp luật; bảo đảm hiệu lực, hiệu quả của quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp.

Những yếu tố thuộc về cộng đồng doanh nghiệp: Liên kết cộng đồng doanh nghiệp đóng vai trò hết sức quan trọng trong thời hội nhập để tạo nên sức mạnh đồng thuận trong mỗi ngành hàng, lĩnh vực cũng như xây dựng nên những thương hiệu về sản phẩm, ngành hàng uy tín, nâng cao năng lực cạnh tranh ở thị trường trong nước và quốc tế. Các doanh nghiệp hiện nay chỉ tập trung cho lợi ích riêng lẻ, kiểu “mạnh ai người ấy làm” chỉ quan tâm đến thương hiệu riêng, sản phẩm riêng của mình, chứ không thấy rõ được lợi ích to lớn của việc xây dựng thương hiệu cho ngành hàng. Những hạn chế này là những lý do khiến các doanh nghiệp Việt yếu thế, không thể cạnh tranh với các tập đoàn, công ty nước ngoài ngay chính trên sân nhà và thị trường thế giới. Sự liên kết chặt chẽ của các doanh nghiệp sẽ giúp các doanh nghiệp-hội viên hoạt động chủ động, tự tin và hiệu quả hơn trong quá trình nâng cao năng lực cạnh tranh và theo đuổi các mục tiêu của mỗi doanh nghiệp trong sự hài hòa với các lợi ích khác. Vì vậy, để nâng cao năng lực cạnh tranh cho doanh nghiệp cần có tính liên kết cộng đồng để phát huy hơn nữa vai trò của các bên trong cạnh tranh lành mạnh.

3. Một số giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Nghị quyết Đại hội XII của Đảng nêu rõ nhiệm vụ trọng tâm là “Tập trung thực hiện các giải pháp nâng cao chất lượng tăng trưởng, năng suất lao động và sức cạnh tranh của nền kinh tế. Tiếp tục thực hiện có hiệu quả 3 đột phá chiến lược, cơ cấu lại tổng thể và đồng bộ nền kinh tế gắn với đổi mới mô hình tăng trưởng. Để năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp được cải thiện cần sự nỗ lực từ

nhiều phía và thực hiện nhiều giải pháp, trong đó chú trọng một số giải pháp sau:

Đối với Nhà nước vai trò điều tiết của Nhà nước đối với cạnh tranh là rất quan trọng đây kết quả của sự nhận thức đối với thị trường và đối với cạnh tranh:

(1) Nhà nước cần cải thiện môi trường cạnh tranh cho doanh nghiệp cải thiện môi trường hành chính quản lý đối với doanh nghiệp điều chỉnh hành vi và phong cách trong việc giao tiếp xử lý đối với doanh nghiệp.

(2) Nhà nước cần có cơ chế khuyến khích doanh nghiệp hình thành liên kết chặt chẽ các doanh nghiệp với nhau. Có thể chú ý liên kết ngành liên kết liên ngành, liên nghề để có thêm điều kiện và cơ chế phát triển.

(3) Hỗ trợ các nguồn tín dụng cho doanh nghiệp cần có cơ chế cho cả 03 phía doanh nghiệp, tổ chức tín dụng và nhà nước. Trong đó hơn tất cả các bên đều phải tạo hành lang thuận lợi với nhau để doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn thuận lợi nhất.

Đối với bản thân mỗi doanh nghiệp:

Với mỗi doanh nghiệp, tùy từng lĩnh vực ngành nghề đảm nhận đều phải có những việc làm chiến lược cụ thể để có thể đứng vững trong cạnh tranh, nhìn chung có một số giải pháp cơ bản như:

(1) Tăng năng lực của doanh nghiệp trên các phương diện tài chính, công nghệ, nhân lực, quản lý.

(2) Chú trọng quản lý chất lượng của sản phẩm đầu tư cho nghiên cứu sản phẩm mới và mở rộng kênh tiêu thụ sản phẩm.

(3) Liên kết chặt chẽ với các doanh nghiệp khác trong ngành, lĩnh vực, để cùng phát triển.

(4) Tăng cường truyền thông doanh nghiệp và truyền thông sản phẩm.

(5) Tăng cường công tác xác định mục tiêu và hoạch định chiến lược phát triển doanh nghiệp trong các thời kỳ.

(6) Tổng hợp thông tin và liên tục phân tích điểm yếu, điểm mạnh của doanh nghiệp để tìm ra lợi thế cạnh tranh và tồn tại khắc phục.

Đối với cộng đồng doanh nghiệp:

(1) Hiệp hội doanh nghiệp là hình thức thể hiện sự hợp tác bền chặt nhất của cộng đồng, doanh nghiệp là chỗ dựa của cộng đồng doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp hội viên hoạt động chủ động, hiệu quả hơn trong quá trình nâng cao năng lực cạnh tranh và theo đuổi các mục tiêu của mỗi doanh nghiệp trong sự hài hòa với các lợi ích khác. Vì vậy thông qua các đại biểu đại diện của hiệp hội chủ động đề xuất và phối hợp với các cơ quan hữu quan xây dựng và hoàn thiện một khuôn khổ pháp

lý minh bạch, rõ ràng để tạo ra một khung khổ pháp lý an toàn, hợp lý để hiệp hội doanh nghiệp hình thành thuận lợi, phát triển ổn định. (2) Hiệp hội cần thực hiện tốt như tổ chức các hội nghị tập huấn phổ biến kiến thức pháp luật và hội nhập quốc tế; các khóa học bồi dưỡng kiến thức nâng cao năng lực kiến thức về kinh tế, pháp luật, môi trường, phòng chống cháy nổ, an toàn vệ sinh thực phẩm, nghĩa vụ nộp thuế, các chế độ chính sách đối với người lao động cho các doanh nghiệp hội viên.

(3) Cần tổ chức hoạt động liên kết, hợp tác thực chất, nội dung thực sự đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp với hình thức tổ chức phong phú, đa dạng, chú trọng thúc đẩy các dịch vụ hỗ trợ phát triển kinh doanh; hỗ trợ doanh nghiệp phát triển quan hệ kinh doanh và đầu tư ở trong và ngoài nước. Chấp mối và giới thiệu bạn hàng, cung cấp thông tin, hướng dẫn và tư vấn cho doanh nghiệp, tổ chức nghiên cứu, khảo sát thị trường, hội thảo, hội nghị,

hội chợ triển lãm, quảng cáo và các hoạt động xúc tiến khác để các hội viên cùng phát triển.

4. Kết luận

Trong bối cảnh hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, nhất là khi Việt Nam đã là thành viên của WTO và đang tham gia mạnh mẽ tiến trình khu vực, việc nâng cao năng lực cạnh tranh trở thành vấn đề sống còn của các doanh nghiệp nói chung.

Để nâng cao năng lực cạnh tranh của DNNVV Việt Nam vẫn cần “bàn tay” của Nhà nước. Do đó, Nhà nước nên có các chính sách khuyến khích, hỗ trợ đồng bộ và hiệu quả cho các doanh nghiệp. Về phía các doanh nghiệp, khi đã được Nhà nước hỗ trợ, khuyến khích, cũng cần nắm bắt cơ hội để tăng cường năng lực cạnh tranh, không những vì sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp mà còn góp phần củng cố và nâng cao sức cạnh tranh tổng hợp của nền kinh tế để tăng cường năng lực hội nhập, phát triển kinh tế - xã hội đất nước ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nghị quyết số 10-NQ/TW ngày 3/6/2017, Hội nghị lần thứ 5 Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về phát triển kinh tế tư nhân trở thành một động lực quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa.
2. Nghị quyết số 12-NQ/TW ngày 3/6/2017, Hội nghị lần thứ 5 Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII về tiếp tục cơ cấu lại, đổi mới và nâng cao hiệu quả doanh nghiệp nhà nước.
3. Luật Doanh nghiệp, 2014.

Ngày nhận bài: 19/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 29/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 8/12/2017

Thông tin tác giả:

TS. TRINH VIỆT TIẾN

Trường Đại học Nội vụ Hà Nội

Email: trinhtienhue@yahoo.com

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF BUSINESSES: DISCUSSING THE ISSUES

● Ph.D. TRINH VIET TIEN

Hanoi University of Home Affairs

ABSTRACT:

The paper focuses on how to improve the competitiveness of enterprises. By analyzing the factors affecting the competitiveness of enterprises, the author contributes to clarify the current problems in enterprises, thus proposing solutions, methods to enhance the competitiveness of enterprises. These solutions target at (1) the regulation of the State; (2) each enterprise; (3) the business community.

Keywords: Competitiveness, international economic integration, enterprises.

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN ĐỘNG LỰC LÀM VIỆC CỦA CÔNG CHỨC TẠI KHO BẠC NHÀ NƯỚC TỈNH BÌNH THUẬN

● THIÊM QUỐC THÁI

TÓM TẮT:

Trong giai đoạn hiện nay, nguồn nhân lực đóng vai trò hết sức quan trọng, đó là nhân tố quyết định sự thành bại trong kinh doanh. Vấn đề tạo động lực trong lao động là một nội dung quan trọng của công tác quản trị nhân sự tại Kho bạc Nhà nước, góp phần thúc đẩy người lao động hăng say làm việc nâng cao năng suất lao động.

Trong bài viết, người viết đề cập đến “Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của công chức tại hệ thống Kho bạc Nhà nước tỉnh Bình Thuận”. Động lực làm việc thúc đẩy hành vi ở hai góc độ trái ngược nhau đó là tích cực và tiêu cực. Nếu nhân viên, công chức có động lực tích cực thì sẽ có tâm lý làm việc tốt, lành mạnh, đồng thời góp phần làm cho Kho bạc Nhà nước Bình Thuận ngày càng trở nên phát triển, bền vững hơn.

Từ khóa: Kho bạc Nhà nước, tỉnh Bình Thuận, động lực làm việc, công chức.

I. Tổng quan về Kho bạc Nhà nước Bình Thuận

1. Vị trí chức năng của Kho bạc Nhà nước Bình Thuận

Kho bạc Nhà nước (KBNN) Bình Thuận là cơ quan trực thuộc Sở Tài chính Bình Thuận, thực hiện chức năng tham mưu, giúp Giám đốc Sở Tài chính quản lý về quỹ ngân sách của tỉnh, các quỹ tài chính của tỉnh và các quỹ khác của tỉnh Bình Thuận. KBNN Bình Thuận được giao quản lý ngân quỹ, tổng kế toán của tỉnh, thực hiện việc huy động vốn cho ngân sách cho tỉnh.

Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực luôn là sự quan tâm hàng đầu của lãnh đạo KBNN qua các thời kỳ, song việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của hệ thống KBNN cần thực hiện trong dài

hạn và thực hiện một cách nhất quán, đồng bộ trên tất cả các khâu có liên quan đến tổ chức bộ máy, con người và thực thi đào tạo.

2. Đặc điểm công việc của công chức tại Kho bạc Nhà nước Bình Thuận

KBNN Bình Thuận là đơn vị đa ngành, đa lĩnh vực. Tập trung chủ yếu là quản lý nhà nước về thuế, ngân sách tài chính, quỹ tài chính... nên công việc của đội ngũ công chức làm việc rất phức tạp, chính sách thay đổi qua nhiều thời kỳ, đòi hỏi công chức phải có trình độ chuyên môn nghiệp vụ, nắm vững các quy định chính sách của Nhà nước để giải quyết các công việc cho người dân, doanh nghiệp, người lao động và đối tượng chính sách đảm bảo kịp thời, theo quy định.

Vì vậy, khi công chức được tuyển dụng vào làm việc tại KBNN Bình Thuận sẽ được phân công, giao nhiệm vụ đúng trình độ đào tạo và khả năng của công chức. Đối với công chức làm việc ở lĩnh vực nhạy cảm, phức tạp và thường xuyên tiếp xúc với doanh nghiệp, người dân thì được luân chuyển theo quy định.

II. Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của công chức tại hệ thống Kho bạc Nhà nước Bình Thuận

1. Động lực làm việc

Trong giai đoạn hiện nay nguồn nhân lực đóng vai trò hết sức quan trọng. Đó là nhân tố quyết định nên sự thành bại trong kinh doanh. Vấn đề tạo động lực trong lao động là một trong những nội dung quan trọng của công tác quản trị nhân sự của KBNN, nó thúc đẩy cán bộ, công nhân viên chức KBNN Bình Thuận hăng say làm việc nâng cao năng suất lao động.

Theo giáo trình Quản trị nhân lực của ThS. Nguyễn Văn Diễm - PGS, TS. Nguyễn Ngọc Quân: “Động lực lao động là sự khao khát, tự nguyện của người lao động để tăng cường nỗ lực nhằm hướng tới một mục tiêu, kết quả nào đó”.

Theo giáo trình hành vi tổ chức của TS. Bùi Anh Tuấn: “Động lực lao động là những nhân tố bên trong kích thích con người tích cực làm việc trong điều kiện cho phép tạo ra năng suất, hiệu quả cao. Biểu hiện của động lực là sự sẵn sàng, nỗ lực, say mê làm việc nhằm đạt được mục tiêu của tổ chức cũng như bản thân người lao động”.

Có thể thấy, động lực là những nhân tố kích thích cán bộ, công nhân viên chức nỗ lực làm việc tạo ra năng suất, hiệu quả. Động lực thúc đẩy cá nhân phát huy được sức mạnh tiềm tàng bên trong, vượt qua được những thách thức, khó khăn để hoàn thành công việc một cách tốt nhất.

Bên cạnh đó, động lực làm việc ở mỗi người biểu hiện bằng thái độ, tinh thần làm việc tích cực còn góp phần tạo ra môi trường làm việc hiệu quả, kích thích nhu cầu làm việc của những người xung quanh. Tuy rằng, ở những vị trí công tác khác nhau, với những đặc điểm tâm lý khác nhau, trong những thời điểm khác nhau, mỗi người sẽ có những động lực làm việc khác nhau và cần những yếu tố tạo động lực phù hợp.

Động lực lao động được thể hiện thông qua những công việc cụ thể mà mỗi cán bộ, công nhân, viên chức KBNN Bình Thuận đang đảm nhiệm và trong thái độ của họ đối với tổ chức. Điều này có nghĩa không có động lực lao động chung cho mọi lao động. Mỗi người lao động đảm nhiệm những công việc khác nhau, có thể có những động lực khác nhau để làm việc tích cực hơn. Động lực lao động được gắn liền với một công việc, một tổ chức và một môi trường làm việc cụ thể.

2. Các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của công chức tại hệ thống Kho bạc Nhà nước tỉnh Bình Thuận

a. Các yếu tố thuộc về bản thân người lao động

Mục tiêu thu nhập: Đây là mục tiêu quan trọng nhất thúc đẩy cán bộ, công nhân viên chức làm việc, bởi vì thu nhập giúp người lao động trang trải cuộc sống của bản thân họ và gia đình, đảm bảo cho sự sống và phát triển.

Mục tiêu phát triển cá nhân: Đây là mục tiêu mà mỗi cán bộ, công nhân viên chức Kho bạc mong muốn tự làm hoàn thiện mình thông qua các hoạt động đào tạo, phát triển, các hoạt động văn hóa xã hội. Mục tiêu này được nâng cao, chú trọng hơn khi người lao động đã có đủ thu nhập để đảm bảo cuộc sống.

Mục tiêu thỏa mãn các hoạt động xã hội: Là nhu cầu mà mỗi cán bộ công nhân viên được tham gia vào các hoạt động xã hội để tự khẳng định mình. Khi hai mục tiêu trên đã được đáp ứng nhu cầu thỏa mãn các hoạt động xã hội được người lao động chú trọng quan tâm hơn.

Hệ thống nhu cầu của mỗi cán bộ công nhân viên chức:

Nhu cầu về vật chất: Là những nhu cầu cơ bản nhất đảm bảo cuộc sống của mỗi cán bộ, công nhân viên như ăn, mặc, đi lại, chỗ ở... Đây là nhu cầu chính và cũng là động lực chính thúc đẩy cán bộ công nhân viên chức làm việc. Cuộc sống ngày càng được nâng cao, nhu cầu của con người cũng thay đổi chuyển dần từ nhu cầu về lượng sang nhu cầu về chất.

Nhu cầu về tinh thần: Nhu cầu học tập để nâng cao trình độ; Nhu cầu thẩm mỹ và giao tiếp xã hội; Nhu cầu công bằng xã hội.

Đây là hai nhu cầu chính và cũng là cơ sở để thực hiện tạo động lực cho lao động.

Năng lực thực tế của cán bộ, công nhân viên chức: Là tất cả những kiến thức, kinh nghiệm mà mỗi cán bộ, công nhân viên đã đúc kết được trong suốt quá trình học tập và lao động. Mỗi cán bộ, công nhân viên chức có những khả năng riêng nên động lực làm việc tích cực hơn, khi cán bộ công nhân viên chức đầy đủ điều kiện để phát huy khả năng của mình thì động lực lao động sẽ tăng lên.

Tính cách cá nhân của mỗi người: Đây là yếu tố cá nhân bên trong mỗi cán bộ công nhân viên chức và được thể hiện qua quan điểm của họ trước một sự việc, sự kiện nào đó. Quan điểm của mỗi người có thể mang tính tích cực hoặc tiêu cực, do vậy tạo động lực làm việc cho mỗi cán bộ công nhân viên còn chịu một phần ảnh hưởng từ tính cách của họ.

b. Các yếu tố bên trong công việc

Các yếu tố phụ thuộc vào tính chất công việc mà mỗi cán bộ công nhân viên chức trong KBNN Bình Thuận đang đảm nhiệm.

Đó là sự phù hợp giữa khả năng làm việc với trình độ của mỗi cán bộ, viên chức. Khi người lao động cảm thấy công việc đang làm là phù hợp với mình họ sẽ tích cực lao động để đạt được mục tiêu của mình; ngược lại khi công việc không phù hợp người lao động dễ dẫn đến tình trạng chán nản, không tập trung vào công việc.

c. Các yếu tố thuộc môi trường quản lý

Tất cả những công tác quản lý trong KBNN Bình Thuận đều có những ảnh hưởng nhất định tới động lực làm việc của cán bộ, công chức, cụ thể:

+ Điều kiện và chế độ thời gian lao động; Tổ chức phục vụ nơi làm việc; Thù lao lao động: Là số tiền mà tổ chức trả cho người lao động vì những gì họ đã phục vụ; Đánh giá kết quả làm việc; Kỷ luật lao động; Công tác đào tạo cho lao động; Văn hóa trong tổ chức...

Tóm lại, điều kiện làm việc và môi trường làm việc là hệ thống cơ sở vật chất và phong cách làm việc khá giống nhau tại các cơ quan nhà nước. Nếu cơ sở vật chất được xây sửa mới sẽ giúp cho công chức không bị bất mãn, nhưng cũng không có ảnh hưởng tới động lực làm việc của họ.

Tương tự như vậy, chính sách phúc lợi của công chức tại KBNN Bình Thuận được tính toán và chi trả theo quyết định của Nhà nước nên dù muốn hay không, công chức cũng phải “chấp nhận” và quen với những chế độ phúc lợi này. Do vậy, chính sách phúc lợi cũng chỉ làm cho công chức không tăng sự bất mãn, chứ không ảnh hưởng tới động lực làm việc.

Các phân tích chứng minh rằng nhân tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến động lực làm việc của công chức KBNN Bình Thuận là chính sách tiền lương. Điều này cho thấy, công chức sẽ có động lực làm việc tốt hơn khi chính sách tiền lương của KBNN là công bằng, hợp lý; mức lương chi trả tương xứng với năng lực làm việc của công chức; tiền lương được trả đúng hạn; được trả tiền lương làm ngoài giờ; có thể sống tốt bằng thu nhập tại KBNN và cảm thấy thu nhập của mình cao hơn so với các đơn vị tương tự khác.

Nhân tố này sẽ góp phần duy trì động lực làm việc của công chức, nghĩa là nó giúp mang lại sự hài lòng và ngăn ngừa sự không hài lòng trong công việc.

Nhân tố thứ hai ảnh hưởng đến động lực làm việc của công chức KBNN Bình Thuận là đặc điểm công việc. Động lực để công chức làm việc tại KBNN Bình Thuận là mong muốn có được công việc phù hợp, được mô tả rõ ràng, không quá căng thẳng, có nhiều động lực phấn đấu và công chức có thể cân bằng giữa công việc với cuộc sống. Nhân tố này sẽ góp phần thúc đẩy động lực làm việc của công chức, nghĩa là nó giúp mang lại sự hài lòng và tạo động lực trong công việc.

Nhân tố ảnh hưởng tiếp theo cơ hội thăng tiến. Khi công chức có được cơ hội phát triển nghề nghiệp như đào tạo, thăng tiến, họ càng có thêm động lực làm việc và cống hiến. Ngược lại, nếu KBNN Bình Thuận không chú trọng đến đào tạo, huấn luyện cán bộ nguồn; khi có cơ hội thăng tiến lại tuyển dụng từ bên ngoài hơn là thăng tiến nhân lực hiện hữu thì sẽ làm giảm đi nhiệt tình cống hiến của công chức. Công chức ở những cơ quan có khuynh hướng tự đào tạo và khi đã nâng cao năng lực thì họ sẽ ít chuyển đổi công việc.

Quan hệ công việc như quan hệ với cấp trên, với đồng nghiệp là một nhân tố thúc đẩy động

lực làm việc. Vì thế nhân viên sẽ có động lực làm việc tốt hơn khi có sự hỗ trợ từ cấp trên và cảm thấy hài lòng với công việc vì mối quan hệ tốt với cấp trên.

Phong cách lãnh đạo của cấp trên thể hiện mức trao quyền cao cho nhân viên, mang đến cho nhân viên cơ hội sáng tạo, nêu sáng kiến và ra quyết định, sẽ giúp nhân viên thấy ý nghĩa hơn trong công việc, từ đó tăng động lực nội tại. Đây là điều mà các cơ quan nhà nước như KBNN Bình Thuận còn rất hạn chế.

Ngoài ra, mối quan hệ với các đồng nghiệp khác trong KBNN Bình Thuận cũng là nhân tố thúc đẩy động lực làm việc của công chức. Công chức sẽ cảm thấy phấn kích và làm việc hiệu quả hơn khi có cấp trên thân thiện, tôn trọng cấp dưới và biết lắng nghe; có những đồng nghiệp thoải mái, dễ chịu; sẵn sàng giúp đỡ lẫn nhau.

III. Giải pháp tạo động lực làm việc cho cán bộ công chức tại Kho bạc Nhà nước Bình Thuận

Đối với đội ngũ cán bộ, công chức, viên chức, động lực làm việc giúp họ hoàn thành tốt nhiệm vụ công tác trên cơ sở chức vụ, chức danh nghề nghiệp, theo vị trí việc làm, theo nhiệm vụ công việc được cấp trên giao phó.

Việc tạo động lực cho đội ngũ cán bộ, công chức, viên chức có tầm quan trọng đặc biệt, vì họ là bộ phận quan trọng quyết định đến hiệu lực, hiệu quả của bộ máy hoạt động trong KBNN Bình Thuận, đến việc cung cấp các dịch vụ công và có tác động trực tiếp đến các hoạt động kinh tế - xã hội của đất nước.

Với đặc trưng của nền hành chính, sự nghiệp nhà nước của Việt Nam hiện nay, các động lực làm việc cho đội ngũ cán bộ, công chức, viên chức cần được đảm bảo trên cơ sở thực hiện tốt các giải pháp sau:

Thứ nhất, đảm bảo một hệ thống tiền lương khoa học, hợp lý.

Tiền lương là mối quan tâm hàng đầu và là động lực làm việc của người lao động trong bất cứ tổ chức nào. Do vậy, xây dựng một hệ thống tiền lương khoa học, hợp lý, làm đòn bẩy kích thích năng suất và hiệu quả lao động luôn là nhiệm vụ lớn đặt ra cho các cơ quan nhà nước. Muốn cải

thiện được động lực làm việc của cán bộ công chức thông qua tiền lương, hệ thống tiền lương phải đảm bảo được các nguyên tắc: trả lương theo cơ chế thị trường; trả lương theo vị trí công việc; trả lương theo kết quả công việc.

Thực tiễn tiền lương ở Việt Nam hiện nay cho thấy, tiền lương trong khu vực nhà nước thấp hơn nhiều so với khu vực tư nhân, đặc biệt là đối với khu vực có vốn đầu tư nước ngoài và việc tăng lương đối với khu vực nhà nước rất khó khăn bởi phụ thuộc nhiều vào điều kiện kinh tế - xã hội. Cải cách tiền lương trong giai đoạn hiện nay để thực sự trở thành yếu tố thúc đẩy cán bộ công chức làm việc tốt hơn là vấn đề không dễ, cần sự quan tâm, tham gia của cả hệ thống chính trị và của Nhà nước.

Thứ hai, đảm bảo phân công công việc phù hợp với khả năng, năng lực và sở trường của cán bộ công chức.

Khi cán bộ công chức được giao công việc phù hợp với khả năng, sở trường, họ sẽ phát huy năng lực làm việc một cách tối đa trong những điều kiện bình thường nhất. Vì vậy, tổ chức cần dựa vào những đặc điểm tâm lý cá nhân, tính cách của các cán bộ công chức để sắp xếp công việc cho phù hợp.

Thứ ba, xác định rõ ràng mục tiêu cần đạt được của từng cá nhân cán bộ công chức.

Xác định rõ ràng mục tiêu công việc cho từng cá nhân cán bộ công chức là việc vô cùng quan trọng, bởi khi có mục tiêu rõ ràng cán bộ công chức sẽ có động lực và đích phấn đấu, chủ động tìm cách đạt được mục tiêu đó. Tuy nhiên, nếu mục tiêu quá cao hoặc quá thấp chỉ mang tính hình thức không thể thực hiện được sẽ gây cho cán bộ công chức tâm lý chán nản và mất đi động lực làm việc.

Vì vậy, cần căn cứ vào mục tiêu của tổ chức và của đơn vị để cụ thể hóa thành mục tiêu cho từng cá nhân. Cán bộ công chức là những người hiểu rõ nhất những mục tiêu cụ thể nào có thể đem lại hiệu quả chung cho công việc. Họ chính là người hiểu được mình có khả năng đạt được mục tiêu đó hay không.

Vì vậy, trong quá trình xây dựng mục tiêu cho cấp dưới, các nhà quản lý cần phải trao đổi, tham khảo ý kiến của họ. Có như vậy, họ mới sẵn sàng thực hiện mục tiêu đã được đề ra, không cảm thấy bị áp đặt và làm việc có hiệu quả nhất.

Nhà quản lý cần thường xuyên kiểm soát quá trình thực hiện mục tiêu trong thực thi công vụ của cán bộ công chức và điều chỉnh khi cần thiết. Cán bộ công chức cần được hỗ trợ về điều kiện, phương tiện trang thiết bị, bổ sung thêm những kỹ năng cần thiết để thực hiện mục tiêu. Đồng thời, nhà quản lý phải cho cán bộ công chức thấy ý nghĩa đóng góp của họ đối với sự phát triển của cơ quan, tổ chức.

Thứ tư, tạo cơ hội thăng tiến cho cán bộ công chức.

Bất cứ cá nhân nào cũng mong muốn có những bước tiến trong sự nghiệp. Thăng tiến là một nhu cầu thiết thực của người làm việc trong cơ quan hành chính nhà nước, vì sự thăng tiến tạo cơ hội cho phát triển cá nhân, tăng địa vị, uy tín cũng như quyền lực của họ. Chính sách về sự thăng tiến có ý nghĩa trong việc hoàn thiện cá nhân, tăng động lực làm việc cho cá nhân cán bộ công chức, đồng thời là cơ sở để thu hút, giữ chân người giỏi đến và làm việc với tổ chức.

Việc tạo những cơ hội thăng tiến cho cán bộ công chức giúp họ khẳng định và thể hiện mình, nhận ra những cơ hội mới để phát triển nghề nghiệp và gắn bó hơn với tổ chức, có ý thức phấn đấu và nỗ lực nhiều hơn trong thực thi công vụ.

Minh bạch con đường thăng tiến cho mọi người và thiết lập hướng thăng tiến rõ ràng cho tất cả cá nhân là yêu cầu của bất cứ tổ chức nào. Muốn vậy, tổ chức cần quy định rõ ràng về chính sách thăng tiến, đảm bảo thăng tiến phải dựa trên năng lực, hiệu quả công việc và đảm bảo công bằng, bình đẳng trong việc tiếp cận cơ hội thăng tiến.

Ngoài ra, cần chú ý khơi dậy năng lực của những cá nhân yếu kém trong tổ chức để tạo ra một niềm tin tưởng và sự ủng hộ không chỉ từ chính những cá nhân đó, mà từ cả những cá nhân khác trong tập thể. Điều này còn tạo ra một bầu không khí làm việc hiệu quả.

Thứ năm, xây dựng môi trường làm việc hiệu quả.

Môi trường làm việc luôn được các cá nhân quan tâm và coi trọng, vì đây là yếu tố giúp họ hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Môi trường làm việc bao gồm các điều kiện vật chất kỹ thuật và những người lao động xung quanh môi trường đó. Chỉ khi cán bộ công chức có

chuyên môn và có những điều kiện vật chất họ mới có đủ khả năng thực hiện tốt công việc được giao. Đó có thể là các công cụ vật chất, các thiết bị văn phòng, các kỹ năng phục vụ cho công việc...

Ngoài các điều kiện vật chất để giúp thực hiện tốt công việc, người làm việc trong tổ chức luôn muốn có được mối quan hệ tốt với mọi người trong cùng một tổ chức. Khi nhà quản lý chủ động hoặc khuyến khích cho cán bộ công chức tạo ra bầu không khí làm việc thân thiện trong tổ chức, cũng có thể đem lại hiệu quả nhất định.

Vì vậy, các nhà quản lý phải hiểu được quan điểm của các cá nhân, chia sẻ suy nghĩ và mục tiêu của họ. Thông qua quan sát, thông qua các cuộc điều tra hoặc qua những cuộc đàm thoại trực tiếp, nhà quản lý sẽ nhận biết được môi trường làm việc để điều chỉnh theo hướng tích cực làm cơ sở tạo động lực làm việc cho cán bộ công chức trong tổ chức.

Thứ sáu, công nhận những đóng góp của cấp dưới.

Người làm việc trong tổ chức thường cảm thấy chán nản nếu mọi nỗ lực làm việc của họ không được cấp trên chú ý và đánh giá đúng mức. Ngược lại, khi được đánh giá đúng mức và được trân trọng vì những gì đã đóng góp, cán bộ công chức sẽ cống hiến không ngừng. Thể hiện niềm tin của lãnh đạo sẽ góp phần nâng cao tinh thần trách nhiệm của cán bộ công chức cấp dưới.

Khi làm việc tốt, những đóng góp của cán bộ công chức cần được tổ chức và cấp trên công nhận bằng nhiều hình thức khác nhau như: khen thưởng, giao công việc thử thách hơn hoặc giao quyền nhiều hơn. Khen thưởng và công nhận thành tích của người làm việc xuất sắc không chỉ mang tính chất động viên, đánh giá cá nhân về vật chất và tinh thần, còn khuyến khích các cá nhân khác cố gắng noi theo tấm gương của những cá nhân thành công để hoàn thiện bản thân.

Tuy nhiên, để thực hiện tốt biện pháp này, cần xây dựng các tiêu chuẩn đánh giá phản ánh được sự gia tăng hiệu quả hoạt động. Đó cũng là cơ sở để đảm bảo công bằng giữa các cá nhân trong tổ chức, tránh tâm lý chán nản, mất động lực làm việc của cá nhân làm việc tốt và tâm lý ỷ lại của các cá nhân có hiệu quả làm việc thấp ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Trần Xuân Cầu và Mai Quốc Chánh (2008), *Giáo trình Kinh tế Nguồn nhân lực*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
2. Trương Minh Đức (2011), “Ứng dụng mô hình định lượng đánh giá mức độ tạo động lực làm việc cho nhân viên Công ty Trách nhiệm hữu hạn ERICSSON Việt Nam”, *Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, Kinh tế và Kinh doanh* (số 27), trang 240 - 247.
3. Nguyễn Văn Điềm và Nguyễn Ngọc Quân (2007), *Giáo trình quản trị nhân lực*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
4. Nguyễn Thị Hồng Hải (2013), “Tạo động lực làm việc cho cán bộ, công chức nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của tổ chức hành chính nhà nước”.

Ngày nhận bài: 27/11/2017

Ngày phản biên đánh giá và sửa chữa: 07/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 17/11/2017

Thông tin tác giả:

THIỆM QUỐC THÁI

Kho bạc tỉnh Bình Thuận

FACTORS AFFECTING THE MOTIVATION OF CIVIL SERVANTS AT THE STATE TREASURY OF BINH THUAN PROVINCE

● THIEM QUOC THAI
State Treasury of Binh Thuan Province

ABSTRACT:

Currently, human resources play a decisive factor in determining success of a business. Motivation in labor is an important part of human resource management at the State Treasury, contributing to motivating employees to improve productivity.

In the article, the writer mentions "Factors affecting the motivation of public servants at the State Treasury system of Binh Thuan province". There are two opposite angles of the motivation promoting behavior: positive and negative. If employees and civil servants have active motivation, they will have a good and healthy working psychology and contribute to making the Binh Thuan State Treasury become more well-developed.

Keywords: State treasury, Binh Thuan province, motivation for work, civil servants.

NON-PERMUTATION FLOWSHOP SCHEDULING WITH DUAL RESOURCES IN FOOTWARE INDUSTRY

● VAN TRAN DANG KHOA - PHAN NGUYEN KY PHUC

ABSTRACT:

The article content illustrates the non-permutation flowshop scheduling with dual resources. Three crucial factors: job, labor, and machine are combined to form the mathematical model. Job will be accepted to skip one or more machines depending on the production requirement. Labor includes different skill levels and each skill levels contain specific member units. The set-up time from a machine is dependent on the array of jobs. The linear mixed-integer programming model is formulated to figure out the optimal non-permutation sequence on labor, machine and product so as to minimize the inventory and maximize the service level in a flowshop.

Keywords: Dual resources, mixed-integer programming, non-permutation flowshop scheduling.

1. Introduction

Flowshop is the manufacturing environment, the products (jobs) are passed by many different categories of machines and all jobs have to undergo at maximum once on a machine. A product must be finished on a preceding machine before it can be activated on the subsequent machine. The goal is to figure out the best sequence of jobs on machines to maximize the profit and minimize completion time. Flowshop scheduling includes 2 main sections: permutation and non-permutation. To the permutation, each of products flow through machines in the exactly similar chronological order. Asymmetrically, in the non-permutation, each of products flow through machines in the different order. It is more challenging to figure out the optimal solution sequences in non-permutation than permutation because the range of the former is larger than the later.

Labor resource is also an important factor should be supplemented to the job processing. In

labor factor, it includes different skill levels and each skill levels contain specific member units. Although dual components mathematical model with machine and labor will lead to a better solution than only machine component model, there is more difficulty in designating resources in the dual one than the other one. The problem with the dual resource is the inaccessibility of jobs or inaccessibility of labors leading the machine to be idle. The more resources are added to the flowshop problem, the more complex the problem can become.

In Nike, with other sourcing companies, the problems of the conventional line are very clear: All of the production workload is manual, as a consequence of unstable product quality and worker efficiency. This also increases labor cost and then product cost. Besides, in the future, had predicted the amount of trade treaty conducted more in Vietnam and other countries, the order from the internal consumer in the supply chain will

be larger (double or triple). However, these factories cannot hire the double or triple amount of workers to produce, because the area of the factory is limited and not able to contain all of the employees. Thus, the need for machines to replace many labors and traditional lines, reduce human mistake and work for 3 shifts is very essential. Then, to solve those problems, Nike cooperate with Pousung and Ching-Luh factory to set up the Modernization Centers in Vietnam. The vision of the MC is to produce more shoes with the current amount of people. Modernization Center is the concept of Nike to describe a future automotive manufacturing environment where transition line and last-mile phase are integrated to replace the manual conventional line.

There were some papers involving mathematical model of permutation and non-permutation studying, e.g., Kuo et al., 2009; Liao & Huang, 2010; Mehravaran & Logendran, 2012. Although those papers were created to optimize of the objective function, they did not apply the dual resources. There are few papers including dual resources, for example, Xu Xu and Xie, 2011; ElMaraghy, Patel, & Abdallah, 2000; Chaudhry and Drake 2009, etc. Those papers did not provide any mathematical model to assess, collate their algorithm virtue and draw a full perspective about dual factors. The work of Mehravaran & Logendran 2013, t is the foremost dual factors paper to comprise both search algorithm and mathematical model with bi-criteria scheduling. The objective function was to minimize manufacturer work-in-process (WIP) and minimize tardiness for clients. Weighted aggregating function was also implemented in papers of Eren & Güner, 2006; Mehravaran & Logendran, 2011, etc.

The contribution of this paper is epitomized as: Foremost, explanation on the labor component effect to the production and the combination between labor factor and machine factor. Later, the bi-criteria objective function, stage skipping, dependent set-up time and machine availability time are applied. After, the non-permutation flowshop scheduling with dual-resources mathematical model is introduced. Finally, the numerical experiment is executed to verify the reality and validate the model.

The remainder of the paper comprises as: In section 2, the problem is presented. The dual resources mathematical model is described in section 3. Section 4 expresses the experiment and the research is concluded in Section

2. Problem description

The Nike automation center train lots of labors so that the workers gain different basic computer skills for controlling the new machines to produce. Skills are trained depending on the stage workers were assigned to take over. The problems with the factory was that: Before machines and mandatory multi-skill labors were synchronized with the flowshop manufacturing, the factory team planned to schedule the combination of jobs, machines and labors by algorithm or manual, normally leading to long completion time and great tardiness. Thus, if the factory wants to improve this state, how the factory can figure out the optimal sequence of jobs on machines, moreover, it has to be the optimal sequence of jobs on labor in order to minimize the make-span and tardiness?

3. Mathematical model

Jobs j ($j = 1, 2, 3, \dots, n$) is planned to process at stages t ($t = 1, 2, 3, \dots, T$) with labor units l ($l = 1, 2, \dots, p$). If job j is operated at stage t , then $f_{jt} = 1$, otherwise, $f_{jt} = 0$. Job j at stage t will require a specific amount of labors m_{jt} . It is dependent on the manufacturer to decide the total completion time weight (α), the total tardiness weight (β), and the weight of jobs (w_j). By the definition, $\alpha + \beta = 1$. The availability time of a job at a stage is defined as a_t . A job will have release time r_j and due date d_j . If job j is processed at stage t , processing time of job j at stage t (p_{jt}) $\neq 0$, otherwise, $p_{jt} = 0$. Set-up time Sk_{jlt} of a machine depends on the previous job and the next job at a stage. In the labor team, the team includes different skill levels and each skill levels contain specific member units. If labor unit l can process job j at machine t , $h_{jlt} = 1$, otherwise, $h_{jlt} = 0$. In the decision variables group, $y_{kij} = 1$ if job k is succeeded job j at stage t , otherwise, 0. Unless labor l is assigned to job j at stage t , variable $u_{jlt} = 0$, otherwise, 1. If job k at stage t is scheduled whenever before job j at stage t on labor l , variable $Z_{kijt} = 1$, otherwise, 0. A job factor will absolutely have some characteristics: Completion time of job j at stage t (variable C_{jt}), starting time of a job at a

stage (variable B_{jt}), final completion time of job j (CT_j), and tardiness time of job j (TD_j).

Minimizing the total of completion time and total tardiness is the objective function. Objective function is:

$$\text{Minimize } z = \alpha \sum_{j=1}^n w_j CT_j + \beta \sum_{j=1}^n w_j TD_j \quad (1)$$

Subject to

$$B_{jt} \geq a_t f_{jt}, j = 1, 2, \dots, n, t = 1, 2, \dots, T \quad (2)$$

$$B_{jt} \geq r_{jt} f_{jt} - S_{0jt} y_{0jt}, j = 1, 2, \dots, n, t = 1, 2, \dots, T \quad (3)$$

$$B_{jt} \leq M f_{jt}, j = 1, 2, \dots, n, t = 1, 2, \dots, T \quad (4)$$

$$B_{jt} - c_{kt} + M(1 - y_{kjt}) \geq 0, t = 1, 2, \dots, T, k = 1, \dots, n: k < j \quad (5)$$

$$B_{kt} - c_{jt} + M(1 - y_{jkt}) \geq 0, t = 1, 2, \dots, T, k = 1, \dots, n: k < j \quad (6)$$

$$C_{jt} \geq B_{jt} + p_{jt} f_{jt} + S_{0jt} y_{0jt}, t = 1, 2, \dots, T, k = 1, \dots, n: k < j \quad (7)$$

$$C_{jt} - B_{jt} + M(1 - y_{kjt}) \geq f_{jt} (S_{kjt} + p_{jt}), j, k = 1, \dots, n: k < j, t = 1, 2, \dots, T, \quad (8)$$

$$C_{kt} - B_{kt} + M(1 - y_{jkt}) \geq f_{kt} (S_{jkt} + p_{kt}), j, k = 1, \dots, n: k < j, t = 1, 2, \dots, T, \quad (9)$$

$$C_{jt} \leq M f_{jt}, j = 1, 2, \dots, n, t = 1, 2, \dots, T. \quad (10)$$

$$\sum_{j=1, j \neq k}^n y_{kjt} \leq 1, k = 0, 1, 2, \dots, n; t = 1, 2, \dots, T \quad (11)$$

$$\sum_{k=0, k \neq j}^n y_{kjt} = f_{jt}, j = 1, \dots, n; t = 1, \dots, T \quad (12)$$

$$y_{kjt} \leq f_{jt}, k = 0, 1, 2, \dots, n; t = 1, 2, \dots, T. \quad (13)$$

$$y_{kjt} \leq f_{kt}, k = 0, 1, 2, \dots, n; t = 1, 2, \dots, T. \quad (14)$$

$$B_{jt} \leq f_{jt} \max \{C_{jk} - \sum_{k=0, k \neq j}^n S_{kjt} y_{kjt}\}, j = 1, 2, \dots, n, t = 2, 3, \dots, T. \quad (15)$$

$$CT_j \geq \max \{C_{jt}\}, j = 1, \dots, n; t = 1, \dots, T. \quad (16)$$

$$TD_j \geq CT_j - d_j, j = 1, \dots, n. \quad (17)$$

$$\sum_{l=1}^p u_{jlt} = m_{jt}, j = 1, \dots, n, t = 1, \dots, T \quad (18)$$

$$u_{jlt} \leq h_{jlt}, j = 1, \dots, n, l = 1, \dots, p, t = 1, 2, \dots, T. \quad (19)$$

$$B_{jt} h_{jlt} - C_{kt} h_{klt} + M(1 - z_{ktjt'l}) + M'(2 - u_{jlt} - u_{klt}) \geq 0, l = 1, \dots, p; k = 1, \dots, n: k < j, t' = 1, 2, \dots, T. \quad (20)$$

$$B_{kt} h_{klt} - C_{jt'} h_{jlt'} + M(z_{ktjt'l}) + M'(2 - u_{jlt} - u_{klt}) \geq 0, l = 1, \dots, p; k = 1, \dots, n: k < j, t' = 1, 2, \dots, T. \quad (21)$$

The constraint (2) implies that if job j is conducted at stage t , the beginning time of stage t will be greater than or equal the availability time of machine. Constraint (3) defines that if job j is conducted at stage t and job j is the first job to be processed at this stage, the start time of job j at stage t will be the difference of the release time of job j and the its set-up time at stage t . Constraint (4) implies that if job j is not executed at stage t , then beginning time of job j at stage t is 0. Constraint number (5) and (6) guarantee that if job k is processed before job j at stage t , then the beginning time of job j at stage t is greater than or equal to the completion time of job k at stage t , and vice versa.

Constraint (7) describes that if job j is processed at stage t and job j is the first job to be done at stage t , its completion time is greater than or equal to the sum of three components: start time, processing time and anticipated set-up time of it at stage t . Constraint (8) mean if job k is processed before job j at stage t , completion time of job j at stage t will be greater than or equal to the sum of beginning time, processing time of job j and set-up time between job k and j at stage t .

Constraint (9) is opposite to constraint (8). Constraint (10) implies that if job j is not scheduled to be produced at stage t , completion time of job j at stage t is equal to 0. Constraint (11) limits that only a job can come after the previous job at stage t . Constraint (12) defines that only a job can come before the subsequent job at stage t . Constraint (13) and (14) ensures if the parameter f_{jt} and f_{jk} are equal to 0, the value of variable y_{kjt} have to follow the parameter value, oppositely, y_{kjt} is 1. Constraint (15) limits the start time of job j on stage t greater than or equal to maximum of the difference between the its

previous stages make-span and its set-up time. The constraint (15) can be considered similarly to constraint (3) with maximum product make-span in previous stages like updated product release time for the current machine. Constraint (16) defines completion time of product j . Constraint (17) implies the calculation of the tardiness. Constraint (18) undertakes that the assignment of labors l of job j at stage t equal to the required amount of labors of job j at stage t' . Constraint (19) ensures if labor l operates both job k at stage t' and job j at stage t ($u_{jlt'} = 1$ and $u_{klt} = 1$), besides, job j at stage t' is processed after job k at stage t' ($z_{ktjt'l} = 1$), then the beginning time of job j at stage t' should be greater than or equal to completion time of job k at

stage t . In contrast, constraint (20) ensures if labor l operates both job k at stage t and job j at stage t' ($u_{jlt'} = 1$ and $u_{kl't} = 1$), besides, job j at stage t' is processed before job k at stage t' ($z_{kijt'} = 0$), then the beginning time of job k at stage t should be greater than or equal to completion time of job j at stage t' .

4. Numerical experiment

The model performance need to be verified by a problem with the Nike input data: 5 jobs, 6 machines and 14 labors. In detail, the input data can be referred by Table. 1, Table. 2, Table. 3, Table. 4, Table. 5, Table. 6, The weights attributed to both of objectives are defined as scenarios. Weight for total completion time is 0.4 and weight for total tardiness is 0.6. Weight of every job is estimated by the effect of them in connection with sum of inventory cost and tardiness cost, maximum weight is 3, minimum one is 1. The total completion time and tardiness minimization was implemented by CPLEX tool. After implementing, the objective solution was achieved: 22721 minutes, the average tardiness was 7.6 minutes.

Table 1. Weight of Job

Job	1	2	3	4	5
Weight	2	2	3	3	1

Table 2. Machine Available Time

Machine	1	2	3	4	5	6
AT	10	10	40	5	15	0

Table 3. Machine Available Time

Job	1	2	3	4	5
Release time	0	986	872	1127	1408
Due time	3264	2709	5906	7311	6095

Table 4. Processing Time

Job\Machine	1	2	3	4	5	6
1	1192	0	89	371	1462	129
2	1234	0	0	0	0	124
3	974	153	85	384	1443	123
4	1080	145	90	948	1484	130
6	1028	156	84	186	0	123

Table 4. Processing Time

Job\Machine	1	2	3	4	5	6
1	1192	0	89	371	1462	129
2	1234	0	0	0	0	124
3	974	153	85	384	1443	123
4	1080	145	90	948	1484	130
6	1028	156	84	186	0	123

Table 5. Sequence dependent set-up time

Job\Machine	1	2	3	4	5	6
1	4	0	2	1	4	2
2	4	0	0	0	0	2
3	4	1	2	1	4	2
4	4	1	2	1	4	2
6	4	1	2	1	0	2

5. Conclusion

To this research, the non-permutation flowshop scheduling with dual resources was applied with Linear Mixed Integer Programming to achieve the optimal solution. The dual resources model is described and authenticated by running the model with the medium-sample size on CPLEX. There is no conflicts between the constraints within the running time and the results show the optimal solution attained.

Despite the contributions, the research still has some limitations:

Average moving time of a labor from machine to machine was not considered.

In practice, there is many cases a labor wont operate within all processing time at a stage, instead, he/she will load WIP into first machine, set-up on it and move to next stages to set-up, until the labor finished setting up all machines, he/she come back to unload the finished part on the first machine, then his/her operation is continued.

Labor cost for each unit can be different depending on unit skill, therefore, scheduling should be added to also minimize the labor cost.

Based on above limitations enumeration, future research can be:

The mathematical model can be extended by supplementing more constraints to describe moving time of a labor from stage to stage, improve the time labor spending on a stage more flexible, this

Table 6. Sequence dependent set-up time

	Job	M1	M2	M3	M4	M5	M6		Job	M1	M2	M3	M4	M5	M6
0	1	10	0	15	10	20	10	3	1	5	0	9	5	7	7
	2	10	0	0	0	0	10		2	5	0	0	0	0	5
	3	10	15	15	10	20	10		3	0	0	0	0	0	0
	4	10	15	15	10	20	10		4	8	10	11	6	6	6
	5	10	15	15	10	0	10		5	10	5	12	11	0	6
1	1	0	0	0	0	0	0	4	1	5	0	12	5	13	4
	2	10	0	0	0	0	10		2	7	0	0	0	0	8
	3	5	0	10	6	5	5		3	8	11	14	2	13	4
	4	5	0	10	6	5	5		4	0	0	0	0	0	0
	5	5	0	10	6	0	5		5	4	5	9	3	0	3
2	1	10	0	0	0	0	10	5	1	4	0	9	4	0	4
	2	0	0	0	0	0	0		2	11	0	0	0	0	7
	3	10	0	0	0	0	5		3	6	8	12	11	0	6
	4	5	0	0	0	0	7		4	4	5	9	3	0	3
	5	8	0	0	0	0	5		5	0	0	0	0	0	0

denotes that a labor can operate full processing time with jobs at a machine or only set-up time and unload time at a machine, the remaining time, the machine itself can produce.

In the future, the automation level will be enhanced, so it is possible that one labor or the small amount of labors can control all of the machines ■

REFERENCES:

1. Mehravaran, Y., & Logendran, R. (2013). Non-permutation flowshop scheduling with dual resources. *Expert Systems with Applications*, Vol. 40(13), pp 5061-5076.
2. Mehravaran, Y., & Logendran, R. (2012). Non-permutation flowshop scheduling in a supply chain with sequence-dependent setup times. *International Journal of Production Economics*, Vol. 135(2), pp 953-963.
3. Mehravaran, Y., & Logendran, R. (2011). Bicriteria supply chain scheduling on unrelated-parallel machines. *Journal of the Chinese Institute of Industrial Engineers*, Vol. 28(2), pp 91-101.
4. Xu, J., Xu, X., & Xie, S. Q. (2011). Recent developments in dual resource constrained (DRC) system research. *European Journal of Operation Research*, Vol. 215(2), pp 309-318.
5. Kuo, I., Horng, S. J., Kao, T. W., Lin, T. L., Lee, C. L., Terano, T., et al. (2009). An efficient flow-shop scheduling algorithm based on a hybrid particle swarm optimization model. *Expert systems with applications*, Vol. 36(3), pp 7027-7032.
6. Liao, L. M., & Huang, C. J. (2010). Tabu search for non-permutation flowshop scheduling problem with minimizing total tardiness. *Applied Mathematics and Computation*, Vol. 217(2), pp 557-567.
7. ElMaraghy, H., Patel, V., & Abdallah, I. B. (2000). Scheduling of manufacturing systems under dual-resource constraints using genetic algorithms. *Journal of Manufacturing Systems*, Vol. 19(3), pp 186-201.
8. Chaudhry, I. A., & Drake, P. R. (2009). Minimizing total tardiness for the machine scheduling and worker assignment problems in identical parallel machines using genetic algorithms. *International Journal of Advanced Manufacturing Technologies*, Vol. 42(5-6), pp 581-594.

9. Eren, T., & Güner, E. (2006). A bicriteria scheduling with sequence-dependent setup times. *Applied Mathematics and Computation*, Vol. 179(1), pp 378-385.

Received: 21/11/2017

Revised: 01/12/2017

Accepted for Publication: 11/12/2017

Author information:

VAN TRAN DANG KHOA - PhD. PHAN NGUYEN KY PHUC

Department of Industrial & System Engineering

International University - VNUHCM, Vietnam

Email: pnkyphuc@hcmiu.edu.vn, vt.dangkhoa510@gmail.com

LÊN KẾ HOẠCH CHO MÔ HÌNH FLOWSHOP KHÔNG HOÁN VỊ VỚI HAI LOẠI TÀI NGUYÊN TRONG CÔNG NGHIỆP GIÀY

● **VÂN TRẦN ĐĂNG KHOA**

● **TS. PHAN NGUYỄN KỲ PHÚC**

Bộ môn kỹ thuật hệ thống công nghiệp

Đại học Quốc tế - VNUHCM, Vietnam

TÓM TẮT:

Nội dung bài báo nhằm minh họa việc lên kế hoạch cho mô hình flowshop không hoán vị với hai loại tài nguyên trong công nghiệp giày. Ba nhân tố chính hình thành nên mô hình toán được xem xét bao gồm: công việc, máy và lao động. Công việc sẽ không phải đi qua tất cả các máy mà có thể bỏ qua một hoặc nhiều máy tùy vào yêu cầu quá trình sản xuất. Lao động được phân ra làm nhiều loại với mỗi loại lao động sẽ có một mức năng lực khác nhau, cũng như số lao động cho mỗi loại công việc là khác nhau. Thời gian chuẩn bị máy phụ thuộc vào loại công việc. Mô hình quy hoạch tuyến tính nguyên sẽ được áp dụng để tìm ra chuỗi kế hoạch tối ưu cho lao động, máy và lao động, với mục đích tối thiểu hóa mức tồn kho, cũng như tối đa hóa mức dịch vụ.

Từ khóa: Hai loại tài nguyên, quy hoạch tuyến tính nguyên, kế hoạch cho flowshop không hoán vị.

NHỮNG KHÓ KHĂN KHI ÁP DỤNG THẺ ĐIỂM CÂN BẰNG Ở CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM

● PHẠM VĂN NAM

TÓM TẮT:

Trong nền kinh tế hội nhập, các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển cần phải triển khai hiệu quả chiến lược phát triển và chiến lược cạnh tranh của mình. Gắn với quá trình này là phải xây dựng được một hệ thống đo lường hiệu quả sản xuất - kinh doanh có độ tin cậy cao để nhanh chóng có những quyết định quản trị phù hợp trong môi trường cạnh tranh ngày càng phức tạp. Bài viết trình bày những nội dung cơ bản của thẻ điểm cân bằng (Balanced Scorecard - BSC); nhận diện những rào cản khi ứng dụng BSC, qua đó đề xuất một số hàm ý giải pháp nhằm áp dụng hiệu quả BSC vào các doanh nghiệp nhỏ và vừa (Small and Medium-sized Enterprises - SME) Việt Nam.

Từ khóa: Thẻ điểm cân bằng (BSC), doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), Việt Nam.

1. Mở đầu

Trong bối cảnh cạnh tranh của nền kinh tế hội nhập, các doanh nghiệp sẽ phải làm gì để nhận diện và tận dụng lợi thế cạnh tranh của mình, khi mà những thước đo truyền thống được ứng dụng trong đánh giá hiệu quả hoạt động đã dần trở nên lạc hậu. Đáp ứng yêu cầu đó, hệ thống BSC xuất hiện giúp cho các doanh nghiệp định hướng tầm nhìn và chiến lược kinh doanh thông qua bốn mục tiêu cơ bản: tài chính, khách hàng, nội bộ và học hỏi để phát triển. Tuy nhiên, việc áp dụng công cụ BSC trong các doanh nghiệp không hề dễ dàng do tính phức tạp của nó, đồng thời khi ứng dụng đòi hỏi mất nhiều thời gian, công sức cũng như sự hiểu biết và sự cam kết của hệ thống quản trị. Đối với nền kinh tế Việt Nam hiện nay, việc ứng dụng công cụ BSC trong các doanh nghiệp, nhất là với các SME, trở thành một yêu cầu bức thiết vì nó

giúp các doanh nghiệp chuyển hóa từ các mục tiêu chiến lược dài hạn thành những hoạt động sản xuất - kinh doanh cụ thể, cân bằng được giữa những mục tiêu ngắn hạn và mục tiêu dài hạn, giữa các thước đo tài chính và phi tài chính, giữa những chỉ số về kết quả và những chỉ số thúc đẩy hiệu quả hoạt động, giữa những khía cạnh hiệu quả hoạt động ngoại vi và nội bộ, từ đó khai thác tối đa lợi thế cạnh tranh của mình, từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh để hoạt động có hiệu quả trong môi trường cạnh tranh của nền kinh tế hội nhập.

2. Nội dung của thẻ điểm cân bằng

2.1. Nguồn gốc của BSC

Khái niệm BSC được Robert Kaplan (Trường Kinh doanh Harvard) và David Norton (Học viện Nolan Norton) khởi xướng đầu tiên trong bài báo "The Balanced Scorecard - Measures that Drive

Performance” trong Harvard Business Review (1992) và sau đó là cuốn sách “The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action” (1996). Trong những năm tiếp theo, hai ông theo dõi kết quả các công ty áp dụng BSC và nhận thấy chúng đạt được kết quả vượt trội chỉ trong hai đến ba năm. Những thực tế thành công của các công ty đã thành công này được mô tả trong cuốn sách “The Strategy- Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment” (Tổ chức tập trung vào chiến lược: Các công ty sử dụng Thẻ điểm cân bằng phát đạt như thế nào trong môi trường kinh doanh mới) năm 2001. Hệ thống BSC được xây dựng trên tiên đề “Chúng ta chỉ đo lường được những gì mà chúng ta đạt được”, BSC là một hệ thống chuyển hóa tầm nhìn và chiến lược của tổ chức thành những mục tiêu và thước đo cụ thể thông qua việc thiết lập một hệ thống đo lường thành quả hoạt động trong một tổ chức. Rất nhanh chóng hệ thống BSC được ứng dụng rộng rãi trong các doanh nghiệp, tổ chức phi lợi nhuận trên toàn thế giới. “Thẻ điểm cân bằng là hệ thống xây dựng kế hoạch và quản trị chiến lược, nhằm định hướng hoạt động của một tổ chức theo tầm nhìn và chiến lược. Nó mang đến cho các nhà quản trị trong các tổ chức một cái nhìn cân bằng hơn về toàn bộ hoạt động của tổ chức”. [1]

2.2. Cấu trúc của thẻ điểm cân bằng

Thẻ điểm cân bằng có cấu trúc xuyên suốt từ sứ mệnh, các giá trị, tầm nhìn và chiến lược của doanh nghiệp thông qua bốn khía cạnh tài chính, khách hàng, hoạt động kinh doanh nội bộ, học tập và phát triển. Tương ứng trên từng khía cạnh của Thẻ điểm cân bằng có các mục tiêu, thước đo từng mục tiêu, các chỉ tiêu cho thước đo, chương trình hành động cho từng mục tiêu cụ thể và ngân sách thực hiện chương trình hành động đó. Mục tiêu cho biết các tuyên bố chiến lược cần đạt được; thước đo cho biết việc thiết lập chỉ số hiệu suất (Key Performance Indicators - KPI) để đo lường kết quả đạt được; chỉ tiêu cho biết mức độ kết quả cần đạt được và các sáng kiến cho biết những chương trình hành động để đạt được mục tiêu [2].

1. Khía cạnh tài chính: Các phép đo ở khía cạnh này cho chúng ta biết chiến lược có được thực hiện để đạt được các kết quả cuối cùng hay không.

Doanh nghiệp có thể tập trung toàn bộ nỗ lực và khả năng vào việc cải tiến sự thỏa mãn của khách hàng, bảo đảm chất lượng, giao hàng đúng hạn hoặc hàng loạt vấn đề khác nhưng nếu không chỉ ra những tác động tích cực đến chỉ số tài chính của tổ chức thì những nỗ lực của doanh nghiệp cũng bị giảm bớt giá trị.

2. Khía cạnh khách hàng: Các khách hàng ở đây bao gồm cả khách hàng và các bên liên quan, BSC sẽ làm rõ Ai là khách hàng mục tiêu của doanh nghiệp và cái gì thực sự là giá trị mà doanh nghiệp phục vụ khách hàng?

3. Khía cạnh các quy trình nội bộ: Các phép đo ở đây cho phép các nhà quản lý biết được việc kinh doanh tiến triển như thế nào và các sản phẩm, dịch vụ thỏa mãn yêu cầu của khách hàng tốt ra sao. Các vấn đề chủ yếu cần quan tâm là: những sản phẩm hay dịch vụ nào sẽ là giá trị cho khách hàng trong tương lai? Quá trình nào đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng? Nhìn vào trong tương lai, những quy trình nào mà chúng ta phải trội hơn? Cái gì sẽ là giá trị trong tương lai và làm thế nào để nâng cao giá trị đó?

4. Khía cạnh học tập và phát triển: Trong doanh nghiệp, người lao động với sự hiểu biết, trình độ và kiến thức của mình là nguồn lực chính tạo ra lợi thế cạnh tranh. Các phép đo ở khía cạnh này sẽ hướng dẫn nhà quản trị tập trung vào đào tạo để người lao động luôn có một trình độ thích ứng để tập trung duy trì và cải tiến các quy trình hiện có.

2.3. Vai trò của thẻ điểm cân bằng trong quản trị doanh nghiệp

BSC có những vai trò quan trọng trong quản trị doanh nghiệp, dù đó là doanh nghiệp có qui mô lớn hoạt động theo những qui trình rõ ràng và chặt chẽ, hay là những doanh nghiệp nhỏ hoạt động thích nghi nhanh với môi trường đặc thù của chúng.

* Vai trò hệ thống đo lường: Những phép đo truyền thống như thống kê hay chỉ số tài chính cho thấy rất rõ những gì đã xảy ra trong quá khứ nhưng lại những "chỉ số trễ". Tất cả các phép đo trong BSC giúp nhà quản trị chuyển hóa chiến lược thành những hoạt động tác nghiệp cụ thể mang tính “thời gian thực”.

* Công cụ giúp vượt qua rào mơ hồ của chiến lược: Một văn bản chiến lược thường mang tính khái quát cao, do vậy đối với các cấp quản trị việc

hiểu rõ các mục tiêu chiến lược là điều kiện cần thiết để triển khai đúng chiến lược đã vạch ra. Thông qua BSC, các cấp quản trị khi triển khai công việc phải xác định cụ thể những gì còn mập mờ, mơ hồ trong định hướng chiến lược của tổ chức để hướng dẫn mọi người hướng tới việc đạt được những kết quả cụ thể.

* Phương tiện truyền đạt thông tin: BSC được đưa đến mọi bộ phận, phòng ban của tổ chức và tạo cho người lao động có cơ hội để liên hệ giữa công việc hàng ngày của họ với chiến lược của toàn bộ tổ chức, đồng thời BSC cung cấp các luồng thông tin phản hồi từ cấp cơ sở lên các cấp cao hơn, tạo điều kiện cập nhật thông tin liên tục cho việc thực thi chiến lược.

* Sử dụng hiệu quả nguồn lực: BSC không chỉ xây dựng các mục tiêu, chỉ số đo lường, từng chỉ tiêu cụ thể cho bốn khía cạnh mà còn xem xét cẩn thận các ý tưởng và các kế hoạch hành động sẽ phục vụ cho mục tiêu đó. Tất cả các chi phí cần thiết, hiệu quả đạt được của từng mục tiêu cụ thể phải được trình bày rõ ràng trong các văn bản và được đưa ra xem xét và do vậy nguồn lực của tổ chức sẽ được sử dụng hiệu quả và thích đáng.

* Khắc phục các rào cản về quản trị: BSC chuyển chiến lược và tầm nhìn thành một loạt các phép đo có liên kết chặt chẽ với nhau. Qua đó, các nhà quản trị có nhiều thông tin thực và khi có bất cứ biến động gì nhà quản trị có thể biết ngay nguồn gốc xuất phát và ảnh hưởng của nó ở đâu, từ đó nhanh chóng đưa ra các cách khắc phục.

3. Đặc điểm của các SME Việt Nam

* Vốn và khả năng huy động nguồn vốn còn thấp: Đa phần các SME Việt Nam khởi sự với số vốn ít ỏi, hơn nữa với ưu thế tạo lập dễ dàng nên chỉ cần một số lượng vốn ít cũng có khả năng thành lập. Chính do năng lực tài chính thấp dẫn đến nhiều bất lợi cho các SME trong sản xuất - kinh doanh, luôn ở trong tình trạng thiếu vốn, ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng sản xuất - kinh doanh, đến năng suất lao động và chất lượng sản phẩm làm ra.

* Trình độ công nghệ kỹ thuật trang bị chưa đồng bộ: Các SME bị bất lợi trong việc mua nguyên vật liệu, máy móc, trang thiết bị kỹ thuật, tỷ lệ đổi mới công nghệ thiết bị ở các doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng rất thấp. Điều đó dẫn tới

tụt hậu về công nghệ của các SME so với mặt bằng chung của khu vực đang diễn ra rất nhanh.

* Thị trường tiêu thụ còn bấp bênh: Mặc dù có ưu thế linh hoạt nhưng khả năng cạnh tranh của các SME thường thấp dễ dẫn tới tình trạng phá sản. Đối với các SME, thị trường trong nước giữ một vị trí quan trọng trong sự phát triển của mình, nhưng hiện nay thị trường trong nước đang bị cạnh tranh khốc liệt của các tập đoàn kinh tế lớn trên thế giới.

* Trình độ nhân sự chưa đáp ứng được với áp lực cạnh tranh mới: Các SME Việt Nam ít có khả năng thu hút được các nhà quản lý và lực lượng lao động giỏi. Với quy mô sản xuất không lớn, khả năng lợi nhuận thấp nên các doanh nghiệp khó có khả năng trả lương cao cho người lao động, trình trạng bấp bênh trong sản xuất - kinh doanh cũng là một nguyên nhân không gắn bó được người lao động với doanh nghiệp.

* Thiếu thông tin về cạnh tranh: Các SME thường phải tự vận động trong việc tìm kiếm thông tin trong tình trạng nguồn lực hạn chế và tính chuyên nghiệp chưa cao, do đó hiệu quả sử dụng thông tin chưa cao mà chi phí lại không phù hợp với loại hình doanh nghiệp nhỏ và vừa. Chính những yếu kém về thông tin đã làm cho nhiều doanh nghiệp mất đi cơ hội kinh doanh và làm gia tăng chi phí, giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

4. Những rào cản khi ứng dụng BSC trong các SME Việt Nam

4.1. Triển khai BSC ở các SME của Việt Nam trong thời gian qua

Trong thời gian qua tại Việt Nam công cụ BSC đã được ứng dụng nhiều trong các doanh nghiệp, trong đó có cả các SME. Tuy nhiên, có rất ít doanh nghiệp thành công. Việc thiếu công cụ đo lường và phân tích để biến dữ liệu thô thành các báo cáo trực quan và chính xác đã dẫn đến tình trạng nhà quản trị khó có tầm nhìn dài hạn và không đưa ra được những kế hoạch, chương trình hành động phù hợp. Chính vì vậy, nhiều chủ doanh nghiệp cho rằng, công cụ BSC chỉ dành cho các công ty lớn hoạt động bài bản và có nguồn lực mạnh. Hiện nay, nhiều chủ doanh nghiệp Việt Nam vận hành công ty theo kinh nghiệm và trực giác, trong khi để thành công bền vững thì phải quản trị theo khoa học. Quản trị đúng không phải là "lựa chọn làm

cái gì", mà là "chọn không làm cái gì".

Các SME Việt Nam thường chỉ chú ý đến kết quả kinh doanh, thậm chí là kết quả trước mắt, nên thường không chấp nhận một chiến lược kinh doanh với tầm nhìn dài hạn. Hơn nữa, rất nhiều doanh nghiệp chưa thật sự hiểu về BSC, nên sau một vài lần thất bại đã nản chí và mất lòng tin đối với mô hình quản trị này. Đa phần doanh nghiệp chỉ mới chủ yếu phân tích điểm mạnh, điểm yếu và đề ra kế hoạch cho năm tài chính chứ chưa xây dựng được quy trình nội bộ, chưa xem trọng nguồn nhân lực, chưa hiểu đó là tài nguyên của công ty.

4.2. Những rào cản khi triển khai BSC trong các SME của Việt Nam

* Các SME Việt Nam thường không có chiến lược: Để ứng dụng thành công BSC, doanh nghiệp tất yếu phải có một chiến lược kinh doanh với tầm nhìn dài hạn. Nhưng vấn đề này lại là khâu yếu nhất tại nhiều SME Việt Nam hiện nay. Nhiều doanh nghiệp xây dựng những chiến lược kinh doanh một cách chung chung, thiếu tính khả thi và không có giá trị thực tiễn.

* Đánh đồng các chỉ tiêu của kế hoạch kinh doanh và các KPI: Ở nhiều doanh nghiệp, KPI được hiểu và sử dụng như một bản kế hoạch kinh doanh tương ứng của các bộ phận và cá nhân được giao theo từng thời kỳ. Cách hiểu như vậy đã dẫn đến một sai lầm nghiêm trọng và mang tính hệ thống trong toàn bộ tổ chức khi mọi cá nhân đều "chạy theo" các chỉ tiêu của cá nhân hoặc bộ phận, trong khi lại sao nhãng các chỉ tiêu cốt yếu của cả tổ chức, doanh nghiệp.

* Không có sự phân cấp hiệu quả trong hệ thống quản trị: Thói quen quan liêu, ôm đồm của người lãnh đạo doanh nghiệp sẽ gây ra khó khăn cho việc ứng dụng mọi công cụ quản trị. Mọi quyết định, mọi kết quả đánh giá trở nên chủ quan, duy ý chí và lệ thuộc hoàn toàn vào người đứng đầu doanh nghiệp.

* Áp dụng BSC mang tính hình thức: Bất kỳ một hệ thống nào cũng cần phải có quá trình thử nghiệm và điều chỉnh cho phù hợp, vấn đề này đặc biệt quan trọng khi đó là một hệ thống làm thay đổi triết lý quản trị, thay đổi phương thức hoạt động của một tổ chức mà trong đó vai trò của con người là trung tâm. Xây dựng hệ thống đã khó, triển khai ứng dụng nó sao cho phù hợp với đặc thù riêng có

của tổ chức mình là cả một quá trình.

* Thiếu hệ thống thông tin hiệu quả: Nhiều doanh nghiệp Việt Nam ứng dụng BSC nhưng lại không chuẩn bị cho mình một hạ tầng thu thập thông tin đầy đủ để giám sát quá trình thực hiện và đánh giá mục tiêu của các bộ phận và cá nhân. Việc đánh giá thiếu chính xác dẫn đến không có được những biện pháp hỗ trợ và thúc đẩy các hoạt động, khiến hệ thống BSC mất đi rất nhiều tác dụng vốn có của nó.

5. Các hàm ý giải pháp nhằm triển khai hiệu quả BSC trong các SME Việt Nam

Muốn triển khai BSC cần có sự hợp tác và cam kết của toàn bộ hệ thống quản trị, trong đó vai trò của các nhà quản trị các cấp, đặc biệt là cấp cao, giữ vai trò quyết định.

1. Đối với hệ thống quản trị cần có sự quyết tâm cao độ và sự nhất trí cao của các cấp quản trị, ban lãnh đạo phải có sự thống nhất và quyết tâm thực hiện việc áp dụng BSC, coi đó như là việc áp dụng hệ thống quản lý mới mà trong đó có sự thay đổi cả về triết lý quản trị lẫn thay đổi về phương pháp và công cụ quản trị.

* Tiến hành xây dựng chiến lược phát triển và chiến lược cạnh tranh của doanh nghiệp trong khung khổ bối cảnh cạnh tranh gắn với hoạt động ngành nghề của công ty mình.

* Triển khai quyết liệt nhưng thận trọng những kế hoạch kinh doanh trong từng giai đoạn gắn với tầm nhìn và sứ mạng đã xây dựng.

* Sẵn sàng chấp nhận chi phí và thời gian triển khai BSC, coi đó như một khoản đầu tư và kiểm soát khoản đầu tư này một cách linh hoạt, cân đối giữa kỳ vọng và kết quả thực tế. Tận dụng các nguồn lực ngoài trong việc xây dựng và thực thi các chỉ tiêu cốt lõi trong chiến lược để giảm bớt những thiệt hại trong quá trình thực thi BSC.

2. Đối với nhân viên cần có sự đồng tình và cam kết thực hiện của các nhân viên, tạo thái độ chấp nhận và tin tưởng hệ thống mới, từng bước xây dựng văn hóa doanh nghiệp tích cực.

* Nhanh chóng tổ chức đào tạo và huấn luyện nhân viên về hệ thống BSC và các mức triển khai, tạo sự hiểu biết và khả năng sáng tạo trong triển khai thực hiện.

* Nhanh chóng hình thành hệ thống tài liệu

hướng dẫn và hệ thống chỉ tiêu đánh giá phù hợp và mang tính khoa học.

* *Kết hợp hài hòa tính trách nhiệm và lợi ích của người nhân viên khi thực hiện công việc trên tinh thần “cái gì quản trị được thì đo lường được và cái gì đo lường được thì thực thi được”.*

3. Nhanh chóng áp dụng qui trình chuẩn khi triển khai BSC, Hiệp hội BSC Hoa Kỳ (Balanced Scorecard Institute- BSI) đã phát triển thành mô hình 9 bước xây dựng BSC đang được ứng dụng thành công trên khắp thế giới [1].

* *Bước 1 - Đánh giá tổng thể:* Quá trình triển khai BSC bắt đầu từ việc phân tích tổng thể và đánh giá thực trạng doanh nghiệp, từ tầm nhìn, sứ mệnh, kỳ vọng khách hàng, SWOT, năng lực lõi, chiến lược, hệ thống, quy trình, con người, văn hóa.

* *Bước 2 - Xây dựng chiến lược:* Trên cơ sở phân tích bức tranh tổng thể, doanh nghiệp lựa chọn chiến lược để giúp đạt được tầm nhìn đã đặt ra. Các chiến lược này phải thỏa nguyên tắc phát triển năng lực lõi (hay lợi thế cạnh tranh) riêng của doanh nghiệp.

* *Bước 3 - Xác định mục tiêu chiến lược:* Ứng với mỗi chiến lược được lựa chọn, xác định các mục tiêu cần đạt được theo 4 phương diện của BSC. Các mục tiêu này được liên kết chặt chẽ theo quan hệ nhân quả, thông qua các đường kết nối dẫn từ phương diện học hỏi và phát triển, tạo thành một sơ đồ chiến lược thành phần.

* *Bước 4 - Xây dựng sơ đồ chiến lược cấp công ty:* Các sơ đồ chiến lược thành phần này sẽ được hợp nhất để tạo thành sơ đồ chiến lược cấp công ty. Theo thực tiễn triển khai, danh mục các mục tiêu chiến lược cấp công ty không nên quá nhiều và mang tính ôm đồm, nhằm đảm bảo tính tập trung nguồn lực để hiện thực hóa các mục tiêu này.

* *Bước 5 - Xây dựng chỉ tiêu đo lường:* Ứng với mỗi mục tiêu chiến lược trên sơ đồ chiến lược cấp công ty, cần chọn một số tiêu chí đo lường then chốt. Ứng với từng tiêu chí đo lường, cần xác định rõ chỉ tiêu cụ thể. Đồng thời, các tiêu chí đo lường được chọn phải đảm bảo nguyên tắc có thể thống kê dữ liệu một cách khách quan, chính xác, kịp thời.

* *Bước 6 - Xây dựng giải pháp chiến lược:* Cần xây dựng một danh mục các giải pháp chiến lược

trọng tâm. Các giải pháp cần gắn liền với trách nhiệm của những bộ phận tương quan.

* *Bước 7 - Ứng dụng phần mềm quản trị:* Nhằm theo dõi việc triển khai các mục tiêu chiến lược và giải pháp trọng tâm một cách chính xác, kịp thời và hiệu quả, công tác ứng dụng phần mềm đo lường là rất cần thiết. Nó giúp hợp nhất và thông suốt các thông tin riêng lẻ từ nhiều bộ phận, tạo bức tranh tổng thể, phục vụ cho công tác điều hành và chỉ đạo kịp thời của ban lãnh đạo thông qua việc hiển thị các thông số cụ thể.

* *Bước 8 - Phân bổ BSC và KSI:* Các mục tiêu trên sơ đồ chiến lược cấp công ty được phân bổ xuống các cấp thấp hơn, từ phòng ban đến cá nhân. Từng thành viên sẽ hiểu rõ mối quan hệ gắn kết giữa những việc hàng ngày mình làm góp phần như thế nào vào mục tiêu chung của tổ chức, giúp tạo động lực và tinh thần làm việc tập thể tốt hơn cho nhân viên.

* *Bước 9 - Đánh giá:* Quá trình đánh giá và rà soát định kỳ giúp giải quyết các câu hỏi then chốt sau: Những giải pháp đang thực thi có giúp DN từng bước đạt được các mục tiêu chiến lược không? Chiến lược lựa chọn có hiệu quả không? Quá trình quản trị sự thay đổi và tái cấu trúc của tổ chức tốt chưa? Ban lãnh đạo có sử dụng các thông số đo lường để đưa ra các chỉ đạo phù hợp không?

6. Kết luận

Việc ứng dụng BSC không hề đơn giản, nhưng xu hướng sử dụng công cụ BSC trong quản trị doanh nghiệp là xu hướng mạnh mẽ của thế giới. Đối với các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và các SME nói riêng, việc tạo và duy trì lợi thế cạnh tranh mang tính đặc thù của doanh nghiệp là vấn đề mang tính nguyên tắc. Chính vì vậy, dù có khó khăn nhưng việc ứng dụng BSC cần được coi trọng, BSC là một công cụ quản trị, nên nó có thể áp dụng tốt cho các doanh nghiệp từ qui mô lớn đến qui mô nhỏ, vấn đề chính là cách thức ứng dụng và trình độ ứng dụng trong các doanh nghiệp là chìa khóa của thành công. Do vậy, xét đến cùng khả năng thành công của các doanh nghiệp Việt Nam nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung trong hội nhập chính là trình độ của đội ngũ các chủ doanh nghiệp, của các nhà quản trị và lực lượng nhân viên trong các công ty ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. R. S. Kaplan & David P.Norton (2011), *Thẻ điểm cân bằng*, NXB Trẻ.

2. R. S. Kaplan & David P.Norton (2011), *Bản đồ Chiến lược*, NXB Trẻ.

Ngày nhận bài: 23/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 04/12/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 14/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. PHẠM VĂN NAM

Email: phamvannam709@yahoo.com

Khoa Quản trị - Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh (SOM-UEH)

**DIFFICULTIES IN APPLYING BALANCED SCORECARD
IN SMALL AND MEDIUM VIETNAMESE ENTERPRISES**

● **MA. PHAM VAN NAM**

School of Management - University of Economics, Ho Chi Minh City

ABSTRACT:

In an integrated economy, in order for businesses to survive and develop, they need to implement their development strategies and competitive strategies effectively. Associated with this process is the building of a highly reliable production-business measurement system to make a timing management decisions in an increasingly complex competitive environment. The paper presents the basic contents of the Balanced Scorecard (BSC); identifies barriers when applying BSC, thereby suggesting some possible solutions to effectively apply BSCs to Small and Medium Entrepreneurs (SMEs) in Vietnam.

Keywords: Balanced Scorecard (BSC), Small and Medium Business (SME), Vietnam.

VIỆC LÀM CHO LAO ĐỘNG NÔNG NGHIỆP TRONG QUÁ TRÌNH XÂY DỰNG NÔNG THÔN MỚI TẠI TỈNH AN GIANG

● LÊ THỊ KIM CHI

TÓM TẮT:

Bài viết tập trung phân tích thực trạng việc làm cho lao động nông nghiệp tại tỉnh An Giang trong quá trình xây dựng nông thôn mới. Qua việc phân tích thực trạng, tác giả góp phần làm sáng tỏ những cơ hội và thách thức đối với lao động nông thôn tại tỉnh An Giang, đồng thời đưa ra những phương hướng, phương pháp giải quyết việc làm cho lao động nông nghiệp tại tỉnh An Giang hiện nay và trong thời gian tới.

Từ khóa: Nông thôn mới, lao động nông nghiệp, giải quyết việc làm, tỉnh An Giang.

I. Quá trình xây dựng nông thôn mới và những tác động đến việc làm cho lao động nông nghiệp tại tỉnh An Giang

1. Quá trình xây dựng nông thôn mới tại tỉnh An Giang

Với sự vào cuộc quyết liệt của cấp ủy, chính quyền, mặt trận Tổ quốc, đoàn thể các cấp và quần chúng nhân dân, sau 6 năm triển khai thực hiện Chương trình Mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới (NTM), tỉnh An Giang đã có 13/119 xã được công nhận xã NTM. Khởi đầu xây dựng NTM từ năm 2011, tỉnh An Giang chỉ có 2 xã đạt 10 tiêu chí, 36 xã đạt từ 6 - 9 tiêu chí và 81 xã đạt từ 5 tiêu chí trở xuống. Qua 6 năm xây dựng NTM, đến nay không còn xã nào đạt dưới 5 tiêu chí, đã có 13/119 xã được công nhận xã NTM. Thu nhập đầu người khu vực nông thôn năm 2011 chỉ đạt 16,6 triệu đồng, đến nay tăng lên 27,56 triệu đồng/năm. Tỷ lệ hộ nghèo nông thôn từ 10,5% giảm còn 2,8%.

Trong triển khai xây dựng NTM, tỉnh An Giang đã chú trọng xây dựng, nâng cấp, mở rộng, duy tu, bảo trì đường giao thông, tạo thuận lợi trong việc đi lại và vận tải hàng hóa của người dân, giúp giảm chi phí, tăng giá trị sản xuất, hạ giá thành sản phẩm. Từ nguồn vốn ngân sách và huy động sức dân, tỉnh đã đầu tư tráng nhựa mặt đường 2.023 km, đường giao thông nông thôn đến ấp 307 km, đường giao thông nội đồng 102 km và xây dựng mới 477 cầu giao thông; đầu tư nạo vét, mở rộng 878 công trình kênh thủy lợi, tạo nguồn với tổng chiều dài 2.138.743 km, xây dựng mới 583 công trình cống, nâng cấp đê bao kiểm soát lũ 1.367.452 km, đầu tư mới 418 trạm bơm điện,...

Nhìn chung, số xã đạt chuẩn xã NTM và mức độ đạt tiêu chí ở nhiều xã của tỉnh An Giang còn thấp do điều kiện đặc thù và việc đánh giá, công nhận đi vào thực chất, đúng theo quy định của Trung ương, không chạy theo thành tích, phong trào. Đó là sự nỗ lực của cả hệ thống chính trị các

cấp. Đặc biệt là sự hưởng ứng tham gia nhiệt tình của các doanh nghiệp, mạnh thường quân, hợp tác xã, tổ hợp tác và người dân.

2. Tác động của chương trình NTM tới việc làm cho lao động nông nghiệp tại tỉnh An Giang

Việc sửa sang cơ sở hạ tầng giao thông (cải tạo đường đất thành đường nhựa, bê tông) đã thúc đẩy giao thương buôn bán trong và ngoài địa phương, từ đó, thúc đẩy mở rộng các mô hình sản xuất nông nghiệp, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ. Tiếp đến, việc đầu tư có trọng tâm vào các công trình trường học, công trình văn hóa, thể thao đã giúp nâng cao đời sống tinh thần của người dân, nâng cao dân trí. Bên cạnh đó, việc phủ cập internet cũng đã tạo điều kiện giúp lao động nông thôn tiếp cận và tìm hiểu dễ dàng các kiến thức, học hỏi thêm nhiều kinh nghiệm từ các nguồn thông tin, góp phần tăng cao hiệu quả sản xuất và thu nhập của người lao động.

Chương trình xây dựng nông thôn mới tại tỉnh An Giang đã làm chuyển dịch cơ cấu ngành nghề, cơ cấu lao động nông nghiệp theo hướng tích cực, hiện đại; nâng cao chất lượng và hiệu quả kinh tế nông nghiệp, góp phần giải quyết việc làm cho lao động nông nghiệp trong quá trình xây dựng nông thôn mới tại tỉnh An Giang. Cơ sở hạ tầng kinh tế - xã hội được nâng cấp và xây mới; quá trình đô thị hóa diễn ra mạnh mẽ tại các vùng nông thôn của tỉnh, góp phần mở rộng và phát triển hàng loạt ngành nghề dịch vụ. Đồng thời, từ đó tạo thêm nhiều việc làm và thu nhập cho lao động nông nghiệp do sự chuyển dịch lao động từ hoạt động nông nghiệp sang hoạt động phi nông nghiệp tại các địa bàn nông thôn của tỉnh.

Kết quả là thu nhập và đời sống nhân dân cải thiện; nhận thức của đội ngũ cán bộ, đảng viên và nhân dân chuyển biến tích cực, phát huy được tính chủ động, sáng tạo, sự tham gia đóng góp của mọi tầng lớp nhân dân. Chính sự phát triển của khu vực kinh tế phi chính thức đã tạo ra việc làm tạm thời, góp phần giải quyết việc làm cho một lực lượng không nhỏ lao động nông thôn là những lao động phổ thông, giản đơn, lao động dôi dư trong nông nghiệp, lao động thuộc diện thu hồi đất. Cũng từ đây, nhiều việc làm trong lĩnh vực xây dựng và

dịch vụ mới được tạo ra như: Xây dựng hệ thống cầu, đường, nhà cửa, trường học, bệnh viện, trạm y tế, công viên, đặt ra nhu cầu về lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật trong lĩnh vực xây dựng, kiến trúc. Đồng thời, cũng xuất hiện nhiều việc làm tạm thời mà những lao động nông nghiệp lớn tuổi, trình độ thấp có khả năng đáp ứng, góp phần đáng kể tạo điều kiện thuận lợi giải quyết việc làm cho lao động tăng thêm.

II. Thực trạng việc làm của lao động nông thôn tỉnh An Giang trong quá trình xây dựng nông thôn mới

1. Thực trạng việc làm của lao động nông thôn tỉnh An Giang theo ngành, nghề

Thứ nhất, lao động trong lĩnh vực nông - lâm - thủy sản (NLTS) thay đổi theo hướng giảm mạnh, tăng tỷ trọng lao động ngành công nghiệp - xây dựng (CN-XD) và thương mại - dịch vụ (TM-DV).

Theo thống kê, An Giang là tỉnh có dân số đông với gần 2,2 triệu người. Số người trong độ tuổi lao động chiếm trên 60% so với tổng dân số, hằng năm có khoảng trên 20.000 người bước vào tuổi lao động. Lực lượng lao động ước tính đến cuối năm 2015 có khoảng 1.350 nghìn người, trong đó lao động nữ (có 648 nghìn người), chiếm 48% trong tổng số lực lượng lao động; lao động khu vực nông thôn (có 931 nghìn người), chiếm 69%. Trong quá trình xây dựng NTM, quan điểm của tỉnh là xã đạt chuẩn NTM phải toàn diện ở nhiều lĩnh vực, nhất là tạo điều kiện cơ sở hạ tầng phục vụ cho sản xuất nông nghiệp đạt hiệu quả cao. Căn cứ vào Bộ tiêu chí quốc gia về NTM theo Quyết định số 491/QĐ-TTg, UBND tỉnh đã ban hành bộ tiêu chí phù hợp với đặc thù của địa phương An Giang, trong đó bổ sung 12 chỉ tiêu về thủy lợi, ứng dụng khoa học - công nghệ vào sản xuất nông nghiệp, đào tạo nghề, nước sạch, vệ sinh môi trường và thực hiện tốt quy chế dân chủ ở cơ sở...

Hiện nay, lao động nông thôn có sự chuyển dịch mạnh mẽ sang thành thị kéo theo hộ và nhân khẩu khu vực nông thôn giảm mạnh. Những năm qua, ngoài yếu tố đô thị hóa xu hướng lao động tập trung về các vùng kinh tế trọng điểm ở TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương, Đồng Nai... ngày càng mạnh. Ở nông thôn, vào thời điểm chính vụ thu hoạch rất

khan hiếm lao động làm thuê, giá thuê những khâu dịch vụ trong nông nghiệp mỗi năm đều tăng 15-20%. Mặt khác, tỷ lệ cơ giới hóa trong sản xuất ngày càng cao đã khiến nhiều lao động thiếu việc làm hoặc có việc làm không ổn định đã góp phần dẫn đến xu hướng trên. Về cơ cấu ngành nghề và thu nhập chủ yếu ở khu vực nông thôn, hiện có hơn 161.500 hộ đang hoạt động trong lĩnh vực nông - lâm - thủy sản (NLTS), chiếm 45,81% tổng số. So với trước đây, cơ cấu này thay đổi theo hướng giảm mạnh tỷ trọng NLTS, tăng tỷ trọng ngành công nghiệp - xây dựng (CN-XD) và thương mại - dịch vụ (TM-DV).

Qua 5 năm xây dựng nông thôn mới, số hộ tham gia hoạt động TM-DV có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất, bình quân gần 3%/năm, kế tiếp là CN-XD, bình quân 2,4% và số hộ hoạt động NLTS có mức giảm tương ứng. Ở khu vực nông thôn, tỷ lệ hộ có nguồn thu nhập lớn từ NLTS chiếm đa số với 45,45% và tỷ lệ của các ngành TM-DV là 30,32%, các ngành CN-XD chiếm 16,67%; còn lại là hộ có nguồn thu nhập khác.

Như vậy, cơ cấu kinh tế ở khu vực nông thôn kể cả phân theo ngành nghề sản xuất và theo nguồn thu nhập chính thì nhóm hộ NLTS có sự giảm xuống và so với 5 năm trước đã có mức chuyển dịch hợp lý, bình quân 4,85% (tương đương 10.000 hộ) sang các ngành nghề phi nông nghiệp. Đây là nỗ lực đáng kể của tỉnh trong thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế trong thời gian qua.

Thứ hai, lao động nông thôn hoạt động theo mô hình kinh tế trang trại có xu hướng tăng

Trong quá trình xây dựng NTM, tỉnh An Giang triển khai theo xu hướng mô hình kinh tế trang trại. Hiện nay, mô hình kinh tế trang trại tăng nhanh, phản ánh xu hướng tích tụ ruộng đất sản xuất ở khu vực NT. Tháng 1/2016, toàn tỉnh có 1.180 hộ có quy mô sản xuất NLTS đạt tiêu chí trang trại. So với 5 năm trước, số trang trại đã tăng gấp 1,8 lần (tăng 527 trang trại). Thực tế này là do tình trạng người lao động đổ dồn về các khu công nghiệp, các thành phố lớn để có việc làm và thu nhập ổn định, đã dần hình thành xu hướng tích tụ ruộng đất với những hộ có điều kiện về vốn và tư liệu sản xuất.

Ở nông thôn hiện nay, hình thức thuê hoặc mua

ruộng đất sản xuất với quy mô lớn diễn ra khá phổ biến và mức độ ngày càng tăng, hiện đã có hộ canh tác trên 77ha (trong đó có 70ha là đất thuê mướn). Ngoài ra, còn nhiều hộ có quy mô sản xuất đạt hoặc vượt tiêu chí trang trại nhưng do thuê mướn ngoài phạm vi địa phương nên không thuộc diện điều tra. Số trang trại trong tỉnh tập trung nhiều ở các huyện, thị xã, thuộc vùng Tứ giác Long Xuyên, như: Thoại Sơn 332 trang trại, chiếm 28,14%; Châu Phú 226 trang trại, chiếm 19,15%; Tri Tôn 199 trang trại, chiếm 16,86%... Thời điểm này, các huyện, thị xã, thành phố trên địa bàn tỉnh đều có trang trại (trước đây, TP. Châu Đốc và TP. Long Xuyên không có trang trại).

Các trang trại đã thu hút hơn 5.700 lao động thường xuyên tham gia, bình quân có 4,89 lao động/trang trại, góp phần mang đến nguồn thu nhập cho lao động nông thôn. Các trang trại đang sử dụng 12.760ha đất sản xuất NLTS, tăng gần 5.800ha so với năm 2011, chiếm 4,61% diện tích đất nông nghiệp của tỉnh. Giá trị thu từ NLTS bình quân 1 trang trại trong năm là 1,45 tỷ đồng, tăng hơn 388 triệu đồng/trang trại.

2. Thực trạng việc làm của lao động nông thôn tỉnh An Giang đã qua đào tạo

Giai đoạn 2011-2015, thực hiện chương trình xây dựng nông thôn mới, toàn tỉnh An Giang đã giải quyết việc làm cho trên 177 ngàn người, đạt kế hoạch được giao (104,6%). Qua đó đã góp phần kiểm chế, giảm tỷ lệ thất nghiệp khu vực thành thị ở mức dưới 4% và tỷ lệ lao động có việc làm thường xuyên được nâng dần lên đạt khoảng 84%. Số lao động tham gia trong các ngành kinh tế quốc dân đến năm 2015 ước tính khoảng trên 1.210 nghìn người. Đến cuối năm 2015, tỷ lệ lao động qua đào tạo đạt 50%, trong đó lao động qua đào tạo nghề đạt 36%.

Tổng số lao động nông thôn học nghề đã học xong là 63.324 lao động. Trong đó, số lao động nông thôn có việc làm là 45.830 lao động, đạt tỷ lệ 72,37% so với tổng số lao động đã học nghề xong theo các hình thức sau: Số lao động được doanh nghiệp, đơn vị tuyển dụng (là 7.957 lao động/45.830 lao động) đạt 17,36%, số lao động được doanh nghiệp, đơn vị bao tiêu sản phẩm (là 3.568 lao động/45.830 lao động) đạt 7,78%, số lao

động tiếp tục gắn với việc làm cũ và số tự tạo việc làm chiếm tỷ lệ 74,84% (34.303 lao động/45.830 lao động), số lao động thành lập tổ hợp tác, hợp tác xã, doanh nghiệp là 02 lao động.

Từ năm 2011-2013, có gần 800 người được hỗ trợ vay vốn để tổ chức sản xuất, làm hàng gia công. Ngân hàng CSXH đã giải ngân cho 25.752 lượt hộ nghèo, hộ cận nghèo vay sản xuất kinh doanh, tổng số tiền cho vay trên 268 tỷ đồng; cho vay sản xuất kinh doanh vùng khó khăn cho 4.688 hộ, với số tiền 80 tỷ đồng; cho 111 người xuất khẩu lao động thuộc hộ nghèo, vay số tiền 3,8 tỷ đồng; cho 259 hộ DTTS đặc biệt khó khăn vay số tiền 7,2 tỷ đồng. Riêng năm 2015, Quỹ Quốc gia việc làm đã giải quyết cho 1.729 hộ vay vốn với số tiền 37.114 triệu đồng; hỗ trợ 52 lao động đi làm việc nước ngoài với số tiền 71.975 triệu đồng. Tuyển sinh đào tạo nghề theo Đề án 1956 là 13.650 LĐNT và giải quyết việc làm cho trên 35.525 lao động, đạt 101,5% kế hoạch năm. Trong đó, lao động làm việc trong tỉnh là 27.225 người, ngoài tỉnh là 8.150 lao động và đi xuất khẩu lao động 143 người.

Mặc dù tỷ lệ lao động nông thôn đã qua đào tạo tăng, tuy nhiên, trình độ, kỹ năng nghề nghiệp của người lao động nhìn chung còn rất thấp; nhiều lao động còn hạn chế về tác phong lao động, ý thức kỷ luật... nên chưa đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp và xã hội. Cơ cấu đào tạo lại chưa hợp lý, việc dạy nghề thường xuyên (dưới 3 tháng) chiếm tỷ lệ tới gần 64%. Trước thực tế đa số người nghèo có trình độ học vấn thấp, hàng ngày phải lao động kiếm sống, họ chỉ tham gia học nghề được ở các lớp đào tạo ngắn hạn, cũng vì trình độ tay nghề thấp nên họ khó tìm được việc làm ổn định cho thu nhập cao. Tỷ lệ lao động qua đào tạo nghề tuy có tăng nhưng còn thấp hơn bình quân chung của cả nước (thấp hơn cả nước 2%). Các huyện miền núi, vùng sâu, vùng có đồng bào dân tộc thiểu số còn nhiều khó khăn trong phát triển ngành nghề để tạo việc làm tại chỗ.

Qua 6 năm thực hiện Quyết định số 1956/QĐ-TTg, Hội Nông dân các cấp trong tỉnh An Giang đã phối hợp tổ chức được 343 lớp dạy nghề với 9.495 lượt người tham dự. Trong đó, Trung tâm Dạy nghề và Giới thiệu việc làm nông dân tỉnh

trực tiếp thực hiện được 206 lớp dạy nghề cho lao động nông thôn, có 5.405 học viên tham dự. Đặc biệt, trong 206 lớp đã mở có 24 lớp tại các xã điểm về thực hiện chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới. Trung tâm cũng đã phối hợp với Trường Trung cấp nghề Trung ương Hội Nông dân Việt Nam đào tạo được 05 lớp sơ cấp nghề cho lao động nông thôn với 135 học viên, kinh phí thông qua kênh của Trung ương Hội Nông dân Việt Nam; hợp đồng với Sở và Phòng Lao động TBXH tổ chức được 201 lớp dạy nghề thường xuyên về dạy nghề ngắn hạn cho lao động nông thôn, kinh phí cấp theo Đề án 1956 TTg-CP, với tổng số 5.270 học viên tham dự. Bên cạnh đó, Trung tâm còn phối hợp với Dự án thành lập Trung tâm Du lịch nông dân (thuộc Hội Nông dân tỉnh) đào tạo được 13 lớp kỹ thuật phục vụ nhà hàng quán ăn nông thôn cho 289 học viên tham dự, kinh phí do dự án tài trợ toàn bộ. Phối hợp Chi cục Thú y tỉnh An Giang; phối hợp với Phòng nông nghiệp; Trạm thú y huyện mở được 137 lớp tập huấn nghề ngắn hạn cho học viên là hộ nghèo gồm các nghề: Kỹ thuật chăn nuôi heo, nuôi gia cầm, chăn nuôi bò, nuôi thủy sản và nuôi lươn... Sau khi kết thúc các lớp tập huấn đã cấp phát được trên 4.090 giấy chứng nhận nghề.

III. Phương hướng, giải pháp giải quyết việc làm cho lao động nông nghiệp trong quá trình xây dựng nông thôn mới tại tỉnh An Giang

Nghị quyết lần thứ 7, khóa X Đảng Cộng sản Việt Nam đã khẳng định phát triển nông nghiệp, nông thôn và nông dân là cơ sở để ổn định chính trị đất nước trong giai đoạn đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập quốc tế. Nghị quyết xác định: Đến năm 2020, Việt Nam cơ bản trở thành nước công nghiệp, do vậy vấn đề chuyển dịch lao động, đẩy mạnh chuyển đổi cơ cấu trong nông nghiệp có vai trò rất quan trọng nhằm tạo bước đột phá trong phát triển nông nghiệp, nông thôn ở Việt Nam. Để triển khai thực hiện Nghị quyết trên, việc giải quyết việc làm cho lao động nông thôn đang là rất cấp bách và là một đòi hỏi bức xúc, một bài toán khó có lời giải trọn vẹn đối với tỉnh An Giang nói riêng và cả nước nói chung. Dưới đây là một số giải pháp giải quyết việc làm cho lao động nông

ng nghiệp trong quá trình xây dựng nông thôn mới tại tỉnh An Giang.

Thứ nhất, tiếp tục rà soát quy hoạch kinh tế - xã hội, quy hoạch nông nghiệp, quy hoạch khu dân cư theo hướng hiện đại, tập trung hơn. Tất cả các công trình phụ trợ, các khu dân cư đều được bố trí phù hợp, phục vụ hoạt động sinh hoạt, sản xuất của người dân và đảm bảo vệ sinh môi trường. Điều này giúp cho việc sản xuất của lao động nông nghiệp thuận lợi hơn, các khu sản xuất được bố trí tập trung, tạo điều kiện mở rộng quy mô sản xuất, thu hút và tạo thêm việc làm cho nhiều lao động khác.

Thứ hai, đẩy mạnh đào tạo nghề cho lao động nông thôn, gắn đào tạo nghề với sử dụng lao động phù hợp. Lao động nông thôn thiếu việc làm do nhiều nguyên nhân, nhưng chủ yếu là trình độ văn hóa thấp, lại không được đào tạo nghề nên lao động phổ thông là phổ biến. Cùng với đào tạo nghề, các tiêu chí khác trong chương trình xây dựng nông thôn mới cũng phải góp phần hỗ trợ tích cực để đào tạo nghề có kết quả, chẳng hạn như tiêu chí dồn điền đổi thửa sẽ góp phần tăng diện tích đất canh tác, tạo điều kiện cho những người học nghề mở rộng sản xuất, có điều kiện áp dụng khoa học kỹ thuật nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đào tạo nghề, cũng cần phải quan tâm tới các yếu tố tác động của thị

trường, nhất là tìm đầu ra cho các sản phẩm. Nếu nông dân áp dụng những thành công những gì đã học, lại gặp khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm thì việc đào tạo nghề không đem lại nhiều lợi ích. Chính vì thế đề án đào tạo nghề phải được quy hoạch trước, dự liệu trước những thách thức cho đầu ra của sản phẩm và một câu hỏi luôn đặt ra là hộ nông dân làm cái gì, nuôi con gì và bán cho ai?. Do vậy cũng cần phải bồi dưỡng cho nông dân nghệ thuật kinh doanh.

Thứ ba, quan tâm nâng cao chất lượng đào tạo, đổi mới công tác quản lý và chú trọng gắn đào tạo nghề với rèn luyện trong môi trường quân sự, bởi đó là những phẩm chất không chỉ cần thiết cho nền sản xuất mới, mà còn đáp ứng yêu cầu của quốc phòng, bảo vệ Tổ quốc. Cùng với công tác đào tạo nghề, cần nghiên cứu mở sàn giao dịch việc làm, đẩy mạnh hoạt động của các trung tâm giới thiệu việc làm ở ngay các địa phương, chứ không chỉ ở các đô thị lớn, để doanh nghiệp và người lao động có cơ hội gặp gỡ, đáp ứng nhu cầu của nhau.

Thứ tư, tiếp tục phát triển các làng nghề truyền thống đi đôi với xây dựng các làng nghề mới; phát triển tiểu - thủ công nghiệp, chế biến nông, lâm, thủy sản với quy mô vừa và nhỏ. Cùng với công tác đào tạo nghề cho các đối tượng, phải tạo ra nhiều chỗ làm mới, thích ứng với nghề đã đào tạo ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nguyễn Thị Huệ (2014), “Đào tạo nguồn nhân lực, xây dựng nông thôn mới: Thực tiễn của Thành phố Hà Nội”, *Tạp chí Tài chính*, Bộ Tài chính.
2. Nguyễn Thị Huệ (2010), “Thực trạng giải quyết việc làm cho người lao động trên địa bàn huyện Từ Liêm - Thành phố Hà Nội”, *Tạp chí Giáo dục lý luận*.
3. ThS. Lê Minh Phương và ThS. Nguyễn Hương Hạnh (2017), “Một số giải pháp nâng cao chất lượng xây dựng nông thôn mới tại tỉnh An Giang”, *Tạp chí Lý luận chính trị*.
4. <http://www.baoangiang.com.vn/>
5. <http://atv.org.vn/>

Ngày nhận bài: 23/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 03/12/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 13/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. LÊ THỊ KIM CHI

Khoa Kinh tế - Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học An Giang

Email: ltkchi@agu.edu.vn

EMPLOYMENT FOR AGRICULTURAL WORKERS IN THE PROCESS OF BUILDING NEW RURAL AREAS IN AN GIANG PROVINCE

● **MA. LE THI KIM CHI**

Faculty of Economics - Business Administration, An Giang University

ABSTRACT:

The paper focuses on analyzing the employment situation of agricultural workers in An Giang province in the process of building new rural areas. Through the analysis of the situation, the author contributes to clarify the opportunities and challenges for rural workers in An Giang province, thus providing directions and methods for solving employment problems for agricultural workers in An Giang province now and in the future.

Keywords: New rural areas, agricultural workers, job creation, An Giang province.

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM MỚI

● LÊ ANH TUẤN

TÓM TẮT:

Với xu hướng thay đổi nhanh chóng của nhu cầu người tiêu dùng và sự phát triển mạnh mẽ của khoa học công nghệ trong thời đại hiện nay, hoạt động phát triển sản phẩm có vai trò rất quan trọng đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm công nghệ cao. Tuy nhiên, hoạt động phát triển sản phẩm mới chưa được tập trung nghiên cứu tại Việt Nam. Do vậy, bài báo xem xét một số mô hình phát triển sản phẩm mới và quy trình thiết kế sản phẩm mới, nhằm đưa ra một số lưu ý trong phát triển sản phẩm mới ở Việt Nam.

Từ khóa: Phát triển sản phẩm, thiết kế, sản phẩm mới, sản phẩm công nghệ cao.

1. Tổng quan

1.1. Giới thiệu chung

Trên thực tế, hầu hết các công ty thành công trên thế giới đều có năng lực phát triển, đổi mới sản phẩm vượt trội. Các công ty công nghệ cao (ví dụ: Apple) hay các công ty sản xuất xe hơi (ví dụ: Toyota) luôn luôn phải đổi mới các dòng sản phẩm hiện tại của mình, đồng thời có các dự án phát triển các sản phẩm cho tương lai. Chỉ khi thực hiện tốt các công việc này mới đảm bảo cho các công ty sự thành công, tồn tại và phát triển lâu dài. Khi các công ty mất hay suy giảm sáng tạo trong phát triển sản phẩm thì các công ty này sẽ rơi vào giai đoạn suy thoái. Chính vì phát triển sản phẩm có vai trò quan trọng như vậy nên được quan tâm nhiều trên thế giới.

Việc phát triển sản phẩm mới ở đây nhấn mạnh tới việc đưa ra các sản phẩm mới hoàn toàn hoặc các sản phẩm với các tính năng được cải tiến, nhằm đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao của khách hàng trên thị trường. Các sản phẩm này có thể dựa trên các công nghệ mới hoặc dựa trên việc đổi mới

các tính năng dựa trên việc cải tiến các công nghệ hiện có.

Bài báo này xem xét đánh giá đặc điểm của hai mô hình phát triển sản phẩm mới điển hình có khả năng ứng dụng cao tại Việt Nam của Ulrich and Eppinger (2012) và của Cross (2005). Bài báo cũng đồng thời xem xét một số vấn đề quan trọng trong khâu quan trọng nhất của hoạt động phát triển sản phẩm đó là khâu thiết kế sản phẩm.

1.2. Hoạt động phát triển sản phẩm

Quá trình phát triển sản phẩm là một quá trình logic mang tính hệ thống cao. Các công ty phát triển sản phẩm có tính thương mại hóa cao sẽ phải tập trung nhiều hơn vào việc thỏa mãn một số lượng lớn các khách hàng và nâng cao vị thế cạnh tranh so với các đối thủ trên thị trường. Ulrich and Eppinger (2012) trình bày quá trình phát triển sản phẩm thương mại một cách toàn diện có tính đến tất cả các vấn đề quan trọng như: thỏa mãn nhu cầu khách hàng, tính cạnh tranh, chi phí, khả năng sản xuất. Các tác giả cũng đưa ra các quy trình tổng thể thực hiện thiết kế cho các mục tiêu đặc thù, ví

dụ như thiết kế vì môi trường, thiết kế tin cậy, thiết kế hướng sản xuất... Các quy trình được đưa ra khá chi tiết và toàn diện, tuy nhiên các quy trình này sẽ thích hợp để áp dụng cho các công ty lớn phát triển sản phẩm đa dạng hướng thương mại hóa rộng rãi trên thị trường. Quy trình này là tương đối phức tạp để áp dụng cho hoạt động phát triển sản phẩm đơn chiếc hoặc mang tính thương mại hóa thấp.

Cross (2005) đưa ra quy trình thiết kế/ phát triển sản phẩm mới có cấu trúc và logic rất chặt chẽ. Quy trình này có ưu điểm là đơn giản hơn quy trình được trình bày bởi Ulrich and Eppinger (2012). Về nguyên tắc, quy trình này thích hợp để thiết kế/ phát triển sản phẩm trên nhiều lĩnh vực khác nhau. Một số lý thuyết mới về quản lý vòng đời sản phẩm cũng được áp dụng để thiết kế sản phẩm mới với các mục tiêu cụ thể như thiết kế sản phẩm theo hướng môi trường. Đây là một trong những lĩnh vực thiết kế được quan tâm nhiều trong giai đoạn gần đây.

Franceschini (2002) đề xuất phương pháp triển khai chức năng chất lượng ở cấp độ nâng cao, trong đó phương pháp triển khai chức năng chất lượng được áp dụng cùng với một số phương pháp nâng cao khác như phương pháp ra quyết định đa mục tiêu (Multi Criteria Decision Making - MCDA) hay được sử dụng cùng với logic mờ (Fuzzy logic). Các phương pháp nâng cao sẽ rất hữu dụng cho các công ty lớn cần phát triển và tối ưu hóa sản phẩm của mình, nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng, trong khi có chi phí sản xuất thấp nhất.

Ở Việt Nam hiện nay vẫn chưa có các nghiên cứu sâu về lĩnh vực thiết kế/phát triển sản phẩm mới. Hiện chỉ có một số các tài liệu về thiết kế sản phẩm do một số công ty phát hành như tài liệu đào tạo nội bộ Trần-Anh (2013), Nhiều tác giả (2012), hay là bộ tài liệu sổ tay thiết kế sản phẩm hướng phát triển bền vững Nhiều tác giả (Bản thảo) do Cộng đồng châu Âu tài trợ. Các tài liệu này chủ yếu hướng tới phát triển sản phẩm từ góc độ marketing hay tiếp cận quy trình thiết kế sản phẩm tổng thể, mà chưa đi vào chi tiết của các quá trình thiết kế sản phẩm.

2. Một số mô hình phát triển sản phẩm mới

2.1. Mô hình của Ulrich and Eppinger (2012)

Quá trình thiết kế tổng quát gồm có 6 bước chính được trình bày trên Hình 2.1, trong đó, lập kế hoạch là bước quan trọng cần phải được thực thi cẩn thận.

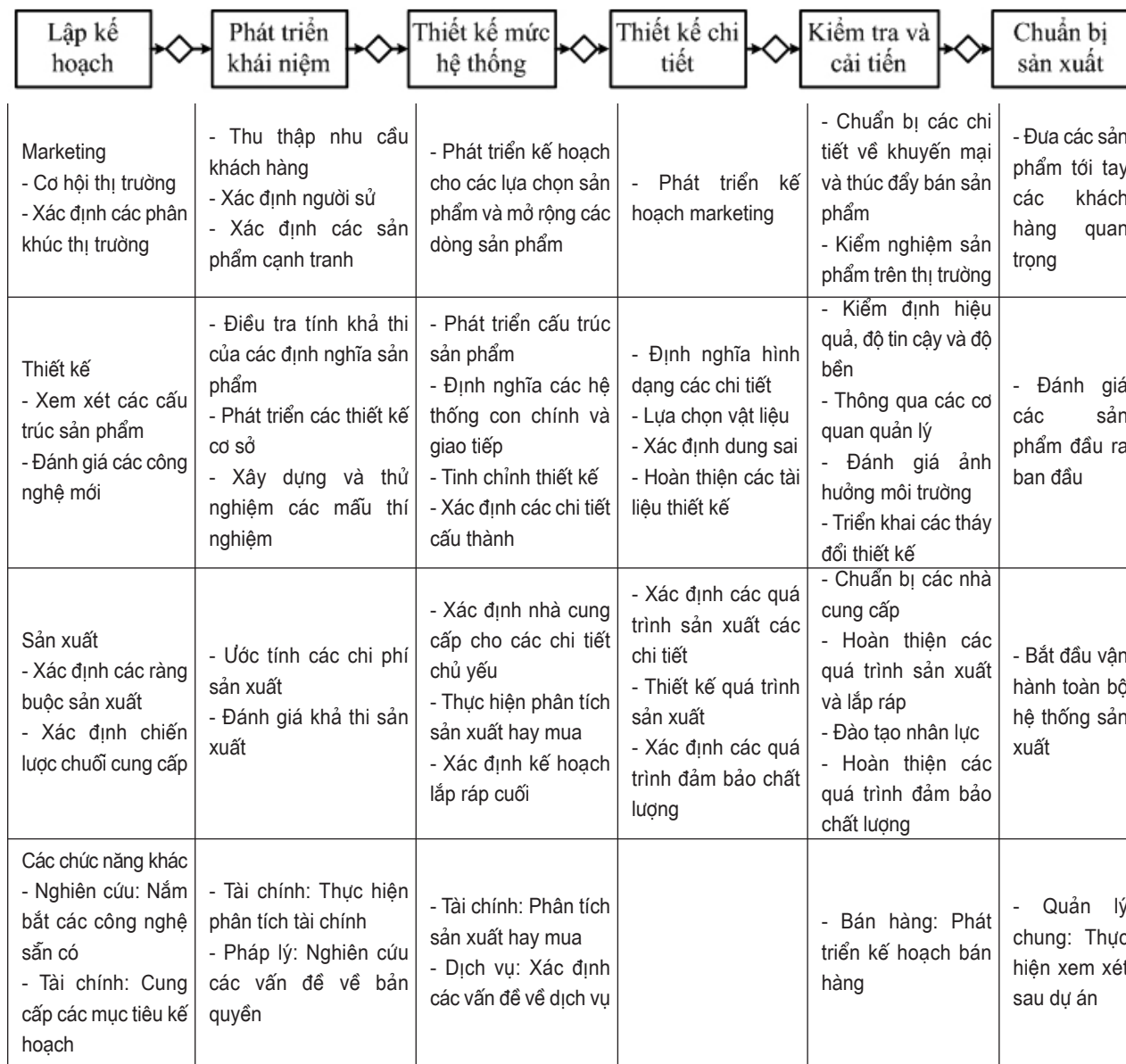
1) Lập kế hoạch: Hoạt động lập kế hoạch thường được xem như “giai đoạn 0” do hoạt động này thường được thực hiện trước khi dự án được thông qua và quá trình phát triển sản phẩm được bắt đầu. Giai đoạn này được bắt đầu với việc xác định cơ hội sản phẩm theo của chiến lược công ty và các mục tiêu thị trường. Mục tiêu đầu ra của giai đoạn lập kế hoạch là xác định mục tiêu thị trường cho sản phẩm, các mục tiêu kinh doanh, các giả thiết cơ bản và các ràng buộc.

2) Phát triển khái niệm: Trong giai đoạn phát triển khái niệm, các yêu cầu cho thị trường mục tiêu được xác định, các lựa chọn sản phẩm khái niệm được tạo ra và đánh giá, một hoặc nhiều sản phẩm khái niệm được lựa chọn để tiếp tục phát triển và kiểm tra. Một sản phẩm khái niệm được mô tả ở dạng biểu mẫu, chức năng và các đặc tính của sản phẩm thường đi kèm với một tập các đặc tính, có sự so sánh với các sản phẩm cạnh tranh và đánh giá tài chính của dự án.

3) Thiết kế mức hệ thống: Giai đoạn thiết kế mức hệ thống bao gồm việc định nghĩa về cấu trúc sản phẩm, phân tích thành phần của các sản phẩm thành các hệ thống con, các linh kiện thành phần và thiết kế ban đầu của các linh kiện chính. Các kế hoạch khởi đầu cho hệ thống sản xuất và khâu lắp ráp cuối cùng thường cũng được xác định trong tại bước này. Đầu ra của bước này thường bao gồm thiết kế kiểu dáng của sản phẩm, đặc tính chức năng của mỗi hệ thống con và sơ đồ dòng chảy của quá trình lắp ráp cuối cùng.

4) Thiết kế chi tiết: Giai đoạn thiết kế chi tiết bao gồm các đặc tính hoàn thiện của kiểu dáng, vật liệu và dung sai của tất cả các chi tiết của sản phẩm và xác định tất cả các chi tiết tiêu chuẩn để mua từ các nhà cung cấp. Một kế hoạch quá trình được thiết lập và quá trình gia công được xác lập cho mỗi chi tiết được gia công trong hệ thống sản xuất. Đầu ra của giai đoạn này là các tài liệu kiểm soát sản phẩm - các bản vẽ hoặc tệp máy tính mô tả thiết kế chi tiết của mỗi linh kiện và quá trình gia công chi tiết, đặc tính của các chi tiết mua ngoài và kế hoạch quá trình cho việc sản xuất và lắp ráp sản phẩm. Ba vấn đề quan trọng được xem xét trong toàn bộ quá trình phát triển sản phẩm và được hoàn thiện trong giai đoạn thiết kế chi tiết là: lựa chọn vật liệu, chi phí sản xuất và độ tin cậy sản phẩm.

Hình 2.1: Quá trình phát triển sản phẩm tổng quát (Ulrich and Eppinger (2012))



5) Kiểm tra và hoàn thiện: Giai đoạn kiểm tra và hoàn thiện liên quan tới việc xây dựng và đánh giá các phiên bản khác nhau của sản phẩm. Các mẫu đầu tiên (alpha) thông thường cấu thành bởi các linh kiện sản xuất nội bộ - Các linh kiện, cấu trúc và đặc tính vật liệu giống nhau được sử dụng cho các phiên bản của sản phẩm nhưng không nhất thiết được sử dụng với các quá trình sẽ được sử dụng để sản xuất. Các mẫu thử nghiệm ban đầu được kiểm tra để quyết định xem sản phẩm có vận hành như thiết kế và xem sản phẩm có thỏa mãn

các nhu cầu cơ bản của khách hàng. Các mẫu thử nghiệm tiếp theo (beta) được sử dụng với các linh kiện được cung cấp bởi các quá trình sản xuất dự kiến nhưng có thể không được lắp ráp bởi quá trình lắp ráp dự kiến cuối cùng. Các mẫu beta được đánh giá kỹ trong nội bộ và cũng được kiểm tra bởi các khách hàng trong điều kiện làm việc của họ. Mục tiêu của các mẫu beta thường trả câu hỏi về hiệu quả và độ tin cậy để xác định các thay đổi kỹ thuật cần thiết cho sản phẩm cuối cùng.

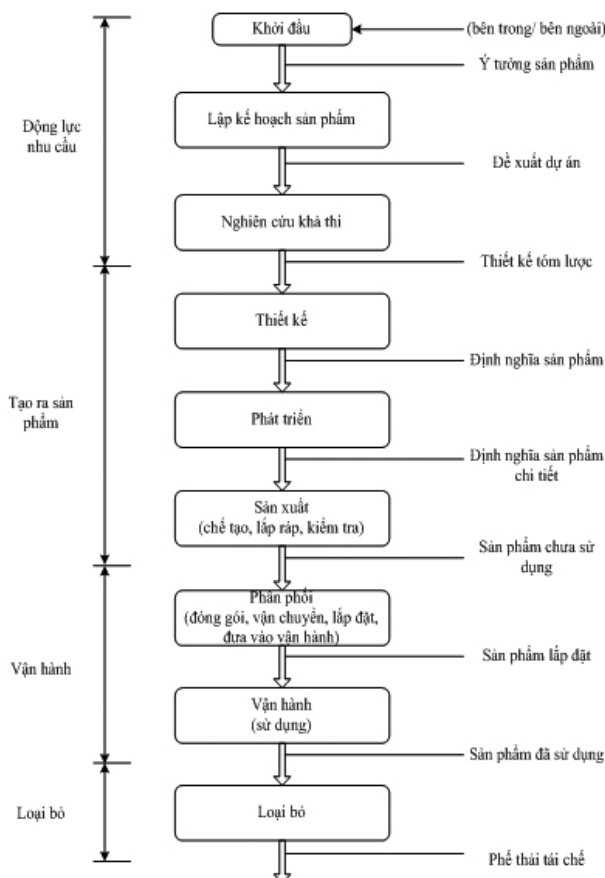
6) Chuẩn bị sản xuất: Trong giai đoạn chuẩn bị

sản xuất, sản phẩm được sản xuất sử dụng quá trình sản xuất dự kiến. Mục tiêu của giai đoạn chuẩn bị là để đào tạo lực lượng lao động và xử lý các vấn đề còn lại trong các quá trình sản xuất. Các sản phẩm được sản xuất trong quá trình chuẩn bị thường được cung cấp cho các khách hàng thân thiết và được đánh giá cẩn thận để xác định bất kỳ vấn đề nào còn lại. Chuyển đổi từ giai đoạn chuẩn bị sang giai đoạn sản xuất thường thực hiện từ từ. Tại một vài thời điểm trong quá trình chuyển đổi này, sản phẩm được đưa ra và sẵn sàng để phân phối. Việc xem xét sau phát hành có thể được thực hiện ngay sau khi phát hành sản phẩm. Việc xem xét này bao gồm việc đánh giá dự án từ các khía cạnh thương mại, kỹ thuật và nó hướng tới các phương pháp cải thiện quá trình phát triển sản phẩm cho các dự án trong tương lai.

2.2. Mô hình của Cross (2005)

Hình 2.2 mô tả quá trình phát sản phẩm được đề xuất trong tài liệu của Cross (2005).

Hình 2.2: Quá trình phát triển sản phẩm theo tiêu chuẩn BS 7000



Trong quá trình phát triển này, giai đoạn thiết kế đưa tới các định nghĩa và đặc tính của sản phẩm, sau đó được phát triển và tinh chỉnh trước khi đưa vào sản xuất hàng loạt. Quá trình phát triển bao gồm việc lập kế hoạch sản xuất, marketing sản phẩm, việc cải thiện các chi tiết của sản phẩm và các đặc tính của vật liệu. Trong quá trình trên Hình 2.2, hoạt động thiết kế sản phẩm đóng vai trò rất quan trọng. Quá trình thiết kế sản phẩm bắt đầu bằng thiết kế sơ bộ và kết thúc với các đặc tính chi tiết của sản phẩm. Quá trình phát triển sản phẩm được xem xét ở đây được chia thành ba giai đoạn. Giai đoạn đầu tiên hình thành chính sách sản phẩm và ý tưởng sản phẩm. Theo đó là giai đoạn thiết kế sản phẩm (bao gồm kế hoạch sản xuất và marketing). Cuối cùng là giai đoạn hiện thực hóa sản phẩm, bao gồm sản xuất, phân phối và bán hàng.

Về cơ bản các công việc về thiết kế sản phẩm là khá tương đồng trong hai quy trình ở Hình 2.1 và Hình 2.2. Tuy nhiên, các bước quy trình trong Hình 2.2 được các tác giả phát triển chi tiết hơn trong tài liệu Ulrich and Eppinger (2012).

Quá trình phát triển sản phẩm là một quá trình phức tạp đòi hỏi sự phối hợp chặt chẽ giữa nhiều bộ phận khác nhau. Các khâu trong quá trình phát triển cần phải được lên kế hoạch thực hiện một cách chi tiết để đảm bảo có được kết quả cuối cùng mong muốn. Trong quá trình phát triển sản phẩm, các khâu liên quan đến thiết kế sản phẩm thường là các khâu phức tạp nhất và cần nhận được sự quan tâm đặc biệt trong quá trình phát triển sản phẩm.

3. Quy trình thiết kế sản phẩm mới

Việc phát triển các phương pháp thiết kế mới là một trong những khâu quan trọng trong việc cải tiến quy trình thiết kế. Theo một khía cạnh, có thể thấy, bất kỳ phương thức hoạt động nào diễn ra trong khuôn khổ thiết kế đều được coi là một phương pháp thiết kế. Tuy nhiên, phương pháp thiết kế phổ biến nhất là phương pháp thiết kế bằng bản vẽ. Đa số các nhà thiết kế dùng bản vẽ làm công cụ chính trong thiết kế.

Các phương pháp thiết kế có thể là bất cứ quy trình, thủ tục hay bất kỳ công cụ thiết kế nào. Chúng bao gồm rất nhiều các hoạt động khác nhau mà nhà thiết kế có thể sử dụng và kết hợp vào

thành một quy trình thiết kế. Mặc dù một số phương pháp thiết kế có thể là những quy trình thiết kế truyền thống như sử dụng các bản vẽ, nhưng đã có sự phát triển đáng kể các quy trình mới và thường được nhóm lại với nhau theo tên thành phương pháp thiết kế mới.

Xu hướng chính của các phương pháp mới là đem lại trình tự logic trong quy trình thiết kế. Tuy nhiên, một số phương pháp mới đôi khi có thể bị quá hình thức hóa hoặc chỉ đơn thuần là mang những cái tên khác với những kỹ thuật đã cũ và quen thuộc. Chúng lại có vẻ quá hệ thống để trở nên hữu ích trong môi trường bừa bộn và luôn luôn gấp rút của công việc thiết kế. Cũng vì những lý do nêu trên, một số nhà thiết kế vẫn còn nghi ngờ về toàn bộ ý tưởng của các phương pháp thiết kế.

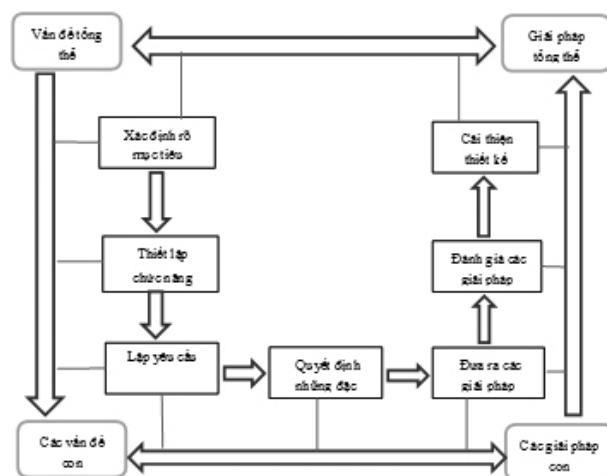
Đi ngược lại các quan điểm dựa trên những lý do áp dụng quy trình có hệ thống được đưa ra ở trên. Ví dụ, rất nhiều dự án thiết kế hiện đại quá phức tạp để có thể giải quyết thỏa đáng bằng những phương pháp truyền thống cũ. Hơn nữa, phương pháp làm việc truyền thống cũng có quá nhiều lỗi và nó không thực sự hữu ích khi đòi hỏi tới công việc làm theo tổ. Các phương pháp thiết kế được đưa ra nhằm giải quyết những vấn đề nêu trên và đảm bảo chất lượng tốt hơn cho quy trình thiết kế mới. Đó cũng là những phương pháp tốt cho các nhà thiết kế tập sự cần được đào tạo theo những cách tư duy nhất định và cải tiến trong thiết kế.

Một số phương pháp thiết kế là những phát kiến mới của trình tự logic, một số được phỏng theo nghiên cứu tác nghiệp, lý thuyết ra quyết định, khoa học quản lý hoặc các nguồn khác và một số chỉ là sự mở rộng hay cách điệu hóa từ những thủ thuật thông thường mà các nhà thiết kế thường sử dụng. Ví dụ, phương pháp tra danh mục các nhà sản xuất hay tìm kiếm lời khuyên từ đồng nghiệp có thể được cách điệu hóa thành một phương pháp tìm kiếm thông tin; hay quy trình tiết kiệm chi phí bằng cách tái thiết kế chi tiết của một thành phần có thể được cách điệu thành một phương pháp phân tích giá trị. Các phương pháp thiết kế khác nhau sẽ có những mục đích khác nhau, có liên quan tới những khía cạnh và giai đoạn trong quy trình thiết kế.

Các phương pháp mới có hai đặc tính chung cơ bản. Thứ nhất là, chúng hình thức hóa những trình tự thiết kế chính, thứ hai là mở rộng các suy nghĩ thiết kế ra bên ngoài. Hình thức hóa là một đặc điểm chung của các phương pháp thiết kế do các phương pháp này đều hướng tới mục đích hạn chế tối đa việc xảy ra sai sót hoặc những yếu tố bị bỏ sót trong vấn đề thiết kế và những sai sót này thường xảy ra ở các phương pháp thông thường. Quy trình hình thức hóa một thủ tục thường mở rộng xu hướng tiếp cận tới một vấn đề thiết kế và mở rộng tìm kiếm những giải pháp thích hợp. Điều này khuyến khích ta cần suy nghĩ thấu đáo vấn đề hơn.

Hình 3.1 thể hiện quy trình thiết kế mới bao gồm bảy bước. Mô hình thiết kế này là sự kết hợp giữa thiết kế quy trình với thiết kế cấu trúc. Thiết kế quy trình được thể hiện ở sự tuần tự của các phương pháp (ngược chiều kim đồng hồ, từ trên xuống dưới trái qua phải) và thiết kế cấu trúc được biểu thị ở các mũi tên thể hiện mối quan hệ giao hoán giữa vấn đề và giải pháp; mối quan hệ thứ bậc giữa vấn đề chung/vấn đề con - giải pháp con/giải pháp chung.

Hình 3.1: Quy trình thiết kế 7 bước (Cross (2005))



Quy trình thiết kế ở đây kiểm soát hoạt động thiết kế bằng mục tiêu và khả năng đáp ứng thị trường trên toàn bộ quy trình thiết kế. Trong quá trình thiết kế, bộ phận kỹ thuật sẽ có trách nhiệm cụ thể hóa các chức năng nhằm đáp ứng các mục tiêu thiết kế sản phẩm bằng các thiết kế chi tiết

Bảng 1. Các nội dung của quy trình thiết kế

Xác định làm rõ mục tiêu	Cây mục tiêu Mục đích: Để làm rõ các mục tiêu thiết kế lớn và nhỏ, và mối quan hệ giữa các mục tiêu này
Thiết lập chức năng	Phân tích chức năng Mục đích: Thiết lập chức năng yêu cầu và ranh giới hệ thống của một thiết kế mới
Lập yêu cầu	Cụ thể hóa hoạt động Mục đích: Cụ thể hóa chính xác hoạt động yêu cầu của một giải pháp thiết kế
Quyết định những đặc trưng	Triển khai chức năng chất lượng Mục đích: Đặt mục tiêu cần đạt được cho các đặc tính kỹ thuật của sản phẩm nhằm thỏa mãn yêu cầu của khách hàng
Đưa ra giải pháp khác	Bản đồ hình thái Mục đích: Tạo ra các phương án thiết kế khác cho sản phẩm và mở rộng phạm vi tìm kiếm các giải pháp mới tiềm năng hơn
Đánh giá các giải pháp	Các mục tiêu có trọng số Mục đích: So sánh các giá trị hữu dụng của các đề xuất thiết kế thay thế, nền tảng hoạt động với những mục tiêu có trọng lượng khác nhau
Cải thiện thiết kế	Kỹ thuật định giá Mục đích: Tăng hoặc duy trì giá thành sản phẩm đối với người mua hàng trong khi giảm chi phí đối với nhà sản xuất

cụ thể. Các thiết kế chi tiết này phụ thuộc vào công nghệ hiện có về các mặt khác nhau của kỹ thuật. Quá trình quản lý sẽ giúp chọn ra các thiết kế kỹ thuật phù hợp nhất phù hợp với yêu cầu thiết kế đặt ra.

4. Kết luận

Bài báo đã tổng hợp một số vấn đề về các phương pháp phát triển sản phẩm mới được nghiên cứu tại các nước phát triển trên thế giới. Hai

phương pháp phát triển sản phẩm mới được xem xét kỹ về các bước thực hiện để đưa ra các lưu ý khi triển khai thực tế.

Khâu thiết kế là một trong những bước quan trọng nhất của quá trình phát triển sản phẩm được trình bày chi tiết hơn. Các bước của quy trình thiết kế và các nội dung chính của các bước này được xem xét kỹ càng để đưa ra các điểm trọng tâm khi thực hiện ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Cross, N., 2005. *Engineering design methods: Strategies for product design* (John Wiley & Sons).
2. Franceschini, F., 2002. *Advanced quality function deployment* (CRC Press).
3. Nhiều.tác.giả, 2012. *Chiến lược và mô hình phát triển sản phẩm mới* (Marcom Books).
3. Nhiều.tác.giả, Bản thảo. *Sổ tay hướng dẫn thiết kế hướng tới phát triển bền vững* (<http://www.d4s-de.org/d4svietnam.pdf>).
4. Trần-Anh, Tuấn, 2013. *Thiết kế và phát triển sản phẩm mới* (MES Lab).
5. Ulrich, K.T., and S.D. Eppinger, 2012. *Product design and development* (McGraw-Hill).

Ngày nhận bài: 01/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 11/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 21/11/2017

Thông tin tác giả:

PGS. TS. Lê Anh Tuấn

Khoa Kinh tế và Quản lý, Trường Đại học Điện lực

Email: tuanla@epu.edu.vn

ISSUES ON NEW PRODUCT DEVELOPMENT

● Assoc. Prof. Ph.D **LE ANH TUAN**

Faculty of Economics and Management,
Electric Power University, Hanoi, Vietnam

ABSTRACT:

Under the fast-changing demand of the consumers and the rapid developments of technologies nowadays, the product development activity plays an important role in enterprises, particularly in high-tech ones. However, the the product development activity has not been paid enough attention in Vietnam. Therefore, this paper looks at several product development models and the product design process to give some considerations for new product development in Vietnam.

Keywords: Product development, design, new products, high-tech products.

ỨNG DỤNG MÔ HÌNH CHẤP NHẬN CÔNG NGHỆ (TAM) ĐO LƯỜNG HÀNH VI MUA ĐIỆN THOẠI THÔNG MINH

● NGUYỄN NGỌC DUY PHƯƠNG - ĐOÀN LÊ THÙY DƯƠNG

TÓM TẮT:

Nghiên cứu này được thực hiện nhằm nghiên cứu ứng dụng mô hình chấp nhận công nghệ (TAM - Technology Acceptance Model) đo lường hành vi mua điện thoại thông minh trên địa bàn thành phố Thủ Dầu Một bằng việc khảo sát 300 khách hàng. Mô hình nghiên cứu được xây dựng dựa trên lý thuyết chấp nhận công nghệ (TAM), lý thuyết marketing hỗn hợp và lý thuyết Kotler về quá trình ra quyết định của khách hàng. Phương pháp nghiên cứu định lượng được sử dụng với các kiểm định Cronbachs Alpha, phân tích nhân tố khám phá EFA và phân tích hồi quy bội với công cụ phân tích SPSS 22.0. Kết quả đã xác định 6 yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến hành vi mua sắm của người tiêu dùng đối với điện thoại thông minh, sắp xếp theo thứ tự giảm dần: Cảm nhận sự hữu dụng, ảnh hưởng xã hội, chất lượng, cảm nhận dễ sử dụng, cảm nhận giá của sản phẩm và thái độ người mua. Từ đó, nghiên cứu đề xuất các hàm ý chính sách đến các nhà quản trị nhằm nâng cao hiệu quả tiêu thụ sản phẩm.

Từ khóa: Hành vi mua điện thoại thông minh, mô hình chấp nhận công nghệ.

1. Đặt vấn đề

Việt Nam được xếp vào một trong bốn nước có tốc độ tăng trưởng trong số lượng sử dụng smartphone nhanh nhất khu vực, người dùng Việt Nam vượt xa trung bình của thế giới về mức độ thường xuyên truy cập mạng và ứng dụng bằng di động. Có thể thấy, trong vòng hơn 10 năm trở lại đây, thị trường điện thoại thông minh của Việt Nam đã có những thay đổi chóng mặt; từ những năm đầu với sự thống trị của Nokia với thế hệ tiền smartphone đầu tiên như Nokia 9300, 9300i hay N95, đến kỷ nguyên của điện thoại cảm ứng và sự phân chia thị trường của những ông lớn như Apple, Samsung. Theo nghiên cứu của Công ty nghiên cứu thị trường Nielsen Việt Nam (2017), tỷ lệ người sử

dụng điện thoại thông minh so với người sử dụng điện thoại phổ thông là 84% ở các thành phố lớn. Còn đối với các thành phố thứ cấp như Thủ Dầu Một thì tỷ lệ sử dụng ở mức 71% (Nielsen, 2017). Theo Viện trưởng Viện quy hoạch phát triển đô thị Bình Dương đánh giá: Tỷ lệ đô thị hóa hiện nay của Thủ Dầu Một khoảng 86%, đến năm 2015 là 90,6% với dân số đô thị khoảng 375.000 người; đến năm 2020 cần dân số trên 515.000 để tỷ lệ đô thị hóa 100%. Theo đó, nhu cầu liên lạc của người dân nơi đây chắc chắn sẽ còn rất nhiều.

Việc chấp nhận sử dụng công nghệ hiện đại được quyết định bởi nhận thức của người sử dụng thông qua các đặc tính, tính năng của công nghệ (Davis, 1989; Rogers, 1995). Vì vậy, lý thuyết và

mô hình chấp nhận công nghệ đã được nhiều nhà nghiên cứu sử dụng và có thể được kiểm định ở lĩnh vực điện thoại thông minh. Mục đích của nghiên cứu này phân tích các yếu tố tác động trực tiếp đến hành vi mua sắm của người tiêu dùng đối với điện thoại thông minh. Mối quan hệ của các yếu tố và mức độ tác động của từng yếu tố đến hành vi mua của người tiêu dùng. Nghiên cứu được thực hiện tại các cửa hàng bán điện thoại smartphone như Thế giới di động, FPT Shop, Viễn Thông A, Viettel và một số cửa hàng bán lẻ khác trên địa bàn thành phố Thủ Dầu Một. Nghiên cứu này giúp nhà quản trị hiểu được những yếu tố chính nào tác động đến hành vi mua của người tiêu dùng nhằm mang lại hiệu quả bán hàng cho doanh nghiệp.

2. Tổng quan lý luận

2.1. Hành vi mua của khách hàng

Xu hướng hành vi là những hướng dẫn con người để giúp con người đi đến những hành động. Có nhiều quan điểm về hành vi tiêu dùng. Theo trường phái kinh tế hợp lý (rational school), tiêu dùng ra quyết định dựa vào lý trí của họ để tối đa hóa giá trị sử dụng (total utility). Để thực hiện được điều này, người tiêu dùng đã trải qua quá trình nhận thức (cognitive process) bao gồm xác định những thuộc tính quan trọng của sản phẩm, thu nhập thông tin và đánh giá các thuộc tính của các thương hiệu cạnh tranh để chọn lựa thương hiệu tối ưu. Tuy nhiên, quan điểm này bỏ qua lợi ích mang tính cảm xúc mà nó đóng vai trò rất quan trọng trong xu hướng mua một số sản phẩm (Hirschman và Holbrook, 1982). Trường phái cảm xúc cho rằng, hành vi người tiêu dùng cơ bản là theo cảm xúc. Người tiêu dùng quyết định dựa trên những chuẩn mực chủ quan của cá nhân như thị hiếu, niềm kiêu hãnh.

Davis và cộng sự (1989) đưa ra mô hình chấp nhận công nghệ TAM giải thích rõ ràng hành vi chấp nhận công nghệ của người sử dụng một cách cơ bản nhất, hợp lý nhất. Mô hình giải thích một cách phù hợp những biến đổi đa dạng trong dự định và hành vi sử dụng của khách hàng. TAM cung cấp một cơ sở cho việc khảo sát tác động của những nhân tố bên ngoài đối với niềm tin bên trong, thái độ và dự định (Davis & cộng sự, 1989), giải thích hành vi của người sử dụng thông qua nghiên cứu nhiều người sử dụng công nghệ. Mô

hình gồm: biến bên ngoài, cảm nhận sự hữu ích, cảm nhận dễ sử dụng, thái độ hướng đến việc sử dụng, dự định sử dụng và hành vi thực sự.

Ứng dụng mô hình của TAM và lý thuyết của Kotler, các nghiên cứu nước ngoài cũng chỉ ra mối quan hệ chặt chẽ giữa ý định mua sản phẩm công nghệ do tác động của thái độ người mua (Davis, 1989), cảm nhận sự hữu dụng (Tan và Teo, 2000; Venkatesh, 2000; Agarwal và cộng sự, 2003, ảnh hưởng xã hội (Lee và cộng sự, 2002; Lin, 2008), cảm nhận chất lượng (Richardson và cộng sự, 1996; Yiu và cộng sự, 2007), cảm nhận dễ sử dụng (Davis, 1989; Vakatesh và Davis, 2000; Wu và Wang (2005), giá của sản phẩm (Aaker, 1991; Kotler, 2004). Nghiên cứu hành vi mua điện thoại thông minh trong bối cảnh ở Việt Nam cũng đã có các nhà nghiên cứu, Đặng Thị Nga (2015); Lê Thị Kim Tuyết (2015); với các yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến hành vi mua của người tiêu dùng: (1) chất lượng dịch vụ, (2) ảnh hưởng xã hội, (3) giá cả, (4) thương hiệu, (5) đặc điểm sản phẩm.

2.2. Mô hình nghiên cứu và giả thuyết nghiên cứu

Qua tổng quan lý luận, các nghiên cứu trước liên quan đã nêu và kết quả nghiên cứu định tính, mô hình nghiên cứu tác giả đề xuất như sau: Hành vi mua smartphone = f (cảm nhận sự hữu dụng, cảm nhận dễ sử dụng, ảnh hưởng xã hội, cảm nhận về giá sản phẩm, cảm nhận về chất lượng sản phẩm, thái độ của người tiêu dùng). Như vậy, nghiên cứu đề xuất 6 giả thuyết như sau:

H1: Cảm nhận sự hữu dụng của khách hàng càng cao sẽ càng ảnh hưởng tích cực đến hành vi mua smartphone.

H2: Cảm nhận dễ sử dụng của khách hàng càng cao sẽ càng ảnh hưởng tích cực đến hành vi mua smartphone.

H3: Ảnh hưởng xã hội đến khách hàng càng cao sẽ càng ảnh hưởng nhiều đến hành vi mua smartphone.

H4: Cảm nhận về giá của sản phẩm càng rõ ràng sẽ càng ảnh hưởng nhiều đến hành vi mua smartphone

H5: Cảm nhận về chất lượng sản phẩm càng cao sẽ càng ảnh hưởng nhiều đến hành vi mua smartphone

H6: Người tiêu dùng có thái độ đối với việc lựa

chọn smartphone càng tích cực sẽ càng ảnh hưởng nhiều đến hành vi mua smartphone

3. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng thông qua 2 giai đoạn nghiên cứu sơ bộ và chính thức. Nghiên cứu sơ bộ được thực hiện bằng kỹ thuật thảo luận nhóm và lấy ý kiến chuyên gia nhằm mục đích điều chỉnh mô hình nghiên cứu cho phù hợp với thực tiễn. Nghiên cứu chính thức được thực hiện thông qua bảng khảo sát bằng cách thu thập mẫu trực tiếp với cỡ quan sát 300 để phục vụ kiểm định phân tích độ tin cậy, phân tích nhân tố và mô hình hồi quy. 36 thang đo cho 6 nhóm yếu tố biến độc lập và 5 thang đo cho yếu tố biến phụ thuộc được xây dựng dựa trên nguyên tắc kế thừa các thang đo đã kiểm định độ tin cậy của các nhà nghiên cứu trước trong và ngoài nước đã nêu trong tổng quan lý luận. Thang đo Likert 7 mức độ được sử dụng để đo lường khoảng cách.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Thông kê mẫu nghiên cứu

Đối tượng khảo sát là những người tiêu dùng hiện hữu và tiềm năng sử dụng smartphone trên địa bàn thành phố Thủ Dầu Một. 330 bảng câu hỏi được phát ra, thu về 300 bảng đạt tỷ lệ 90.9%.

4.2. Kiểm định độ tin cậy của thang đo

Bảng 1. Thống kê mô tả thông tin cá nhân

Tiêu chí		Tần số	Tỷ lệ (%)
Giới tính	Nam	203	67,7
	Nữ	97	32,3
Tình trạng gia đình	Độc thân	96	32,0
	Có gia đình	204	68,0
Độ tuổi	Dưới 20 tuổi	17	5,7
	20 – 29	99	33,0
	30 – 39	119	39,7
	40 – 49	47	15,7
	Từ 50 tuổi trở lên	18	6,0

Nguồn: Kết quả khảo sát của nhóm tác giả (2017)

Kết quả cho thấy hệ số Cronbachs Alpha tổng của 7 biến đều lớn hơn 0,6 dao động từ (0,733 - 0,872) và tất cả các thang đo đều có hệ số tương quan biến tổng lớn hơn 0,3 (Pallant, 2016). Tất cả 31 biến này tiếp tục được sử dụng trong phân tích EFA.

Bảng 2. Kết quả phân tích độ tin cậy Cronbachs Alpha

Biến quan sát	Số biến quan sát	Cronbach's alpha	Hệ số tương quan biến tổng nhỏ nhất
Cảm nhận sự hữu dụng (PU)	4	0,797	0,509
Cảm nhận thức dễ sử dụng (PEU)	5	0,744	0,408
Ảnh hưởng xã hội (SI)	4	0,750	0,442
Cảm nhận chất lượng (PQ)	4	0,735	0,491
Cảm nhận về giá (PP)	4	0,733	0,455
Thái độ (ATT)	5	0,795	0,466
Hành vi mua smartphone (PI)	5	0,872	0,669

Nguồn: Kết quả phân tích của nhóm tác giả (2017)

4.3. Phân tích nhân tố khám phá EFA

Kết quả EFA sau 2 lần kiểm định cho thấy sig = 0,000, KMO = 0,742 (>0,5) và với phương pháp trích nhân tố Principal Component, phép quay Varimax, trích được 6 nhân tố với 25 biến quan sát và phương sai trích tích lũy được là 59,479% (>50%), giá trị Eigenvalue từ 1,405 - 3,948 (>1), các hệ số tải nhân tố của các biến quan sát đều lớn hơn 0,5, thang đo đạt yêu cầu.

Kết quả kiểm định các biến quan sát phụ thuộc cho thấy sig = 0,000, KMO = 0,808 (>0,5). Kết quả EFA cho thấy, với phương pháp trích nhân tố Principal Component, phép quay Varimax, rút trích được một nhân tố với 6 biến quan sát và phương sai trích tích lũy được là 66,253% (>50%), giá trị Eigenvalue của các yếu tố đều lớn hơn 1; các hệ số tải nhân tố của các biến quan sát đều lớn hơn 0,5, thang đo đạt yêu cầu. Kết quả kiểm định Cronbachs Alpha và EFA nêu trên cho thấy, thang đo các yếu tố độc lập và phụ thuộc đều đạt yêu cầu về giá trị và độ tin cậy và sẽ được đưa vào nghiên cứu định lượng tiếp theo.

Ma trận tương quan cho thấy mức ý nghĩa của các hệ số rất nhỏ (sig = 0 < 0,05) nên các hệ số

tương quan có ý nghĩa thống kê và đều đủ điều kiện để đưa vào phân tích hồi quy.

4.4. Phân tích hồi quy

Bảng 3. Kết quả phân tích hồi quy bội

Biến độc lập	Hệ số hồi quy chưa chuẩn hóa (B)	Hệ số hồi quy chuẩn hóa Beta	Mức ý nghĩa	Thống kê đa cộng tuyến	
				Dung sai	VIF
Hằng số	-0,851		0,013		
ATT	0,118	0,126	0,003	0,886	1,128
PU	0,317	0,394	0,000	0,867	1,153
PQ	0,187	0,240	0,000	0,902	1,109
PEU	0,185	0,197	0,000	0,858	1,166
SI	0,247	0,272	0,000	0,905	1,105
PP	0,119	0,142	0,001	0,926	1,080

Nguồn: Kết quả phân tích của nhóm tác giả, 2017

R^2 hiệu chỉnh: 0,544; Thống kê F(ANOVA): 58,145 (Sig. = 0,000);

Durbin Watson: 1,880

Với kết quả giá trị thống kê $F = 58,145$; giá trị Sig. = 0,000 chứng tỏ mô hình hồi quy phù hợp với tập dữ liệu. Hệ số Durbin-Watson là 1.8880 < 3 không có sự tương quan giữa các biến trong mô hình. Hệ số VIF của các biến đều có giá trị < 10 chứng tỏ không xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến. Hệ số R^2 hiệu chỉnh 0,544 cho thấy 54,4% sự biến thiên của biến phụ thuộc được giải thích bởi các biến độc lập. Đồ thị phân tán ngẫu nhiên xung quanh đường đi qua tung độ 0 và dao động nhiều ở biên độ +/-1, chứng tỏ rằng giả định liên hệ tuyến tính không bị vi phạm. Biểu đồ tần số Histogram cho thấy đường cong phân phối chuẩn đặt chồng lên biểu đồ tần số, giá trị trung bình rất nhỏ bằng 0 (mean = 0,00) và độ lệch chuẩn 0,990 gần bằng 1 cho thấy phân phối của phần dư xấp xỉ chuẩn. Biểu đồ P-P plot cũng cho thấy các điểm quan sát không phân tán xa đường thẳng kỳ vọng nên có thể kết luận rằng giả thiết phần dư có phân phối chuẩn không bị vi phạm. Như vậy, mô hình hồi quy tuyến tính trên là phù hợp.

Phương trình hồi quy chuẩn hóa:

$$PI = 0,126ATT + 0,394PU + 0,240PQ + 0,197PEU + 0,272SI + 0,142PP.$$

Các hệ số hồi quy đều mang dấu (+) thể hiện các biến độc lập có quan hệ thuận với biến phụ thuộc. So sánh mức độ tác động của 06 biến này vào biến phụ thuộc PI (Hành vi mua) theo thứ tự giảm dần như sau: ta thấy Cảm nhận sự hữu dụng (PU) có tác động mạnh nhất ($\beta = 0,394$), tiếp theo là biến Ảnh hưởng xã hội (SI) ($\beta = 0,272$), tiếp theo là biến Cảm nhận về chất lượng (PQ) ($\beta = 0,240$), tiếp theo là biến Cảm nhận dễ sử dụng (PEU) ($\beta = 0,197$), tiếp đến là biến Cảm nhận giá sản phẩm (PP) ($\beta = 0,142$) và tác động thấp nhất là biến Thái độ (ATT) ($\beta = 0,126$).

5. Kết luận

Kết quả nghiên cứu khẳng định có 6 yếu tố có quan hệ đồng biến đến hành vi mua smartphone của người tiêu dùng tại Thủ Dầu Một nhưng với mức độ ảnh hưởng khác nhau: Cảm nhận sự hữu dụng, cảm nhận dễ sử dụng, ảnh hưởng xã hội, cảm nhận thức về giá sản phẩm, cảm nhận về chất lượng sản phẩm, thái độ của người tiêu dùng. Nghiên cứu này cũng củng cố thêm lý thuyết mô hình TAM, lý thuyết của Kotler và những nghiên cứu trước đây. Ngoài ra, nghiên cứu đóng góp, bổ sung vào mảng đề tài hành vi mua Smartphone bên cạnh những nghiên cứu khác về hành vi mua của người tiêu dùng trong các loại hình kinh doanh nói chung. Từ kết quả nghiên cứu, nhóm tác giả đề xuất những hàm ý quản trị như sau:

i. Theo kết quả phân tích hồi quy thì yếu tố về *Cảm nhận sự hữu dụng (PU)* có mức độ tác động mạnh nhất đến hành vi mua smartphone của khách hàng. Tuy nhiên, nhiều khách hàng vẫn chưa biết cũng như hiểu rõ những tính năng, lợi ích mà Smartphone mang lại, điều này được thấy rõ ở kết quả thống kê mô tả dựa trên giá trị trung bình của các tiêu chí trong thang đo cảm nhận sự hữu dụng. Doanh nghiệp nên cho khách hàng thấy được những lợi ích thiết thực từ việc sử dụng smartphone bằng cách thực hiện các chương trình nhằm làm tăng sự tương tác của khách hàng đối với những ứng dụng hữu ích trên smartphone, giúp khách hàng có cái nhìn thiện cảm cũng như thấy được lợi ích khi sử dụng smartphone.

ii. Yếu tố *Ảnh hưởng xã hội (SI)* có ảnh hưởng mạnh thứ hai đến hành vi mua smartphone của khách hàng, trong đó gia đình, bạn bè, những người có kinh nghiệm là một trong những yếu tố tác động trực tiếp nhất. Các doanh nghiệp nên có những giải pháp nhằm tác động đến người xung quanh, có các biện pháp tác động đến nhóm tham khảo này. Doanh nghiệp có thể liên kết với các chuyên gia công nghệ, tặng hoa hồng cho nhóm tham khảo... nhằm thúc đẩy họ tìm kiếm khách hàng. Tùy theo những đối tượng khách hàng mà doanh nghiệp nên có chính sách lôi kéo khách hàng riêng.

iii. Yếu tố *Cảm nhận về chất lượng (PQ)* là yếu tố có tác động mạnh thứ ba đến hành vi mua smartphone của khách hàng. Với xu hướng tiêu dùng của người Việt “Ăn chắc mặc bền” thì yếu tố chất lượng chính là mối quan tâm hàng đầu của người mua. Doanh nghiệp nên tập trung chú trọng có những giải pháp liên quan đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm, từ chất lượng sản phẩm đến chất lượng chăm sóc khách hàng, chế độ bảo hành. Để từ đó khách hàng có niềm tin vào sản phẩm cũng như đặt niềm tin vào nhà cung cấp, giúp khách hàng có được địa điểm đến an toàn khi quyết định mua sản phẩm cũng như hạn chế những lo ngại khi khách hàng có nhu cầu và gia tăng quyết định mua Smartphone của khách hàng.

iv. Yếu tố *Cảm nhận dễ sử dụng (PEU)* có thứ tự ảnh hưởng thứ tư đến hành vi mua của khách hàng. Tuy đây không phải là một trong những nhóm nhân tố ảnh hưởng lớn nhất đến hành vi mua smartphone của khách hàng, bởi ngày nay, công nghệ thông tin đã rất phát triển, nằm trong tầm tay của khách hàng, nhưng tính dễ sử dụng vẫn có ảnh hưởng không nhỏ đến quyết định của khách hàng, bởi đối với nhiều khách hàng, việc làm quen với một sản phẩm công nghệ là không hề dễ dàng. Smartphone là một trong những sản phẩm công nghệ, chính vì vậy, tâm lý về tính dễ sử dụng của Smartphone cũng đóng vai trò hết sức quan trọng trong quyết định sử dụng Smartphone của khách hàng. Doanh nghiệp có thể xây dựng những chương trình tiếp thị, hướng dẫn sử dụng trực tiếp đối với smartphone, tổ chức cuộc thi về việc sử dụng smartphone dễ dàng như thế nào? những chương

trình tạo cơ hội để khách hàng được tự mình trải nghiệm sử dụng những ứng dụng trên Smartphone... Điều này tạo cho người tiêu dùng tâm lý dễ dàng hơn khi tiếp cận với một sản phẩm mới.

v. Yếu tố *Cảm nhận về giá sản phẩm (PP)* tác động thứ năm trong tất cả các nhóm nhân tố. Các doanh nghiệp cung cấp mức giá phù hợp nhất với khách hàng. Điều này giúp doanh nghiệp có thể thu hút được lượng khách hàng cao hơn. Các doanh nghiệp cũng nên xem xét sự đa dạng trong thanh toán như bán hàng trả góp. Việc này giúp người tiêu dùng có cơ hội mua sắm nhiều hơn khi họ muốn sử dụng những sản phẩm công nghệ tinh tế, sành điệu... mà chưa đủ tiền hoặc chỉ muốn trích những khoản tiền nhỏ trong quỹ tiền hàng tháng để mua sắm. Doanh nghiệp nên đa dạng hóa hình thức thanh toán để khách hàng có được nhiều lựa chọn hơn, đồng thời doanh nghiệp nên có cam kết với các doanh nghiệp trả góp để khách hàng không phải chịu khoản tiền chênh lệch quá lớn. Hơn thế nữa, doanh nghiệp nên có những cam kết hỗ trợ với các hình thức này. Vì trên thực tế, việc trả góp khiến khoản tiền phải trả của khách hàng có những chênh lệch không hề nhỏ.

vi. Cuối cùng, yếu tố *Thái độ (ATT)* có mức độ tác động nhỏ nhất đến hành vi mua Smartphone của khách hàng. Mặc dù nó ảnh hưởng yếu nhất đến hành vi mua Smartphone, nhưng yếu tố này cũng ảnh hưởng trực tiếp đến hành vi sử dụng của khách hàng. Bởi ngày nay, nhu cầu của con người ngày càng tăng, họ hướng tới những gì có thể làm họ thỏa mãn nhất, hướng tới việc thể hiện bản thân, việc hòa đồng với cộng đồng. Các doanh nghiệp cung cấp Smartphone trên địa bàn thành phố Thủ Dầu Một cần chú trọng đến việc nâng tầm giá trị của các sản phẩm mà mình cung cấp, các chương trình quảng cáo cho các sản phẩm của các hãng được chú trọng trong từng khâu để nâng tầm giá trị sản phẩm, không coi đó chỉ là việc của nhà sản xuất mà hợp tác với nhà sản xuất để có được những chương trình giúp khẳng định giá trị của những chiếc Smartphone mà doanh nghiệp cung cấp. Đồng thời, phục vụ tốt khách hàng, trả lời thắc mắc cũng như giúp khách hàng thấy được giá trị cũng như xu hướng hiện tại.

Ngoài những yếu tố tác động trực tiếp nêu trên, doanh nghiệp cũng nên tạo những chương trình nhằm làm tăng hình ảnh của doanh nghiệp trong tâm trí khách hàng, làm cho khách hàng có cái nhìn thiện cảm đối với doanh nghiệp để từ đó doanh nghiệp chính là cái tên mà khách hàng nghĩ đến đầu tiên khi có ý định mua sản phẩm. Doanh nghiệp có thể sử dụng hình thức quan hệ công chúng, tức là tích cực tham gia làm từ thiện, các chương trình chăm sóc khách hàng, các chương trình vì cộng đồng để từ đó, khách hàng hiểu được doanh nghiệp không phải là một doanh nghiệp chỉ quan tâm đến lợi ích bản thân mà còn có trách nhiệm với cộng đồng.

6. Hạn chế của nghiên cứu

Hạn chế nghiên cứu là chỉ xem xét tác động nói chung của toàn bộ mẫu thu thập và chưa thực hiện phân tích sự khác biệt giữa các đối tượng khác nhau giữa các nhóm khách hàng cũng như các sản phẩm cụ thể. Thêm vào đó, nghiên cứu chỉ thực hiện ở các địa điểm cửa hàng bán lẻ gồm Thế giới di động, FPT, Viettel, Viễn Thông A và một số cửa hàng bán lẻ nhỏ khác trên địa bàn thành phố Thủ Dầu Một nên chưa có tính suy rộng ra các nơi khác. Vì vậy, gợi ý cho các hướng nghiên cứu tiếp theo là quan tâm đến sự khác biệt giữa các nhóm khách hàng theo từng nhóm sản phẩm và mở rộng phạm vi nghiên cứu ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Aaker, D.A. (1991). *Managing Brand Equity*. New York: Free Press. pp. 21-26.
2. Agarwal, R. & Karahanna, E. (2000). *Time flies when you are having fun: cognitive absorption and beliefs about information technology usage*. *MIS Quarterly*, Vol. 24, No. 4, pp. 665-94.
3. Ajzen, I. (2002). *Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior*. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(4), 665 - 683.
4. Ajzen, I. (2005). *Explaining intentions and behavior, attitudes, personality and behavior*. Poland: Open university press, second edition, pp.117-141.
5. Davis, F. D. (1989). *Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology*. *MIS Quarterly*, 319 - 339.
6. Kotler, P. (1999). *Marketing management: analysis, planning, implementation, and control*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
7. Tan, M., Teo, T.S.H. (2000). *Factors influencing the adoption of internet banking*. *Journal of the Association for Information Systems*. Vol 1 No.5, pp.1-44.
8. Venkatesh, V. (2000). *Determinants of perceived ease of use: integrating control, intrinsic motivation, and emotion into the technology acceptance model*. *Information Systems Research*, Vol. 4, No. 4, pp. 342-65.
9. Yang, K. C. (2005). *Exploring factors affecting the adoption of mobile commerce in Singapore*. *Telematics and Informatics*, 22 (3), 257-277.

Ngày nhận bài: 05/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 15/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 25/11/2017

Thông tin tác giả:

1. TS. NGUYỄN NGỌC DUY PHƯƠNG

Khoa Quản trị Kinh doanh - Trường Đại học Quốc tế ĐHQG TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 0961286868

Email: phuongnida@gmail.com

2. ĐOÀN LÊ THÙY DƯƠNG

Công ty Cổ phần Thế giới di động - Điện máy xanh Tân Uyên

Điện thoại: 01685587222

Email: duongdoan0210@gmail.com

APPLICATION OF TECHNOLOGY ACCEPTANCE MODEL (TAM) IN MEASURING THE PURCHASE OF SMART PHONES

● Ph.D. **NGUYEN NGOC DUY PHUONG**

School of Business International University
- Vietnam National University - Ho Chi Minh City

● **DOAN LE THUY DUONG**

Mobile World Joint Stock Company - TAN UYEN Supermarket Electronics GREEN

ABSTRACT:

This study was conducted to adopt technology acceptance model (TAM) in measuring consumers purchase behavior on smartphone in Thu Dau Mot city by surveying 300 buyers. The model was mainly constructed on TAM, the concept of marketing mix, and Kotlers Buyer Decision Process. Quantitative research methods were employed with the following techniques: cronbach's alpha analysis, EFA, and Multiple regression. The results have identified six factors that directly affect consumers purchase behaviors from biggest impact to smallest one: Perceived usefulness (PU), Social influence (SI), Perceive quality (SQ), Perceived ease of use (PEU), Attitude (ATT) and Percieved price (PP). From the findings, this study proposed several managerial implications to improve the sales performance.

Keywords: Consumers purchase behaviour on smartphones, technology acceptance model.

HOÀN THIỆN HỆ THỐNG DỊCH VỤ LOGISTICS CHUỖI CUNG ỨNG LẠNH CỦA THỰC PHẨM TƯƠI TẠI VIỆT NAM

● NGUYỄN VĂN THANH TRƯỜNG

TÓM TẮT:

Bài báo giới thiệu các khái niệm liên quan đến dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh của thực phẩm tươi, phân tích các tình huống và các vấn đề tồn tại của dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh của thực phẩm tươi ở Việt Nam trong giai đoạn hội nhập thế giới, đưa ra những khuyến nghị hiệu quả, các đóng góp hoàn thiện hệ thống dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh, có cái nhìn tổng quan về xu hướng phát triển dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh trong tương lai và hy vọng cung cấp tài liệu tham khảo cho các nghiên cứu liên quan.

Từ khóa: Dịch vụ logistics, chuỗi cung ứng lạnh, thực phẩm tươi, Việt Nam.

1. Giới thiệu

Việt Nam đang trong giai đoạn phát triển và hội nhập, thu nhập của người dân tăng dần và đời sống ngày càng tăng, kéo theo nhu cầu sinh hoạt, vui chơi, giải trí và ăn uống cũng tăng cao. Người dân có sự quan tâm đến vấn đề chế độ ăn uống các thực phẩm tươi ngon và đảm bảo sức khỏe. Vì vậy, thực phẩm tươi và tự nhiên được rất nhiều người quan tâm và ủng hộ. Ngày càng có các doanh nghiệp kinh doanh tập trung vào các loại thực phẩm tươi ngon và tự nhiên. Tuy nhiên, báo cáo mới nhất về chuỗi cung ứng nông sản của Ngân hàng Thế giới (WB) tiết lộ một vài chỉ số đáng quan tâm đối với ngành Nông nghiệp Việt Nam. Trên thang điểm 100, Việt Nam hiện đạt 55,7 điểm về hoạt động chuỗi cung ứng, 60,6 điểm về quản lý chất lượng sản phẩm và 48,4 điểm về thương mại kinh doanh nông sản. So với Philippines, Việt Nam trội hơn về quản lý chất lượng nhưng lại kém hơn về hoạt động chuỗi cung

ứng và thương mại. Việt Nam cũng có điểm số thương mại thấp hơn Campuchia và Lào. Hơn nữa, tổn thất trong quá trình thu hoạch, chế biến, lưu trữ vận chuyển là một bài toán khó đối với chuỗi cung ứng nông sản Việt Nam. Vì vậy, chuỗi cung ứng lạnh mát được nhiều doanh nghiệp và chuyên gia quan tâm nhiều thảo luận trong năm 2016 - 2017 nhằm mục đích gia tăng hiệu quả trong việc giảm tổn thất hàng hóa thực phẩm tươi và đảm bảo chất lượng sản phẩm sau thu hoạch.

Tiềm năng phát triển các định vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh-mát tại Việt Nam được đánh giá đứng thứ 17 trên toàn cầu. Thị trường cung ứng lạnh trên toàn cầu dự báo đạt tổng giá trị 271.3 tỉ USD vào năm 2022. Chuỗi cung ứng lạnh-mát phổ biến trong những ngành truyền thống như: nông nghiệp, thực phẩm, dược phẩm, hàng không, bán lẻ hiện đại... Tuy nhiên, với ảnh hưởng biến đổi khí hậu những năm gần đây, chuỗi cung ứng lạnh-mát sẽ có nhiều tiềm năng mở rộng ứng dụng trong

nhiều lĩnh vực liên quan đến bảo quản và lưu trữ. Theo nhiều chuyên gia ngành cung ứng lạnh cho biết, có lẽ rào cản lớn nhất để ngành cung ứng lạnh phát triển chính là việc kiểm soát hóa chất đang được sử dụng trong chuỗi nông sản hiện tại trên toàn cầu, các hóa chất này giúp nông sản giữ được vẻ tươi mới trong thời gian khá dài mà không cần giữ lạnh hay làm mát và hiện chưa thể đo lường được tác hại với sức khỏe, môi trường của các hóa chất này. Vấn nạn dùng hóa chất giữ vẻ tươi mới cho nông sản nhức nhối ở rất nhiều thị trường và dường như chưa có hướng giải quyết hay kiểm soát triệt để vì chi phí việc dùng hóa chất là quá rẻ, quá thấp so với việc doanh nghiệp làm mát- giữ lạnh trên toàn chuỗi khi vận hành. Chúng ta phải hoàn thiện việc vận chuyển hậu cần của thực phẩm tươi và giảm tỷ lệ mất mát của thực phẩm tươi trong quá trình vận chuyển.

2. Khái niệm liên quan đến thực phẩm tươi và chuỗi cung ứng lạnh

2.1. Thực phẩm tươi

Khái niệm thực phẩm tươi không có định nghĩa cụ thể đối với học thuật, tuy nhiên quan điểm của người tiêu dùng "tươi" là tự nhiên, bổ dưỡng và đầy đủ các chất dinh dưỡng. Thực phẩm đã qua "chế biến", thậm chí là quá trình đông lạnh nhanh, vẫn được coi là làm giảm đáng kể chất dinh dưỡng. Ví dụ như các loại rau tươi cho người tiêu dùng thường dành 3-7 ngày để phân phối và bảo quản bán lẻ trước khi tiêu thụ (Bushway et al., 1989). Việc vận chuyển và cất giữ rau cần được thực hiện ở nhiệt độ thấp phù hợp, nhưng nhà buôn bán truyền thống vẫn thường vận chuyển và bảo quản rau ở nhiệt độ môi trường xung quanh, do đó thực phẩm tươi có thể bị phơi nhiễm với nhiều điều kiện khác nhau tạo nên khả năng thay đổi đặc tính chất lượng, bao gồm cả hàm lượng chất dinh dưỡng (Perrin và Gaye, 1986; Shewfelt, 1990) trước khi nấu ăn và tiêu dùng tại nhà. Hơn thế nữa, mở rộng tổng quan về thực phẩm tươi ngụ ý rằng các sản phẩm nói chung ở trong trạng thái giống như nơi chúng được thu hoạch.

2. Dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh - mát

Dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh là chuỗi cung ứng logistics mà nhiệt độ được kiểm soát. Chuỗi hoạt động lưu trữ và phân phối không gián đoạn nhằm duy trì một khoảng nhiệt độ nhất định từ khâu sản xuất đến nơi tiêu thụ bao gồm từ các nguyên liệu, sản xuất, chế biến, lưu trữ kho, vận chuyển, bán và tiêu thụ sản phẩm. Nó được sử dụng để hỗ trợ kéo dài và đảm bảo thời hạn sử dụng của sản phẩm như nông sản tươi sống, hải sản, thực phẩm đông lạnh, phim ảnh, hóa chất và dược phẩm.

Chuỗi cung ứng lạnh được áp dụng trong các lĩnh vực sau: Sản phẩm nông nghiệp chủ yếu như rau, hoa quả; thịt, gà, trứng; thủy hải sản và hoa. Thực phẩm đã chế biến: thực phẩm đông lạnh, đóng gói thực phẩm nấu chín của thịt gà, thịt, thủy sản, kem, các sản phẩm từ sữa, đặc biệt: thuốc tây. (Wang zilin, 2005, trang 18)

Logistics chuỗi cung ứng lạnh là một dự án có hệ thống đảm bảo chất lượng và giảm sự hư hỏng và lãng phí thực phẩm. Thực phẩm luôn được giữ ở nhiệt độ thấp trong phạm vi tiêu chuẩn từ khi sản xuất, lưu trữ, vận chuyển, bán hàng và mọi bước khác trước khi tiêu thụ. (Wang zilin, 2005, trang 18-20)

3. Một số khái niệm liên quan đến nhiệt độ trong dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh

Tùy thuộc vào loại sản phẩm và yêu cầu cụ thể về thời gian và khoảng cách cũng như mục tiêu sử dụng của hàng hóa trong chuỗi cung ứng, chuỗi lạnh sẽ cung cấp các khoảng nhiệt độ thích hợp cho sản phẩm trong toàn bộ quá trình cung ứng với các tiêu chuẩn nhiệt độ phổ biến là: Đông lạnh sâu (Deep Frozen) từ -28 đến -30°C. Đây là mức nhiệt độ lạnh nhất chủ yếu dành cho vận chuyển hải sản. Đông lạnh (Frozen) Từ -16 đến -20°C, chủ yếu dành cho vận chuyển thịt. Lạnh (Chiller) từ 2 đến 4°C, là mức chuẩn nhiệt độ trong tủ lạnh và thường được sử dụng để vận chuyển trái cây và rau quả để có được thời hạn sử dụng tối ưu. Ngoài ra mức từ 2 đến 8°C, là thích hợp để bảo quản dược phẩm thông thường. Khoảng nhiệt từ 12 đến 14°C thích hợp cho chuỗi cung ứng chuỗi, là một trong những

Dịch vụ logistics



Kiểm soát nhiệt độ



Dịch vụ logistics
chuỗi cung ứng lạnh

loại trái cây sản xuất và vận chuyển nhiều nhất thế giới.

3. Tình hình hiện tại và những vấn đề tồn tại trong vận tải chuỗi cung ứng lạnh ở Việt Nam

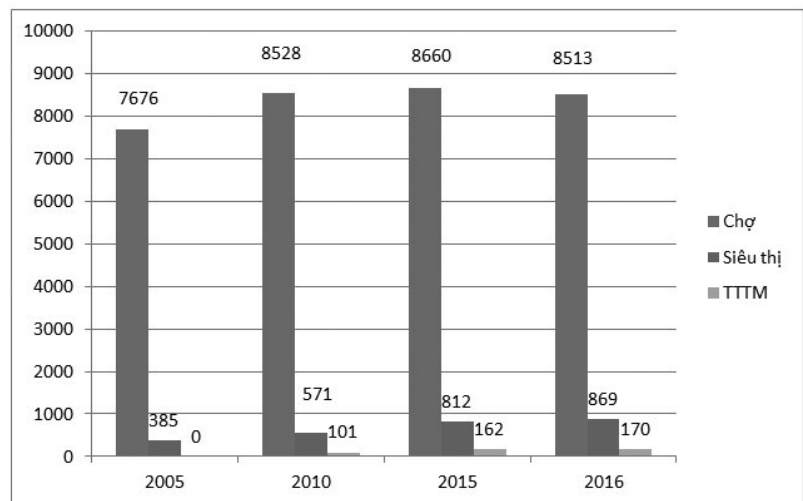
3.1. Hệ thống dịch vụ vận chuyển logistics chuỗi cung ứng lạnh chưa được hoàn thiện ở Việt Nam

Hầu hết các thực phẩm tươi vẫn chưa có hệ thống dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh, do đó sự mất mát trong quá trình vận chuyển là khá lớn. Ở nhiều nước phát triển, dịch vụ vận chuyển logistics chuỗi cung ứng lạnh của thực phẩm tươi đã chiếm hơn 50%. So với các nước phát triển, việc vận chuyển logistics chuỗi cung ứng lạnh của thực phẩm tươi ở Việt Nam vẫn chưa hình thành nên một hệ thống hoàn thiện và sự phát triển của nó rất lạc hậu. Hiện nay, việc vận chuyển hầu hết các sản phẩm như thịt tươi, sữa và hải sản vẫn không áp dụng dịch vụ công nghệ logistics chuỗi cung ứng lạnh. Hơn nữa, trong chuỗi cung cấp thực phẩm tươi, Việt Nam thiếu quy hoạch toàn diện và phối hợp toàn bộ chuỗi cung ứng cũng như đào tạo các nhân lực chuyên nghiệp đã gây ra những ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc tích hợp nguồn tài nguyên của chuỗi cung ứng lạnh của thực phẩm tươi.

3.2. Công nghệ sử dụng trong dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh tương đối lạc hậu

Hiện nay, việc vận chuyển, lưu kho và bảo quản chuỗi cung ứng lạnh và kỹ thuật đóng gói phân loại là những yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh của thực phẩm tươi. Theo báo cáo của Cục Chế biến, tỷ lệ tổn thất trung bình hiện nay là 25-30%. Tuy nhiên, đối với trái cây và rau quả, tùy theo phương thức chế biến và vận chuyển, mức độ tổn thất có thể lên đến 45%. Tương tự là 35% đối với các sản phẩm thủy, hải sản. Theo nghiên cứu của Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp (FAO) Liên Hiệp Quốc, 63% tổn thất đến từ quá trình thu hoạch, thu gom, vận chuyển, lưu trữ trên toàn chuỗi cung ứng.

3.3. Sự phát triển nhanh của các doanh nghiệp hoạt động 3PL tại Việt Nam



Theo thống kê từ dữ liệu Amstrong & Associates, thị trường cung cấp 3PL tại Việt

Nam trong năm 2014 ước tính đạt 1.2 tỷ USD, tỷ lệ còn rất thấp so với mức trung bình thế giới. Một số nhà cung cấp dịch vụ 3PL lớn tại Việt Nam hiện chủ yếu là các công ty nước ngoài như DHL Logistics, Damco, APL Logistics đã tiên phong phát triển thị trường 3PL tại Việt Nam. Các doanh nghiệp trong nước bước đầu cũng phát triển dịch vụ này như: Vinafco, Gemadept, Transimex.

Theo báo cáo ngành logistics 2015 của FPT Securities cho thấy xu hướng thuê ngoài các hoạt động logistics ngày càng cao, đặc biệt là trong mảng quản lý chuỗi cung ứng như quản lý hàng tồn kho, quản lý nguồn cung. Xu hướng thuê ngoài gia tăng từ hai động lực chính: Một là, khối doanh nghiệp nước ngoài ngày càng gia tăng đầu tư vào Việt Nam, mang theo tư duy sản xuất chuyên môn hóa, mức độ thuê ngoài cao. Hai là, các doanh nghiệp trong nước cũng dần chuyển hướng, tập trung vào điểm mạnh cốt lõi để phát triển trong môi trường cạnh tranh, do đó gia tăng hoạt động thuê ngoài. Từ xu hướng này, dịch vụ 3PL tất yếu sẽ phát triển mạnh mẽ trong tương lai, tương quan với xu hướng thuê ngoài.

3.4. Chưa có sự hỗ trợ và kiểm soát nghiêm ngặt

Hiện nay, quy trình của logistics chuỗi cung ứng lạnh chưa được kiểm tra chặt chẽ, cụ thể là chúng mới quan tâm đến việc sản phẩm phải được đơn vị đại diện kiểm duyệt và cho phép lưu hành sản phẩm thông qua đóng dấu nhận biết ở từng công đoạn trong quá trình kiểm tra mà chưa cho thấy

kiểm tra cả quy trình. Ví dụ thịt heo đông lạnh từ lúc sản xuất cho đến nơi tiêu thụ với nhiệt độ và điều kiện cho phép thì thời hạn sử dụng là bao nhiêu và kiểm tra quy trình bằng cách nào. Người tiêu dùng quan tâm rằng hàng hóa trong siêu thị có đảm bảo VSATTP hay không và các siêu thị đang áp dụng hình thức nào để kiểm soát chất lượng hàng hóa... là vấn đề được nhiều người tiêu dùng quan tâm. Hiện tại, đa số các đơn vị bán lẻ như Coopmart, BigC đều dựa trên tiêu chuẩn đảm bảo VSATTP (GlobalGAP, VietGAP, Metro Requirements...) cho đến việc xây dựng chuỗi lạnh khép kín đảm bảo các sản phẩm luôn ở trong điều kiện nhiệt độ phù hợp nhất. Nhưng thực tế việc kiểm tra tuân thủ các tiêu chuẩn đều phụ thuộc vào doanh nghiệp bán lẻ, chính phủ chưa hoàn toàn tích cực trong việc kiểm tra và cấp phép cho các sản phẩm này.

4. Các biện pháp hiệu quả của việc hoàn thiện hệ thống dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh của thực phẩm tươi

4.1. Thiết lập và hoàn thiện các tiêu chuẩn vận tải chuỗi cung ứng lạnh

Trong những năm gần đây, ngành công nghiệp logistics của Việt Nam đã đạt được sự phát triển nhất định và hình thành nhiều mô hình như cửa hàng siêu thị, chợ bán buôn, doanh nghiệp hoạt động 3PL. Khái niệm dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh được hình thành dần dần. Tuy nhiên, sự phát triển của công nghệ vận chuyển trong dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh vẫn còn rất lạc hậu, cần sự phát triển và hoàn thiện liên tục.

Với sự gia tăng dần nhu cầu của thị trường thực phẩm tươi và sự tham gia nhanh chóng của các doanh nghiệp khác nhau, các doanh nghiệp vận tải trong dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh ở hiện tại có cơ sở và viễn cảnh thị trường phát triển tốt hơn. Hiện nay, mặc dù tất cả các thành phần trong xã hội đã quan tâm đến sự phát triển của ngành công nghiệp vận tải dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh, hầu hết vẫn còn ở quy mô nhỏ và chưa hình thành các đặc trưng trong lĩnh vực chuỗi cung ứng lạnh. Chỉ có một phần rất nhỏ các nhà máy sản xuất thực phẩm quy mô lớn mới có những đáp ứng tiêu chuẩn. Đối với sự thiếu hụt các tiêu chuẩn, tất cả các ngành công nghiệp thực phẩm tươi hy vọng rằng nước ta có thể đưa ra các tiêu chuẩn vận chuyển chuỗi cung ứng lạnh tương ứng

được thể hiện trong các luật và quy định liên quan của Bộ, Sở ban ngành liên quan. Kế hoạch giới thiệu trong những năm gần đây đã gây ảnh hưởng lớn đến các ngành công nghiệp có liên quan và đã đóng vai trò chính xác. Tuy nhiên, vẫn còn nhiều lỗ hổng và những điểm trống trong các luật và quy định này. Một hệ thống hoàn chỉnh chưa được hình thành, dẫn đến nhiều thông số kỹ thuật trùng khớp hoặc mâu thuẫn. Thiếu tiêu chuẩn thống nhất và quy định gây ra những hậu quả mà ban quản lý mất đi trật tự, tạo khoảng hở trong việc giám sát và chất lượng của các sản phẩm thực phẩm tươi không đều.

Do chi phí của logistics chuỗi cung ứng lạnh luôn cao hơn nhiều so với dịch vụ logistics thông thường, do đó hơn 70% thực phẩm tươi được sử dụng dịch vụ logistics thông thường. Kết quả, thực phẩm tươi được lặp đi lặp lại nhiều lần không đồng và có nguy cơ rất lớn về an toàn. Ví dụ, các chính sách liên quan của Việt Nam đã chỉ ra cụ thể các tiêu chuẩn và yêu cầu của một số đối với chuỗi cung ứng lạnh mát thực phẩm tươi, nhưng một số bộ phận bỏ qua nhiệm vụ giám sát và chấp nhận một số hoạt động không hợp pháp hoặc thậm chí bất hợp pháp. Do đó, một số doanh nghiệp sẽ không chú ý đến nó. Vì vậy, nếu chúng ta muốn thiết lập hệ thống an toàn chất lượng và thúc đẩy sự phát triển lành mạnh của ngành logistics chuỗi cung ứng lạnh mát, các hệ thống có liên quan thì chức năng kiểm tra giám sát phải được thực hiện nghiêm túc, chuyên nghiệp và khoa học.

4.2. Thiết lập hệ thống tích hợp giữa cung ứng và Marketing trong dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh. Thiết lập hệ thống tích hợp vận tải chuỗi cung ứng lạnh phải bắt đầu từ các khía cạnh sau:

** Phát triển và tăng trưởng ngành vận tải chuỗi cung ứng lạnh 3PL*

Trước hết là, nuôi dưỡng và hỗ trợ các doanh nghiệp vận tải chuỗi cung ứng lạnh quy mô lớn có năng lực cốt lõi mạnh mẽ, tiềm lực kinh tế mạnh mẽ, triển vọng phát triển, hiệu quả trong công tác quản lý, phong cách quản lý tiên tiến, ý tưởng quản lý khoa học và động lực phát triển tương đối mạnh. Thứ hai, khuyến khích doanh nghiệp trong việc thiết lập các thiết bị hỗ trợ bảo quản thực phẩm tươi có nhiệt độ thấp tại nơi sản xuất và nơi bán, kiểm soát nhiệt độ thấp tại nơi ban đầu, xây dựng hệ thống liên kết với các doanh nghiệp logistics để nhanh chóng chuyển hàng hóa từ nơi sản xuất đến

nơi tiêu thụ một cách hiệu quả. Thứ ba, đó là đổi mới dịch vụ logistics, tăng cường hội nhập, mở rộng mạng lưới logistics và hợp tác chiến lược với các đối tác tạo cơ sở tích hợp một cách hiệu quả. Cuối cùng, khuyến khích một số doanh nghiệp quy mô lớn thành lập các trung tâm phân phối thực phẩm tươi, cung cấp dịch vụ xuất khẩu tốt cho vận tải lạnh mát của dịch vụ 3PL.

** Xây dựng hệ thống dịch vụ vận tải chuỗi cung ứng lạnh cho các sản phẩm chủ lực.*

Đó là để khuyến khích sự phát triển dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh sản phẩm tươi sống nhằm nhanh chóng phổ biến hoạt động của các hệ thống dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh bằng đường biển và đường sắt và làm cơ sở để thúc đẩy sự phát triển nhanh chóng của dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh. Ngoài ra, cần phải tích cực phát triển hệ thống dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh đồng đều trên các vùng trọng điểm kinh tế của Việt Nam bao gồm vùng đồng bằng sông Hồng, Đà Nẵng - Quảng Nam - Quảng Ngãi, Thành phố Hồ Chí Minh và vùng lân cận.

4.3. Xây dựng hệ thống theo dõi chất lượng của dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh

Việc xây dựng hệ thống này có thể thực hiện theo dõi thời gian thực và thực sự đem lại sự tin cậy ở các điểm vận hành của quá trình logistics thì cần phải tiến hành theo dõi cho toàn bộ chuỗi cung ứng sản phẩm và nắm bắt quá trình tổng thể của việc vận chuyển sản phẩm. Do đó, chúng ta nên xây dựng hệ thống theo dõi chất lượng, tăng cường công tác tuyên truyền về tầm quan trọng của vận tải chuỗi cung ứng lạnh đối với đảm bảo an toàn sản phẩm, khuyến khích các doanh nghiệp ứng dụng công nghệ logistics tiên tiến như công nghệ GPS, công nghệ kiểm soát nhiệt độ xe tự động... Công nghệ sản phẩm từ sản xuất đến bán, kiểm soát nhiệt độ của các sản phẩm thực phẩm tươi trong quá trình vận chuyển, đẩy mạnh vận chuyển chuỗi cung ứng lạnh của Việt Nam và vận hành đảm bảo trong toàn bộ quá trình vận chuyển. Ngoài ra, chúng ta nên mạnh dạn đưa vào và phổ biến các công nghệ như tự động hóa kho lạnh, làm lạnh chân không, kiểm soát nhiệt độ xe tự động, kiểm tra không hư hỏng, quản lý kho, quản lý thương mại, vv... nâng cao khả năng cải tiến công nghệ và cập nhật, an toàn và khả năng kiểm soát của thực phẩm tươi trong quá trình vận chuyển.

4.4. Xây dựng cơ bản các phương tiện vận tải hỗ trợ dịch vụ logistics chuỗi cung ứng lạnh

Thứ nhất, để đẩy nhanh tiến độ xây dựng dự án kho lạnh - mát và khuyến khích các doanh nghiệp liên quan mua các sản phẩm kho lạnh - mát tiên tiến, thân thiện môi trường và tiết kiệm năng lượng hiệu quả. *Thứ hai*, cải cách cơ sở vật chất của các tuyến vận tải chính và liên kết kho bãi và xây dựng các thiết bị lưu trữ và phân phối toàn diện và mạng lưới logistics. *Thứ ba*, khuyến khích các doanh nghiệp xây dựng và hoàn thiện các dự án kỹ thuật của trung tâm phân phối nhiệt độ thấp và xây dựng hệ thống vận tải chuỗi cung ứng lạnh tích hợp. *Thứ tư*, tăng cường việc xây dựng các thiết bị làm lạnh và các phương tiện vận tải chuỗi cung ứng lạnh để khuyến khích các doanh nghiệp vận tải quy mô lớn mua các phương tiện vận tải phục vụ chuỗi cung ứng lạnh và khuyến khích các doanh nghiệp chế biến thực phẩm và đồ biển mua thiết bị lạnh để nâng cao khả năng chế biến chuỗi cung ứng lạnh. *Thứ năm*, để tăng cường mạnh mẽ quản lý thương mại và chuỗi cung ứng lạnh và để hoàn thiện các điều kiện cơ sở trái cây và rau quả trong quá trình vận chuyển chuỗi cung ứng lạnh. *Thứ sáu*, để tạo thuận lợi cho sự phát triển của vận tải lạnh, hoàn thiện xây dựng cơ sở trong quá trình phân phối và thực hiện mua bán tập trung và phân phối khu vực của các trạm phân phối.

4.5. Chính phủ nên đóng vai trò điều chỉnh và kiểm soát vĩ mô

Sự phát triển của các doanh nghiệp hậu cần chuỗi cung ứng lạnh gắn liền với chính phủ. Do đó, Chính phủ đang trong quá trình thực hiện các dự án có liên quan nên đưa ra quyết định, quy định và thực hiện đúng việc giám sát thị trường một cách nghiêm ngặt. Chính phủ Việt Nam phải hành xử phù hợp với chính sách và luật pháp. Tuy nhiên, do sự phát triển năng động của thị trường, các bộ phận liên quan phải thực hiện các chính sách và quy hoạch, giao tiếp thuận lợi với thị trường và doanh nghiệp, giới thiệu các chính sách và biện pháp hỗ trợ hiệu quả cao, xây dựng môi trường ổn định. Chính phủ nên tăng cường hỗ trợ vốn; cần xây dựng cơ chế đầu tư đa dạng lấy các doanh nghiệp làm trung tâm, Chính phủ cần tích cực hướng dẫn và các bên tham gia.

Cuối cùng, cần xây dựng cơ chế liên kết như là "hiệp hội doanh nghiệp-công nghiệp hàng đầu của Chính phủ" để lập kế hoạch cho việc vận chuyển chuỗi cung ứng lạnh cho thực phẩm tươi.

5. Kết luận

Thông qua các ý thảo luận trên, bài báo mong

muốn đóng góp ý kiến về triển vọng phát triển rộng lớn của thị trường vận tải chuỗi cung ứng lạnh của thực phẩm tươi ở Việt Nam có tiềm năng to lớn và cơ hội kinh doanh, chờ đợi các nhà nghiên cứu liên quan đào bới và khám phá. Với đoạn đường phát triển đã trải qua so với thế giới, các doanh nghiệp logistics Việt Nam hiện vẫn còn nhiều tiềm năng tăng trưởng phía trước, khi tập trung phát triển hoạt

động 3PL và được hỗ trợ từ chính sách cũng như tiến trình tự do hóa thương mại... Tuy nhiên, cũng có nhiều vấn đề trong quá trình vận hành của vận tải chuỗi cung ứng lạnh của Việt Nam như hệ thống quản lý không kiểm soát, thiếu tiêu chuẩn kỹ thuật,... Những vấn đề này vẫn còn tồn tại đối với chính phủ Việt Nam và các ngành liên quan để nghiên cứu và giải quyết ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Favell, D. J. (1998). *A comparison of the vitamin C content of fresh and frozen vegetables*. Food chemistry, 62(1), 59-64.
2. Lâm Trần Tấn Sĩ, Phan Nguyễn Trung Hưng. (2015). *Đón đầu cạnh tranh và tăng trưởng*. Fpt Securities.
3. Lê Thị Xuân, Nguyễn Ngọc Duẩn, Phạm Hải Âu. (2015). *Báo cáo ngành logistics Việt Nam. Khối Chiến lược và Quản lý rủi ro - Ngân hàng TMCP Bưu Điện Liên Việt*.
4. Li, X. (2006). *Research on cold chain in food industry in China*.
5. Miao, X. H., Zhou, X. N., & Wu, Z. L. (2009). *Research on Cold Chain Logistics of Fresh Food [J]*. Logistics Technology, 2, 008.
6. Perrin, P. W. and Gaye, M. M. (1986) *Effects of simulated retail display and overnight storage treatments on quality maintenance in fresh broccoli*. Journal of Food Science 51, 146-149.
7. Wang Zilin. (2005). *Cold Chain Logistics Face Four Problems*. China Logistics & Purchasing, 7, 18-20.
8. Zhuoshun, Y. (2013). *Fresh food cold-chain logistics research on a chain supermarket of China Resources Vanguard in Suzhou City [D]*. Nanjing University of Science and Technology, 2013.

Ngày nhận bài: 9/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 19/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 29/11/2017

Thông tin tác giả:

TS. NGUYỄN VĂN THANH TRƯỜNG

Khoa Quản trị - Kinh doanh

Trường Đại học Công nghiệp TP. Hồ Chí Minh

Email: nguyenvanthanhtruong@iuh.edu.vn

IMPROVING THE SYSTEM OF COLD CHAIN LOGISTICS SERVICES OF FRESH FOOD IN VIETNAM

● **PhD. NGUYEN VAN THANH TRUONG**

Faculty of Business Administration, Industrial University Of Ho Chi Minh City

ABSTRACT:

This article introduces concepts related to cold chain logistics services of fresh foods, analyzes the situations and the shortcomings of supply chain logistics services of fresh food in Vietnam in the process of integrating the world. The article also provides effective recommendations, contributing to the improvement of the cold chain logistics system, providing an overview of the trend of developing future cold supply logistics services. Hopefully, it can provide references for related research.

Keywords: Logistics services, cold chain, fresh food, Vietnam.

Ý ĐỊNH KHỞI SỰ DOANH NGHIỆP CỦA SINH VIÊN CÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC VÀ CAO ĐẲNG TẠI TỈNH ĐỒNG THÁP

● MAI VÕ NGỌC THANH - TRỊNH DIỆU HIỀN - NGUYỄN MINH TRIẾT

TÓM TẮT:

Mục tiêu của bài viết nhằm xác định các yếu tố ảnh hưởng đến ý định khởi sự doanh nghiệp của sinh viên các trường đại học, cao đẳng tại tỉnh Đồng Tháp. Kết luận nghiên cứu dựa trên số liệu khảo sát thực tế 165 sinh viên, nghiên cứu sử dụng phương pháp đánh giá độ tin cậy của thang đo qua hệ số Cronbachs Alpha, phân tích nhân tố khám phá và hồi quy tuyến tính đa biến. Kết quả nghiên cứu cho thấy, ý định khởi sự doanh nghiệp của sinh viên tại các trường đại học, cao đẳng trên địa bàn chịu ảnh hưởng bởi 4 yếu tố gồm tính cách cá nhân và sự sẵn sàng kinh doanh, thái độ đối với kinh doanh, giáo dục và kinh nghiệm làm thêm.

Từ khóa: Khởi sự doanh nghiệp, sinh viên, ý định.

1. Đặt vấn đề

Là địa phương thuộc đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) trù phú, tỉnh Đồng Tháp có môi trường thuận lợi cho các hoạt động khởi nghiệp thuộc nhiều lĩnh vực, nhất là chế biến sản phẩm nông nghiệp, ứng dụng nông nghiệp công nghệ cao, công nghiệp hỗ trợ, cơ khí nông nghiệp và công nghệ sau thu hoạch,... Đồng Tháp cũng là tỉnh đầu tiên tại ĐBSCL xây dựng mục tiêu trở thành địa phương khởi nghiệp vào năm 2020. Trong những năm qua, chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) của Đồng Tháp luôn đứng trong nhóm đầu cả nước. Năm 2016, PCI của Đồng Tháp nằm trong nhóm 5 tỉnh, thành phố đạt chất lượng điều hành “rất tốt”, xếp thứ 03/63 địa phương. Điều này cho thấy, môi trường kinh doanh, công tác quản lý, điều hành và xây dựng chính quyền thân thiện của tỉnh đã được nhà đầu tư, doanh nghiệp ghi nhận và đánh giá cao. Đây là điều kiện hết sức thuận lợi để thúc đẩy khởi nghiệp tại Đồng Tháp.

Tuy nhiên, để tạo sức bật mới, mang tính bước ngoặt trong phát triển doanh nghiệp, Đồng Tháp cần có hướng đi mới và tầm nhìn dài hạn. Trong đó, việc

tạo dựng văn hóa khởi nghiệp, thúc đẩy sáng tạo và khởi nghiệp trong các tầng lớp nhân dân, đặc biệt là đối với thanh niên cần được coi trọng. Bên cạnh đó, việc xây dựng khung chương trình khởi nghiệp nhằm phát huy tinh thần khởi nghiệp cho cán bộ quản lý và các doanh nghiệp đang được đẩy mạnh, đặc biệt là hướng đến đối tượng sinh viên các trường đại học, cao đẳng (ĐH, CĐ). Tuy nhiên, nghiên cứu về vấn đề khởi sự doanh nghiệp (KSDN) của sinh viên ở Đồng Tháp chưa được quan tâm nhiều. Do đó, việc xác định các yếu tố ảnh hưởng đến ý định KSDN của sinh viên các trường ĐH, CĐ tại tỉnh Đồng Tháp là rất cần thiết. Mục tiêu của bài viết nhằm xác định các yếu tố ảnh hưởng đến ý định KSDN của sinh viên ở Đồng Tháp, từ đó gợi ý một số giải pháp góp phần thúc đẩy khởi nghiệp trên địa bàn trong thời gian tới.

2. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

2.1. Các yếu tố ảnh hưởng đến ý định KSDN

Theo Krueger và Norris (1993), sự đam mê kinh doanh là mức độ thu hút, hấp dẫn của việc kinh doanh đối với một người và là động lực thúc đẩy quyết định KSDN. Kết quả nghiên cứu của

Wang et al. (2011) cho thấy, sự đam mê kinh doanh có ảnh hưởng tích cực đến ý định KSDN.

H1: Sự đam mê kinh doanh có tác động tích cực đến ý định KSDN

Kinh nghiệm làm việc trước khi KSDN có thể hiểu là kinh nghiệm của một cá nhân trong quá khứ liên quan đến việc sáng tạo hoặc thành lập một dự án kinh doanh và bất kỳ kinh nghiệm làm việc nào cũng có thể hữu ích cho việc KSDN (Dokko et al., 2009). Đối với đối tượng sinh viên, kinh nghiệm thể hiện qua các công việc làm thêm và cả các hoạt động ngoại khóa khác. Theo Holcomb et al. (2009), kinh nghiệm làm việc trước đó góp phần vào sự thành công khi KSDN.

H2: Kinh nghiệm làm thêm có tác động tích cực đến ý định KSDN

Theo Hoàng Thị Phương Thảo và Bùi Thị Thanh Chi (2013), đặc điểm tính cách cá nhân có ảnh hưởng rất mạnh đến quyết định khởi nghiệp như khả năng chịu đựng, nhẫn nại, khả năng sáng tạo và nhu cầu thành đạt. Bên cạnh đó, các yếu tố tính cách cá nhân khác như nhu cầu tự chủ, sự tự tin, khả năng am hiểu thị trường,... cũng có ảnh hưởng rất lớn đến ý định KSDN (Bùi Huỳnh Tuấn Duy và cộng sự, 2011).

H3: Đặc điểm tính cách cá nhân có tác động tích cực đến ý định KSDN.

Năng lực để một cá nhân có thể tự tin KSDN là sự sẵn sàng kinh doanh của người đó. Sự sẵn sàng kinh doanh là mức độ cảm nhận của một người về khả năng bắt đầu việc kinh doanh thực sự của mình (Krueger và Norris, 1993). Yếu tố này thể hiện thông qua sự đánh giá của cá nhân về sự tự tin trong khả năng kinh doanh, sự chuẩn bị kiến thức, ý tưởng kinh doanh, các mối quan hệ,...

H4: Sự sẵn sàng kinh doanh có tác động tích cực đến ý định KSDN

Theo Wang và Wong (2004), hoạt động KSDN của nhiều sinh viên thường bị cản trở bởi sự chuẩn bị không đầy đủ kiến thức. Do đó, nền tảng giáo dục chuyên nghiệp là cách hiệu quả cung cấp kỹ năng cần thiết về kinh doanh cho sinh viên. Một số nghiên cứu cho rằng, giáo dục tinh thần kinh doanh là rất quan trọng để nâng cao kỹ năng đổi mới của doanh nhân trong môi trường khởi nghiệp ngày càng khó khăn (Galloway và Brown 2002, Garavan và OCinneide, 1994).

H5: Sự giáo dục có tác động tích cực đến ý định KSDN

Theo Ajzen (1991), hành vi con người bị tác động bởi niềm tin. Niềm tin này bao gồm thái độ tích cực hay tiêu cực. Thái độ còn được xem là nhân tố quyết định chính trong việc giải thích hành vi. Mối quan hệ này cũng được chứng minh trong nghiên cứu của Tkachev và Kolvereid (1999) về ý định lựa chọn việc làm của sinh viên đại học, kết quả cho thấy thái độ có ảnh hưởng quan trọng đến ý định lựa chọn việc làm. Thái độ tích cực sẽ làm tăng tính khả thi trong việc thực hiện ý định và ngược lại. Thái độ đo lường giá trị tích cực hay tiêu cực của một cá nhân trong việc thực hiện một số hành vi (Linan, 2004).

H6: Thái độ có tác động tích cực đến ý định KSDN

Trên cơ sở tham khảo các nghiên cứu trước đây, nhóm tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu như sau: Ý định KSDN của sinh viên các trường ĐH, CĐ tại Đồng Tháp = f (Sự đam mê kinh doanh, Kinh nghiệm làm thêm, Đặc điểm tính cách cá nhân, Sự sẵn sàng kinh doanh, Giáo dục, Thái độ đối với kinh doanh).

2.2. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp phân tích chính trong nghiên cứu gồm có đánh giá độ tin cậy của thang đo qua hệ số Cronbachs Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phân tích hồi quy tuyến tính đa biến. Trong EFA, tỷ lệ quan sát trên biến đo lường là 5:1, nghĩa là một biến đo lường cần tối thiểu 5 quan sát. Mô hình đề xuất có 24 biến nên cỡ mẫu tối thiểu là 120 quan sát. Nghiên cứu định lượng với dữ liệu được thu thập bằng phương pháp chọn mẫu thuận tiện và phỏng vấn trực tiếp bằng bảng câu hỏi cấu trúc với 165 sinh viên của các trường ĐH, CĐ trên địa bàn. Thang đo các khái niệm trong mô hình nghiên cứu được xây dựng dựa trên cơ sở lý thuyết và kế thừa từ các nghiên cứu thực nghiệm trước đây. Các biến trong mô hình nghiên cứu được đo lường bằng thang đo Likert 5 mức độ với 1 = Hoàn toàn không đồng ý, 2 = Không đồng ý, 3 = Không ý kiến, 4 = Đồng ý và 5 = Hoàn toàn đồng ý.

3. Kết quả nghiên cứu

a. Đánh giá độ tin cậy của thang đo

Kết quả kiểm định độ tin cậy của thang đo thể hiện qua hệ số Cronbachs Alpha cho thấy, tất cả các biến quan sát đều có hệ số tương quan biến tổng lớn hơn 0,3 và hệ số Cronbachs Alpha của từng nhóm nhân tố lớn hơn 0,6. Như vậy, mô hình nghiên cứu giữ nguyên 24 biến quan sát thể hiện 7 khái niệm nghiên cứu như ban đầu và phù hợp cho phân tích nhân tố ở bước tiếp theo. (Bảng 1)

Bảng 1. Kết quả kiểm định độ tin cậy của thang đo

Ký hiệu	Tên biến	Hệ số tương quan biến - tổng	Cronbachs Alpha nếu loại biến
DM: Sự đam mê kinh doanh (Cronbachs Alpha = 0,674)			
DM1	Tôi không muốn và không hài lòng với việc phải đi làm thuê	0,451	0,624
DM2	Tôi muốn khẳng định giá trị bản thân bằng việc KSDN	0,530	0,520
DM3	KSDN giúp vượt qua các rào cản để thăng tiến và có thu nhập cao hơn	0,482	0,586
KN: Kinh nghiệm làm thêm (Cronbachs Alpha = 0,718)			
KN1	Kinh nghiệm làm nhân viên	0,427	0,752
KN2	Kinh nghiệm làm quản lý	0,666	0,461
KN3	Kinh nghiệm tự kinh doanh	0,533	0,635
TC: Đặc điểm tính cách cá nhân (Cronbachs Alpha = 0,635)			
TC1	Tôi thích đương đầu với những thách thức	0,454	0,537
TC2	KSDN giúp tôi tự chủ hơn trong công việc và cuộc sống	0,378	0,594
TC3	Tôi luôn có đủ sự tự tin để bắt đầu KSDN	0,467	0,526
TC4	Tôi có khả năng am hiểu thị trường để KSDN thành công	0,370	0,599
SS: Sự sẵn sàng kinh doanh (Cronbachs Alpha = 0,862)			
SS1	Tôi tự tin vào khả năng của bản thân trong việc KSDN	0,744	0,812
SS2	Tôi có nhiều mối quan hệ xã hội	0,669	0,841
SS3	Các mối quan hệ của tôi có thể giúp ích cho việc khởi nghiệp	0,736	0,813
SS4	Tôi có thể nhận thức tốt các cơ hội để khởi nghiệp thành công	0,693	0,831
GD: Giáo dục (Cronbachs Alpha = 0,794)			
GD1	Chương trình đào tạo cung cấp kiến thức và kỹ năng cần thiết để có thể khởi nghiệp	0,652	0,703
GD2	Các hoạt động định hướng về khởi nghiệp cho sinh viên	0,588	0,770
GD3	Trường ĐH, CĐ giúp tôi phát triển khả năng và kỹ năng kinh doanh	0,676	0,677
TD: Thái độ đối với kinh doanh (Cronbachs Alpha = 0,714)			
TD1	Nếu có cơ hội, nguồn lực, tôi muốn KSDN	0,475	0,692
TD2	Mục tiêu nghề nghiệp trong tương lai của tôi là khởi nghiệp kinh doanh	0,530	0,632
TD3	Tôi đã suy nghĩ nghiêm túc về việc bắt đầu KSDN riêng	0,602	0,538
Y: Ý định KSDN (Cronbachs Alpha = 0,890)			
Y1	Tôi có xu hướng mở doanh nghiệp trong tương lai	0,703	0,878
Y2	Tôi muốn được tự làm chủ doanh nghiệp	0,802	0,841
Y3	Tôi có ý định mạnh mẽ để bắt đầu một doanh nghiệp	0,771	0,853
Y4	Tôi đã hình thành ý tưởng kinh doanh để KSDN	0,755	0,859

b. Phân tích nhân tố khám phá

Kết quả kiểm định KMO cho thấy, hệ số KMO = 0,840 thỏa mãn điều kiện $0,5 < KMO < 1$. Do đó, phân tích nhân tố khám phá phù hợp với dữ liệu thực tế. Kiểm định Bartlett có Sig. = 0,000 <

0,01 nên các biến quan sát có tương quan tuyến tính với nhân tố đại diện. Tổng phương sai trích là 62,128% (> 50%) đạt yêu cầu cho EFA. Điều này có nghĩa là 62,128% thay đổi của các nhân tố được giải thích bởi các biến quan sát.

Bảng 2. Ma trận xoay nhân tố

TT	Ký hiệu	Nhân tố				
		F1	F2	F3	F4	F5
1	TC1	0,510				
2	TC2	0,519				
3	TC3	0,587				
4	TC4	0,555				
5	SS1	0,701				
6	SS3	0,711				
7	SS4	0,606				
8	TD1		0,695			
9	TD2		0,680			
10	TD3		0,504			
11	GD1			0,782		
12	GD2			0,815		
13	GD3			0,814		
14	KN1				0,721	
15	KN2				0,842	
16	KN3				0,690	
17	DM1					0,669
18	DM2					0,744
19	DM3					0,762

Hệ số KMO = 0,840; Tổng phương sai trích = 62,128%; Sig. = 0,000.

Theo phương pháp trích Principle Component với phép xoay giữ gốc Varimax, hệ số tải nhân tố (Factor loading) là chỉ tiêu để đảm bảo mức ý nghĩa thiết thực của EFA. Trong nghiên cứu này, các biến có hệ số tải nhân tố nhỏ hơn 0,5 sẽ bị loại. Kết quả EFA cho thấy, trong 20 biến thì có 19 biến có hệ số tải nhân tố > 0,5 (từ 0,510 đến 0,842). Biến SS2 (Tôi có nhiều mối quan hệ xã hội) có hệ số tải nhân tố nhỏ hơn 0,5 nên bị loại. Như vậy, có 5 nhân tố đại diện cho ý định KSDN của sinh viên được sắp xếp lại từ 19 biến quan sát. Nhân tố mới F1 gồm 7 biến quan sát của nhân tố “Đặc điểm tính cách cá nhân” và “Sự sẵn sàng kinh doanh” (TC1, TC2, TC3, TC4, SS1, SS3, SS4), được đặt tên mới là “Tính cách cá nhân và sự sẵn sàng kinh doanh”. Các nhóm nhân tố còn lại không có sự xáo trộn giữa các biến thành phần nên giữ nguyên tên

gọi. Như vậy, sau phân tích nhân tố khám phá, mô hình nghiên cứu được điều chỉnh như sau: Ý định KSDN của sinh viên các trường ĐH, CĐ tại Đồng Tháp = f (Tính cách cá nhân và sự sẵn sàng kinh doanh, Thái độ đối với kinh doanh, Giáo dục, Kinh nghiệm làm thêm, Sự đam mê kinh doanh).

c. Phân tích hồi quy tuyến tính đa biến

Mô hình phân tích hồi quy tuyến tính đa biến có biến phụ thuộc là “Ý định KSDN” của sinh viên các trường ĐH, CĐ tại Đồng Tháp. Các biến độc lập theo kết quả phân tích nhân tố khám phá gồm có “Tính cách cá nhân và sự sẵn sàng kinh doanh” (F1), “Thái độ đối với kinh doanh” (F2), “Giáo dục” (F3), “Kinh nghiệm làm thêm” (F4) và “Sự đam mê kinh doanh” (F5).

Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính đa biến ở

Bảng 3 cho thấy, hệ số R2 hiệu chỉnh là 0,589 có nghĩa là 58,9% sự biến thiên của ý định KSDN của sinh viên được giải thích bởi các yếu tố đưa vào mô hình, còn lại là các yếu tố khác chưa được nghiên cứu. Giá trị Sig. F của mô hình rất nhỏ (Sig. F = 0,000) nên mô hình hồi quy có ý nghĩa. Hệ số Durbin-Watson của mô hình là 2,005 chứng tỏ hiện tượng tự tương quan của mô hình không đáng kể. Bên cạnh đó, độ phóng đại phương sai (VIF) của các biến đều nhỏ hơn rất nhiều so với 10 nên có thể kết luận các biến đưa vào mô hình không có hiện tượng đa cộng tuyến.

đã xác định các nhân tố ảnh hưởng đến ý định KSDN của sinh viên các trường ĐH, CĐ tại tỉnh Đồng Tháp. Kết quả nghiên cứu cho thấy, có 4 yếu tố ảnh hưởng tích cực đến ý định KSDN của sinh viên trên địa bàn, trong đó yếu tố tính cách cá nhân và sự sẵn sàng kinh doanh có tác động mạnh nhất. Dựa trên kết quả nghiên cứu, để góp phần nâng cao nhận thức và phát triển ý định KSDN cho sinh viên các trường ĐH, CĐ tại tỉnh Đồng Tháp, các đơn vị đào tạo cần thường xuyên tổ chức hội thảo, tọa đàm về kinh doanh, tạo ra các sân chơi để phát triển ý tưởng KSDN. Thông qua đó, góp phần

Bảng 3. Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính đa biến

Biến độc lập	Ký hiệu	Hệ số (B)	Hệ số Beta	Hệ số Sig.	VIF
Hằng số		3,353		0,000	
Tính cách cá nhân và sự sẵn sàng kinh doanh	F1	0,425	0,528	0,000	1,000
Thái độ đối với kinh doanh	F2	0,405	0,503	0,000	1,000
Giáo dục	F3	0,154	0,191	0,000	1,000
Kinh nghiệm làm thêm	F4	0,146	0,181	0,000	1,000
Sự đam mê kinh doanh	F5	0,003	0,003	0,950	1,000
R2 điều chỉnh = 0,589; Hệ số Sig. F = 0,000; Hệ số Durbin - Watson = 2,005					

Bảng 3 cho thấy, ngoại trừ biến “Sự đam mê kinh doanh” không có ý nghĩa thống kê, các biến còn lại có hệ số Beta chuẩn hóa từ 0,181 đến 0,528 với mức ý nghĩa nhỏ hơn 0,01. Như vậy, có 4 yếu tố tác động tích cực đến ý định KSDN của sinh viên các trường ĐH, CĐ tại Đồng Tháp với độ tin cậy 99%. Mức độ ảnh hưởng của 4 yếu tố này lên ý định KSDN của sinh viên trên địa bàn theo thứ tự tầm quan trọng lần lượt là tính cách cá nhân và sự sẵn sàng kinh doanh, thái độ đối với kinh doanh, giáo dục và kinh nghiệm làm thêm.

4. Kết luận

Thông qua kết quả phân tích nhân tố khám phá kết hợp hồi quy tuyến tính đa biến, nhóm tác giả

tạo động lực cho sinh viên chủ động tham gia, làm tăng mong muốn và có thái độ tích cực đối với KSDN và cũng như góp phần phát hiện những sinh viên có tố chất, đặc điểm cá nhân phù hợp với KSDN để có giải pháp hỗ trợ, nuôi dưỡng. Giáo dục có tác động tích cực đến ý định KSDN nên các trường ĐH, CĐ cần cải tiến chương trình đào tạo, phát triển phương pháp giảng dạy mới, đẩy mạnh các hoạt động ngoại khóa và lồng ghép kiến thức KSDN vào các hoạt động đào tạo. Bên cạnh đó, sinh viên cũng cần có ý thức vươn lên, không ngừng học tập, nâng cao trình độ và tích góp kinh nghiệm thông qua việc làm thêm, tham gia các hoạt động xã hội để khởi nghiệp thành công ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Ajzen (1991), "The theory of planned behavior", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 50, Issue 2, pp.179-211.
2. Bùi Huỳnh Tuấn Duy, Lê Thị Lin, Đào Thị Xuân Duyên và Nguyễn Thu Hiền (2011), "Nghiên cứu ảnh hưởng của các yếu tố tính cách cá nhân lên tiềm năng khởi nghiệp của sinh viên", *Tạp chí Phát triển Khoa học và Công nghệ*, tập 14, số Q3.
3. Chu Nguyễn Mộng Ngọc và Hoàng Trọng (2008), "Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS", Nhà Xuất bản Hồng Đức.
4. Dokko, G., Wilk, S. L., Rothbard, N. P. (2009), "Unpacking prior experience: how career history affects job performance", *Organization Science* 20, pp.51-68.
5. Galloway, L., Brown, W. (2002), "Entrepreneurship education at university: a driver in the creation of high growth firms", *Education Training*, 44(8-9), 398-405, [online] <<http://dx.doi.org/10.1108/00400910210449231>> [Accessed 10 June 2017].
6. Garavan, T. N., O'Connell, B. (1994), "Entrepreneurship education and training programs: a review and evaluation - Part 1. *Journal of European Industrial Training*", 18(8), 3-12, [online], <<http://dx.doi.org/10.1108/03090599410068024>> [Accessed 10 June 2017].
7. Hoàng Thị Phương Thảo và Bùi Thị Thanh Chi (2013), "Ý định khởi nghiệp của nữ học viên MBA tại Thành phố Hồ Chí Minh", *Tạp chí Phát triển kinh tế*, Số 271, Tháng 5/2013.
8. Holcomb, T. R., Holmes, J. R. M., Connelly, B. L. (2009), "Making the most of what you have: Managerial ability as a source of resource value creation", *Strategic Management Journal* 30, pp.457-485.
9. Krueger and Norris (1993), "The Impact Of Prior Entrepreneurial Exposure On Perception Of New Venture Feasibility", *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 18(1), pp.5-21.
10. Linan, F. (2004), "Intention - Based Models Of Entrepreneurship Education", *Piccola Impresa/SmallBusiness*, 3(1), pp.11-35.
11. Tkache, A., Kolvereid, L. (1999), "Self-employment intentions among Russian students", *Entrepreneurship & Regional Development*, 11(3), pp. 269-280.
12. Wang, C. K., Wong, P. K. (2004), "Entrepreneurial interest of university students in Singapore", *Technovation*, 24(2), 163-172, [online], <[http://dx.doi.org/10.1016/S0166-4972\(02\)00016-0](http://dx.doi.org/10.1016/S0166-4972(02)00016-0)> [Accessed 12 June 2017].
13. Wang, W., Lu, W., Millington, J. K. (2011), "Determinants of Entrepreneurial Intention among College Students in China and USA", *Journal of Global Entrepreneurship Research*, Vol. 1, No. 1.

Ngày nhận bài: 17/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 27/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 6/12/2017

Thông tin tác giả:

1. MAI VÕ NGỌC THANH

Công ty Cổ phần Du lịch và Tiếp thị Giao thông vận tải Việt Nam - Vietravel Chi nhánh Cần Thơ

Email: ngocthanhct92@gmail.com

2. TRỊNH DIỆU HIỀN

Khoa Kinh tế - Thủy sản, Trường Cao đẳng Cộng đồng Cà Mau

Email: hientrinh02@gmail.com

3. NGUYỄN MINH TRIẾT

Trung tâm Khuyến công và Tư vấn phát triển công nghiệp, Sở Công Thương Đồng Tháp

Email: nmtrietdt@gmail.com

**BUSINESS START-UP INTENTION OF STUDENTS AT
UNIVERSITIES AND COLLEGES IN DONG THAP PROVINCE**

● **MAI VO NGOC THANH**

Vietnam Travel And Marketing Transports Joint Stock Company – Can Tho Branch

● **TRINH DIEU HIEN**

Faculty of Economics and Fisheries, Ca Mau Community College

● **NGUYEN MINH TRIET**

Dong Thap province's Industry Promotion and Development Consultancy Centre

ABSTRACT:

The article aims to determine the factors that influence the business start-up intention of students at universities and colleges in Dong Thap province. The research conclusion is based on the primary data collected by a survey of 165 students and the main analytical methods conducting in this paper were Cronbachs Alpha testing, exploratory factor analysis and multiple linear regression. The results show that the business start-up intention of students at universities and colleges in this area was affected by 4 factors: personal characteristics and business readiness, attitude toward business, education and part time job experiences.

Keywords: Business start-up, student, intention.

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN Ý ĐỊNH CUNG CẤP THÔNG TIN RIÊNG TƯ CỦA KHÁCH HÀNG KHI MUA SẮM TRÊN CÁC TRANG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ KHU VỰC TP. HỒ CHÍ MINH

● CẢNH CHÍ HOÀNG - ĐẶNG LIÊN MINH

TÓM TẮT:

Mục tiêu của nghiên cứu này tập trung tìm hiểu các yếu tố ảnh hưởng đến ý định cung cấp thông tin riêng tư khi mua hàng trực tuyến trên các trang thương mại điện tử. Kết hợp phương pháp định tính và định lượng, tác giả tiến hành khảo sát 302 khách hàng có hoạt động mua sắm trực tuyến trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Kết quả cho thấy mô hình nghiên cứu đạt được độ tương thích với dữ liệu của thị trường cùng với sáu giả thuyết về mối quan hệ của các khái niệm trong mô hình được chấp nhận. Các nhân tố nghiên cứu gồm: (1) Mức độ tin cậy, (2) Mối quan tâm thông tin riêng tư, (3) Nhận thức rủi ro, (4) Nhận thức sự hữu ích khi cung cấp thông tin riêng tư có tác động đến ý định cung cấp thông tin riêng tư.

Từ khóa: Thương mại điện tử, mua hàng trực tuyến, khách hàng, ý định cung cấp thông tin riêng tư, TP. Hồ Chí Minh.

1. Giới thiệu

Hiện nay, internet đã trở thành phương tiện giúp việc truyền đạt, trao đổi thông tin, hợp tác giao lưu giữa mọi cá nhân, tổ chức và các quốc gia trên khắp thế giới diễn ra nhanh chóng và tiện ích hơn. Theo thống kê của Anandan (2016), đại diện Google cho biết trên thế giới hiện có hơn 3 tỉ người sử dụng internet dự kiến năm 2020 đạt 5 tỉ người dùng internet. Tại Việt Nam, theo số liệu đại diện Google Việt Nam (OKane, 2016) tính đến hết tháng 6/2016, Việt Nam đã có 52,2 triệu người dùng internet, đạt mức thâm nhập trên dân số là 54%. Số lượng người dùng nói trên bao gồm người

truy cập internet ở tất cả các phương tiện hỗ trợ (máy tính, laptop, điện thoại di động...) và con số này đang không ngừng tăng lên. Theo báo cáo chỉ số thương mại điện tử 2016 do VECOM công bố: Thành phố Hồ Chí Minh có mức độ ứng dụng thương mại điện tử cao nhất 78,6 điểm, cao hơn 5,3 điểm so với 2015. Từ đó chúng ta có thể thấy được xu hướng mua sắm trực tuyến ngày được người tiêu dùng thành phố Hồ Chí Minh sử dụng nhiều hơn.

Tại Việt Nam, bảo mật thông tin hiện đang được quan tâm sau hàng loạt các cuộc tấn công vào các website lớn tại Việt Nam. Theo khảo sát và đánh giá đầu tiên về tình hình an toàn thông tin

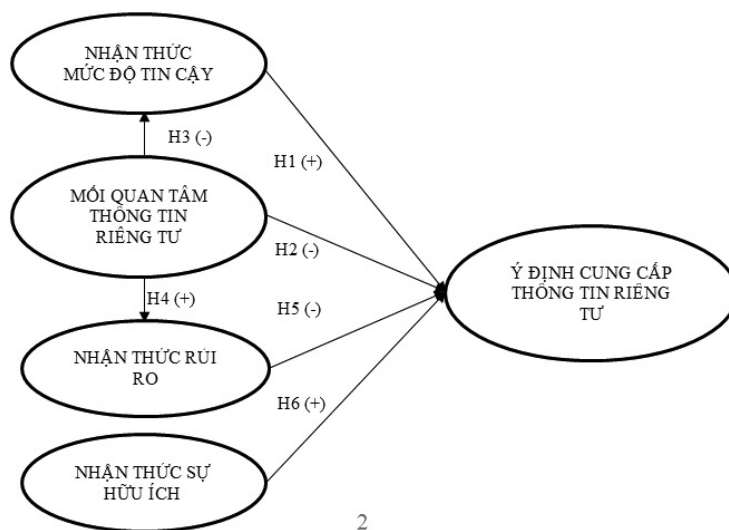
của các website thương mại điện tử năm 2016 tại Việt Nam, có tới 33% hệ thống website thương mại điện tử gặp lỗi nghiêm trọng. Dựa vào kết quả nghiên cứu này tác giả đưa ra một số hàm ý quản trị cho các nhà quản trị tại thành phố Hồ Chí Minh. Đây chính là cơ sở để các doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, mở rộng thị trường, thu hút, cải thiện mối quan hệ khách hàng và đứng vững trên thị trường thương mại điện tử trong bối cảnh hội nhập.

2. Mô hình nghiên cứu đề xuất

Theo tác giả Malhotra et al. (2004), trong nghiên cứu mối quan tâm thông tin riêng tư cho rằng sự thiếu tin tưởng của khách hàng về thông tin riêng tư được xác định là một vấn đề lớn cản trở sự phát triển của TMĐT, các mối quan tâm thông tin cá nhân riêng tư như là một xu hướng chung của người tiêu dùng lo lắng về sự riêng tư. Kết quả của nghiên cứu này chỉ ra rằng, yếu tố mối quan tâm thông tin riêng tư của người mua hàng, tác động trực tiếp nhận thức rủi ro và độ tin cậy ảnh hưởng đến ý định hành vi cung cấp thông tin riêng tư trong bối cảnh bảo mật trực tuyến, nhưng mối quan tâm thông tin riêng tư lại không tác động trực tiếp đến ý định hành vi. Tuy nhiên, theo nghiên cứu của Dinev and Hart (2006), thì mối quan tâm thông tin riêng tư có tác động trực tiếp đến ý định sẵn sàng cung cấp thông tin riêng tư. Trong phần nghiên cứu tại Việt Nam, tác giả sẽ nghiên cứu về chiều tác động của mối quan tâm thông tin riêng tư đến ý định hành vi dựa trên cơ sở nghiên cứu của Dinev & Hart. Bên cạnh đó, tác giả cũng nghiên cứu mối quan hệ giữa yếu tố nhận thức sự hữu ích với ý định hành vi dựa trên cơ sở nghiên cứu của Davis (1989) và nghiên cứu Li et al. (2010) đã chứng minh được nhận thức sự hữu ích có tác động đến ý định tiết lộ thông tin riêng tư. Trong nghiên cứu này, có 4 yếu tố quan trọng tác động đến ý định cung cấp thông tin riêng tư khi mua hàng trực tuyến (Mối quan

tâm thông tin riêng tư, Nhận thức độ tin cậy, Nhận thức rủi ro, Nhận thức sự hữu ích). Do đó, sau khi được điều chỉnh các thang đo đưa ra mô hình nghiên cứu đề xuất sau:

Hình 2.1: Mô hình nghiên cứu



Bảng 2.1. Thống kê các biến nghiên cứu

Yếu tố nghiên cứu	Nghiên cứu trước đây
Nhận thức mức độ tin cậy	Malhotra & ctg, 2004; Dinev & Hart, 2006
Mối quan tâm thông tin riêng tư	
Nhận thức rủi ro	
Nhận thức sự hữu ích	Davis & ctg, 1989; Li, Sarathy & Xu 2010
Ý định cung cấp thông tin riêng tư	Malhotra & ctg, 2004

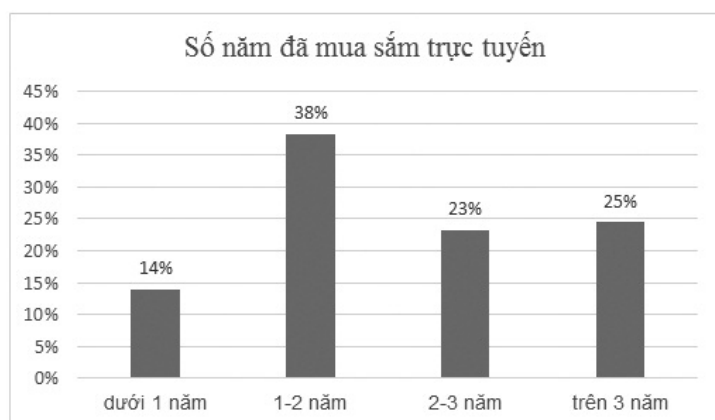
3. Kết quả nghiên cứu và các thẩm định

3.1. Thống kê mẫu nghiên cứu

Trong 302 người tham gia khảo sát, số lượng nữ giới nhiều hơn với 159 người tương ứng với 52.6%, còn lại 143 người là nam chiếm 47.4%. Độ tuổi tham gia khảo sát nhiều nhất là từ 23-27 tuổi. Đây là độ tuổi đã đi làm, ổn định công việc, thu nhập và có nhiều trải nghiệm mua sắm trực tuyến, có 163 người ở khoảng độ tuổi này chiếm 54%; tiếp theo là từ 28-35 tuổi, 64 người chiếm 21.2%; cao thứ ba là 18-22 tuổi, với 41 người chiếm 13.6%. Độ tuổi tham gia khảo sát ít nhất là trên 35 tuổi với 34 người chiếm 11.3%.

3.2. Thống kê tần suất mua hàng trực tuyến 2017

Biểu đồ 3.1: Thống kê tần suất mua hàng trực tuyến theo năm



Theo thống kê thì chủ yếu khách hàng mua sắm trực tuyến đã có trải nghiệm mua sắm trực tuyến từ 1-2 năm chiếm 38%, do lĩnh vực thương mại điện tử tại Việt Nam vẫn còn rất mới đối với người

tiêu dùng. Tuy là đã có những trang thương mại điện tử lâu đời như vatgia.com, 5giay.vn, enbac.com, chotot.vn,... nhưng thị trường thương mại điện tử chỉ mới bắt đầu sôi động vài năm trở lại đây, khi tập đoàn Alibaba mua lại Lazada tấn công vào thị trường Việt Nam tháng 4/2016.

3.3. Phân tích độ tin cậy của thang đo (Cronbachs Alpha)

Nhận thức mức độ tin cậy là 0,865; Mối quan tâm thông tin riêng tư là 0,773; Nhận thức rủi ro là 0,825; Nhận thức sự hữu ích là 0,879 > 0,6 và hệ số tương quan biến tổng của 4 biến quan sát trong thang đo đều có giá trị > 0,3 nên thang đo đủ độ tin cậy để thực hiện các phân tích EFA tiếp theo.

Bảng 3.1. Thống kê kết quả kiểm định độ tin cậy Cronbachs alpha

STT	Biến quan sát	Hệ số tương quan biến-tổng	Hệ số Cronbach's Alpha nếu loại bỏ biến	Cronbach's Alpha	Biến quan sát bị loại
Nhóm 1: Nhận thức mức độ tin cậy (DTC)					
1	DTC1	0,692	0,836	0,865	
2	DTC2	0,710	0,829		
3	DTC3	0,686	0,839		
4	DTC4	0,768	0,805		
Nhóm 2: Mối quan tâm thông tin riêng tư (TTRT)					
5	TTRT1	0,568	0,722	0,773	
6	TTRT2	0,562	0,726		
7	TTRT3	0,627	0,690		
8	TTRT4	0,550	0,734		
Nhóm 3: Nhận thức rủi ro (RR)					
9	NTRR1	0,718	0,723	0,825	
10	NTRR2	0,644	0,816		
11	NTRR3	0,710	0,745		
Nhóm 4: Nhận thức sự hữu ích (SHI)					
12	SHI1	0,750	0,844	0,879	
13	SHI2	0,764	0,834		
14	SHI3	0,790	0,806		
Biến phụ thuộc: Ý định cung cấp thông tin riêng tư (YD)					
15	YD1	0,764	0,834	0,880	
16	YD2	0,774	0,825		
17	YD3	0,767	0,831		

Biến phụ thuộc: Ý định cung cấp thông tin riêng tư, sau khi phân tích hệ số Cronbachs Alpha của thang đo, kết quả thống kê cho thấy hệ số Cronbachs Alpha tổng thể của thang đo có giá trị là $0,880 > 0,6$ và hệ số tương quan biến tổng của 3 biến quan sát trong thang đo đều có giá trị $> 0,3$ nên thang đo đủ độ tin cậy để thực hiện các phân tích EFA tiếp theo.

3.4. Phân tích nhân tố khám phá (EFA)

Sau khi rút được 17 biến từ bước kiểm định độ tin cậy thang đo, tiến hành phân tích nhân tố khám phá EFA với phương pháp trích Principal Axis Factoring với phép xoay Promax (Oblique) cho cả biến độc lập và biến phụ thuộc. Kết quả thu được như sau: (Bảng 3.2)

Kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA cho thấy có 17 biến quan sát được nhóm thành 5 nhân tố. Các biến có trọng số tải nhân tố (Factor loading) đều lớn hơn 0,5 nên các biến quan sát đều quan trọng trong các nhân tố, chúng có ý nghĩa thiết thực. Bên cạnh đó, hệ số KMO = $0,882 > 0,5$ nên phân tích EFA phù hợp với dữ liệu. Tổng phương sai trích được bằng 62,541%, cho biết 5 nhân tố giải thích được 62,541% biến thiên của dữ liệu nghiên cứu. Ngoài ra, 5 nhân tố được hình thành sau khi phân tích EFA đều có giá trị Cronbachs Alpha $> 0,6$ nên 5 thang đo này đạt yêu cầu khi phân tích CFA ở bước tiếp theo.

3.5. Phân tích nhân tố khẳng định (CFA)

Độ tin cậy thang đo được đánh giá bằng các hệ

Bảng 3.2. Kết quả phân tích nhân tố khám phá EFA

STT	Khái niệm	Biến quan sát	Nhân tố					Cronbachs Alpha
			1	2	3	4	5	
1	Nhận thức mức độ tin cậy (DTC)	DTC2	0,872					0,865
2		DTC4	0,767					
3		DTC1	0,727					
4		DTC3	0,672					
5	Nhận thức sự hữu ích (SHI)	SHI1		0,868				0,879
6		SHI3		0,818				
7		SHI2		0,818				
8	Mối quan tâm thông tin riêng tư (TTRT)	TTRT3			0,754			0,773
9		TTRT4			0,683			
10		TTRT1			0,648			
11		TTRT2			0,603			
12	Ý định cung cấp thông tin riêng tư (YD)	YD2				0,859		0,880
13		YD1				0,819		
14		YD3				0,797		
15	Nhận thức rủi ro (RR)	RR3					0,829	0,825
16		RR1					0,826	
17		RR2					0,715	
Eigenvalues			6,354	2,646	1,278	1,152	1,027	
Phương sai trích (%)			35,366	13,174	5,394	4,458	4,150	
Tổng phương sai trích Cumulative (%)				62,541				
Hệ số KMO				0,882				
Sig.				0,000				

số: Hệ số tin cậy tổng hợp) - Composite reliability (Joreskog, 1971), tổng phương sai trích (ρ_{vc}) - Variance extracted (Fornell & Larcker, 1981), và hệ số tin cậy (α) - Cronbachs alpha. Kết quả cho thấy, các khái niệm đều đạt độ tin cậy về hệ số Cronbach alpha ($\geq 0,6$), tổng phương sai trích ($\geq 0,5$) và hệ số tin cậy tổng hợp ($\geq 0,5$). Chứng tỏ, thang đo các khái niệm đạt yêu cầu về độ tin cậy.

3.6. Kiểm định mô hình nghiên cứu (SEM)

3.6.1. Kiểm định mô hình nghiên cứu (SEM) (Bảng 3.3)

Khái niệm nào không có ý nghĩa thống kê ở độ tin cậy 90% ($P > 0,05$) sẽ loại lần lượt ra khỏi mô hình, nhìn chung thấy rằng các quan hệ tác động đều có ý nghĩa thống kê. Nên các biến DTC, TTRT, RR, SHI đều thực sự ảnh hưởng đến YD và TTRT thực sự ảnh hưởng đến DTC, RR. Các trọng số chưa chuẩn hóa TTRT, RR mang dấu âm có tác động ngược chiều với YD, TTRT có tác động ngược chiều với DTC. Còn các trọng số chưa chuẩn hóa mang dấu dương nghĩa là có tác động cùng chiều với biến bị tác động.

3.6.2. Kiểm định các giả thuyết nghiên cứu

Kết quả ước lượng ước lượng (chưa chuẩn hóa) của các tham số cho thấy các mối quan hệ đều có ý nghĩa thống kê ($p < 5\%$), nghĩa là các giả thuyết

Bảng 3.3. Các trọng số chưa chuẩn hóa (Regression Weights)

Giả thuyết	Mối quan hệ	Ước lượng	Sai lệch chuẩn	Giá trị tới hạn	P (mức ý nghĩa)
H1	YD <---DTC	0,388	0,062	6,202	***
H2	YD <---TTRT	-0,235	0,108	-2,173	0,030
H3	DTC <---TTRT	-0,437	0,092	-4,731	***
H4	RR <---TTRT	0,940	0,116	8,070	***
H5	YD <---RR	-0,178	0,065	-2,754	0,006
H6	YD <---SHI	0,354	0,053	6,673	***

***: $p < 0,001$.

H1, H2, H3, H4, H5, H6 về các mối quan hệ của các khái niệm đề ra trong mô hình nghiên cứu đều được chấp nhận.

3.7. Ước lượng mô hình lý thuyết (Bootstrap)

Bảng 3.4. Kết quả ước lượng Bootstrap

Mối quan hệ	Ước lượng	SE	SE-SE	Mean	Bias	SE-Bias	CR
DTC<---TTRT	-0,338	0,071	0,002	-0,336	0,002	0,002	1
RR<---TTRT	0,612	0,063	0,001	0,614	0,002	0,002	1
YD<---DTC	0,385	0,079	0,002	0,382	-0,003	0,003	-1
YD<---TTRT	-0,18	0,088	0,002	-0,18	0,001	0,003	0,33
YD<---RR	-0,209	0,081	0,002	-0,212	-0,002	0,003	-0,67
YD<---SHI	0,376	0,062	0,001	0,375	-0,001	0,002	-0,5

Trong đó: Mean là hệ số hồi quy của ước lượng bootstrap, cột Bias là chênh lệch giữa cột hệ số hồi quy Mean và giá trị hệ số hồi quy Estimate khi chạy không có Bootstrap. Cột SE-Bias là sai số chuẩn hóa của cột Bias. Ở đây chúng ta cần tính giá trị tới hạn C.R (Critical Ratios) bằng cách lấy cột SE-Bias chia cho cột Bias. Sau đó so sánh giá trị C.R này với 1,96 (do 1,96 là giá trị của phân phối chuẩn ở mức 0,975 nghĩa là 2,5% một phía, 2 phía sẽ là 5%).

3.8. Phân tích cấu trúc đa nhóm

3.8.1. Kiểm định sự khác biệt theo giới tính

Kết quả SEM mô hình bất biến từng phần cho hai nhóm khách hàng nam và nữ: $\chi^2 = 404,310$; $df=232$; $p=0,000$; $\chi^2/df=1,743$; $GFI=0,872$; $TLI=0,923$; $CFI=0,934$; $RMSEA=0,05$. Chứng tỏ cả hai mô hình khả biến và bất biến từng phần của hai nhóm khách hàng nam và nữ của biến giới tính đều phù hợp với dữ liệu thị trường. Kết quả kiểm định sự khác biệt giữa các chỉ tiêu tương thích giữa mô hình khả biến và bất biến từng phần (bảng 2.8) cho thấy sự khác biệt giữa hai mô hình không có ý nghĩa thống kê ($p = 0,067 > 0,05$). Vì thế, mô hình bất biến được chọn và cho phép kết luận không có sự khác nhau giữa các nhóm khách hàng nam và nữ trong việc giải thích (đánh giá) các yếu tố ảnh hưởng đến ý định cung cấp thông tin riêng tư tại TP. HCM.

Bảng 3.5. So sánh giữa mô hình khả biến với bất biến từng phần theo giới tính

Mô hình so sánh	χ^2	df	p
Bất biến từng phần	404,31	232	0,000
Khả biến	392,512	226	0,000
Sai lệch	11,798	6	0,067

Trong đó: χ^2 : chi bình phương (chisquare); df: số bậc tự do; p: mức ý nghĩa.

3.8.2. Kiểm định sự khác biệt theo độ tuổi

Kết quả SEM mô hình bất biến từng phần cho hai nhóm khách hàng nam và nữ: $\chi^2 = 440,143$; df=231; p=0,000; $\chi^2/df=1,905$; GFI=0,865; TLI=0,907; CFI=0,921; RMSEA=0,055. Chứng tỏ cả hai mô hình khả biến và bất biến từng phần của hai nhóm khách hàng có độ tuổi 18-27 tuổi và từ 28 tuổi trở lên đều phù hợp với dữ liệu thị trường. Kết quả kiểm định sự khác biệt giữa các chỉ tiêu tương thích giữa mô hình khả biến và bất biến từng phần cho thấy sự khác biệt giữa hai mô hình không có ý nghĩa thống kê (p = 0,347 > 0,05). Vì thế, mô hình bất biến được chọn và cho phép kết luận không có sự khác nhau giữa các nhóm khách hàng có độ tuổi khác nhau trong việc giải thích (đánh giá) các yếu tố ảnh hưởng đến ý định cung cấp thông tin riêng tư tại thành phố Hồ Chí Minh.

3.8.3. Kiểm định sự khác biệt theo thu nhập

Kết quả SEM mô hình khả biến cho hai nhóm khách hàng (1) thu nhập thấp dưới 11 triệu và (2) từ thu nhập cao từ 11 triệu trở lên: $\chi^2 = 380,304$; df=226; p=0,000; $\chi^2/df=1,683$; GFI=0,876; TLI=0,929; CFI=0,941; RMSEA=0,048. Chứng tỏ cả hai mô hình khả biến và bất biến từng phần của hai nhóm khách hàng có mức thu nhập dưới 11 triệu và trên 11 triệu đều phù hợp với dữ liệu thị trường. Kết quả kiểm định sự khác biệt giữa các chỉ tiêu tương thích giữa mô hình khả biến và bất biến từng phần cho thấy rằng sự khác biệt giữa hai mô hình không có ý nghĩa thống kê (p = 0,071 > 0,05). Vì thế, mô hình bất biến được chọn và cho phép kết luận không có sự khác nhau giữa các nhóm khách hàng có độ tuổi khác nhau trong việc giải thích (đánh giá) các yếu tố ảnh hưởng đến ý định cung cấp thông tin riêng tư tại Thành phố Hồ Chí Minh.

3.8.4. Kiểm định sự khác biệt theo trình độ học vấn

Kết quả SEM mô hình khả biến cho hai nhóm khách hàng (1) trình độ dưới đại học và (2) trình độ từ đại học trở lên: $\chi^2 = 439,841$; df=226; p=0,000; $\chi^2/df=1,946$; GFI=0,870; TLI=0,904; CFI=0,920; RMSEA=0,056.

Kết quả SEM mô hình bất biến từng phần cho hai nhóm khách hàng nam và nữ: $\chi^2 = 451,605$; df=231; p=0,000; $\chi^2/df=1,955$; GFI=0,868; TLI=0,903; CFI=0,917; RMSEA=0,056.

Đối với nhóm trình độ dưới đại học, yếu tố nhận thức độ tin cậy và mối quan tâm thông tin riêng tư không tác động đến ý định cung cấp thông tin riêng tư vì P-value > 0,05 (P-value DTC = 0,669, P-value TTRT = 0,563). Ngược lại đối với nhóm có trình độ đại học trở lên, độ tin cậy và mối quan tâm thông tin riêng tư là yếu tố họ quan tâm nhiều nhất, có tác động đến ý định cung cấp thông tin riêng tư khi mua hàng trực tuyến nhưng đối với yếu tố rủi ro họ lại không quan tâm (P-value = 0,111 > 0,05), trong khi nhóm có trình độ dưới đại học lại quan tâm đến yếu tố rủi ro có tác động đến ý định cung cấp thông tin riêng tư.

4. Kết luận

Trong nghiên cứu này, tác giả thực hiện phân tích cấu trúc đa nhóm theo thuộc tính đặc điểm cá nhân của khách hàng bao gồm các biến phân nhóm: giới tính, độ tuổi, trình độ học vấn và thu nhập của khách hàng. Kết quả phân tích cấu trúc đa nhóm cho thấy không có sự khác biệt giữa các khách hàng có giới tính, độ tuổi và thu nhập khác nhau, nhưng khác nhau ở nhóm có trình độ học vấn dưới đại học và từ đại học trở lên. Đối với nhóm trình độ dưới đại học, yếu tố nhận thức độ tin cậy và mối quan tâm thông tin riêng tư không tác động đến ý định cung cấp thông tin riêng tư. Ngược lại, đối với nhóm có trình độ đại học trở lên, độ tin cậy và mối quan tâm thông tin riêng tư là yếu tố quan tâm, có tác động đến ý định cung cấp thông tin riêng tư khi mua hàng trực tuyến nhưng đối với yếu tố rủi ro họ lại không quan tâm, trong khi nhóm có trình độ dưới đại học lại quan tâm đến yếu tố rủi ro có tác động đến ý định cung cấp thông tin riêng tư ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Anandan, R. (2016). Sẽ có bao nhiêu người dùng internet đến năm 2016, sự kiện Ngày công nghệ. <<http://www.24h.com.vn/cong-nghe-thong-tin/se-co-bao-nhieu-nguoi-su-dung-internet-toi-nam-2020-c55a791233.html>>
2. Đào, T. N. (2002). *Thương mại điện tử và những vấn đề đặt ra đối với Việt Nam*. H.: Khoa Kinh tế.
3. Thọ, L. Đ., & Hải, T. T. H. (2015). *Thương mại điện tử hiện đại - Lý thuyết và tình huống ứng dụng của các công ty Việt Nam*.
4. Thọ, N. Đ., & Trang, N. T. M. (2011). *Nghiên cứu khoa học Marketing - Ứng dụng mô hình cấu trúc tuyến tính SEM*.
5. EBI, H. h. T. V. N. (2017). *Chỉ số thương mại điện tử*.
6. OKane, K. (2016). *Đón làn sóng công nghệ số: Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam đã sẵn sàng?*, Hà Nội.
7. Ajzen, I. (1991). *The theory of planned behavior. Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179-211.
8. Ajzen, I. (2002). *Perceived behavioral control, self-efficacy, locus of control, and the theory of planned behavior. Journal of applied social psychology*, 32(4), 665-683.
9. Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behaviour*.
10. Dinev, T., & Hart, P. (2006). *An extended privacy calculus model for e-commerce transactions. Information systems research*, 17(1), 61-80.
11. Gefen, D., Karahanna, E., & Straub, D. W. (2003). *Trust and TAM in online shopping: An integrated model. Mis Quarterly*, 27(1), 51-90.
12. Gerbing, D. W., & Anderson, J. C. (1988). *An updated paradigm for scale development incorporating unidimensionality and its assessment. Journal of marketing research*, 186-192.
13. Goodwin, C. (1991). *Privacy: Recognition of a consumer right. Journal of Public Policy & Marketing*, 149-166.
14. Hasslinger, A., Hodzic, S., & Obazo, C. (2007). *Consumer behaviour in online shopping. Kristianstaad University Department of Business Studies*.
15. Head, M., & Yuan, Y. (2001). *Privacy protection in electronic commerce—a theoretical framework. Human Systems Management*, 20(2), 149-160.
16. Li, H., Sarathy, R., & Xu, H. (2010). *Understanding situational online information disclosure as a privacy calculus. Journal of Computer Information Systems*, 51(1), 62-71.
17. Malhotra, N. K., Kim, S. S., & Agarwal, J. (2004). *Internet users' information privacy concerns (IUIPC): The construct, the scale, and a causal model. Information systems research*, 15(4), 336-355.
18. McKnight, D. H., Choudhury, V., & Kacmar, C. (2002). *Developing and validating trust measures for e-commerce: An integrative typology. Information systems research*, 13(3), 334-359.
19. Milne, G. R., & Boza, M.-E. (1999). *Trust and concern in consumers perceptions of marketing information management practices. Journal of interactive Marketing*, 13(1), 5-24.
20. Pavlou, P. A. (2003). *Consumer acceptance of electronic commerce: Integrating trust and risk with the technology acceptance model. International journal of electronic commerce*, 7(3), 101-134.
21. Phelps, J., Nowak, G., & Ferrell, E. (2000). *Privacy concerns and consumer willingness to provide personal information. Journal of Public Policy & Marketing*.
22. Van Slyke, C., Shim, J., Johnson, R., & Jiang, J. J. (2006). *Concern for information privacy and online consumer purchasing. Journal of the Association for Information Systems*, 7(1), 16.
23. Warren, S. D., & Brandeis, L. D. (1890). *The right to privacy. Harvard law review*, 193-220.

Ngày nhận bài: 05/12/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 15/12/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 25/12/2017

Thông tin tác giả:

1. TS. CẢNH CHÍ HOÀNG

Đại học Tài chính - Marketing

Điện thoại: 0908807899

Email: canhchihoang@gmail.com

2. ĐẶNG LIÊN MINH

Học viên cao học lớp CHQT5A, Đại học Công nghiệp TP. Hồ Chí Minh

Email: dangminhtn93@gmail.com

**THE FACTORS INFLUENCING THE INTENTION
ON PROVIDING PRIVATE INFORMATION OF CUSTOMER
WHEN SHOPPING ON E-COMMERCE SITES
IN AREAS OF HO CHI MINH CITY**

● **PhD. CANH CHI HOANG**

University of Finance and Marketing

● **DANG LIEN MINH**

Graduate student in class CHQT5A, Industrial university of Ho Chi Minh City

ABSTRACT:

This study was conducted for the purpose of analyzing the factors that influence the intention on provide private information when shopping on e-commerce sites. Combining qualitative and quantitative research, the author conducted a survey of 302 customers with nline shopping in Ho Chi Minh City. The results show that the research model achieves market data compatibility with six hypotheses about the relationship of concepts in the accepted model. The factor is: (1) Trust levels, (2) Privacy concerns, (3) Perceived risk, and (4) Perceived usefulness when providing private information affect the intention to provide private information.

Keywords: E-commerce, online shopping, customers, intends to provide private information, TP. Ho Chi Minh.

PHÁT TRIỂN DU LỊCH MICE TẠI ĐÀ LẠT: KIỂM ĐỊNH TỪ HƯỚNG CUNG

● LÊ THÁI SƠN - HÀ NAM KHÁNH GIAO

TÓM TẮT:

Nghiên cứu tìm hiểu mức độ ảnh hưởng của các nhân tố nguồn lực đến sự phát triển du lịch MICE tại Đà Lạt thông qua việc xác định được các bên liên quan, qua việc khảo sát 350 nguồn lực (tức từ hướng cung). Phương pháp phân tích Cronbachs Alpha, phân tích EFA, CFA cùng với phân tích cấu trúc tuyến tính SEM được sử dụng với phương tiện SPSS và AMOS.

Kết quả cho thấy, sự phát triển du lịch MICE chịu sự tác động của nguồn lực điểm đến MICE và nguồn lực điểm đến MICE chịu tác động bởi 3 thành phần: (1) nguồn lực nhà tổ chức; (2) nguồn lực du khách MICE; (3) nguồn lực nhà cung cấp. Nghiên cứu đề ra một số hàm ý quản trị cho các nhà quản lý định hướng phát triển du lịch MICE tốt hơn.

Từ khóa: Phát triển du lịch MICE, Đà Lạt, nguồn lực.

1. Đặt vấn đề

Du lịch MICE có những đặc điểm quan trọng là: (1) tiềm năng tăng trưởng cao, (2) có giá trị tăng thêm cao, và (3) lợi ích đối mới cao. Với những đặc điểm trên, các quốc gia trên thế giới đang hướng vào phát triển du lịch MICE như một bước chấn hưng kinh tế quốc gia (Janakiraman, 2012). Nhiều nghiên cứu về du lịch MICE cho thấy cần chú ý đến mối quan hệ mạng lưới của các công ty du lịch, xem xét các nguồn lực của điểm đến phát triển các năng lực cốt lõi của du lịch của các nguồn lực và năng lực du lịch của điểm đến với sự tham gia của tất cả các bên liên quan trong việc cung cấp nguồn lực để hình thành các sản phẩm du lịch có sự khác biệt về chất lượng hơn hình thức hiện tại (Denicolai và ctg, 2010; González và Falcón, 2003; Đinovic, 2010); Lê Thái Sơn và Hà Nam Khánh Giao, (2014) đã xây dựng mô hình phát triển du lịch MICE, kiểm định mô hình từ hướng du khách MICE. Kết quả cho thấy nguồn lực điểm

đến được hỗ trợ từ các bên liên quan và cùng tác động tác động đến sự phát triển du lịch MICE tại Đà Lạt. Tuy nhiên, mô hình nên được tiếp tục xem xét, kiểm định từ hướng cung. Từ đó, đánh giá mức độ phù hợp của mô hình phát triển du lịch MICE tại một điểm đến MICE của Việt Nam khi so sánh với các nghiên cứu ở nước ngoài.

Trong nghiên cứu này, Đà Lạt được chọn là một điểm đến du lịch MICE để kiểm định sự phù hợp của mô hình phát triển du lịch MICE của Việt Nam, vì: (1) Đà Lạt hội đủ hai điều kiện: yếu tố cơ bản về tài nguyên thiên nhiên, tài nguyên nhân văn, khí hậu, vị trí địa lý; và yếu tố tiên tiến bao gồm cơ sở hạ tầng giao thông và giao tiếp dữ liệu bằng kỹ thuật số hiện đại ngày càng được hoàn thiện, nguồn nhân lực cơ bản đáp ứng nhu cầu và các viện đại học nghiên cứu về các môn khoa học phức tạp (Porter, 2001), (2) Đà Lạt cân nhắc chuyển đổi mô hình hoạt động du lịch theo hướng đẩy mạnh du lịch MICE là một xu hướng phù hợp

với thế giới theo hướng phát triển du lịch bền vững (Đinovic, 2010), (3) Đà Lạt ngày càng được chọn tổ chức nhiều hội nghị, hội thảo hơn ở các cấp Chính phủ, các hiệp hội, các ngành, (4) Một khảo sát nhanh với 400 phiếu cho thấy tỷ lệ du khách đến tham dự các hoạt động MICE tại Đà Lạt chiếm 56,6% so với 43,4% du khách nghỉ dưỡng.

2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

2.1. Các lý thuyết nền tảng

Michell và ctg (1997) nghiên cứu về các bên liên quan (stakeholders) cho rằng: “Các bên liên quan rõ ràng sẽ liên quan mật thiết với việc tích lũy số lượng các đặc tính của các bên liên quan là tính quyền lực (power); tính hợp pháp (legitimacy) và tính khẩn cấp (urgency) mà nhà quản trị phải nhận thức”. Bên liên quan chỉ sở hữu một đặc tính được gọi là bên liên quan tiềm ẩn; Có được hai đặc tính được gọi là bên liên quan mong đợi và với ba đặc tính thì được gọi là bên liên quan rõ ràng. Các bên liên quan thường được xem xét gồm: (1) Tổ chức quản trị điểm đến (Destination Management Organization- DMO), Văn phòng khách hàng hội nghị (Customer visite Bureau- CIB) thường được xem là các tổ chức chuyên nghiệp, nhà quản lý; (2) Nhà điều hành, nhà tổ chức, tài trợ được xem xét riêng biệt trong từng bối cảnh nghiên cứu; (3) Trung gian tiếp thị thường là cầu nối giữa nhà cung cấp với điểm đến hoặc du khách với điểm đến; (4) Du khách MICE; (5) Điểm đến MICE; (6) Cộng đồng cư dân tại điểm đến và (7) Chính quyền.

Lý thuyết dựa vào nguồn lực (Acedo và ctg, 2006) gồm: Quan điểm dựa vào nguồn lực (resource-based view) - mỗi tổ chức độc lập đều có những cấu trúc nguồn lực cụ thể là những tài sản vật chất và khả năng sở hữu và/hoặc kiểm soát của mình, có tính riêng có, phát sinh từ lịch sử hình thành của nó; quan điểm dựa vào kiến thức (knowledge-based view) - sự thay đổi của môi trường kinh doanh sẽ ảnh hưởng đến cả hai phía cung - cầu (Cooper, 2006), nên các điểm đến phải liên tục thích ứng bằng cách tạo ra, sử dụng kiến thức cần thiết để đáp ứng với sự thay đổi; và quan điểm về các mối quan hệ (relational view) - khi tham gia vào một mạng lưới mối, năng lực của từng bên liên quan sẽ được phát triển mạnh mẽ hơn, điều này cũng đúng đối với một điểm đến.

2.2. Mối quan hệ giữa sự phát triển du lịch MICE và các nguồn lực nhân tố

2.2.1. Ảnh hưởng từ nguồn lực nhà cung cấp đến nguồn lực điểm đến MICE

Tất cả các sự kiện MICE đòi hỏi cung cấp nhiều hoạt động như vận tải nội địa, quốc tế thông qua các hãng, công ty lữ hành; Nơi ăn nghỉ của các đoàn đại biểu, khách mời; Trung tâm hội nghị; Triển lãm; Dịch vụ nghe nhìn tại các khách sạn, resort cao cấp là thành phần quan trọng trong gói dịch vụ MICE. Ngoài những nguồn lực vật lý, nhà cung cấp còn có thể cung cấp thêm nguồn lực kiến thức và kết nối mạng. Nguồn cung cấp càng mạnh, điểm đến MICE càng có nhiều năng lực để tạo nên sự phát triển.

H1: Nguồn lực nhà cung cấp có tác động thuận chiều đến nguồn lực điểm đến MICE

2.2.2. Ảnh hưởng của nguồn lực nhà tổ chức đến nguồn lực điểm đến MICE

Các nhà tổ chức sử dụng uy tín, thương hiệu điểm đến, khả năng của mình (nguồn lực hữu hình và vô hình) để đăng cai, tổ chức sự kiện, thu hút thêm nguồn lực để phát triển điểm đến (Tingting và ctg, 2007). Các chính phủ thường là những nhà tổ chức, nhà tài trợ quan trọng để tổ chức hoạt động MICE nhằm thu hút các chuyên gia, khách du lịch trong và ngoài nước. Các hiệp hội chuyên ngành và tổ chức phi lợi nhuận thường sử dụng hoạt động này để huấn luyện, xúc tiến phát triển thị trường, chuyển giao kết quả nghiên cứu khoa học... Các công ty lớn, công ty đa quốc gia cũng thường tổ chức hoạt động MICE nhắm đến nhu cầu của du khách MICE.

H2: Nguồn lực nhà tổ chức có tác động thuận chiều đến nguồn lực điểm đến MICE.

2.2.3. Ảnh hưởng của nguồn lực tổ chức chuyên nghiệp đến nguồn lực điểm đến MICE

Tại các nước phát triển ở châu Âu, Mỹ, một số nước châu Á như Nhật Bản, Hàn quốc, Singapore... các tổ chức chuyên nghiệp đã góp phần rất lớn trong việc tổ chức thành công một sự kiện MICE. Các tổ chức chuyên nghiệp có thể hỗ trợ cho điểm đến MICE nguồn lực dựa vào kiến thức và nguồn lực dựa vào mối quan hệ, họ dựa vào kỹ năng và kinh nghiệm của mình để gia tăng lượng thông tin cần thiết và quan trọng đến với du khách MICE. Bên cạnh kinh nghiệm, mạng lưới mối quan hệ của các tổ chức chuyên nghiệp và các bên liên quan khác như nhà tổ chức, nhà cung cấp và du khách MICE ngày càng được củng cố thông qua những sự

kiện đã được tổ chức thành công trong quá khứ.

H3: Nguồn lực tổ chức chuyên nghiệp có tác động thuận chiều đến nguồn lực điểm đến MICE.

2.2.4. Ảnh hưởng của nguồn lực du khách MICE đến nguồn lực điểm đến MICE

Nhiều tác giả đã đề nghị rằng, du khách MICE được định nghĩa là nhân viên hoặc người được tài trợ bởi công ty tham gia hoạt động MICE ở trong nước và nước ngoài hoặc đã tham gia hoạt động MICE (Cook và ctg, 2006). Động cơ là một trong những thành phần quan trọng, giải thích việc du khách đang cần gì và cách để đáp ứng những mong đợi đó (Fodness, 1994). Chi tiêu của du khách MICE không chỉ cho lĩnh vực khách sạn, nhà hàng mà còn trong lĩnh vực giải trí, khám phá các nền văn hóa mới... Campiranon và Arcodia (2008) cho thấy rằng, du khách MICE chi tiêu cao gấp 3 lần du khách bình thường. Điều này đã giúp cho việc trao đổi ngoại tệ và tạo cơ hội việc làm nhiều hơn (Dwyer và ctg, 2001).

H4: Nguồn lực của du khách MICE tác động thuận chiều đến nguồn lực điểm đến MICE.

2.2.5. Mối quan hệ giữa nguồn lực điểm đến MICE và sự phát triển du lịch MICE

Việc phát triển du lịch nói chung, du lịch MICE nói riêng cơ bản phải dựa trên nguồn lực điểm đến và các nguồn lực ảnh hưởng. Theo Kotler và ctg (1999), để phát triển kinh tế địa phương nói chung, phát triển một ngành nói riêng, cần duy trì những ngành sản xuất đang có, xây dựng ngành du lịch, phát triển mạng lưới ra bên ngoài, thu hút các nhà đầu tư bên ngoài để có nguồn lực mới cho đầu tư, phát triển. Hussain và ctg (2012) cho thấy ba lĩnh vực là thông tin du lịch, chi tiêu của du khách MICE, kinh nghiệm của cá nhân và đoàn du khách MICE về sự kiện ngày càng gia tăng.

H5: Nguồn lực điểm đến MICE có tác động thuận chiều đến sự phát triển du lịch MICE.

2.2.6. Mô hình nghiên cứu đề xuất

Tổng hợp các giả thuyết nêu trên, đồng thời dựa trên căn cứ nghiên cứu về mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển du lịch MICE tại Đà Lạt (Lê Thái Sơn và Hà Nam Khánh Giao, 2014), rõ ràng có một mối quan hệ giữa nguồn lực của các nhà cung cấp, nhà tổ chức, các tổ chức, du khách MICE với nguồn lực điểm đến MICE. Mô hình nghiên cứu đề xuất như trong Hình 1.

3. Phương pháp nghiên cứu

3.1. Nghiên cứu định tính và định lượng sơ bộ

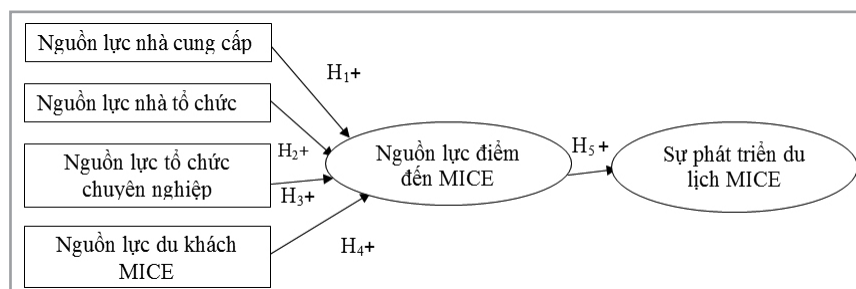
Sau khi xem xét lý thuyết dựa vào nguồn lực, lý thuyết về phát triển để tổng hợp các biến đo lường có liên quan, nhóm tác giả thảo luận nhóm với 11 chuyên gia trong lĩnh vực này để xây dựng thang đo sơ bộ và xây dựng bảng câu hỏi. Khảo sát sơ bộ 100 đáp viên từ 35 tổ chức hoạt động du lịch MICE, kiểm định độ tin cậy, phân tích nhân tố khám phá để kiểm định kết quả sơ bộ. Sau đó, tiếp tục tham khảo ý kiến lần 2 của 11 chuyên gia để điều chỉnh từ ngữ cho bảng câu hỏi dễ hiểu và phù hợp.

Kết quả thang đo nhân tố nguồn lực nhà cung cấp (S) có 5 biến quan sát; thang đo nguồn lực nhà tổ chức (O) có 4 biến quan sát; thang đo nguồn lực tổ chức chuyên nghiệp (A) có 5 biến quan sát; thang đo nguồn lực du khách MICE (T) có 5 biến quan sát; thang đo nguồn lực điểm đến MICE (D) có 7 biến quan sát; thang đo sự phát triển du lịch MICE (APT) có 6 biến quan sát.

3.2. Nghiên cứu định lượng

Thang đo chính thức các khái niệm nghiên cứu được hình thành, gồm 32 phát biểu, đo lường trên thang đo Likert 5 khoảng thay đổi từ 1 = hoàn toàn không đồng ý đến 5 = hoàn toàn đồng ý. Phần mềm phân tích thống kê SPSS 20 và AMOS, các kỹ thuật phân tích nhân tố khám phá (EFA), phân tích nhân tố khẳng định (CFA), kiểm định mô hình

Hình 1: Mô hình đề xuất nghiên cứu sự phát triển du lịch MICE



cấu trúc tuyến tính (SEM) được sử dụng.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Thông kê mô tả mẫu nghiên cứu

Tổng số phiếu điều tra phát ra 400 phiếu, thu về 350. Có 65 phiếu trả lời bị loại, kết quả có 285 phiếu điều tra hợp lệ (71,25%) cho nghiên cứu chính thức.

4.2. Kết quả kiểm tra độ tin cậy và phân tích nhân tố khám phá

Kết quả Cronbachs Alpha của các thang đo đều có giá trị Cronbachs Alpha từ 0,717 đến 0,88, đảm bảo độ tin cậy. Kiểm định KMO và Barlett cho hệ số KMO và giá trị kiểm định Barlett có mức ý nghĩa sig. = 0,000 < 0,05 cho thấy phân tích EFA là thích hợp.

4.3. Phân tích nhân tố khẳng định

Tiến hành phân tích nhân tố mô hình đo lường tối hạn, cho thấy kết quả mô hình có 308 bậc tự do, Chi-square = 494,328 với $p=,000$; các chỉ số GFI = 0,890; TLI = 0,932; CFI = 0,940; RMSEA = 0,046 nhỏ hơn 0,06. Các chỉ số trên khẳng định mô hình phù hợp với dữ liệu thị trường. Tổng hợp các kết quả phân tích nhân tố khẳng định (CFA) kể trên được thể hiện ở Bảng 1.

Các số liệu ở Bảng 1 cho thấy độ tin cậy, độ tin

cậy tổng hợp đều đạt; phương sai trích của một số nhóm nhân tố nguồn lực nhà tổ chức, du khách MICE và nguồn lực điểm đến MICE có thấp hơn mức điều kiện 0,5, trong khi các yếu tố tải nhân tố đều cao. Đây cũng là một hạn chế vì, mô hình lần đầu tiên được kiểm định về mặt lý thuyết. Mô hình lý thuyết chính thức sau kiểm định được điều chỉnh như Hình 2.

4.4. Kiểm định mô hình lý thuyết chính thức (Xem Hình 3)

Kiểm định SEM mô hình (Hình 3) cho thấy, mô hình có 337 bậc tự do, chi-square = 563,468 ($p = 0,000$), Chi-square/df = 1,672 nhỏ hơn 2; Các chỉ số: GFI = 0,881; TLI = 0,923; CFI = 0,931 và RMSEA = 0,049 nhỏ hơn 0,06. Điều này, khẳng định mô hình phù hợp với dữ liệu thị trường.

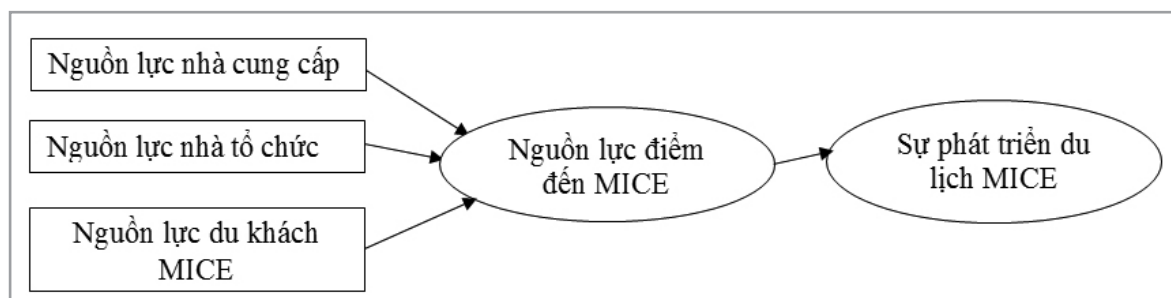
Hệ số hồi quy chuẩn hóa của các tham số chính được trình bày ở Bảng 3 cho thấy các mối quan hệ này thuận chiều và dương từ các nhóm nhân tố nguồn lực ảnh hưởng đến nguồn lực điểm đến và nguồn lực điểm đến có ảnh hưởng thuận chiều đến sự phát triển và đều có ý nghĩa thống kê ($p < 0,05$).

Bảng 1. Tóm tắt kết quả kiểm định các thang đo của mô hình

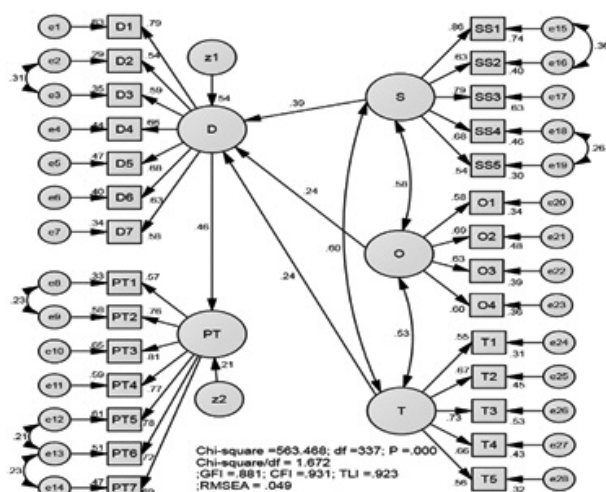
Thang đo	Mã	Số biến	Độ tin cậy		Phương sai trích	Tải nhân tố bình quân	Sự phù hợp
			α	ρ_c			
Nguồn lực nhà cung cấp	S	5	0,838	0,834	0,507	0,703	Phù hợp
Nguồn lực nhà tổ chức	O	4	0,717	0,719	0,391	0,624	Phù hợp
Nguồn lực du khách MICE	T	5	0,771	0,776	0,406	0,633	Phù hợp
Điểm đến MICE	D	7	0,828	0,832	0,418	0,641	Phù hợp
Sự phát triển du lịch MICE	PT	6	0,880	0,875	0,54	0,732	Phù hợp

Nguồn: Kết quả xử lý từ dữ liệu điều tra

Hình 2: Mô hình lý thuyết chính thức sau kiểm định



Hình 3: Kết quả SEM mô hình chuẩn hóa lý thuyết



nguồn lực điểm đến MICE (D). Trong đó, tác động mạnh nhất là nguồn lực nhà cung cấp, tiếp đến nguồn lực nhà tổ chức và nguồn lực du khách MICE cùng có tác động tương đương đến nguồn lực điểm đến; nguồn lực điểm đến MICE cũng có tác động khá mạnh đến sự phát triển du lịch MICE (PT).

Từ những ảnh hưởng của các nhân tố nguồn lực đến điểm đến để tạo nên sự phát triển du lịch MICE, nhóm tác giả đề xuất khung hàm ý quản trị theo Hình 4.

So sánh với mô hình khi khảo sát từ hướng du khách, kết quả có một sự khác biệt là nhân tố nguồn lực tổ chức chuyên nghiệp có tác động nghịch chiều và không có ý nghĩa thống kê ở

Bảng 3. Hệ số hồi quy chuẩn hóa của mô hình lý thuyết

Tương quan			Ước lượng	S.E.	C.R.	P
Nguồn lực nhà cung cấp	#	Điểm đến MICE	0,385	0,053	11,727	0,0000
Nguồn lực nhà tổ chức	#	Điểm đến MICE	0,241	0,055	13,733	0,0000
Nguồn lực du khách MICE	#	Điểm đến MICE	0,24	0,055	13,762	0,0000
Điểm đến MICE	#	Sự phát triển du lịch MICE	0,458	0,050	10,541	0,0000

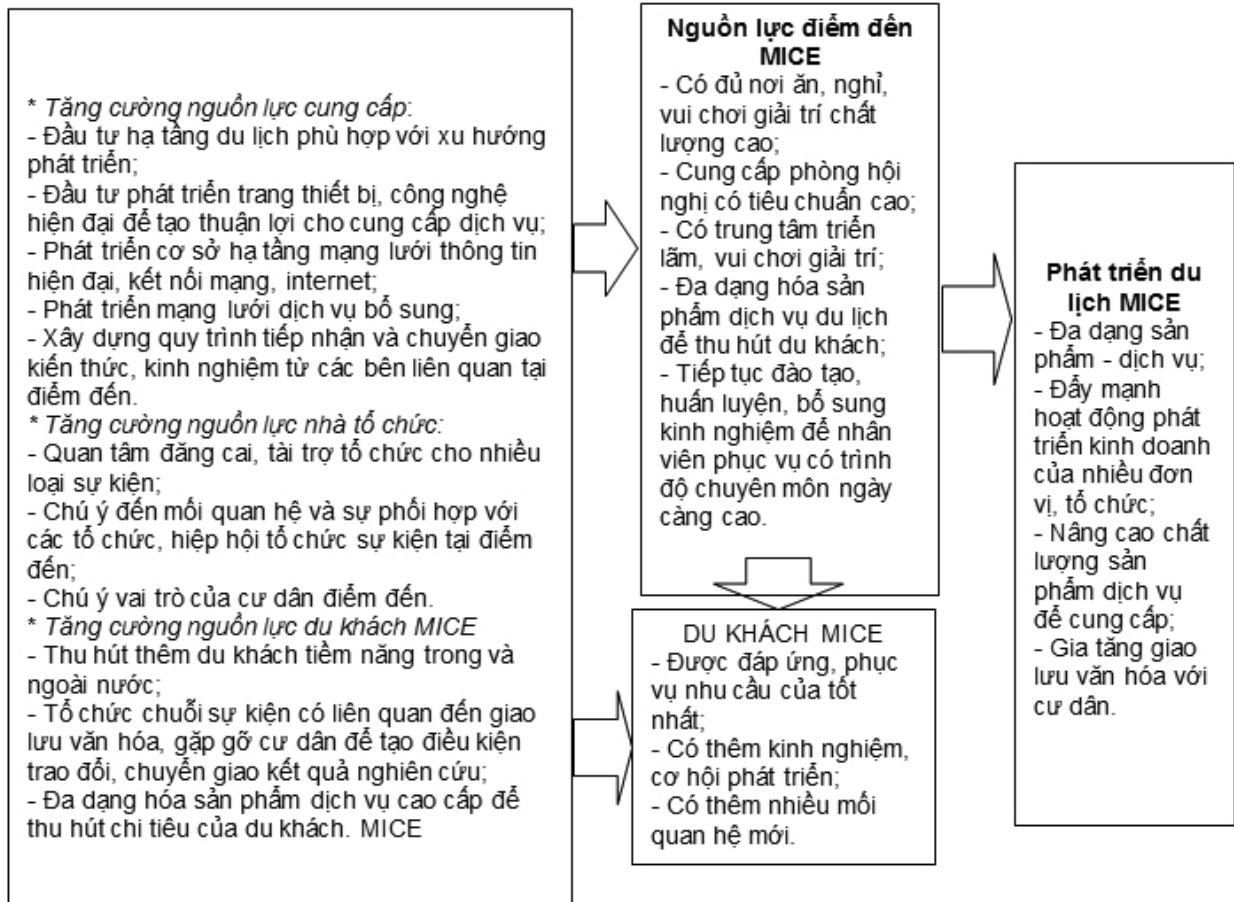
Nguồn: Kết quả xử lý từ dữ liệu điều tra

5. Kết luận

Kết quả này đã khẳng định các giả thuyết đề ra là các nhóm nhân tố nguồn lực nhà cung cấp (S); nguồn lực nhà tổ chức (S); nguồn lực du khách MICE (T) có tác động thuận chiều đến

mức 5%, đây cũng là một hạn chế của nghiên cứu. Mô hình cần tiếp tục được kiểm định ở những điểm đến MICE như thành phố Hồ Chí Minh, thành phố Hà Nội để mô hình tiếp tục được khẳng định. (Xem Hình 4) ■

Hình 4: Hàm ý quản trị về sự phát triển du lịch MICE



TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Acedo, F.J., Barroso, C., Galan, J.L., 2006. The resource-based theory: dissemination and main trends. *Strategic Management Journal*, 27:621-636.
2. Campiranon, K., Arcodia, C., 2008. Market Segmentation in Time of Crisis. *Journal of Travel và Tourism Marketing*, 23: 151-161.
3. Cook, R.A., Yale, L.J. and Marqua, J.J., 2006. *Tourism: The business of travel*. Pearson Prentice Hall, NewYork.
4. Cooper, C., 2006. Knowledge management and tourism. *Annals of Tourism Research*, 33(1): 47-64.
5. Denicolai, S., Cioccarelli, G., Zucchella, A., 2010. Resource-based local development and networked core-competencies for tourism excellence. *Tourism Management*, 31(2): 260-266.
6. Đinovic, L., 2010. Developmental prospects of MICE tourism in Montenegro. *Selective Tourism*, 5:17-31.
7. Dwyer, L., Mistilis, N., Forsyth, P., Rao, P., 2001. International price competitiveness of Australia's MICE industry. *International Journal of Tourism Research*, 3: 123.
8. Fodness, D., 1994. Measuring tourist motivation. *Annals of Tourism Research*, 21(3): 555-581.
9. González, M., Falcón, G., 2003. Competitive potential of tourism in destinations. *Annals of Tourism Research*, 30(3): 720-740.
10. Janakiraman, S., 2012. Growth and importance of the MICE industry. *Asia-Pacific business và technology* [Available at: <http://www.biztechreport.com/story/1830-growth-and-importance-mice-industry>].

11. Kotler, P., Jatusripitak, S., Maesincee S., 1997. *The Marketing of Nations. A Strategic Approach to Building National Wealth*. The Free Press, New York.

12. Hussain, K., Ragavan, N.A., Kumar, J., Nayve, R.M., 2014. *Micro-impacts and Benefits of Business Tourism in Malaysia: A Case Study of Kuala Lumpur Convention Centre*. *Asia-Pacific Journal of Innovation in Hospitality and Tourism*, 1(3): 1-24.

13. Lê Thái Sơn và Hà Nam Khánh Giao, (2014). *Các nhân tố ảnh hưởng đến sự phát triển du lịch MICE tại thành phố Đà Lạt*. *Tạp chí Phát triển Kinh tế*, 6: 9-20.

14. Porter, M.E., 2001. *Regions and the New Economies of Competition*. *Global city-regions*, 139-157.

15. Tingting, L., Yujie, G., Mei, Z.M., 2007. *An Analysis of Accessibility into MICE Industry Based on SSPAB Model*. *Tourism Tribune*, 29: 77-83.

Ngày chấp nhận đăng bài: 05/12/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 15/12/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 25/12/2017

Thông tin tác giả:

1. ThS. LÊ THÁI SƠN

Giảng viên Khoa Du lịch - Trường Đại học Tài chính - Marketing

Email: sonphoto@gmail.com

Điện thoại: 0918399119

2. PGS.TS. HÀ NAM KHÁNH GIAO

Trưởng Khoa Đào tạo Sau đại học - Trường Đại học Tài chính - Marketing

Email: khanhgiaohn@yahoo.com

Điện thoại: 0903306363

DEVELOPING MICE TOURISM IN DA LAT: VERIFICATION FROM THE DIRECTION OF SUPPLY

● **MA. LE THAI SON**

Lecturer of Faculty of Tourism - University of Finance - Marketing

● Assoc. Prof. PhD. **HA NAM KHAH GIAO**

Head of Post Graduate Department – University of Finance and Marketing

ABSTRACT:

The research attempts to examine resource factors affecting the development of MICE at Dalat, by determining the stakeholders, and by interviewing 350 resources (means from the supply side). The methods of Cronbachs Alpha, EFA, CFA together the Structural Equation Modelling (SEM) were used by the programs of SPSS and AMOS.

The result shows that MICE development is affected by MICE destination resources, then MICE destination resources is affected by 3 main factors: (1) Organizers resources; (2) MICE tourist resources; (3) Provider resources. From that, the research raises some solutions for management to develop MICE better.

Keywords: MICE tourism development, Da Lat, resources.

TÁC ĐỘNG TỪ QUẢN TRỊ VỐN LƯU CHUYỂN ĐẾN LỢI NHUẬN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

● NGUYỄN THU THỦY - TRẦN MINH NGỌC

TÓM TẮT:

Nghiên cứu đề cập đến vấn đề quản trị vốn lưu chuyển tác động đến lợi nhuận hoạt động của các công ty cổ phần tại Việt Nam. Kết quả cho thấy việc giảm tỷ lệ nợ ngắn hạn trên tổng tài sản và tỷ lệ tổng nợ trên tổng tài sản sẽ cải thiện được lợi nhuận đạt được cho các công ty; ngược lại tỷ lệ tài sản ngắn hạn trên tổng tài sản phải tăng thì mới đạt được lợi nhuận cao hơn. Trong khi đó, các nhân tố số ngày chu chuyển tiền và tỷ số thanh toán ngắn hạn có biểu hiện tác động ngược chiều đến lợi nhuận, nhưng với cường độ khá thấp.

Từ khóa: Vốn lưu chuyển, số ngày chu chuyển tiền, tỷ số thanh toán ngắn hạn, quản trị, thị trường chứng khoán, doanh nghiệp.

1. Đặt vấn đề

Vốn là một trong những yếu tố quan trọng nhất và là công cụ lớn nhất để tạo ra lợi nhuận (Seyed & Esmail, 2013). Trong đó, vốn lưu chuyển là phần thiết yếu giúp duy trì hoạt động của công ty trong ngắn hạn thông qua việc đảm bảo khả năng đáp ứng các nghĩa vụ của mình, từ đó dẫn đến tăng trưởng dài hạn (Bagchi & Khamrui, 2012). Quản trị vốn lưu chuyển là một phần quan trọng của quản trị tài chính trong một công ty vì nó ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận (Amarjit, Nahum & Neil, 2010). Quản trị vốn lưu chuyển liên quan đến quản trị tài sản ngắn hạn và các khoản nợ ngắn hạn (Abdul & Mohamed, 2007 và Pedro & Pedro, 2007) nhằm mục đích mang lại lợi nhuận cao nhất dựa trên việc sử dụng hiệu quả các khoản mục trong vốn lưu chuyển tại các công ty.

Với nhận định trên, người nghiên cứu muốn tìm ra các nhân tố, đồng thời xác định cường độ tác

động từ các nhân tố là thành phần trong quản trị vốn lưu chuyển đến việc tạo ra lợi nhuận tại các công ty, cụ thể là các công ty cổ phần được niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

2. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết về sự tác động từ quản trị vốn lưu chuyển đến lợi nhuận tại công ty cổ phần

Vốn lưu chuyển (Working capital) là một thước đo tài chính đại diện cho tài sản thanh khoản của một doanh nghiệp, tổ chức, bao gồm cả cơ quan chính phủ. Vốn lưu chuyển được coi là một phần của vốn hoạt động bên cạnh các tài sản cố định khác. Vốn lưu chuyển là hiệu số giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn.

Quản trị vốn lưu chuyển (Working capital management) là một trong các hoạt động chính của nhà quản trị tài chính, ảnh hưởng trực tiếp đến tính thanh khoản và lợi nhuận của doanh nghiệp

(Abdul & Mohamed, 2007); ảnh hưởng đến lợi nhuận, rủi ro cho doanh nghiệp (Pedro, Pedro, 2007), hoặc tạo ra giá trị cho cổ đông (Amarjit, Nahum & Neil, 2010). Quản trị vốn lưu chuyển hiệu quả là yếu tố quan trọng trong việc duy trì sự tồn tại của doanh nghiệp, cải thiện khả năng thanh khoản đáp ứng nhu cầu vốn, cải thiện khả năng thanh toán, giảm sự phụ thuộc vào nguồn vốn bên ngoài, giảm được chi phí tài chính, tránh nguy cơ phá sản và tăng khả năng sinh lời của các tổ chức kinh doanh. Việc quản trị không hiệu quả vốn lưu chuyển không những làm giảm lợi nhuận mà còn có thể dẫn đến khủng hoảng tài chính của doanh nghiệp. Do đó, có thể nói rằng việc quản trị vốn lưu chuyển có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả của doanh nghiệp (Nor & Noriza, 2010). Từ đây, chúng ta có thể hiểu rằng vốn lưu chuyển bao gồm ba khoản mục: hàng tồn kho, phải thu và nợ ngắn hạn.

Nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng có mối quan hệ tiêu cực (trái chiều) giữa Số ngày chu chuyển tiền với lợi nhuận đạt được (Seyed & Esmail, 2013 hay Bagchi & Khamrui, 2012...), đồng thời cũng đề cập

đến sự tác động của các nhân tố còn lại (tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn) trong việc quản trị vốn lưu chuyển.

2.2. Xây dựng mô hình đo lường trong nghiên cứu sự tác động từ các nhân tố quản trị vốn lưu chuyển đến lợi nhuận đạt được tại các công ty cổ phần tại Việt Nam

Mô hình đo lường trong nghiên cứu hiện tại tồn tại các biến: (i) Số ngày chu chuyển tiền (; (ii) Tỷ lệ thanh toán ngắn hạn; (iii) Tỷ lệ tài sản ngắn hạn trên tổng tài sản; (iv) Tỷ lệ nợ ngắn hạn trên tổng tài; (v) Tỷ lệ tổng nợ trên tổng tài sản trong mô hình nghiên cứu tác động đến lợi nhuận - và lợi nhuận được đo bằng hệ số ROA.

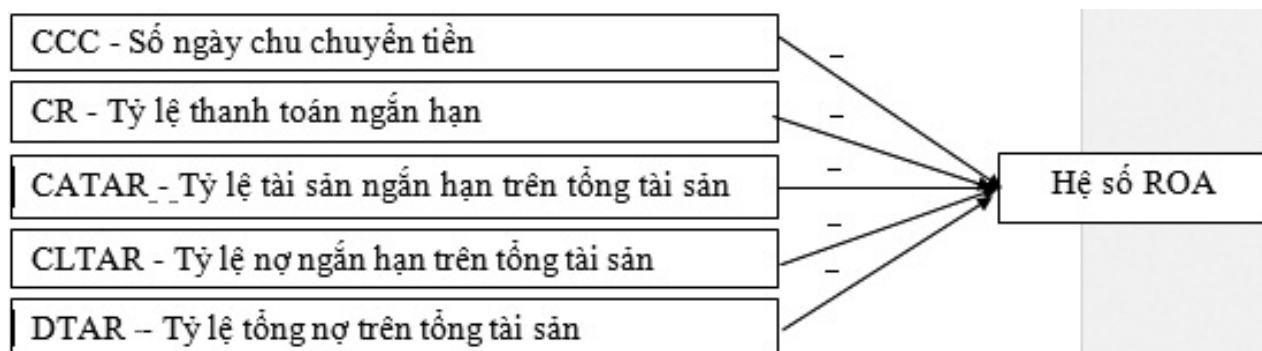
Với nghiên cứu hiện tại, tác giả xác định tìm ra sự tác động của các nhân tố thuộc phạm trù quản trị vốn lưu chuyển ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (cụ thể là lợi nhuận), đồng thời thông tin khảo sát (dùng trong kiểm định mô hình) sẽ được bóc tách từ báo cáo tài chính của các doanh nghiệp niêm yết, nên các biến trong mô hình đo lường được tác giả tổng hợp trong Bảng 1:

Bảng 1. Tổng hợp biến đo lường các nhân tố trong mô hình tổng quát

Nhân tố	Biến đo lường	Tên tiếng Anh	Cách tính
QUẢN TRỊ VỐN LƯU CHUYỂN	Số ngày chu chuyển tiền	CCC (Cash Conversion Cycle)	$\left(\frac{\text{PhảiThuKhachHang} + \text{DoanhThuThuanHangTonKho}}{\text{GiaVonHangBan}} - \frac{\text{PhảiTraNguoiBan}}{\text{GiaVonHangBan}} \right) * 365 \text{ ngày}$
	Tỷ lệ thanh toán ngắn hạn	CR (Current ratio)	$\frac{\text{TaiSanNganHan}}{\text{NoNganHan}}$
	Tỷ lệ tài sản ngắn hạn trên tổng tài sản	CATAR (Current assets to total assets ratio)	$\frac{\text{TaiSanNganHan}}{\text{TongTaiSan}}$
	Tỷ lệ nợ ngắn hạn trên tổng tài sản	CLTAR (Current liabilities to total assets ratio)	$\frac{\text{NoNganHan}}{\text{TongTaiSan}}$
	Tỷ lệ tổng nợ trên tổng tài sản	DTAR (Total liabilities to total assets ratio)	$\frac{\text{TongNo}}{\text{TongTaiSan}}$
LỢI NHUẬN	Hệ số ROA	ROA (Return on assets)	$\frac{\text{LoiNhuhanTuHoatDongKD}}{\text{TongTaiSan}}$

Mô hình nghiên cứu chính thức được xác định như sau:

Hình 1: Mô hình chính thức và dấu kỳ vọng trong nghiên cứu sự tác động từ các biến quản trị vốn lưu chuyển đến lợi nhuận đạt được



Phương pháp nghiên cứu:

Mô hình nghiên cứu được kiểm định với dữ liệu thị trường, bằng một mẫu ngẫu nhiên gồm 100 quan sát là các công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam - thông tin cho các biến trong mô hình được bóc tách từ báo cáo tài chính, lấy từ trang web www.cafeF.vn. Dữ liệu được phân tích bằng kỹ thuật ước lượng hàm hồi quy với phương pháp bình phương bé nhất (OLS) - chạy trên phần mềm EVIEWS 5.0.

3. Kết quả và thảo luận

3.1. Kết quả nghiên cứu

Thống kê mô tả cho thấy ROA của các công ty được niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam chỉ đạt 3%, giá trị quá thấp so với lãi suất thị trường cùng thời. Trong khi các nghiên cứu cùng giai đoạn trên thế giới ROA có giá trị cao hơn (198% - thị trường chứng khoán Bombay Ấn độ (Sharma & Satish, 2011) hay 22% - nhóm ngành tiêu dùng cũng tại Ấn Độ (Bagchi & Khamrui, 2012)). Chỉ tiêu số ngày chu chuyển tiền (CCC) của mẫu khá cao - 616 ngày, trong khi tại các nghiên cứu khác trên thế giới có giá trị thấp hơn (tại Ấn Độ: 449 ngày - thị trường chứng khoán Bombay; 72 ngày - nhóm ngành tiêu dùng và trên sàn chứng khoán Abu Dhabi - ADX thì chỉ có 55 ngày (Kamal, Rana & Ahmed, 2013)) - do người nghiên cứu không phân nhóm các công ty theo từng lĩnh vực hoạt động. Còn các chỉ tiêu còn lại có biểu hiện khá cân bằng về năng lực tài chính.

Ước lượng hàm hồi quy:

Bước 1: Kiểm tra các điều kiện đảm bảo độ tin

cậy cho ước lượng hàm hồi quy tuyến tính theo phương pháp bình phương bé nhất.

Kết quả: Dữ liệu hoàn toàn đủ độ tin cậy cho ước lượng hàm hồi quy tuyến tính theo phương pháp bình phương bé nhất.

Bước 2: Kết quả cho thấy, các hệ số hồi quy đều có ý nghĩa thống kê và phương trình hồi quy được viết lại như sau:

Kết quả của hàm hồi quy được giải thích như sau:

- Các nhân tố: CLTAR và DTAR đều tác động ngược chiều đến ROA theo thứ tự CLTAR mạnh hơn DTAR. Có nghĩa là muốn tăng ROA, các công ty phải giảm các tỷ số này.

- Nhân tố: CATAR lại tác động cùng chiều đến ROA. Có nghĩa các công ty phải tăng giá trị của tỷ số này nếu muốn gia tăng hệ số ROA.

- Các nhân tố còn lại: CCC và CR đều thể hiện tác động ngược chiều đến ROA, nhưng với cường độ rất thấp nên có thể cho rằng các nhân tố này hầu như không gây ảnh hưởng đến ROA.

3.2. Kết luận:

Mô hình nghiên cứu đã được kiểm định với dữ liệu thị trường, đạt mức độ giải thích 93% (R^2 hiệu chỉnh = 0,93), các biến trong mô hình đều có ý nghĩa thống kê. Tuy nhiên tồn tại một biến độc lập thể hiện sự tác động đến biến phụ thuộc trái với giả thiết, CATAR tác động dương (+) trong khi giả thiết tác động âm. Đối chiếu với kết quả của các nghiên cứu cùng giai đoạn cũng tồn tại kết quả này, cụ thể: nghiên cứu của Seyed & Esmail (2013) hay Thomas và cs (2013)...

4. Gợi ý chính sách

Từ kết quả nghiên cứu trên, người nghiên cứu

đề xuất một số chính sách nhằm cải thiện lợi nhuận thông qua việc tăng hệ số ROA cho các công ty cổ phần tại Việt Nam như sau:

- *Thứ nhất*, cần giảm cơ cấu của nợ ngắn hạn và tổng nợ trong nguồn vốn bằng cách tăng cường tỷ trọng vốn chủ sở hữu. Các nhà quản trị có thể thông qua việc phát hành thêm cổ phiếu hay kêu gọi thêm các nhà đầu tư lớn, thu hút hỗ trợ từ phía chính phủ - vì bản thân nợ ngắn hạn hay tổng nợ là khoản mục khó thay đổi theo hướng giảm về giá trị tuyệt đối.

- *Thứ hai*, các nhà quản trị cần phải tăng tỷ trọng tài sản ngắn hạn, đồng thời giảm tỷ trọng tài sản dài hạn trong tổng tài sản của doanh nghiệp. Tùy thuộc vào từng lĩnh vực kinh doanh, vốn kinh doanh, đặc điểm tài chính, động cơ quản lý mà doanh nghiệp có thể tăng dự trữ hàng tồn kho hoặc tăng nhóm tài sản ngắn hạn khác; còn chính sách tăng khoản mục phải thu thông qua bán chịu không nên ưu tiên vì sẽ bị đối tượng khác chiếm dụng vốn.

- *Thứ ba*, khả năng thanh khoản tốt là một trong số yếu tố thể hiện hiệu quả quản lý vốn lưu chuyển, để tránh rủi ro thanh khoản thấp trong doanh nghiệp thì các nhà quản lý buộc phải duy trì tính thanh khoản cao. Tại đây chúng ta cần nhìn

nhận thêm một khía cạnh khác của vốn lưu chuyển, là vốn lưu chuyển được hiểu bao gồm nợ dài hạn cộng vốn chủ sở hữu trừ đi tài sản dài hạn. Vì thế với những chính sách được gợi ý như trên, các doanh nghiệp sẽ giữ cho vốn lưu chuyển luôn hướng tới giá trị dương.

5. Kết luận

Bài báo đã xây dựng thành công mô hình nghiên cứu sự tác động từ các yếu tố quản trị vốn lưu chuyển đến lợi nhuận hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Mô hình được dữ liệu thị trường hoàn toàn ủng hộ với mức độ phù hợp cao. Đồng thời, người nghiên cứu đã nêu ra một vài chính sách cơ bản dựa vào kết quả nghiên cứu để tăng hệ số ROA cho doanh nghiệp, cụ thể: (i) tăng tỷ trọng vốn chủ sở hữu; (ii) thay đổi kết cấu tài sản theo hướng tăng tỷ trọng tài sản ngắn hạn và (iii) tăng khả năng thanh toán cho doanh nghiệp.

Tuy nhiên do điều kiện khách quan, mẫu thu thập nhỏ (100 quan sát) nên việc phân ngành chưa thực hiện được. Dẫn đến chỉ tiêu CCC - số ngày chu chuyển tiền có giá trị lớn mà không giải thích được; đồng thời chính sách thứ hai chưa cụ thể hơn như mong muốn ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Abdul. R & Mohamed. N (2007), "Working capital management and profitability - case of Pakistani firms", *International Review of Business Research Papers*, Vol.3 No.1. March 2007, Pp.279 – 300.
2. Amarjit. G, Nahum. B & Neil. M (2010), "The Relationship Between Working Capital Management And Profitability: Evidence From The United States", *Business and Economics Journal*, Volume 2010: BEJ-10.
3. Bagchi. B & Khamrui. B (2012), "Relationship between Working Capital Management and Profitability: A Study of Selected FMCG Companies in India", *Business and Economics Journal*, Vol. 2012: BEJ-60.
4. Kamal. N, Rana. N & Ahmed. A-H (2013), "Factors influencing corporate working capital management: evidence from an emerging economy", *Journal of Contemporary Issues in Business Research*, Vol 2, Is 1.
5. Nor. E. A. B. M & Noriza. B. M. S. (2010), "Working Capital Management: The Effect of Market Valuation and Profitability in Malaysia", *International Journal of Business and Management*, Vol. 5, No. 11; November 2010.
6. Pedro. J. G-T, Pedro. M-S (2007), "Effects of working capital management on SME profitability", *International Journal of Managerial Finance*, Vol. 3 Iss: 2, pp.164 – 177.
7. Seyed. M. A & Esmail. D (2013), "Studying the relationship between working capital management and profitability of listed companies in Tehran stock exchange", *Business Management Dynamics* Vol.2, No.7, Jan 2013, pp.01-08.
8. Sharma. A. K & Satish. K (2011), "Effect of Working Capital Management on Firm Profitability: Empirical Evidence from India", *Global Business Review*, 12: 159.
9. Thomas. K et al (2013), "Empirical Analysis of Working Capital Management and its Impact on the Profitability of Listed Manufacturing Firms in Ghana", *Research Journal of Finance and Accounting*, Vol.4, No.1, 2013.

Ngày nhận bài: 15/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 25/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 5/12/2017

Thông tin tác giả:

1. ThS. NGUYỄN THU THỦY

Khoa Kinh tế, Trường Đại học Nha Trang

Email: hieu_pdt@yahoo.com

2. TRẦN MINH NGỌC

Khoa Kế toán - Kiểm toán, Trường Đại học Mở TP. Hồ Chí Minh

Email: ngoc.tm@ou.edu.vn

IMPACT OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT TO THE PROFITABILITY OF LISTED FIRMS IN VIETNAM

● **MA. NGUYEN THI THU THUY**

Faculty of Economics, Nha Trang University

● **TRAN MINH NGOC**

Faculty of Accounting - Auditing, Open University of Ho Chi Minh city

ABSTRACT:

The main objective of this paper is to investigate the relationship between working capital management and profitability and to identify the variables that most affect profitability in Viet Nam. The results of the statistical test show that the reduction of current liabilities to total asset ratio (CLTAR) and Debt to assets ratio (DTAR) will improve profitability for the company. By contrast, current assets to total assets ratio (CATAR) have increased to achieve higher profits; while cash conversion cycle (CCC), the current ratio (CR) the negative insignificant relationship to return on assets (ROA).

Keywords: Working capital, cash conversion cycle, current ratio, administration, stock market, enterprises.

NGHỊ QUYẾT SỐ 42/2017/QH14 QUY ĐỊNH VỀ THÍ ĐIỂM XỬ LÝ NỢ XẤU CỦA CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG: NHỮNG NỘI DUNG CƠ BẢN, ƯU ĐIỂM VÀ HẠN CHẾ

● HÀ THỊ TRÚC LAN

TÓM TẮT:

Ngày 21/06/2017, Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XIV, kỳ họp thứ 3 đã thông qua Nghị quyết số 42/2017/QH14 quy định về thí điểm xử lý nợ xấu của các tổ chức tín dụng (TCTD). Nghị quyết có hiệu lực trong vòng 05 năm kể từ ngày 15/8/2017. Nghị quyết này đã cho phép áp dụng nhiều chính sách mới (so với pháp luật hiện hành) về xử lý nợ xấu, tài sản bảo đảm của khoản nợ xấu, góp phần tạo lập cơ sở pháp lý thuận lợi hơn cho việc xử lý nợ xấu, tài sản bảo đảm của các TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, tổ chức mua bán nợ xấu. Bài viết phân tích Nghị quyết số 42/2017/QH14 quy định về thí điểm xử lý nợ xấu của các tổ chức tín dụng: Những nội dung cơ bản, ưu điểm và hạn chế.

Từ khóa: Xử lý nợ xấu, tổ chức tín dụng, Nghị quyết số 42/2017/QH14.

I. Đặt vấn đề

Giai đoạn 2011 - 2015, hệ thống ngân hàng đã có sự nỗ lực lớn trong triển khai các giải pháp tái cơ cấu và xử lý nợ xấu. Nếu nhìn lại tình hình hiện nay so với những năm trước, hệ thống ngân hàng Việt Nam đã vượt qua giai đoạn khó khăn, các ngân hàng dần hoạt động ổn định.

Tuy vậy, quá trình xử lý nợ xấu vẫn gặp nhiều vướng mắc, vì nhiều lý do, trong đó có những vướng mắc về pháp lý liên quan đến các quy định của nhiều lĩnh vực khác nhau. Nợ xấu và xử lý nợ xấu không phải là vấn đề của riêng ngành Ngân hàng, mà là của cả nền kinh tế, có nhiều tác động đến sự phát triển kinh tế - xã hội. Chính những

vướng mắc về quy định pháp luật đã dẫn đến việc phối hợp chưa đồng bộ giữa các ngành, các cấp, gây chậm trễ, khó khăn cho quá trình xử lý nợ xấu, đặc biệt là xử lý tài sản đảm bảo. Vì thế, Ngân hàng Nhà nước đã đề xuất với Chính phủ, Quốc hội ban hành Nghị quyết số 42/2017/QH14 về thí điểm xử lý nợ xấu giúp ngân hàng và doanh nghiệp đẩy nhanh quá trình xử lý nợ xấu, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và phát triển bền vững. Đây là những tiền đề cần thiết để hình thành thị trường mua - bán nợ theo thông lệ quốc tế và giúp các tổ chức quản lý tài sản, các công ty xử lý nợ, bao gồm cả Công ty Quản lý tài sản của các TCTD Việt Nam (VAMC) có thể giải quyết nhanh chóng khối lượng nợ xấu đã mua từ các TCTD.

Do vậy, Nghị quyết số 42/2017/QH14 có tác động rất lớn đối với việc xử lý nợ xấu của các TCTD cũng như với sự phát triển của nền kinh tế. Chính vì thế, các TCTD cần quán triệt nội dung Nghị quyết này để phối hợp với các ngành, các cấp nhằm đảm bảo quá trình xử lý nợ xấu được thông suốt và thuận lợi.

II. Những nội dung cơ bản của Nghị quyết số 42/2017/QH14 về thí điểm xử lý nợ xấu của các tổ chức tín dụng

Nghị quyết số 42/2017/QH14 được ban hành đã tạo lập khuôn khổ pháp lý mới về xử lý nợ xấu của các TCTD. Theo đó, Nghị quyết số 42/2017/QH14 có những nội dung cơ bản đáng chú ý như sau:

1. Về phạm vi điều chỉnh của Nghị quyết

Nghị quyết quy định thí điểm một số chính sách về xử lý nợ xấu, xử lý tài sản bảo đảm của khoản nợ xấu của TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, tổ chức mà Nhà nước sở hữu 100% vốn điều lệ do Chính phủ thành lập để xử lý nợ xấu của tổ chức tín dụng (VAMC). Nghị quyết cũng cho phép áp dụng các quy định tại Nghị quyết để xử lý nợ xấu, xử lý tài sản bảo đảm của khoản nợ xấu của ngân hàng chính sách.

Đồng thời, để xác định rõ phạm vi điều chỉnh, Nghị quyết đã quy định cụ thể tiêu chí, phạm vi, cách thức xác định một khoản nợ là nợ xấu được áp dụng các chính sách quy định tại Nghị quyết, cụ thể:

1.1. Về xác định nợ xấu

Nghị quyết đã ban hành 01 Phụ lục để quy định chi tiết cách thức xác định một khoản nợ là nợ xấu thuộc phạm vi điều chỉnh của Nghị quyết. Theo đó, khoản nợ xấu thuộc phạm vi điều chỉnh của Nghị quyết là: (i) Khoản nợ đang hạch toán trong, ngoài bảng cân đối kế toán của TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và được xác định là nợ xấu theo quy định tại Phụ lục về xác định nợ xấu ban hành kèm theo Nghị quyết, khoản nợ xấu mà VAMC đã mua của TCTD; (ii) Khoản nợ xấu phát sinh từ 09 hoạt động sau: Cho vay, Cho thuê tài chính, Chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá, Bao thanh toán, Cấp tín dụng dưới hình thức phát hành thẻ tín dụng, Trả thay theo cam kết ngoại bảng, Ủy thác

cấp tín dụng, Hoạt động mua bán nợ, Hoạt động mua, ủy thác mua trái phiếu doanh nghiệp chưa niêm yết trên thị trường chứng khoán hoặc chưa đăng ký giao dịch trên thị trường giao dịch các công ty đại chúng chưa niêm yết; (iii) Được xác định là nợ nhóm 3, 4, 5 theo phương pháp định lượng hoặc phương pháp định tính.

Đồng thời, Nghị quyết số 42/2017/QH14 cũng quy định giao quyền cho Ủy ban Thường vụ Quốc hội xem xét, sửa đổi Phụ lục về xác định nợ xấu theo đề nghị của Chính phủ khi cần thiết và báo cáo Quốc hội tại kỳ họp gần nhất.

1.2. Về phạm vi nợ xấu được xử lý theo Nghị quyết

Nghị quyết quy định rõ nợ xấu được áp dụng các quy định tại Nghị quyết bao gồm: (i) Khoản nợ được hình thành trước ngày 15/08/2017 và được xác định là nợ xấu trước thời gian Nghị quyết có hiệu lực; (ii) Khoản nợ được hình thành trước ngày 15/08/2017 và được xác định là nợ xấu trong thời gian Nghị quyết có hiệu lực.

Đồng thời, Nghị quyết cũng quy định rõ TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, VAMC có trách nhiệm xác nhận bằng văn bản khoản nợ là nợ xấu khi có yêu cầu của cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong quá trình xử lý nợ xấu, tài sản bảo đảm của khoản nợ xấu theo Nghị quyết.

2. Về nguyên tắc xử lý nợ xấu

Để bảo đảm rõ quan điểm, mục tiêu của Nghị quyết, bảo đảm quyền, lợi ích hợp pháp của các bên liên quan, Nghị quyết quy định khi xử lý nợ xấu, tài sản bảo đảm của khoản nợ xấu phải bảo đảm 04 nguyên tắc sau: Một là, bảo đảm công khai, minh bạch, bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp, chính đáng của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, tổ chức mua bán, xử lý nợ xấu và cơ quan, tổ chức, cá nhân có liên quan; Hai là, phù hợp với cơ chế thị trường trên nguyên tắc thận trọng, bảo đảm quyền lợi của người gửi tiền và giữ vững sự ổn định, an toàn hệ thống; Ba là, không sử dụng ngân sách nhà nước để xử lý nợ xấu; Bốn là, cơ quan, tổ chức, cá nhân có hành vi vi phạm pháp luật để xảy ra nợ xấu và trong quá trình xử lý nợ xấu phải chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật.

3. Về bán nợ xấu, tài sản bảo đảm thấp hơn giá trị khoản nợ

Để tháo gỡ vướng mắc, e ngại bị xử lý về trách nhiệm khi bán nợ xấu, tài sản bảo đảm, Nghị quyết có quy định cho phép TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, VAMC được bán nợ xấu, tài sản bảo đảm của khoản nợ xấu công khai, minh bạch, theo quy định của pháp luật, giá bán phù hợp với giá thị trường, có thể cao hơn hoặc thấp hơn dư nợ gốc của khoản nợ. Quy định này nhằm khẳng định rõ ràng hơn quyền của người bán được quyền bán nợ xấu, tài sản bảo đảm theo đúng quy định pháp luật, kể cả việc bán thấp hơn dư nợ gốc của khoản nợ.

4. Về mua, bán nợ xấu của VAMC

Để tháo gỡ các khó khăn, vướng mắc trong hoạt động của VAMC, tạo điều kiện cho VAMC triển khai hiệu quả các hoạt động mua bán nợ theo giá thị trường, Nghị quyết đã cho phép VAMC thực hiện các hoạt động mua bán nợ sau:

Thứ nhất, mở rộng các khoản nợ được mua bán của VAMC. Hiện tại, VAMC chỉ được mua nợ xấu hạch toán trong bảng. Quy định này hạn chế đối tượng các khoản nợ xấu được mua bán theo giá thị trường. Do vậy, bên cạnh việc mua bán các khoản nợ nội bảng, Nghị quyết cho phép VAMC được mua các khoản nợ xấu đã sử dụng dự phòng rủi ro đang hạch toán ngoài bảng và chuyển đổi các khoản nợ xấu mà VAMC đã mua bằng trái phiếu đặc biệt sang mua theo giá trị thị trường.

Thứ hai, bổ sung đối tượng được bán nợ. Nghị quyết đã bổ sung quy định cho phép VAMC được bán nợ xấu cho các tổ chức, cá nhân bao gồm cả pháp nhân không có chức năng kinh doanh mua, bán nợ.

Quy định này của Nghị quyết đã khắc phục bất cập giới hạn chủ thể được mua nợ của VAMC tại Luật quản lý, sử dụng vốn nhà nước đầu tư vào sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp và bảo đảm quyền bình đẳng trong hoạt động xử lý nợ của VAMC như các TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, góp phần tạo lập, phát triển thị trường mua bán nợ.

Thứ ba, bổ sung thêm phương thức mua bán nợ theo giá thị trường của VAMC. Để tạo điều kiện cho VAMC thực hiện mua bán nợ theo giá

thị trường với TCTD, Nghị quyết đã có quy định cho phép VAMC được thỏa thuận với TCTD Việt Nam: (i) Mua khoản nợ xấu với giá mua bằng giá trị định giá của tổ chức định giá độc lập; (ii) Xử lý, bán, thu hồi nợ theo quy định của pháp luật và phân chia phần giá trị còn lại của số tiền thu hồi được từ khoản nợ xấu này sau khi trừ giá mua và các chi phí xử lý. Đồng thời, để bảo đảm quyền lợi của các bên, Nghị quyết cũng yêu cầu khi thực hiện mua bán nợ theo phương thức này, VAMC phải thống nhất với TCTD lựa chọn tổ chức định giá độc lập.

5. Về quyền thu giữ tài sản bảo đảm

5.1. Về điều kiện thu giữ tài sản bảo đảm: Nghị quyết cho phép TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, VAMC được thực hiện quyền thu giữ tài sản bảo đảm khi có đầy đủ 05 điều kiện sau:

Thứ nhất, khi xảy ra trường hợp xử lý tài sản bảo đảm theo quy định tại Điều 299 Bộ luật Dân sự 2015. Theo Điều 299 Bộ luật Dân sự, quyền xử lý tài sản bảo đảm phát sinh trong các trường hợp sau: (i) Đến hạn thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm mà bên có nghĩa vụ không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ; (ii) Bên có nghĩa vụ phải thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm trước thời hạn do vi phạm nghĩa vụ theo thỏa thuận hoặc theo quy định của pháp luật; và (iii) Trường hợp khác theo thỏa thuận hoặc luật có quy định.

Thứ hai, tại hợp đồng bảo đảm có thỏa thuận về việc bên bảo đảm đồng ý cho TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài có quyền thu giữ tài sản bảo đảm của khoản nợ xấu khi xảy ra các trường hợp xử lý tài sản bảo đảm theo quy định pháp luật. Quy định này bảo đảm việc thu giữ tài sản bảo đảm được thực hiện khi có sự thỏa thuận trước của các bên. Đồng thời, Nghị quyết số 42/2017/QH14 cũng quy định "hợp đồng bảo đảm" theo Nghị quyết bao gồm cả văn bản khác ghi nhận thỏa thuận giữa các bên.

Thứ ba, giao dịch bảo đảm, biện pháp bảo đảm đã đăng ký theo quy định pháp luật. Quy định này bảo đảm quyền của bên nhận bảo đảm đã phát sinh hiệu lực đối kháng với bên thứ 3.

Thứ tư, tài sản bảo đảm không phải là tài sản tranh chấp trong vụ án đã được thụ lý nhưng chưa

được giải quyết hoặc đang được giải quyết tại Tòa án có thẩm quyền; không đang bị Tòa án áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời; không đang bị kê biên hoặc áp dụng biện pháp bảo đảm thi hành án theo quy định của pháp luật.

Thứ năm, TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, VAMC đã hoàn thành nghĩa vụ công khai thông tin theo quy định tại Nghị quyết.

5.2. Về việc công khai thông tin

Nghị quyết cũng quy định cụ thể TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, VAMC phải thực hiện công khai thông tin trước khi thực hiện thu giữ tài sản bảo đảm như sau:

Thứ nhất, đối với tài sản bảo đảm là bất động sản. Nghị quyết quy định chậm nhất 15 ngày trước ngày thu giữ, TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, VAMC phải: (i) Đăng tải thông tin trên trang thông tin điện tử của mình; (ii) Gửi văn bản thông báo cho Ủy ban nhân dân cấp xã và cơ quan Công an nơi có tài sản bảo đảm; (iii) Niêm yết văn bản thông báo tại trụ sở Ủy ban nhân dân cấp xã nơi bên bảo đảm đăng ký địa chỉ theo hợp đồng bảo đảm và trụ sở Ủy ban nhân dân cấp xã nơi có tài sản bảo đảm; (iv) Thông báo cho bên bảo đảm bằng văn bản theo đường bưu điện có bảo đảm đến địa chỉ của bên bảo đảm theo hợp đồng bảo đảm hoặc gửi trực tiếp cho bên bảo đảm.

Thứ hai, đối với tài sản bảo đảm là động sản. Việc công khai thông tin được tiến hành theo phương thức: (i) Đăng tải thông tin trên trang thông tin điện tử của mình và thông báo về việc thực hiện quyền thu giữ tài sản bảo đảm cho Ủy ban nhân dân cấp xã nơi bên bảo đảm đăng ký địa chỉ theo hợp đồng bảo đảm trước khi tiến hành thu giữ tài sản bảo đảm; (ii) Thông báo cho bên bảo đảm bằng văn bản trước thời điểm thực hiện quyền thu giữ tài sản bảo đảm bằng cách gửi theo đường bưu điện có bảo đảm đến địa chỉ của bên bảo đảm theo hợp đồng bảo đảm hoặc gửi trực tiếp cho bên bảo đảm.

5.3. Về thực hiện thu giữ

Về ủy quyền thu giữ, Nghị quyết quy định rõ việc ủy quyền thu giữ tài sản bảo đảm được thực hiện như sau: (i) TCTD chỉ được ủy quyền việc thu giữ tài sản bảo đảm cho công ty quản lý nợ và khai

thác tài sản thuộc TCTD; (ii) VAMC chỉ được ủy quyền thu giữ tài sản bảo đảm cho TCTD bán nợ, công ty quản lý nợ và khai thác tài sản thuộc TCTD bán nợ.

Đồng thời, Nghị quyết cũng quy định rõ TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, VAMC, tổ chức được ủy quyền thu giữ tài sản bảo đảm không được áp dụng các biện pháp vi phạm điều cấm của pháp luật trong quá trình thu giữ tài sản bảo đảm.

Về trách nhiệm của cơ quan nhà nước, Nghị quyết quy định: (i) Chính quyền địa phương các cấp và cơ quan công an nơi tiến hành thu giữ tài sản bảo đảm, trong phạm vi chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của mình thực hiện việc bảo đảm an ninh, trật tự, an toàn xã hội trong quá trình thu giữ tài sản bảo đảm theo đề nghị của TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, VAMC; (ii) Trường hợp bên bảo đảm không hợp tác hoặc không có mặt theo thông báo của TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, VAMC, đại diện Ủy ban nhân dân cấp xã nơi tiến hành thu giữ tài sản bảo đảm tham gia chứng kiến và ký biên bản thu giữ tài sản bảo đảm; (iii) Bộ Công an có trách nhiệm chỉ đạo cơ quan công an các cấp thực hiện nhiệm vụ giữ gìn an ninh, trật tự khi TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, VAMC thực hiện quyền thu giữ tài sản bảo đảm.

6. Về mua, bán khoản nợ xấu có tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất

Để khắc phục bất cập của Luật Đất đai, tháo gỡ khó khăn, vướng mắc cho việc mua bán các khoản nợ có nguồn gốc từ hoạt động cấp tín dụng, tạo điều kiện thúc đẩy thị trường mua bán nợ phát triển, Nghị quyết quy định: Thứ nhất, bên mua khoản nợ có nguồn gốc từ khoản nợ xấu của TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài mà tài sản bảo đảm của khoản nợ xấu đó là quyền sử dụng đất hoặc tài sản gắn liền với đất hoặc tài sản gắn liền với đất hình thành trong tương lai được: (i) Quyền nhận thế chấp, đăng ký thế chấp quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất, tài sản gắn liền với đất hình thành trong tương lai là tài sản bảo đảm của khoản nợ đã mua; (ii) Kế thừa quyền và nghĩa vụ của bên nhận thế chấp. Thứ hai, VAMC được đăng ký thế chấp khi nhận bổ sung tài sản

bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất hoặc tài sản gắn liền với đất hình thành trong tương lai của khoản nợ đã mua.

Đồng thời, Nghị quyết giao Bộ Tài nguyên và Môi trường quy định việc đăng ký thế chấp quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất, tài sản gắn liền với đất hình thành trong tương lai; đăng ký thay đổi Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và tài sản gắn liền với đất là tài sản bảo đảm của khoản nợ có nguồn gốc từ khoản nợ xấu của TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

7. Về xử lý tài sản bảo đảm là dự án bất động sản

Để tạo cơ sở pháp lý cho bên nhận thế chấp xử lý được tài sản bảo đảm là các dự án bất động sản, Nghị quyết cho phép TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, VAMC được chuyển nhượng tài sản bảo đảm là dự án bất động sản khi có đầy đủ các điều kiện sau đây: (i) Dự án đã được cơ quan nhà nước có thẩm quyền phê duyệt theo quy định của pháp luật; (ii) Có quyết định giao đất, cho thuê đất của cơ quan nhà nước có thẩm quyền; (iii) Dự án không có tranh chấp đã được thụ lý chưa giải quyết hoặc đang giải quyết tại Tòa án có thẩm quyền về quyền sử dụng đất; không đang bị kê biên để bảo đảm thi hành án hoặc để chấp hành quyết định hành chính của cơ quan nhà nước có thẩm quyền; (iv) Không có quyết định thu hồi dự án, thu hồi đất của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

Đồng thời, để bảo đảm quyền lợi của các bên liên quan (bao gồm cả người mua nhà tại dự án nhà ở), Nghị quyết quy định bên nhận chuyển nhượng dự án phải: (i) Đáp ứng điều kiện theo quy định của pháp luật về kinh doanh bất động sản; (ii) Kế thừa các quyền, nghĩa vụ của chủ đầu tư dự án và tiến hành các thủ tục để tiếp tục thực hiện dự án theo quy định của pháp luật về đầu tư, pháp luật về xây dựng.

Ngoài ra, Nghị quyết số 42/2017/QH14 cũng quy định cụ thể về áp dụng thủ tục rút gọn trong giải quyết tranh chấp liên quan đến TSBD tại Tòa án, về bán nợ xấu có tài sản bảo đảm đang bị kê biên, về hoàn trả tài sản bảo đảm là vật chứng, về thứ tự ưu tiên thanh toán khi xử lý tài sản bảo đảm, về trách nhiệm của các cấp, các ngành

trong việc giám sát, tổ chức thực hiện và hướng dẫn thi hành Nghị quyết,...

III. Ưu điểm và hạn chế của Nghị quyết số 42/2017/QH14

1. Ưu điểm của Nghị quyết số 42/2017/QH14

Có thể nói, Nghị quyết số 42/2017/QH14 về thí điểm xử lý nợ xấu của các TCTD ra đời được đánh giá như chiếc chìa khóa tháo gỡ khó khăn, vướng mắc, bất cập trong các quy định của pháp luật về xử lý nợ xấu, tài sản bảo đảm của TCTD, thúc đẩy nhanh quá trình xử lý nợ xấu trong hệ thống ngân hàng, đảm bảo sự an toàn hoạt động của hệ thống ngân hàng nói riêng và nền kinh tế nói chung. Sau khi Nghị quyết số 42/2017/QH14 được ban hành, hàng loạt các ngân hàng đã thu hồi và phát mại tài sản đảm bảo.

Với hệ thống luật pháp như trước đây, thời gian xử lý nợ kéo dài, đôi khi ra tòa tới vài năm vẫn chưa xử lý được, gây tổn kém không chỉ cho các ngân hàng thương mại mà cả nhà nước bởi nhiều chi phí phát sinh. Dựa vào đó, nhiều khách nợ chây ì, kiếm lợi cho bản thân. Hơn nữa, việc quá trình xử lý nợ kéo dài còn ảnh hưởng rất lớn đến những người lao động trong doanh nghiệp có nợ xấu và cả các đối tác liên quan tới doanh nghiệp đó. Với sự ra đời của Nghị quyết số 42/2017/QH14 đã giúp mọi người hiểu rõ hơn đâu là nguyên nhân phát sinh nợ xấu và từ đó làm thay đổi nhận thức, ý thức của cả khách nợ lẫn chủ nợ, giúp tháo gỡ khó khăn trong quá trình xử lý nợ xấu, tài sản bảo đảm của các TCTD.

2. Hạn chế của Nghị quyết số 42/2017/QH14

Nghị quyết số 42/2017/QH14 là cơ hội, đồng thời cũng là thách thức, là điều kiện cần. Tuy nhiên, để thu hồi nợ có hiệu quả, phải có điều kiện đủ, đó là sự triển khai quyết liệt, đồng bộ, có hiệu quả nội dung Nghị quyết này của Quốc hội, Chỉ thị của Thủ tướng Chính phủ, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đến toàn hệ thống và toàn thể cán bộ, nhân viên ngân hàng. Chính vì vậy, các đơn vị trong ngành Ngân hàng cần triển khai các giải pháp xử lý nợ xấu; phối hợp chặt chẽ với các Bộ, ngành, địa phương để thực hiện đồng bộ các giải pháp nêu tại Nghị quyết.

Thêm vào đó, một vấn đề quan trọng được đặt

ra là tăng vốn cho VAMC. Vốn có ý nghĩa quan trọng đối với VAMC trong việc thúc đẩy mua bán nợ theo giá thị trường. Nghị quyết số 42/2017/QH14 là cú hích quan trọng, nhưng muốn giải quyết nhanh số nợ xấu ở Việt Nam hiện nay cần thiết phải tăng vốn cho VAMC và việc này diễn ra càng nhanh càng tốt. Dù VAMC được phép phát hành trái phiếu để huy động vốn, nhưng đơn vị này không thể phát hành vượt vốn điều lệ, thông thường chỉ được phát hành 40% vốn điều lệ được cấp. Với năng lực tài chính như vậy, số nợ xấu mua bán theo giá thị trường sẽ rất hạn chế.

IV. Những tác động tích cực của Nghị quyết số 42/2017/QH14 đến các TCTD

Năm 2017 được đánh giá là một năm hoạt động xử lý nợ xấu diễn ra tích cực, giảm thiểu tỷ lệ nợ xấu một cách thực chất. Đặc biệt là sau khi Nghị quyết số 42/2017/QH14 được ban hành, hàng loạt các ngân hàng đã thu hồi và phát mại tài sản đảm bảo góp phần giúp nợ xấu của hệ thống ngân hàng được tập trung xử lý quyết liệt. Cụ thể, trong năm 2017, hệ thống ngân hàng đã xử lý khoảng 70.000 tỷ đồng nợ xấu, tăng 40% so với năm 2016. Trong đó, thu nợ từ khách hàng chiếm 54%, sử dụng dự phòng rủi ro tín dụng 42,3%, phát mại tài sản 2,3%...

Thêm vào đó, một tín hiệu vui nữa là VAMC lần đầu tiên kể từ khi thành lập đến nay đã xử lý những khoản nợ theo giá trị thị trường. VAMC cho biết tổng số nợ thu hồi được vượt kế hoạch Ngân hàng nhà nước (NHNN) đề ra. Tính đến cuối năm 2017, VAMC đã thực hiện mua được 26.221 khoản nợ của 16.269 khách hàng tại 42 TCTD, với tổng dư nợ gốc nội bảng là 307.932 tỷ đồng, giá mua nợ là 277.755 tỷ đồng. Về mua nợ theo giá thị trường, VAMC đã ký hợp đồng với 5 TCTD để

mua nợ theo giá thị trường đối với 6 khách hàng với tổng giá mua nợ là 3.142,07 tỷ đồng, đạt 100% kế hoạch mua nợ thị trường đã được NHNN phê duyệt. Bên cạnh đó, về thu hồi nợ, năm 2017, VAMC đã phối hợp với các TCTD thu hồi được 30.700 tỷ đồng, vượt chỉ tiêu kế hoạch thu hồi nợ năm 2017 được NHNN giao (22.000 tỷ đồng) tăng 2.700 tỷ đồng so với năm 2016.

Ngay sau khi Nghị quyết số 42/2017/QH14 được ban hành, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Chỉ thị số 32/CT-TTg ngày 19/7/2017 giao nhiệm vụ cụ thể cho các Bộ, ngành, địa phương, trong đó NHNN với vai trò là cơ quan đầu mối có nhiệm vụ chỉ đạo các TCTD, VAMC và các đơn vị trong ngành Ngân hàng triển khai quyết liệt các giải pháp xử lý nợ xấu; phối hợp chặt chẽ với các Bộ, ngành, địa phương thực hiện đồng bộ các giải pháp nêu tại Nghị quyết. Với sự ra đời của Nghị quyết số 42/2017/QH14 đi kèm với Chỉ thị của Thủ tướng Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước là những dấu hiệu tích cực, tạo hành lang pháp lý và cơ chế mới để xử lý nợ xấu nhanh hơn, tạo nguồn vốn mới cho ngân hàng hoạt động.

V. Kết luận

Có thể khẳng định, Nghị quyết số 42/2017/QH14 về thí điểm xử lý nợ xấu là văn bản pháp lý rất quan trọng, khi mà lần đầu tiên, các vấn đề vướng mắc về pháp lý của ngành ngân hàng liên quan đến xử lý nợ xấu và tài sản bảo đảm các khoản nợ của tổ chức tín dụng đã kéo dài nhiều năm qua được giải quyết trong một văn bản của Quốc hội. Nghị quyết số 42/2017/QH14 đang được kỳ vọng sẽ tạo cơ chế xử lý đồng bộ, hiệu quả, khả thi để xử lý nhanh, dứt điểm nợ xấu của tổ chức tín dụng, qua đó góp phần khơi thông nguồn vốn phục vụ phát triển kinh tế đất nước ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Quốc hội, Nghị quyết số 42/2017/QH14.
2. Quốc hội, Luật Các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12.
3. Chính phủ, Chỉ thị số 32/CT-TTg.
4. <http://cafef.vn>

Ngày nhận bài: 19/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 29/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 08/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. HÀ THỊ TRÚC LAN

Khoa Tài chính - Kế toán, Trường Đại học Nguyễn Tất Thành

Email: hatruclan@gmail.com

**RESOLUTION NO. 42/2017 / QH14 REGULATING
THE PILOT IMPLEMENTATION OF BAD DEBTS
OF CREDIT INSTITUTIONS: THE BASIC CONTENTS,
ADVANTAGES AND LIMITATIONS**

● MA. HA THI TRUC LAN

Faculty of Finance and Accounting, Nguyen Tat Thanh University

ABSTRACT:

On June 21, 2017, the XIV National Assembly of the Socialist Republic of Vietnam, in its third session, passed Resolution No.42/2017/QH14 on the pilot program of non-performing loans of credit institutions (CIs). The resolution is valid for 05 years from 15/8/2017. This resolution allows the application of many new policies (in comparison with current law) on the handling of bad debts and security assets of bad debts, contributing to creating a more favorable legal basis for the handling bad debts, security assets of CIs, foreign bank branches, bad debt trading.

Keywords: Handling bad debts, Credit institutions, Resolution No.42/2017/QH14.

HOÀN THIỆN CÔNG TÁC QUẢN LÝ THU THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP CỦA CHI CỤC THUẾ HUYỆN CAI LẬY, TỈNH TIỀN GIANG

● LÊ LONG HẬU - TÔN VĂN HÙNG

TÓM TẮT:

Kết quả nghiên cứu đánh giá thực trạng công tác quản lý thuế giá trị gia tăng (GTGT), những mặt đạt được, cũng như những hạn chế gặp phải của Chi cục Thuế huyện Cai Lay trong công tác quản lý thuế GTGT trên địa bàn huyện Cai Lay. Bên cạnh đó, tác giả cũng đã đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện công tác quản lý thuế GTGT đối với các doanh nghiệp của Chi cục Thuế huyện Cai Lay, tỉnh Tiền Giang.

Từ khóa: Thuế giá trị gia tăng, Chi cục Thuế huyện Cai Lay, tỉnh Tiền Giang.

1. Đặt vấn đề

Thuế giá trị gia tăng (GTGT) ra đời nhằm thúc đẩy sản xuất, mở rộng lưu thông hàng hóa và dịch vụ, khuyến khích phát triển nền kinh tế quốc dân, động viên một phần thu nhập của người tiêu dùng vào ngân sách nhà nước, Luật Thuế GTGT được Quốc hội khóa IX thông qua tại kỳ họp thứ 11 (từ ngày 02/4/1997 đến ngày 10/5/1997), có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/1999.

Bên cạnh những mặt tích cực đã đạt được, Luật Thuế GTGT cũng đã bộc lộ nhiều hạn chế và bất cập như hệ thống thuế chưa đồng bộ và thường xuyên được chỉnh sửa đã tạo nhiều kẽ hở cho các đối tượng chịu thuế có cơ hội luồn lách, trốn lậu thuế, nảy sinh nghi ngờ cho đối tượng chịu thuế về chính sách của Nhà nước, là nguyên nhân gây thất thoát một phần lớn ngân sách nhà nước (NSNN). Vì thuế, nguồn thu từ các doanh nghiệp trên địa bàn có nhiều biến động về nguồn thu thuế GTGT đối với doanh nghiệp tương đối lớn. Điều đó đặt

ra yêu cầu đổi mới quản lý thuế GTGT đối với doanh nghiệp. Hơn nữa, việc quản lý thu thuế GTGT rất phức tạp, có nhiều đặc thù, đòi hỏi phải đổi mới hơn nữa quy trình, thủ tục và nâng cao trình độ quản lý của cán bộ, công chức thuế. Từ thực tế đó, việc nghiên cứu để tìm ra giải pháp để hoàn thiện công tác quản lý thu thuế GTGT đối với doanh nghiệp là vấn đề quan trọng và cấp bách trong giai đoạn hiện nay. Tại tỉnh Tiền Giang, huyện Cai Lay là một trong những địa bàn mà công tác quản lý thuế GTGT đã và đang phát sinh những vấn đề bất cập. Kết quả khảo sát ta thấy, khi được hỏi cơ cấu nguồn thu của thuế GTGT tại Chi cục Thuế huyện Cai Lay hiện nay là phù hợp thì có 20,0% cán bộ (CB) ngành Thuế trả lời là không đồng ý với ý kiến khảo sát. Kết quả này cho ta thấy hiện nay cơ cấu nguồn thu thuế GTGT tại Chi cục Thuế huyện Cai Lay là chưa phù hợp nên cần có những giải pháp nhằm hoàn thiện cơ cấu nguồn thu thuế GTGT trong thời gian tới. Việc cần

thiết phải tuyên truyền cho mọi người về thuế GTGT để nâng cao ý thức chấp hành Luật Thuế GTGT được khảo sát tại Chi cục Thuế huyện Cai Lậy kết quả là có 80,0% cán bộ (CB) ngành Thuế trả lời đồng ý. Kết quả khảo sát về việc các anh chị CB ngành Thuế sẽ góp phần nâng cao nguồn thu thuế GTGT tại cơ quan mình công tác trong thời gian tới thì có đến hơn 90% CB ngành Thuế trả lời là đồng ý với ý kiến khảo sát. Do đó, việc hoàn thiện công tác quản lý thu thuế giá trị gia tăng đối với doanh nghiệp của Chi cục Thuế huyện Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang là một vấn đề hết sức cấp bách hiện nay. Việc này sẽ góp phần hoàn thành các chỉ kinh tế - xã hội của địa phương.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa và làm rõ được cơ sở lý luận về quản lý thuế GTGT đối với doanh nghiệp.

- Đánh giá thực trạng công tác quản lý thuế GTGT đối với doanh nghiệp tại Chi cục Thuế huyện Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang.

- Đề xuất các giải pháp cụ thể nhằm hoàn thiện công tác quản lý thuế GTGT đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh tại Chi cục Thuế huyện Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang phù hợp với điều kiện mới.

3. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp phân tích thống kê mô tả: Sử dụng phương pháp thống kê mô tả kết hợp với

phương pháp phân tích số liệu từ kết quả điều tra thu thập số liệu để đánh giá thực trạng công tác quản lý thuế GTGT đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh tại Chi cục Thuế huyện Cai Lậy từ năm 2014 đến năm 2016. Nghiên cứu sử dụng số liệu sơ cấp thông qua khảo sát các bên liên quan đến tiến trình quản lý thu thuế GTGT. Đối tượng điều tra bao gồm 2 nhóm đối tượng: (i) Nhóm thứ nhất: Các đối tượng liên quan đến công tác quản lý thuế GTGT đối với các doanh nghiệp trên địa bàn nghiên cứu bao gồm: Tổng số cán bộ công chức của Chi cục Thuế huyện Cai Lậy là 56 cán bộ công chức. (ii) Nhóm thứ hai: Đại diện các doanh nghiệp (DN) Chi cục Thuế huyện Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang quản lý là 351 đơn vị.

- Phương pháp so sánh: Bao gồm so sánh theo chiều dọc và so sánh theo chiều ngang. Sử dụng phương pháp này để đánh giá tỷ trọng và mức độ tăng trưởng của số thu thuế GTGT đối với các doanh nghiệp tại Chi cục Thuế huyện Cai Lậy qua các năm.

4. Thực trạng công tác quản lý thu thuế GTGT đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh tại Chi cục Thuế huyện Cai Lậy

4.1. Kết quả khảo sát đánh giá của cán bộ thuế

Kết quả nghiên cứu từ Bảng 1 cho ta thấy mức độ sai sót trong công tác kê khai nộp thuế GTGT

Bảng 1. Đánh giá về mức độ các hành vi không tuân thủ pháp luật về thuế

STT	Nội dung	Kết quả					
		Không đồng ý		Đồng ý		Rất đồng ý	
		Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
1	Mức độ sai sót trong công tác kê khai nộp thuế GTGT của DN hiện nay là rất phổ biến	11	36,7	12	40,0	7	23,3
2	Số DN không kê khai nộp thuế GTGT ngày càng tăng cao qua các năm	7	23,3	18	60,0	5	16,7
3	Số DN kê khai doanh thu thấp hơn so với doanh thu thực tế là rất phổ biến hiện nay trên địa bàn huyện	8	26,3	16	53,3	6	20,0
4	Số DN kê khai chi phí cao hơn so với chi phí thực tế hoạt động thường xuyên xảy ra tại các doanh nghiệp	7	23,3	12	40,0	11	36,7
5	Số DN gian lận trong hoàn thuế thường xuyên xảy ra	5	16,7	21	70,0	4	13,3
6	Số DN chậm nộp tờ khai, báo cáo thuế là rất phổ biến	10	33,3	15	50,0	5	16,7
7	Số DN chậm nộp tiền thuế cũng thường xuyên xảy ra trên địa bàn huyện	6	20,0	20	66,7	4	13,3

Nguồn: Kết quả điều tra thực tế CBT Cai Lậy năm 2017

của DN hiện nay là rất phổ biến khi có 11 CB ngành Thuế trả lời là không đồng ý với ý kiến khảo sát chiếm 36,7%; 12 CB ngành Thuế trả lời là đồng ý chiếm 40% và có 7 CB ngành Thuế trả lời là rất đồng ý chiếm 23,3%. Điều này cho thấy là mức độ sai sót trong công tác kê khai nộp thuế GTGT của DN hiện nay là rất phổ biến, điều đó sẽ gây ra rất nhiều khó khăn cho các CB ngành Thuế trong công tác kiểm tra, đối chiếu các hóa đơn chứng từ trong việc hoàn thuế của các doanh nghiệp. Việc DN không kê khai nộp thuế GTGT ngày càng tăng cao qua các năm thì số CB trả lời là không đồng ý chiếm 23,3%, số CB ngành thuế trả lời đồng ý là 18 CB chiếm 60,0% và có đến 5 CB trả lời là rất đồng ý chiếm đến 16,7%. Điều này cho thấy việc DN không kê khai nộp thuế GTGT hiện nay trên địa bàn là rất phổ biến (hay thường xuyên xảy ra), gây ra rất nhiều khó khăn cho CB ngành Thuế và làm thất thu ngân sách nhà nước hiện nay qua các năm.

4.2. Kết quả khảo sát đánh giá từ các doanh nghiệp (Bảng 2)

Qua Bảng 2 cho thấy công tác đăng ký kê khai nộp thuế tại các doanh nghiệp còn gặp rất nhiều khó khăn, kết quả khảo sát về thủ tục đăng ký có đến 30,0% cho là chưa phù hợp và chỉ có 60,0% cho là phù hợp, biểu mẫu tờ khai thuế GTGT thì có đến 20,0% không đồng ý với biểu mẫu hiện tại và có 65,6% doanh nghiệp cho là phù hợp. Tương tự, ta thấy việc kê khai thuế GTGT theo phần mềm HTKK hiện nay thì có đến 57,8% không đồng ý đây có thể thấy phần mềm này hiện nay bị hạn chế rất nhiều và Chi cục Thuế huyện Cai Lậy cần xem xét lại trong quy trình kê khai việc tính thuế cho các doanh nghiệp. (Xem bảng 3)

Kết quả khảo sát Bảng 3 cho ta thấy năng lực cán bộ kiểm tra hiện nay là chưa phù hợp, vì có đến 30,0% không đồng ý với năng lực kiểm tra của các bộ hiện nay và chỉ có 46,7% doanh nghiệp được khảo sát đồng ý với vấn đề đặt ra. Tuy nhiên, đánh giá chung về năng lực kiểm tra của cán bộ thuế hiện nay là không phù hợp vì tỷ lệ doanh nghiệp đồng ý là thấp hơn 50%. Điều này đặt ra cho Chi cục Thuế huyện Cai Lậy là cần có những

Bảng 2. Kết quả công tác đăng ký, kê khai nộp thuế

STT	Nội dung	Kết quả					
		Không đồng ý		Đồng ý		Rất đồng ý	
		Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
1	Thủ tục đăng ký thuế GTGT là phù hợp.	27	30,0	54	60,0	9	10,0
2	Mẫu biểu tờ khai thuế GTGT là phù hợp.	18	20,0	59	65,6	13	14,4
3	Thời gian quy định nộp tờ khai thuế GTGT là phù hợp.	16	17,8	65	72,7	9	10,0
4	Việc kê khai thuế GTGT theo phần mềm HTKK là phù hợp.	52	57,8	20	22,2	18	20,0

Nguồn: Kết quả điều tra thực tế DN tại huyện Cai Lậy năm 2017

Bảng 3. Kết quả công tác kiểm tra hoàn thuế GTGT

STT	Nội dung	Kết quả					
		Không đồng ý		Đồng ý		Rất đồng ý	
		Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
1	Thủ tục, hồ sơ hoàn thuế GTGT là phù hợp.	30	33,3	50	55,6	10	11,1
2	Thời gian giải quyết hồ sơ hoàn thuế GTGT là phù hợp.	20	22,2	58	64,4	12	13,3
3	Thời gian và cơ cấu cuộc kiểm tra là hợp lý.	21	23,3	52	57,8	17	18,9
4	Năng lực cán bộ kiểm tra hiện nay là phù hợp.	27	30,0	42	46,7	21	23,3
5	Việc đề xuất xử lý vi phạm của CB kiểm tra là hợp lý.	17	18,9	57	63,3	16	17,8

Nguồn: Kết quả điều tra thực tế DN tại huyện Cai Lậy năm 2017

giải pháp cụ thể để nâng cao công tác kiểm tra hoàn thuế GTGT hiện nay đối với các doanh nghiệp trên địa bàn quản lý.

Kết quả Bảng 4 cho thấy về công tác quản lý nợ thuế hiện nay quy trình quản lý thuế là hợp lý thì có đến 25,6% không đồng ý, 61,1% đồng ý và 13,3% rất đồng ý. Điều này cho thấy, Chi cục Thuế huyện Cai Lậy cần phải xem xét và cải tiến quy trình quản lý nợ thuế GTGT nói riêng và công tác quản lý nợ nói chung sao cho phù hợp với điều kiện thực tế của doanh nghiệp và phù hợp với nhu cầu phát triển của đất nước hiện nay. Bên cạnh đó, sự phối hợp giữa đội QLN với các bộ phận liên quan làm anh chị hài lòng thì có đến 60,0% đồng ý với ý kiến khảo sát trên đây là tín hiệu đáng mừng cho cơ quan quản lý thuế hiện nay. (Bảng 4)

Việc xử phạt nợ thuế hiện nay làm anh chị hài lòng thì có đến 26 doanh nghiệp chiếm 28,9% là không đồng ý với ý kiến khảo sát và chỉ có 54 doanh nghiệp chiếm 60,0% là đồng ý, như vậy đòi hỏi Chi cục Thuế cần có những giải pháp cụ thể hơn, thiết thực hơn và phù hợp hơn trong việc xử phạt nợ thuế của các doanh nghiệp hiện nay trên địa bàn nghiên cứu.

Kết quả khảo sát về việc đánh giá chung về sự phù hợp của công tác quản lý thuế GTGT hiện nay của Chi cục Thuế huyện Cai Lậy đối với các doanh nghiệp cho thấy có đến 29 doanh nghiệp trả lời là không đồng ý, chiếm đến 32,2%; số doanh nghiệp trả lời đồng ý là 53, chiếm tỷ lệ là 58,9% và chỉ có 8 doanh nghiệp trả lời rất đồng ý, chiếm 8,9%. Điều này cho thấy, công tác quản lý thuế GTGT hiện nay tại Chi cục Thuế huyện Cai Lậy đối với

các doanh nghiệp đang hoạt động trên địa bàn thì còn rất nhiều hạn chế và khó khăn.

5. Đề xuất một số giải pháp

5.1. Quản lý chặt chẽ căn cứ tính thuế

- Tăng cường quản lý hóa đơn chứng từ

Đặc thù của thuế GTGT là việc khấu trừ và hoàn thuế mà hiệu quả thực hiện lại phụ thuộc lớn vào công tác quản lý hóa đơn, chứng từ làm cơ sở xác định số thuế GTGT đầu vào được khấu trừ, số thuế GTGT phải nộp và số thuế GTGT được hoàn. Nếu công tác quản lý hóa đơn, chứng từ không tốt sẽ gây ra hậu quả nghiêm trọng mà điển hình là vấn đề trốn, lậu thuế GTGT gây thất thu cho NSNN.

- Tăng cường kiểm tra doanh thu

Doanh thu là căn cứ quan trọng ảnh hưởng tới việc xác định số thuế phải nộp của doanh nghiệp. Nhưng trong thực tế các doanh nghiệp thường kê khai doanh thu không đúng với tình hình thực tế sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp, các doanh nghiệp thường tìm cách để làm giảm doanh thu nhằm trốn, lậu thuế. Do vậy, một trong những cách để hạn chế tình trạng thất thu thuế doanh nghiệp là kiểm tra chặt chẽ doanh thu để xác định doanh thu tính thuế của doanh nghiệp.

- Tăng cường kiểm tra các khoản chi phí được trừ

Xem xét tình hình kế toán của đơn vị như: hình thức kế toán, phương pháp kế toán... để có thể xác định các định khoản của nghiệp vụ kinh tế phát sinh có hợp lý không, nếu doanh nghiệp có vi phạm thì có thể phát hiện được. Muốn thực hiện tốt được đòi hỏi cán bộ thuế phải am hiểu về kế toán, về cách thức hạch toán chi phí.

Bảng 4. Kết quả công tác quản lý nợ thuế

STT	Nội dung	Kết quả					
		Không đồng ý		Đồng ý		Rất đồng ý	
		Số lượng	%	Số lượng	%	Số lượng	%
1	Quy trình quản lý nợ thuế GTGT là phù hợp.	23	25,6	55	61,1	12	13,3
2	Sự phối hợp giữa đội QLN với các bộ phận liên quan làm anh chị hài lòng.	27	30,0	54	60,0	9	10,0
3	Việc xử phạt nợ thuế GTGT hiện nay làm anh chị hài lòng.	26	28,9	57	63,3	7	7,8

Nguồn: Kết quả điều tra thực tế DN tại huyện Cai Lậy năm 2017

Khi kiểm tra nếu thấy có các khoản chi phí mà có sự đột biến cần phải chú ý quan tâm xem xét vì khi doanh nghiệp đã ổn định sản xuất, ổn định thị trường thì các khoản chi phí này rất ít biến động mà nếu có thì biến động rất ít.

5.2. Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra

- Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra nội bộ ngành

Trong việc thanh tra, kiểm tra nội bộ ngành ngoài việc lập đoàn thanh tra của Tổng cục Thuế, Cục Thuế thì cần tổ chức thêm các đoàn kiểm tra chéo giữa các Chi cục Thuế. Các Cục Thuế, Chi cục Thuế phải tự tổ chức thanh tra, kiểm tra nội bộ đơn vị mình về việc chấp hành các quy trình quản lý, nội quy của đơn vị... cần có sự khen thưởng đối với cá nhân, đơn vị thực hiện tốt và xử lý kỷ luật đối với các đơn vị không thực hiện đúng.

Cần phải nghiên cứu việc điều chuyển luân phiên cán bộ, công chức cho phù hợp với thực tế nhằm hạn chế mức thấp nhất tình trạng móc ngoặc giữa cán bộ thuế với người nộp thuế. Cần phải nghiên cứu thời gian làm việc để điều chuyển cho phù hợp, nếu thời gian làm việc của cán bộ tại địa bàn quá dài thì sẽ tạo điều kiện cho sự thông đồng giữa cán bộ thuế và doanh nghiệp nhưng nếu thời gian làm việc quá ngắn cán bộ thuế chưa nắm bắt hết hoặc mới nắm bắt được tình hình kinh doanh trên địa bàn mình quản lý mà đã phải chuyển đi nơi khác thì sẽ làm giảm hiệu quả làm việc.

- Tăng cường công tác kiểm tra người nộp thuế

Tăng cường kiểm tra trên địa bàn cũng như từng loại hình, từng lĩnh vực xem có bao nhiêu hoạt động sản xuất, kinh doanh, số doanh nghiệp đã đăng ký và chưa đăng ký kinh doanh, đăng ký mã số thuế.

Tiến hành đẩy mạnh công tác kiểm tra các doanh nghiệp đã từng trốn thuế, các doanh nghiệp nghi ngờ có dấu hiệu vi phạm, vì khi đó cơ quan thuế không phải dàn trải tiến hành kiểm tra tất cả các doanh nghiệp, do vậy sẽ tiết kiệm được thời gian và chi phí cho công tác kiểm tra, cơ quan thuế có điều kiện tập chung vào các doanh nghiệp có rủi ro cao về thuế khi đó hiệu quả kiểm tra sẽ cao.

5.3. Xử lý nhanh, gọn các khoản nợ thuế

Cơ quan thuế nhanh chóng phân tích các khoản nợ thuế theo nội dung nợ, thời gian nợ, phân tích

các nguyên nhân chưa thu hồi được nợ, loại bỏ các khoản nợ không, nợ ảo không có thực.

Kết hợp chặt chẽ với các cơ quan có liên quan để tiến hành điều tra, xác minh các khoản nợ, tình hình hoạt động của các doanh nghiệp, để từ đó có các biện pháp cần thiết để thu hồi nợ.

Cho phép người nộp thuế thỏa thuận chậm nộp thuế hoặc nộp dần khoản nợ thuế còn thiếu theo cam kết với cơ quan thuế.

Thu hồi và đình chỉ sử dụng hóa đơn, tiến hành kê biên tài sản đối với các doanh nghiệp cố tình chây ỳ.

5.4. Tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý thuế

Hiện nay, Chi cục Thuế đã trang bị khá đầy đủ các thiết bị và các ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại trong quản lý thuế từ đăng ký cấp mã số thuế; quản lý khai thuế; kiểm tra thuế đến quản lý nợ và cưỡng chế nợ thuế... Việc khai thác tốt các ứng dụng vào công tác quản lý thuế sẽ góp phần nâng cao hiệu quả quản lý thuế. Vì vậy, bên cạnh việc tăng cường bồi dưỡng nghiệp vụ cho cán bộ công chức thuế, cần quán triệt trong toàn đội ngũ cán bộ công chức thuế ra sức trao đổi, nâng cao kỹ năng sử dụng, khai thác tốt các chức năng của các ứng dụng một cách hiệu quả.

5.5. Tiếp tục áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO và cải cách thủ tục hành chính thuế

Tiếp tục thực hiện tốt việc tiếp nhận, xử lý phản ánh, kiến nghị của tổ chức, cá nhân về thủ tục hành chính thuế; tiếp tục thực hiện việc kiểm soát thủ tục hành chính thuế, qua đó, đề xuất kiến nghị Bộ Tài chính, Tổng cục Thuế nghiên cứu điều chỉnh kịp thời những vấn đề không phù hợp.

Tiếp tục thực hiện hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO để kiểm soát toàn bộ quá trình tác nghiệp, đồng thời nâng cao nhận thức, trách nhiệm của cán bộ công chức thuế trong việc tuân thủ các quy định của pháp luật thông qua các quy trình tác nghiệp. Góp phần thực hiện tốt cải cách hành chính và thủ tục hành chính thuế. Mang lại sự thuận tiện cho người nộp thuế nhiều hơn, cung cấp chất lượng sản phẩm dịch vụ về thuế ngày càng tốt hơn, đáp ứng ngày càng cao sự mong đợi của người nộp thuế ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ môn Kinh tế vĩ mô (2005), Nguyên lý kinh tế vĩ mô, Nhà xuất bản Lao động - Xã hội, Hà Nội.
2. Tổng cục Thuế - Tạp chí Thuế Nhà nước (2013), Luật Quản lý thuế mới sửa đổi bổ sung và các văn bản hướng dẫn thi hành, Nhà xuất bản Tài chính.
3. Bộ Tài chính (2003), Hệ thống các văn bản pháp luật về thuế GTGT, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
4. Bộ Tài chính (2011), Quyết định số 2162/QĐ-BTC ngày 08/09/2011 về việc phê duyệt Kế hoạch cải cách hệ thống thuế giai đoạn 2011-2015 và các đề án triển khai thực hiện Chiến lược cải cách hệ thống thuế giai đoạn 2011-2020.
5. Bộ Tài chính (2011), Chiến lược cải cách hệ thống thuế giai đoạn 2011-2020, Nhà xuất bản Tài chính.
6. Chính phủ (2008), Nghị định số 124/2008/NĐ-CP ngày 11/12/2008.
7. Chính phủ (2011), Nghị định số 122/2011/NĐ-CP ngày 27/12/2011.
8. Chính phủ (2011), Quyết định số 732/QĐ-TTg ngày 17/5/2011 về việc phê duyệt Chiến lược cải cách hệ thống thuế giai đoạn 2011- 2020.
9. Chính phủ (2012), Tờ trình số 78/TTr-CP ngày 20/04/2012 về dự án Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật quản lý thuế.
10. Số liệu báo cáo của Chi Cục Thuế huyện Cai Lậy các năm 2014 đến 2016.

Ngày nhận bài: 18/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 28/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 8/12/2017

Thông tin tác giả:

1. TS. LÊ LONG HẬU

Khoa Kinh tế, Trường Đại học Cần Thơ

Email: llhau@ctu.edu.vn

Điện thoại: 0907919197

2. TÔN VĂN HÙNG

Chi cục Thuế thị xã Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang

Email: tvhung.tgi@gdt.gov.vn

Điện thoại: 0909141700

**IMPROVING THE MANAGEMENT OF COLLECTION
OF VALUE-ADDED TAX FOR ENTERPRISES OF THE
TAXATION DEPARTMENT OF CAI LAY DISTRICT,
TIEN GIANG PROVINCE**

● **PhD. LE LONG HAU**

College of Economics, Can Tho University

● **TON VAN HUNG**

Taxation Department of Cai Lay district, Tien Giang Province

ABSTRACT:

The results of the study on the assessment of the current status of VAT management, the achievements, as well as the difficulties encountered by the Taxation Department of Cai Lay District in the management of VAT in Cai Lay District. In addition, the author has proposed some solutions to improve the management of VAT for enterprises of Taxation Department of Cai Lay district, Tien Giang province.

Keywords: Value Added Tax, Taxation Department of Cai Lay District, Tien Giang.

THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ TÍN DỤNG NÔNG NGHIỆP NÔNG THÔN: TRƯỜNG HỢP TẠI AGRIBANK CHI NHÁNH TRÀ VINH

● NGUYỄN VĂN KHÁNH - NGUYỄN HỒNG HÀ

TÓM TẮT:

Nghiên cứu này nhằm phân tích và đánh giá thực trạng chất lượng dịch vụ tín dụng nông nghiệp nông thôn trên địa bàn tỉnh Trà Vinh, trường hợp tại Agribank - chi nhánh Trà Vinh trong giai đoạn 2012 – 2016. Bằng phương pháp thu thập dữ liệu thứ cấp từ Ngân hàng Nhà nước tỉnh Trà Vinh, Agribank chi nhánh Trà Vinh và dữ liệu sơ cấp có được từ kết quả khảo sát 300 khách hàng vay vốn trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn, tác giả đã cho thấy một cái nhìn tổng quan hơn về chất lượng dịch vụ tín dụng nông nghiệp nông thôn hiện nay. Qua đó, tác giả đề xuất nhiều giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ cấp tín dụng này, góp phần thúc đẩy kinh tế - xã hội tỉnh Trà Vinh phát triển.

Từ khóa: Ngân hàng Agribank - chi nhánh Trà Vinh, chất lượng dịch vụ tín dụng, nông nghiệp nông thôn.

1. Đặt vấn đề

Nông nghiệp, nông thôn và nông dân từ lâu đã được Đảng và Nhà nước quan tâm, chú trọng và thúc đẩy phát triển. Điều này được thể hiện rất rõ qua Nghị quyết số 26-NQ/TW Hội nghị Ban Chấp hành Trung ương Đảng lần thứ 7, Khóa X “Về nông nghiệp, nông thôn và nông dân”, Nghị định số 41/2010/NĐ-CP và Nghị định số 55/2015/NĐ-CP của Chính phủ “Về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn”. Qua đó, có thể thấy trong nhiều năm qua, nguồn vốn tín dụng đầu tư vào khu vực này ngày càng tăng, cụ thể:

Năm 2012, tín dụng khu vực nông nghiệp nông thôn và nông dân tăng 12,52% so với năm 2011, năm 2013 tăng khoảng 17%. Đến cuối năm 2014, dư nợ cho vay lĩnh vực này đạt 774.622 tỷ đồng, tăng gấp 2 lần so với năm 2009, tốc độ tăng trưởng

bình quân đạt khoảng 30%/năm, cao hơn mức tăng trưởng bình quân chung của nền kinh tế là 15%. Tính đến tháng 6/2015, dư nợ cho vay phát triển nông nghiệp, nông thôn đạt 802.000 tỷ đồng, tăng 7,71% so với năm 2014, cao hơn mức tăng trưởng chung của toàn ngành. Cuối tháng 9/2016, dư nợ cho vay nông nghiệp, nông thôn của cả nước (không bao gồm dư nợ cho vay của NHCSXH và Ngân hàng Phát triển Việt Nam) đạt gần 925.000 tỷ đồng, tăng 9,6% so với năm 2015. Tốc độ tăng trưởng tín dụng nông nghiệp nông thôn giai đoạn 2010-2015 đạt 17,4%, cao hơn mức tăng trưởng tín dụng bình quân chung của toàn ngành (13,39%). Tính đến cuối năm 2016, dư nợ tín dụng nông nghiệp nông thôn đạt khoảng 1.092.000 tỷ đồng, tăng 29,39% so với năm 2015.

Riêng trên địa bàn tỉnh Trà Vinh, theo số liệu

báo cáo hàng năm của Ngân hàng Nhà nước (NHNN) tỉnh Trà Vinh, trong thời gian qua, dư nợ tín dụng khu vực nông nghiệp nông thôn luôn đạt được mức tăng trưởng ổn định, bình quân tăng xấp xỉ trên 4,2%/năm; trong đó, chủ yếu vẫn là nguồn vốn tín dụng cung cấp từ Agribank chi nhánh tỉnh Trà Vinh với tỷ trọng dư nợ bình quân luôn chiếm trên 55% tổng dư nợ các NHTM trên địa bàn tỉnh.

Tuy nhiên theo nhiều chuyên gia, chất lượng tín dụng nông nghiệp nông thôn cung cấp hiện nay còn tồn tại nhiều vấn đề, nguồn vốn tín dụng cung cấp chưa thỏa mãn nhu cầu sử dụng vốn, khả năng tiếp cận vốn của người dân còn hạn chế, thủ tục vay vốn còn rườm rà, thái độ phục vụ khách hàng của cán bộ ngân hàng nhiều nơi chưa tốt, nhân viên ngân hàng chưa thực sự quan tâm đến nhu cầu cá nhân của khách hàng vay vốn,...

2. Thực trạng tín dụng nông nghiệp nông thôn của Agribank chi nhánh Trà Vinh, giai đoạn 2012 - 2016

Thực hiện theo chủ trương của Đảng, chính sách của Nhà nước về tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn; Agribank chi nhánh Trà Vinh trong nhiều năm qua đã luôn ưu tiên, tập trung nguồn vốn tín dụng đầu tư vào khu vực này với tỷ trọng dư nợ bình quân luôn chiếm trên 55% tổng dư nợ các NHTM trên địa bàn tỉnh; tốc độ tăng trưởng bình quân ổn định, luôn duy trì mức tăng trên 13%.

Trong đó, xét về cơ cấu dư nợ tín dụng nông nghiệp nông thôn phân theo mục đích, chương trình vay vốn thì “Cho vay chi phí sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp” chiếm tỷ trọng cao, bình quân chiếm trên 63%; tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm ngoại trừ năm 2013 do ảnh hưởng của suy thoái và lạm phát nền kinh tế trước đó để lại thì

đều có mức tăng trưởng ổn định, bình quân tăng trên 10%/năm.

Kế tiếp là dư nợ tín dụng thuộc các mục đích, chương trình vay vốn “Cho vay kinh doanh sản phẩm, dịch vụ phục vụ nông, lâm, diêm nghiệp và thủy sản”, “Cho vay chế biến tiêu thụ nông, lâm, thủy sản và muối” với tỷ trọng bình quân lần lượt là 8,62% và 4,84%. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng của cả hai mục đích, chương trình vay vốn này không đồng đều, có lúc tăng, lúc giảm mạnh, thậm chí đến cuối năm 2016 còn tăng trưởng âm so với năm 2015 lần lượt là 36% và 72%.

Trong các mục đích chương trình vay vốn khác, duy chỉ có “Cho vay sản xuất công nghiệp, thương mại và dịch vụ phi nông nghiệp trên địa bàn nông thôn” là có tốc độ tăng trưởng cao, bình quân tăng 50,1%/năm; tuy nhiên tỷ trọng dư nợ bình quân của loại hình tín dụng này thấp, chiếm khoảng 6,9%; Các mục đích, chương trình vay vốn còn lại như “Cho vay phát triển ngành nghề nông nghiệp nông thôn”, “Cho vay đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng nông thôn”, “Cho vay tiêu dùng trên địa bàn nông thôn”, “Cho vay theo các chương trình kinh tế của Chính phủ” chiếm tỷ trọng không đáng kể và có tốc độ tăng trưởng biến thiên không đồng đều.

Xét cơ cấu dư nợ tín dụng phân theo đối tượng khách hàng thì đối tượng khách hàng “cá nhân”, “hộ gia đình, hộ kinh doanh” và “doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần” là chiếm tỷ trọng cao; trong đó, cao nhất là dư nợ cho vay khách hàng cá nhân với tỷ trọng bình quân chiếm 85,68% và tốc độ tăng trưởng bình quân đạt xấp xỉ gần 17,3%/năm.

Mặc dù chiếm tỷ trọng thấp hơn loại hình tín dụng “khách hàng cá nhân” nhưng dư nợ của “hộ gia đình, hộ sản xuất kinh doanh” có mức tăng trưởng ấn tượng, bình quân tăng 46,8%/năm; trong

Bảng 1. Tình hình tăng trưởng tín dụng nông nghiệp nông thôn của Agribank chi nhánh Trà Vinh trong giai đoạn 2012 - 2016

ĐVT: Tỷ VND, %

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		2015		2016	
	Dư nợ	Tăng trưởng	Dư nợ	Tăng trưởng	Dư nợ	Tăng trưởng	Dư nợ	Tăng trưởng	Dư nợ	Tăng trưởng
Lĩnh vực NoNT	3.400	6,65%	3.626	6,65%	3.612	-0,39%	4.297	18,96%	5.450	26,83%
Lĩnh vực khác	190	64,74%	313	64,74%	152	-51,44%	151	-0,66%	220	45,70%
Tổng cộng	3.590	9,72%	3.939	9,72%	3.764	-4,44%	4.448	18,17%	5.670	27,47%

Nguồn: Báo cáo tổng hợp tình hình hoạt động kinh doanh của Agribank chi nhánh Trà Vinh giai đoạn 2012 - 2016

khi đó, dư nợ của nhóm khách hàng “doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần” lại có tốc độ tăng trưởng không đồng đều theo xu hướng giảm dần. Các nhóm đối tượng khách hàng còn lại như “chủ trang trại”, “hợp tác xã”, “doanh nghiệp có vốn nhà nước” chiếm tỷ trọng dư nợ không đáng kể và tốc độ tăng trưởng chậm.

Xét về cơ cấu dư nợ tín dụng phân theo mức vay, dư nợ của những món vay từ 50 đến dưới 200 triệu đồng chiếm tỷ trọng cao nhất, bình quân chiếm 35,07%; tiếp theo là những món vay có dư nợ trên 500 triệu đồng với tỷ trọng bình quân là 26,31%; còn lại là những món vay có dư nợ từ 200 đến dưới 500 triệu đồng, chiếm tỷ trọng bình quân 19,19% và những món vay dưới 50 triệu đồng chiếm tỷ trọng 17,43%.

Xét về tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng, nhóm dư nợ từ 50 đến 200 triệu đồng và nhóm từ 200 đến dưới 500 triệu đồng có tốc độ tăng trưởng ổn định; trong đó, nhóm dư nợ từ 200 đến dưới 500 triệu đồng có tốc độ tăng trưởng cao nhất, bình quân tăng 28,06%/năm; các nhóm dư nợ còn lại có tốc độ tăng trưởng không cao và kém ổn định.

Nhìn chung, mặc dù do ảnh hưởng của suy thoái và lạm phát nền kinh tế từ những năm trước để lại, hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động tín dụng nông nghiệp nông thôn của Agribank chi

nhánh Trà Vinh trong những năm qua nói riêng gặp không ít những khó khăn nhưng vẫn đảm bảo được mức tăng trưởng ổn định; duy trì mức tăng bình quân hàng năm trên 13%; chủ yếu bao gồm cho vay các lĩnh vực “kinh doanh sản phẩm, dịch vụ phục vụ nông, lâm, diêm nghiệp, thủy sản” và “cho vay chế biến tiêu thụ nông, lâm, thủy sản và muối” dành cho những đối tượng chủ yếu là “cá nhân, hộ gia đình sản xuất kinh doanh” và các công ty, doanh nghiệp ngoài quốc doanh với mức vay phổ biến trong khoảng từ 50 triệu đồng đến dưới 500 triệu đồng. Đặc biệt, trong đó, theo Nghị định số 55/2015/NĐ-CP của Chính phủ, dư nợ cho vay không cần đảm bảo tài sản bất đầu tăng trưởng mạnh, dư nợ tín chấp đến thời điểm 31/12/2016 của Agribank chi nhánh Trà Vinh đạt xấp xỉ 2.439 tỷ đồng, chiếm 44,74% trong cơ cấu tổng dư nợ tín dụng nông nghiệp nông thôn của ngân hàng này.

3. Thực trạng chất lượng dịch vụ tín dụng nông nghiệp nông thôn cung cấp tại Agribank chi nhánh Trà Vinh

Qua kết quả khảo sát 300 khách hàng thu được, chất lượng dịch vụ tín dụng nông nghiệp nông thôn cung cấp của Agribank chi nhánh Trà Vinh trong thời gian qua được phản ánh thông qua các bảng số liệu phân tích dưới đây.

Bảng 2. Kết quả khảo sát khách hàng về Mức độ tin cậy

Biến quan sát	Tên biến	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Mức ý nghĩa
TC1	Ngân hàng cung cấp dịch vụ tín dụng nông nghiệp nông thôn cho khách hàng như đã cam kết	2	5	3,59	0,875	Mạnh
TC2	Ngân hàng luôn giải quyết thỏa đáng những khiếu nại của khách hàng	2	5	3,59	0,827	Mạnh
TC3	Nhân viên ngân hàng luôn thực hiện đúng các công việc ngay lần đầu tiên khách hàng đến giao dịch	2	5	3,53	0,871	Mạnh
TC4	Ngân hàng thực hiện các giao dịch giải ngân, thu nợ đúng theo lịch trình đã định	2	5	2,95	0,734	Trung bình
TC5	Nhân viên ít sai sót khi thực hiện giao dịch tín dụng	2	5	3,40	0,669	Trung bình
TC6	Nhân viên tín dụng trung thực	2	5	3,66	0,887	Mạnh
TC7	Ngân hàng luôn đảm bảo bí mật thông tin các khoản vay của khách hàng	2	5	3,56	0,659	Mạnh
Đánh giá chung			3,47		Mạnh	

Nguồn: Kết quả khảo sát

Bảng 3. Kết quả khảo sát khách hàng về Khả năng đáp ứng

Biến quan sát	Tên biến	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Mức ý nghĩa
DU1	Ngân hàng thông báo cho khách hàng biết thời gian giao dịch cụ thể (giải ngân, thu nợ,...)	2	4	2,71	0,678	Trung bình
DU2	Nhân viên ngân hàng nhanh chóng thực hiện giao dịch cho khách hàng	2	5	2,85	0,789	Trung bình
DU3	Nhân viên ngân hàng tận tình hướng dẫn khách hàng hoàn thiện bộ hồ sơ vay vốn	2	5	2,89	0,823	Trung bình
DU4	Nhân viên ngân hàng luôn sẵn lòng lắng nghe, trao đổi, thảo luận các vấn đề liên quan đến gói tín dụng cung cấp cho khách hàng	2	4	2,88	0,778	Trung bình
DU5	Thủ tục vay vốn đơn giản	1	3	2,05	0,653	Yếu
DU6	Thời hạn cho vay linh hoạt	3	5	3,63	0,548	Mạnh
DU7	Có nhiều gói tín dụng nông nghiệp nông thôn ưu đãi	3	5	3,86	0,630	Mạnh
DU8	Ngân hàng có thời gian làm việc thuận tiện cho khách hàng đến giao dịch	3	5	4,12	0,506	Mạnh
DU9	Mạng lưới giao dịch của ngân hàng thuận tiện cho khách hàng đến giao dịch vay vốn	3	5	3,86	0,770	Mạnh
Đánh giá chung			3,21		Trung bình	

Nguồn: Kết quả khảo sát

Bảng 4. Kết quả khảo sát khách hàng về Năng lực phục vụ

Biến quan sát	Tên biến	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Mức ý nghĩa
NL1	Nhân viên ngân hàng có thái độ chân thành, sẵn sàng tư vấn cho khách hàng	2	4	2,95	0,730	Trung
NL2	Nhân viên ngân hàng luôn thể hiện tác phong chuyên nghiệp trong giao dịch	3	5	3,78	0,704	Mạnh
NL3	Nhân viên ngân hàng luôn có thái độ niềm nở, thân thiện với khách hàng	3	5	3,90	0,809	Mạnh
NL4	Nhân viên ngân hàng thành thạo trong xử lý nghiệp vụ	2	5	3,73	0,730	Mạnh
NL5	Nhân viên ngân hàng am hiểu phong tục, tập quán, truyền thống văn hóa địa phương	3	5	3,73	0,701	Mạnh
NL6	Nhân viên ngân hàng chủ động thông báo cho khách hàng khi có sự thay đổi, điều chỉnh về lãi suất vay	1	4	2,98	0,603	Trung bình
Đánh giá chung				3,51		Mạnh

Nguồn: Kết quả khảo sát

Bảng 5. Kết quả khảo sát khách hàng về Sự đồng cảm

Biến quan sát	Tên biến	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Mức ý nghĩa
DC1	Ngân hàng luôn có những chương trình tri ân đến khách hàng	1	4	2,36	0,631	Yếu
DC2	Nhân viên ngân hàng luôn thể hiện sự quan tâm cá nhân đối với khách hàng	2	5	3,35	0,624	Mạnh
DC3	Nhân viên ngân hàng luôn tư vấn những gói vay phù hợp, hiệu quả cho khách hàng	2	5	3,80	0,744	Mạnh
DC4	Nhân viên ngân hàng luôn hiểu rõ nhu cầu của khách hàng	2	5	3,60	0,659	Mạnh
DC5	Nhân viên ngân hàng luôn lịch sự nhắc nợ khách hàng khi đến hạn	1	4	2,4	0,595	Yếu
Đánh giá chung				3,10		Trung bình

Nguồn: Kết quả khảo sát

Bảng 6. Kết quả khảo sát khách hàng về Phương tiện hữu hình

Biến quan sát	Tên biến	Giá trị nhỏ nhất	Giá trị lớn nhất	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn	Mức ý nghĩa
HH1	Ngân hàng sử dụng trang thiết bị công nghệ hiện đại	3	5	4,49	0,752	Rất mạnh
HH2	Cơ sở vật chất của ngân hàng khang trang, tiện nghi, có bãi đỗ xe thuận tiện	3	5	4,01	0,846	Mạnh
HH3	Nhân viên ngân hàng có đồng phục đẹp, tạo cảm giác gần gũi	2	5	3,55	0,537	Mạnh
Đánh giá chung			4,02		Mạnh	

Nguồn: Kết quả khảo sát

Như vậy, qua kết quả khảo sát khách hàng thu được và kết quả phân tích, ta thấy:

- Nhân tố Mức độ tin cậy: Có điểm trung bình là 3,47 điểm, đạt mức ý nghĩa “mạnh”; các biến quan sát có điểm trung bình trong khoảng từ 3,53 đến 3,66 là những điểm mạnh, cần xây dựng giải pháp duy trì và phát huy;

- Nhân tố Khả năng đáp ứng: Có điểm trung bình là 3,20 điểm, đạt mức ý nghĩa “trung bình”, các biến quan sát có điểm trung bình dao động từ 2,75 đến 2,89 là những điểm yếu cần lưu ý khắc phục trong tương lai;

- Nhân tố Năng lực phục vụ: Có điểm trung bình là 3,52 điểm, đạt mức ý nghĩa “mạnh”, các biến quan sát có điểm trung bình dao động từ 3,73 đến

3,78 là những điểm mạnh, cần duy trì và phát huy;

- Nhân tố Sự đồng cảm: Có điểm trung bình là 3,10 điểm, đạt mức ý nghĩa “trung bình”, các biến quan sát có điểm trung bình dao động từ 2,35 đến 2,40 là những điểm yếu cần khắc phục;

- Nhân tố Phương tiện hữu hình: Có điểm trung bình là 4,02 điểm, đạt mức ý nghĩa “mạnh”, các biến quan sát có điểm trung bình dao động từ 3,55 đến 4,49 là những điểm mạnh cần duy trì và phát huy hơn nữa.

4. Giải pháp và kiến nghị

Từ thực trạng tín dụng, chất lượng dịch vụ tín dụng nông nghiệp cung cấp của Agribank chi nhánh Trà Vinh trong thời gian qua, mục tiêu định hướng của Agribank là tiếp tục giữ vững vị trí

NHTM hàng đầu trong đầu tư, hỗ trợ vốn phát triển lĩnh vực nông nghiệp nông thôn; kết hợp với xu hướng hội nhập và xu hướng khởi nghiệp trong lĩnh vực nông nghiệp xanh, nông nghiệp sạch,... tác giả đã đề xuất những giải pháp, kiến nghị sau:

4.1. Giải pháp duy trì và phát huy điểm mạnh

- Giải pháp xâm nhập thị trường:

Đây là giải pháp nhằm tăng trưởng dư nợ tín dụng nông nghiệp nông thôn trên thị phần tín dụng nông nghiệp nông thôn truyền thống. Với giải pháp này, Agribank chi nhánh Trà Vinh cần phải tập trung tiến hành khảo sát nhu cầu sử dụng thêm vốn đối với những khách hàng truyền thống đang có quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng; đồng thời phân tích, đánh giá thêm các điều kiện khác đảm bảo cho khoản vay như: giá trị tài sản đảm bảo, hạn mức cho vay tín chấp, khả năng tài chính của khách hàng,... Giải pháp phát triển thị trường:

Đây là giải pháp nhằm tăng trưởng dư nợ tín dụng nông nghiệp nông thôn bằng cách mở rộng thêm thị phần tín dụng nông nghiệp nông thôn truyền thống, tìm kiếm khách hàng mới có nhu cầu sử dụng vốn phục vụ phát triển các hoạt động sản xuất - kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp hoặc tiêu dùng, sản xuất - kinh doanh trên địa bàn nông thôn theo Nghị định 41 và Nghị định 55 của Chính phủ. Với giải pháp này, Agribank chi nhánh Trà Vinh ngoài việc phải chuẩn bị sẵn sàng nguồn lực tài chính còn phải tập trung quyết liệt vào các hoạt động marketing ở thị trường mới, như: nghiên cứu nhu cầu thị trường; nghiên cứu khách hàng; nghiên cứu đối thủ cạnh tranh ở thị trường mới; xây dựng kênh phân phối; lên kế hoạch tổng thể cho hoạt động marketing; phân công, tuyển chọn và đào tạo nhân sự cho hoạt động marketing.

- Giải pháp phát triển sản phẩm tín dụng nông nghiệp nông thôn:

Đây là giải pháp phát triển thêm những sản phẩm tín dụng nông nghiệp nông thôn mới, hiện đại đưa vào khai thác ở thị phần tín dụng truyền thống. Với giải pháp này, Agribank chi nhánh Trà Vinh cần phải đầu tư thêm trang, thiết bị, máy móc, khoa học công nghệ; tổ chức đào tạo, tập huấn nâng cao hơn trình độ cho cán bộ kỹ thuật; đào tạo, tập huấn chuyên môn nghiệp vụ cho cán bộ, nhân viên quản lý, tác nghiệp

tại tất cả các chi nhánh trong cả nước; thường xuyên kiểm tra, giám sát chất lượng sản phẩm mới, v.v.

4.2. Giải pháp khắc phục những điểm yếu, hạn chế

- Giải pháp nâng cao chất lượng phục vụ của đội ngũ cán bộ, nhân viên Agribank chi nhánh Trà Vinh:

Thứ nhất, lãnh đạo Agribank chi nhánh Trà Vinh cần phải thay đổi quan điểm, nhận thức về việc nâng cao chất lượng dịch vụ tín dụng nông nghiệp nông thôn.

Là một nền kinh tế mở, trong xu hướng hội nhập, thị trường tín dụng nông nghiệp nông thôn rộng lớn và còn nhiều dư địa chưa khai thác hết, nhất là phong trào khởi nghiệp đang lan tỏa rất mạnh thì sự cạnh tranh trong tương lai hứa hẹn sẽ xảy ra hết sức gay gắt và quyết liệt. Do vậy, ngay từ bây giờ, với mục tiêu giữ vững thị phần tín dụng nông nghiệp nông thôn truyền thống và chủ lực cung ứng vốn cho thị phần này; đòi hỏi tập thể lãnh đạo, cán bộ viên chức của Agribank chi nhánh Trà Vinh cần phải thực sự thay đổi nhận thức, ngày càng quan tâm chú trọng hơn nữa đến việc nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng trong hoạt động cung cấp tín dụng nông nghiệp nông thôn;

Thứ hai, Agribank Trà Vinh cần phải tổ chức nhiều đợt tập huấn, đào tạo lại quy trình cấp tín dụng; nâng cao trình độ kiến thức, chuyên môn nghiệp vụ cho tất cả cán bộ tín dụng trong hệ thống Agribank trên địa bàn tỉnh; nhắc lại những tồn tại, hạn chế mắc phải trong thời gian qua để khắc phục, sửa chữa.

Thứ ba, Agribank chi nhánh Trà Vinh cần phải tổ chức tập huấn, đào tạo lại “Cẩm nang văn hóa Agribank” cho toàn thể cán bộ nhân viên được nắm bắt và thực hiện; trong đó đặc biệt chú trọng đến việc trang bị những kỹ năng cần thiết trong giao tiếp, ứng xử với khách hàng; nhắc nhở các cán bộ tín dụng cần phải thực sự thấu hiểu và tôn trọng khách hàng, hơn ai hết họ là những người vừa là khách hàng vừa là người mang lại hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng;

Thứ tư, bên cạnh công tác tổ chức đào tạo, tập huấn nâng cao trình độ, kiến thức chuyên môn, quy trình nghiệp vụ, cẩm nang văn hóa Agribank,... Agribank chi nhánh Trà Vinh còn cần phải xây dựng thêm cơ chế kiểm tra, giám sát việc thực hiện

những nội dung này; xem đây là một trong những tiêu chí chấm điểm thi đua, khen thưởng, kỷ luật cuối năm và xếp lương kinh doanh cho từng cán bộ, nhân viên trong ngành.

- Giải pháp nâng cao năng lực, trình độ quản lý của cán bộ lãnh đạo, quản lý:

Trong khi chờ đợi những chủ trương, chính sách mới từ Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc ban hành những chủ trương, chính sách mới trong việc tháo gỡ những khó khăn, vướng mắc về qui trình, thủ tục, hồ sơ vay vốn trong lĩnh vực cấp tín dụng nông nghiệp nông thôn, các cấp lãnh đạo của Agribank chi nhánh Trà Vinh từ Hội sở tỉnh đến các chi nhánh, phòng giao dịch trực thuộc thường xuyên cần phải:

+ Nâng cao nhận thức về thái độ phục vụ, chăm sóc khách hàng vay vốn trong lĩnh vực tín dụng nông nghiệp nông thôn;

+ Đào tạo, tập huấn nâng cao trình độ chuyên môn, trình độ, kỹ năng quản lý, kỹ năng quản trị điều hành;

+ Hoạch định và thực hiện chiến lược phát triển sản phẩm tín dụng nông nghiệp nông thôn trong dài hạn giai đoạn 2017 - 2030 và tầm nhìn đến năm 2050;

- Giải pháp tăng cường chính sách khuyến mãi, chăm sóc khách hàng:

Từ thực trạng cảm nhận của khách hàng về dịch vụ tín dụng nông nghiệp nông thôn cung cấp có thể thấy công tác khuyến mãi, chăm sóc khách hàng của Agribank chi nhánh tỉnh Trà Vinh trong thời gian qua là rất yếu; điều này có thể chấp nhận được trong điều kiện hiện tại khi mà Agribank đang sở hữu một số lượng khách hàng lớn với nhiều chính sách ưu đãi từ Chính phủ; Tuy nhiên, trong xu hướng hội nhập với những phong trào khởi nghiệp đang lan tỏa mạnh mẽ thì việc cạnh tranh hứa hẹn sẽ ngày càng trở nên sôi động và gay gắt; do đó, để đối phó với những xu hướng mới bất lợi, Agribank chi nhánh Trà Vinh cần phải xây dựng cho mình những giải pháp chăm sóc khách hàng hiệu quả, thiết thực hơn ngay từ bây giờ.

4.3. Kiến nghị

- Đối với Agribank chi nhánh tỉnh Trà Vinh và Agribank Việt Nam:

Thứ nhất, lãnh đạo Agribank chi nhánh tỉnh Trà

Vinh nên thường xuyên chú trọng hơn nữa đến việc đánh giá chất lượng các sản phẩm, dịch vụ hiện có nói chung bằng phương pháp đo lường cảm nhận của khách hàng sử dụng dịch vụ; trong đó, đặc biệt chú trọng đến việc đánh giá chất lượng dịch vụ tín dụng nông nghiệp nông thôn vì đây là sản phẩm, dịch vụ chủ yếu, mang lại nguồn thu chủ yếu cho ngân hàng; từ đó, hoạch định và đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ tín dụng cung cấp này;

Thứ hai, so với quy trình cấp tín dụng hiện tại ban hành kèm theo Quyết định số 66/QĐ-HĐTV-KHDN ngày 22/01/2014 của Agribank thì theo tác giả, Agribank cần phải nghiên cứu tổ chức, sắp xếp lại các bộ phận, các khâu trong quy trình xử lý nghiệp vụ sao cho vừa mang tính khoa học, trách nhiệm cụ thể và chuyên nghiệp hơn.

Thứ ba, Agribank chi nhánh tỉnh Trà Vinh cần phải siết chặt lại các qui định tiêu chuẩn về thời gian cung cấp dịch vụ tín dụng cho khách hàng từ khâu tiếp nhận hồ sơ đến khâu trả lời, ra phiếu hẹn,...

Thứ tư, Agribank chi nhánh tỉnh Trà Vinh cần phải tăng cường công tác quản lý nợ, nhất là công tác quản lý khách hàng đến hạn, sao cho vừa lịch sự tế nhị, vừa đảm bảo đôn đốc thu hồi nợ một cách kịp thời, hiệu quả.

Thứ năm, Agribank Việt Nam nên nghiên cứu tinh giảm bớt hồ sơ, thủ tục, quy trình cấp tín dụng sao cho vừa mang đầy đủ tính pháp lý vừa mang tính thống nhất, chặt chẽ từ trên xuống.

- Kiến nghị đối với Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam:

Mặc dù đã có Nghị định số 41/2010/NĐ-CP, Nghị định số 55/2015/NĐ-CP của Chính phủ về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn; có Quỹ hỗ trợ, Quỹ bảo lãnh tín dụng và Quỹ phát triển DNNVV, v.v nhưng hiện nay, các doanh nghiệp nhỏ và vừa, các HTX trên địa bàn tỉnh Trà Vinh cũng còn gặp rất nhiều khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng. Nguyên nhân chính được cho là DNNVV thiếu tài sản đảm bảo, hoạt động với quy mô nhỏ lẻ, rời rạc, thiếu liên kết; có khả năng tài chính hạn chế, khả năng cạnh tranh yếu, thông tin thiếu minh bạch, khó khăn trong việc tìm kiếm thị trường đầu ra,... Do vậy, để các DNNVV, hợp tác xã, cá nhân, tổ chức khởi nghiệp

trong lĩnh vực nông nghiệp nông thôn có điều kiện tiếp cận nguồn vốn vay chính thức của NHTM, TCTD, tôi kiến nghị với Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước một số nội dung sau dưới đây:

Một là, nâng cao năng lực tài chính cho các Quỹ Hỗ trợ, Bảo lãnh và Phát triển DNNVV; tăng vốn điều lệ, hoạt động của các Quỹ này bằng cách mở rộng hình thức huy động, hình thức sở hữu vốn từ nhiều nguồn khác nhau như: tiền gửi của các cá nhân, tổ chức, NSNN, nguồn vốn ODA, nguồn vốn vay của Chính phủ,... để có thể đầu tư một cách trực tiếp hoặc có thể nâng mức cam kết bảo lãnh cho các DNNVV đủ điều kiện vay vốn tại các NHTM;

Hai là, Chính phủ cần thúc đẩy cơ chế phối hợp giữa các Bộ, ngành và địa phương trong triển khai đồng bộ các chính sách hỗ trợ DNNVV được qui định trong Luật hỗ trợ DNNVV, nhất là chính sách về bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV vay vốn tại các TCTD, NHTM khi Luật có hiệu lực thi hành;

Ba là, NHNN với vai trò chủ quản của mình, có

thể ban hành những qui định cụ thể về hồ sơ, thủ tục vay vốn của các DNNVV tại các TCTD, NHTM sao cho vừa đơn giản, vừa nhanh lẹ, vừa đảm bảo về tính pháp lý và trách nhiệm của các bên tham gia; tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các DNNVV có thể phát huy tối đa năng suất, hiệu quả trong hoạt động sản xuất, kinh doanh của mình;

Bốn là, Hiệp hội Doanh nghiệp Việt Nam nên thường xuyên kết hợp với từng địa phương, ban ngành để tổ chức nhiều cuộc hội thảo với sự tham gia đồng đạo của các DNNVV; nhằm từ đó, thông tin, tuyên truyền đến toàn thể các DNNVV được biết về chủ trương, chính sách của nhà nước trong việc hỗ trợ phát triển này. Song cũng qua đó, cần nhấn mạnh đến tất cả các DNNVV được biết về bối cảnh nền kinh tế trong xu hướng hội nhập và cạnh tranh, đòi hỏi các DNNVV phải thật sự cố gắng, ra sức nâng cao năng lực tài chính, năng lực cạnh tranh, ứng dụng khoa học công nghệ vào trong sản xuất kinh doanh, minh bạch hóa thông tin, v.v... mới có thể trụ vững và phát triển ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Ban chấp hành Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam khóa X, “Nghị quyết số 26-NQ/TW, Hội nghị Ban chấp hành Trung ương lần thứ VII, Khóa X về nông nghiệp, nông thôn và nông dân”.
2. Bộ Tài chính (2017), “Nhìn lại chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp, nông thôn”, Tạp chí Tài chính, Kỳ 2, số tháng 4/2017, 1 - 4.
3. Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam, “Nghị định số 41/2010/NĐ-CP ngày 12/4/2010 - Về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn”.
4. Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam, “Nghị định số 55/2015/NĐ-CP ngày 09/06/2015 - Về chính sách tín dụng phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn”.
5. Cronin, J.J., & Taylor, S, A, (1992), *Measuring service quality: A re-examination and extension*, Journal of Marketing, 56, 55 - 68, DOI: 10.2307/1252296.
6. Lê Thị Tuấn Nghĩa và Phạm Mạnh Hùng (2015), “Tín dụng ngân hàng cho khu vực nông nghiệp, nông thôn - thực trạng và một số khuyến nghị”, Tạp Chí Khoa học và Đào tạo ngân hàng, số 154, 16 - 40.
7. Ngân hàng Nhà nước tỉnh Trà Vinh (2016), “Báo cáo tổng kết hoạt động ngân hàng tỉnh Trà Vinh giai đoạn 2014 - 2016”
8. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Trà Vinh, “Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh giai đoạn 2012 - 2016”.
9. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Trà Vinh, “Báo cáo tình hình hoạt động tín dụng của Agribank - Chi nhánh Trà Vinh, giai đoạn 2012 - 2016”.
10. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, “Báo cáo tình hình huy động vốn của Agribank - Chi nhánh Trà Vinh, giai đoạn 2012 - 2016”.

11. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, “Báo cáo tình hình hoạt động tín dụng nông nghiệp nông thôn theo Nghị định số 41/2010/NĐ-CP và Nghị định số 55/2015/NĐ-CP của Chính phủ, giai đoạn 2012 - 2016”.

12. Tổng Cục thống kê, “Tình hình kinh tế - xã hội năm 2016”, <https://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=621&ItemID=16174>, truy cập ngày 15/7/2017.

Ngày nhận bài: 18/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 28/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 07/12/2017

Thông tin tác giả:

1. NGUYỄN VĂN KHÁNH

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Chi nhánh Trà Vinh

2. TS. NGUYỄN HỒNG HÀ

Trưởng Bộ môn Tài chính - Ngân hàng, Trường Đại học Trà Vinh

Email: honghaicbtv@yahoo.com.vn

SITUATION AND SOLUTIONS TO IMPROVE THE QUALITY OF AGRICULTURAL CREDIT SERVICES IN RURAL AREAS: CASE STUDY AT AGRIBANK - TRA VINH BRANCH

● **NGUYEN VAN KHANH**

Vietnam Bank for Agriculture and Rural Development, Tra Vinh Branch

● **PhD. NGUYEN HONG HA**

Head of Department of Finance - Banking, Tra Vinh University

ABSTRACT:

This research aims to analyze and assess the quality of rural credit services in Tra Vinh province, case study at Agribank - Tra Vinh branch in the period of 2012 - 2016. By the method of collecting data Secondary data from the State Bank of Tra Vinh province, Agribank Tra Vinh branch and the primary data obtained from a survey of 300 borrowers in the rural sector, the author has provided an overview on the quality of agricultural credit services in rural areas today. Through this, the author proposes many solutions to improve the quality of credit services, contributing to socio-economic development of Tra Vinh province.

Keywords: Agribank - Tra Vinh branch, quality of credit services, rural agriculture.

HOÀN THIỆN KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN HẠ TẦNG SỐ 18

● NGUYỄN THÙY LINH

TÓM TẮT:

Nghiên cứu nhằm hệ thống hóa cơ sở lý luận về kế toán quản trị chi phí tại các doanh nghiệp xây lắp, đồng thời đánh giá thực trạng kế toán quản trị chi phí tại Công ty CP Xây dựng và Phát triển hạ tầng số 18. Kết quả đánh giá thực trạng là cơ sở để nghiên cứu đưa ra các giải pháp nhằm kiểm soát và hoàn thiện kế toán quản trị chi phí tại Công ty Cổ phần xây dựng và Phát triển hạ tầng số 18. Những giải pháp trong nghiên cứu giúp nhà quản trị doanh nghiệp đưa ra các quyết định quản lý hiệu quả và kịp thời.

Từ khóa: Kế toán quản trị chi phí, doanh nghiệp xây lắp, Công ty CP Xây dựng và Phát triển hạ tầng số 18.

1. Giới thiệu

Trong những năm gần đây, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây lắp gặp rất nhiều khó khăn. Những biến động của thị trường, sự cạnh tranh khốc liệt đặt ra cho các doanh nghiệp xây lắp những thách thức trong quá trình sản xuất kinh doanh. Để có thể tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp phải kiểm soát được chi phí, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Từ thực tiễn đó, kế toán quản trị chi phí trở thành một công cụ quản lý hữu hiệu nhằm kiểm soát chi phí và cung cấp thông tin cho các nhà quản trị trong quá trình ra quyết định. Do đó, đối với các doanh nghiệp xây lắp, hoàn thiện kế toán quản trị chi phí trở nên cần thiết nhằm phục vụ cho nhu cầu thông tin quản trị của các doanh nghiệp. Với 13 năm xây dựng và phát triển, Công ty Xây dựng và Phát triển hạ tầng số 18 đã bước đầu tiếp cận với nội dung kế toán quản trị chi phí tại doanh nghiệp mình. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện vẫn còn có những hạn chế do những nguyên nhân chủ quan và khách quan, dẫn đến việc vận dụng kế toán quản trị chi phí tại đơn vị chưa thực sự hiệu quả, cần thiết được hoàn thiện, do vậy nghiên cứu nhằm đánh giá thực trạng

kế toán quản trị chi phí tại Công ty từ đó đề xuất giải pháp hoàn thiện.

2. Cơ sở lý thuyết về kế toán quản trị chi phí trong doanh nghiệp xây lắp

Kế toán quản trị chi phí (KTQTCP) là một bộ phận của hệ thống kế toán. Theo Viện Kế toán viên quản trị của Mỹ (IMA), cho rằng: KTQTCP là kỹ thuật hay phương pháp để xác định chi phí cho một dự án, một quá trình hoặc một sản phẩm... Chi phí này được xác định bằng việc đo lường trực tiếp, kết chuyển tùy ý hoặc phân bổ một cách có hệ thống và hợp lý (Montvale, 1983). Quan niệm này tập trung vào việc xác định nội dung, mục đích của KTQTCP. Mục đích của KTQTCP là cung cấp thông tin cho các nhà quản trị trong nội bộ DN để đánh giá, kiểm soát quá trình hoạt động. Thông tin của KTQTCP hướng đến tương lai nên có sự phân tích, đánh giá đến môi trường bên ngoài DN, đồng thời KTQTCP không phải tuân thủ các nguyên tắc, các chuẩn mực kế toán mà được thực hiện một cách linh hoạt nhằm cung cấp thông tin hữu ích nhất đáp ứng yêu cầu quản trị nội bộ của DN.

Kế toán quản trị chi phí được định nghĩa theo nhiều khía cạnh khác nhau và chủ yếu thực hiện ba

mục tiêu cốt lõi là kiểm soát chi phí, đánh giá trách nhiệm của các trung tâm trong tổ chức và là cơ sở ra quyết định của nhà quản trị doanh nghiệp. Kế toán quản trị nói chung và kế toán quản trị chi phí nói riêng đang ngày càng thể hiện rõ vai trò của mình trong quá trình tồn tại và phát triển của các doanh nghiệp.

3. Thực trạng kế toán quản trị chi phí tại Công ty cổ phần Xây dựng và Phát triển hạ tầng số 18

3.1. Phân loại chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm

Công tác phân loại chi phí theo công ty mới chỉ thực hiện phân loại chi phí theo khoản mục chi phí, theo nội dung kinh tế của chi phí và theo khả năng quy nạp chi phí nhằm chủ yếu phục vụ cho công tác lập dự toán theo từng công trình, hạng mục công trình. Trên cơ sở đó, doanh nghiệp có thể so sánh, kiểm tra chi phí thực tế và chi phí dự toán, đồng thời làm căn cứ để tính giá thành sản phẩm.

Theo cách phân loại này, toàn bộ chi phí sản xuất được chia thành các khoản mục chi phí khác nhau, mỗi khoản mục chi phí bao gồm những chi phí có cùng mục đích và công dụng. Theo đó, chi phí sản xuất của Công ty bao gồm 4 khoản mục:

- Chi phí nguyên liệu, vật liệu trực tiếp: Là chi phí các loại vật liệu chính, vật liệu phụ cần thiết để tạo nên sản phẩm xây lắp như gạch, đá, cát, ximang, sắt, thép..., các phụ gia khác như đinh, kẽm, dây buộc...

- Chi phí nhân công trực tiếp: Là toàn bộ tiền lương chính, lương phụ, phụ cấp của công nhân trực tiếp sản xuất, công nhân vận chuyển vật liệu thi công...

- Chi phí sử dụng máy thi công: Bao gồm các chi phí có liên quan trực tiếp đến việc sử dụng máy để hoàn thành các sản phẩm xây lắp bao gồm chi phí khấu hao máy móc thiết bị, tiền thuê ngoài máy thi công, lương công nhân điều khiển máy thi công, chi phí về nhiên liệu, động lực dùng cho máy thi công.

- Chi phí sản xuất chung: Bao gồm những chi phí trực tiếp phục vụ cho sản xuất của đội, chi phí liên quan đến các công trình như chi phí tiền lương của nhân viên quản lý đội, các khoản trích theo lương, khấu hao TSCĐ phục vụ quản lý chung của đội, chi phí dịch vụ mua ngoài và các chi phí khác.

Cách phân loại này về cơ bản mới chỉ phục vụ cho công tác kế toán tài chính, có tác dụng rất lớn trong việc phân tích tình hình thực hiện kế hoạch giá thành cũng như trong quản lý chi phí tại doanh nghiệp. Tuy nhiên, tại doanh nghiệp hiện nay chưa

phân loại chi phí theo cách ứng xử chi phí, theo thẩm quyền ra quyết định, các loại chi phí trong lựa chọn các phương án đầu tư. Do vậy, Công ty không có số liệu và cơ sở để phân loại giá thành theo góc độ kế toán quản trị như giá thành sản xuất theo biến phí, giá thành sản xuất có phân bổ hợp lý định phí sản xuất... Từ đó, những thông tin kế toán quản trị chưa đáp ứng được nhu cầu về thông tin kế toán quản trị của nhà quản trị như nhu cầu về thông tin phân tích, đánh giá các hoạt động trong quá trình sản xuất kinh doanh của đơn vị.

3.2. Xác định định mức, dự toán chi phí sản xuất

Hiện nay, Công ty cổ phần Xây dựng và Phát triển hạ tầng số 18 xây dựng dự toán dựa trên cơ sở thiết kế và căn cứ vào các văn bản pháp quy và hệ thống đơn giá - định mức kinh tế kỹ thuật do Nhà nước và của tỉnh Thanh Hóa ban hành như: Thông tư số 04/2010/BXD ngày 26/5/2010 về việc lập và quản lý chi phí đầu tư xây dựng công trình; Quyết định số 957/QĐ-BXD ngày 29/09/2009 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng V/v về Công bố Định mức chi phí quản lý dự án và tư vấn đầu tư xây dựng công trình; Bảng giá ca máy và thiết bị thi công ban hành kèm theo Quyết định số 3596/QĐ-UBND ngày 01/11/2011 của UBND tỉnh Thanh Hóa; Nghị định số 32/2015/ND-CP ngày 25/03/2015 về quản lý chi phí đầu tư xây dựng; Thông tư số 01/2015/BXD ngày 20/3/2015 của Bộ Xây dựng về việc hướng dẫn xác định đơn giá nhân công trong quản lý chi phí đầu tư xây dựng;

Căn cứ vào các quy định này và bảng vẽ kỹ thuật của từng công trình, hạng mục công trình, doanh nghiệp sẽ xác định từng nội dung công việc và lập dự toán chi tiết cho từng nội dung công việc đó. Trên cơ sở dự toán chi tiết cho từng nội dung công việc, sẽ lên bảng tổng hợp chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm xây lắp cho cả công trình, hạng mục công trình theo từng nội dung chi phí.

Tuy nhiên, việc lập dự toán này chỉ phục vụ cho đấu thầu các công trình là chính mà chưa đưa ra các thông tin chi tiết và cụ thể nhằm đáp ứng yêu cầu đối với thông tin kế toán quản trị. Chẳng hạn giá thành dự toán chưa phải là cơ sở để kế toán kiểm tra, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch giá thành cũng như phân tích thông tin liên quan đến nguyên nhân gây ra chênh lệch giữa dự toán và chi phí thực tế phát sinh, từ đó rút ra giải pháp để nhằm nâng cao hiệu quả của công tác quản lý chi phí trong đơn vị, cũng như rút ngắn dần sự khác biệt giữa dự toán và thực tế phát sinh, từ đó doanh

ngành có thể coi dự toán là tài liệu tin cậy cho doanh nghiệp trong việc chủ động lập kế hoạch các điều kiện cần thiết về vốn, vật tư cho quá trình thi công công trình.

3.3. Thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin kế toán quản trị chi phí

Bên cạnh các mẫu biểu theo quy định, kế toán của Công ty cũng thiết kế thêm một số các mẫu biểu mới và bổ sung một số chỉ tiêu trên các mẫu biểu theo hướng dẫn của Bộ Tài chính để đáp ứng yêu cầu về thông tin của lãnh đạo công ty.

Các báo cáo nội bộ liên quan đến kế toán chi phí trong Công ty cổ phần Xây dựng và Phát triển hạ tầng số 18 bao gồm các loại báo cáo tình hình tiến độ thi công, báo cáo tình hình cung ứng vật tư, báo cáo tình hình tạm ứng và thanh toán tạm ứng... Tuy nhiên những thông tin trên mới chỉ phục vụ cho việc theo dõi tiến độ thi công của công trình. Công ty vẫn chưa lập các báo cáo phục vụ cho công tác kế toán quản trị chi phí. Do vậy, không có số liệu so sánh đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch giá thành, tiết kiệm chi phí hay phân tích, đánh giá các hoạt động trong công ty. Nói cách khác, Công ty chưa đề cao vai trò của kế toán quản trị trong việc hỗ trợ các nhà quản trị trong việc ra quyết định.

4. Giải pháp hoàn thiện kế toán quản trị chi phí tại Công ty CP Xây dựng và Phát triển hạ tầng số 18

Từ kết quả nghiên cứu thực trạng kế toán quản trị tại doanh nghiệp cho thấy kế toán quản trị của đơn vị chưa thực sự đáp ứng được nhu cầu về các thông tin kế toán quản trị cung cấp cho các nhà quản trị trong quản trị doanh nghiệp. Do đó, kế toán quản trị của đơn vị cần hoàn thiện một số nội dung sau:

4.1. Hoàn thiện tổ chức nhận diện chi phí, phân loại chi phí sản xuất tại công ty

Kế toán quản trị cần phải căn cứ vào mục đích sử dụng thông tin về chi phí trong công tác quản trị doanh nghiệp để tổ chức phân loại, nhận diện chi phí cho phù hợp. Căn cứ vào kết quả của việc phân loại nhận diện mà kế toán quản trị sẽ tổ chức thu nhận, xử lý và hệ thống hóa thông tin về chi phí đáp ứng yêu cầu cho việc ra quyết định kinh doanh.

Để đáp ứng yêu cầu lập kế hoạch, kiểm soát và chủ động điều tiết chi phí cho phù hợp, doanh nghiệp cần phân loại chi phí theo cách ứng xử chi phí. Theo cách phân loại này, chi phí trong đơn vị được chia ra thành chi phí cố định, chi phí biến đổi và chi phí hỗn hợp. Thông qua cách phân loại này các nhà quản trị có biện pháp ứng xử đối với từng

loại chi phí một cách phù hợp, đánh giá đúng hiệu quả của từng công trình xây dựng để ra các quyết định kinh doanh phù hợp. Mục đích của cách phân loại này còn giúp cho các nhà quản trị thiết kế, xây dựng được mô hình chi phí, xác định điểm hòa vốn cũng như các quyết định kinh doanh khác, xác định phương hướng để nâng cao hiệu quả của chi phí, xây dựng dự toán chi phí hợp lý, ứng với mọi mức hoạt động dự kiến. (Bảng 1)

4.2. Hoàn thiện việc xây dựng định mức chi phí và lập dự toán chi phí

Lập dự toán chi phí sản xuất kinh doanh là việc dự kiến chi tiết theo định kỳ và được biểu diễn có hệ thống theo yêu cầu quản lý cụ thể. Việc lập dự toán kinh doanh có ý nghĩa quan trọng trong hệ thống quản trị, vì đó là một khâu trong chu trình hoạch định, kiểm soát và ra quyết định của nhà quản trị kinh doanh. Dự toán phải được lập trên nguồn thông tin từ nhiều phía, sử dụng một cách đồng bộ: Thông tin kinh tế tài chính, quan hệ cung cầu hàng hóa đặc biệt đối với các doanh nghiệp xây lắp vì giá trị công trình lớn thời gian sử dụng dài nên để đảm bảo chất lượng công trình cần căn cứ vào tiêu chuẩn kinh tế kỹ thuật do Nhà nước ban hành... cùng với khả năng phân tích dự đoán của những người lập dự toán. Trên cơ sở đó, xây dựng kế hoạch vật tư, tiền vốn, nhân công... để phục vụ cho quá trình thi công công trình sau này. Hơn nữa đây chính là cơ sở để các công ty xây dựng tham gia đấu thầu công trình xây lắp hoặc giao khoán nội bộ, là cơ sở để so sánh với chi phí thực tế phát sinh sau này.

Để có thể lập được dự toán, Công ty phải xây dựng cho mình một hệ thống định mức chi phí. Căn cứ vào các định mức đó để xây dựng dự toán chi phí sản xuất bao gồm: Dự toán chi phí nguyên vật liệu, dự toán chi phí nhân công, dự toán chi phí sử dụng máy thi công, dự toán chi phí sản xuất chung. Nhằm nâng cao hiệu quả quản lý chi phí, doanh nghiệp cần chú trọng xây dựng riêng cho mình một hệ thống định mức chi phí sản xuất hợp lý, phù hợp với điều kiện cụ thể tại doanh nghiệp dựa vào các văn bản pháp quy

4.3. Hoàn thiện quá trình tổ chức thu nhận, xử lý và cung cấp thông tin kế toán quản trị chi phí

- Hoàn thiện hệ thống chứng từ kế toán.

Công ty cần căn cứ vào điều kiện cụ thể của mình để thiết kế các chứng từ kế toán hướng dẫn tạo điều kiện thuận lợi cho việc hạch toán ban đầu và tạo cơ sở cho việc thu nhận xử lý và cung cấp thông tin cho kế toán quản trị ở giai đoạn tiếp theo.

Bảng 1. Bảng phân loại chi phí theo cách ứng xử chi phí

STT	Khoản mục chi phí	Biến phí	Định phí	Chi phí hỗn hợp	
1	Chi phí nguyên liệu, vật liệu trực tiếp	x			
2	Chi phí nhân công trực tiếp	x			
3	Chi phí sử dụng máy thi công				
	Chi phí nhân viên	x			
	Chi phí vật liệu	x			
	Chi phí dụng cụ sản xuất				x
	Chi phí khấu hao TSCĐ			x	
	Chi phí dịch vụ mua ngoài				x
	Chi phí bằng tiền khác				x
4	Chi phí sản xuất chung				
	Chi phí nhân viên		x		
	Chi phí vật liệu	x			
	Chi phí dụng cụ sản xuất				x
	Chi phí khấu hao TSCĐ			x	
	Chi phí dịch vụ mua ngoài				x
	Chi phí bằng tiền khác				x

Đối với chi phí trực tiếp phải lập chứng từ riêng cho từng công trình, hạng mục công trình, từng giai đoạn thi công.

Ví dụ: Đối với chi phí nguyên vật liệu chính trực tiếp dùng cho hoạt động xây lắp, căn cứ vào phiếu xuất kho ở mỗi đội xây dựng có thể thiết kế phiếu theo dõi nguyên vật liệu tiêu hao như sau: (Bảng 2)

- Hoàn thiện hệ thống tài khoản và sổ sách kế toán chi tiết.

Hiện nay hệ thống tài khoản kế toán chi phí sản xuất của Công ty mới chỉ dừng lại ở việc mở chi tiết theo công trình xây dựng, chưa thực hiện mở chi tiết theo từng loại chi phí của công trình xây dựng, vì vậy nên mở chi tiết các tài khoản đến cấp 3, 4... để phục vụ cho công tác quản trị chi phí trong công ty đến cụ thể từng loại chi phí. Hệ thống tài khoản kế toán chi tiết trong công ty có thể được mở một cách hệ thống như sau: (Bảng 3)

- Hoàn thiện hệ thống báo cáo kế toán quản trị.

Để giúp cho các nhà quản trị thực hiện chức năng kiểm soát, hệ thống kế toán quản trị tại công

ty xây dựng nên thiết lập hệ thống báo cáo dùng riêng cho kế toán quản trị. Vì vậy, khi thiết kế các báo cáo cần vừa đưa ra các thông tin thực hiện, vừa trình bày thông tin thực hiện, vừa trình bày thông tin dự toán, liệt kê tất cả những khác biệt so với dự toán (kế hoạch) tương ứng để đảm bảo sự so sánh kết quả đạt được với dự toán, liệt kê tất cả những khác biệt giữa thực hiện với dự toán để giúp các nhà quản trị công ty đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch, dự toán.

5. Kết luận

Kế toán quản trị chi phí được coi là một trong những công cụ quản lý hữu hiệu trong điều kiện nền kinh tế thị trường có cạnh tranh, bởi tính linh hoạt, hữu ích và kịp thời của thông tin kế toán phục vụ yêu cầu quản trị nội bộ doanh nghiệp. Hoàn thiện kế toán quản trị chi phí là một trong nội dung rất quan trọng và cần thiết trong quá trình hoàn thiện hệ thống quản lý của doanh nghiệp, góp phần khẳng định chức năng cung cấp thông tin của hệ thống kế toán trong quản lý và đáp ứng yêu cầu của nền kinh tế thị trường ■

Bảng 2. Phiếu theo dõi tiêu hao vật tư

Ngày	Đội thi công	Loại nguyên vật liệu 1	Cộng chi phí
		Định mức tiêu hao	Thực lĩnh	Chi phí	
	Cộng				

Bảng 3. Bảng phân loại tài khoản chi tiết

Nội dung chỉ tiêu các TK cấp 1	Cấp 2	Cấp 3	Cấp 4	Cấp 5
- Chi phí NVL trực tiếp	Theo từng đội xây dựng	Theo từng công trình	Theo từng nhóm NVL	
- Chi phí nhân công trực tiếp	Theo từng đội xây dựng	Theo từng công trình	Theo từng tổ	
- Chi phí sử dụng máy thi công	Theo từng yếu tố chi phí	Theo từng đội xây dựng	Theo từng công trình	- Biến phí - Định phí
- Chi phí sản xuất chung	Theo từng yếu tố chi phí	Theo từng đội xây dựng	Theo từng công trình	- Biến phí - Định phí

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Xây dựng, Công văn số 1776/BXD-VP, ngày 16/08/2007 về mức dự toán xây dựng công trình - Phần xây dựng.
2. Bộ Tài chính, Thông tư số 53/2006/TT - BTC, Hướng dẫn áp dụng kế toán quản trị trong doanh nghiệp.
3. GS.TS Đoàn Xuân Tiên, Giáo trình kế toán quản trị doanh nghiệp, NXB Tài chính HN (2012).
4. Naughton-Travers, Joseph P. (2009), *Activity-Based Costing: The new management tool*, Behavioral health Management.
5. Periasamy P. (2010), *A textbook of financial cost and management accounting*, Himalaya Publishing House.
6. Powers, M., Needles, B. and Crosson, S. (2010). *Principles of financial and managerial accounting*. Mason, Ohio: South-Western.
7. Vvchudovets (2013), *Current state and prospects of cost accounting development for sugar industry enterprise*, Accounting and Finance, No 1(59).

Ngày nhận bài: 19/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 29/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 8/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. NGUYỄN THÙY LINH

Trường Đại học Hồng Đức, Thanh Hóa

Điện thoại: 0915928269

Email: linh.hdu@gmail.com

IMPROVEMENT OF COST MANAGEMENT ACCOUNTING AT NO 18 CONSTRUCTION AND INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT JSC

● MA. NGUYEN THUY LINH

Hong Duc University

ABSTRACT:

The study aims to systematize the theoretical basis of cost accounting in construction enterprises, and assess the current situation of cost management accounting at No 18 Construction and Infrastructure Development JSC. The results of the current situation assessment are the basis for the study to propose solutions to control and improve cost management accounting in the company. The research solutions may help business managers make effective and timely management decisions.

Keywords: Cost management accounting, construction enterprises, No 18 construction and infrastructure development joint stock company.

KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CÔNG CỦA CÁC QUỐC GIA TRÊN THẾ GIỚI VÀ ĐỊNH HƯỚNG VẬN DỤNG Ở VIỆT NAM

● CHÂU HỒNG PHƯƠNG THẢO

TÓM TẮT:

Hiện nay, có nhiều quốc gia trên thế giới đã thực hiện các nội dung kế toán quản trị (KTQT) trong khu vực công nhằm kiểm soát chi tiêu ngân sách, cung cấp thông tin hữu ích cho trách nhiệm giải trình và ra quyết định. Trong khi đó, kế toán công ở Việt Nam chưa quan tâm nhiều đến việc vận dụng các kỹ thuật KTQT để góp phần thực hiện mục tiêu quản lý tài chính công. Cùng với sự phát triển về mặt lý luận và thực tiễn của KTQT công trên thế giới, việc tiến hành nghiên cứu và sử dụng KTQT như là một công cụ hỗ trợ trong công tác quản lý và sử dụng các nguồn lực chung của quốc gia là cần thiết. Bài viết lược khảo về việc thực hiện KTQT công của một số quốc gia trên thế giới và đề xuất định hướng vận dụng ở Việt Nam.

Từ khóa: Kế toán quản trị, khu vực công, kế toán công, quản lý tài chính công.

1. Đặt vấn đề

Hiện nay, có nhiều cách hiểu khác nhau về khu vực công (public sector), một cách hiểu phổ biến về khu vực công dựa trên quan hệ sở hữu, theo đó khu vực công là khu vực thuộc sở hữu Nhà nước, Nhà nước đầu tư vốn, trực tiếp thực hiện hoặc một phần do tư nhân đầu tư, tiến hành có sự trợ giúp tài chính của Nhà nước và được Nhà nước quản lý nhằm tạo ra các sản phẩm và dịch vụ phục vụ các nhu cầu chung thiết yếu của xã hội. Vì là một tổ chức cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho cộng đồng trên cơ sở phi thị trường, sử dụng phần lớn nguồn lực từ ngân sách nhà nước nên việc khai thác, sử dụng các nguồn lực bên trong các tổ chức này một cách hiệu quả cũng là vấn đề cần quan tâm.

Một trong những công cụ quản lý, giám sát chặt

chẽ các hoạt động kinh tế tài chính đáp ứng yêu cầu quản lý điều hành của các đơn vị thuộc khu vực công là công tác kế toán, bên cạnh kế toán tài chính thì kế toán quản trị (KTQT) giữ vai trò trong việc hỗ trợ các nhà quản lý đưa ra những quyết định phù hợp một cách kịp thời để đạt được mục tiêu chung của đơn vị. Ở Việt Nam, xét về lý luận lẫn thực tiễn, KTQT trong các doanh nghiệp (khu vực tư nhân) được quan tâm nhiều hơn so với KTQT trong khu vực công. Tuy nhiên, trên thế giới các nghiên cứu về KTQT ở khu vực công đã được thực hiện rộng rãi (Broadbent & Guthrie, 1992, 2008, Goddard, 2010, Van Helden, 2005), để bắt kịp xu hướng phát triển của kế toán công trên thế giới, Việt Nam cần nghiên cứu thực hiện KTQT trong lĩnh vực công.

2. KTQT trong khu vực công của các quốc gia trên thế giới và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

2.1. KTQT trong khu vực công của các quốc gia trên thế giới

Theo bài tổng hợp của (Abdulaziz Tahar & Karim Ménacère, 2013) thì mỗi quốc gia khác nhau có những nhu cầu khác nhau, mục đích của kế toán là phục vụ xã hội, vì vậy kế toán có thể bị ảnh hưởng bởi môi trường chính trị, kinh tế, xã hội và tôn giáo khi nó vận hành. Việc vận dụng KTQT trong khu vực công, đặc biệt là chính quyền địa phương của các quốc gia tập trung vào bốn nội dung: hoạch định ngân sách, kiểm soát ngân sách, đo lường hiệu suất hoạt động và những yếu tố ảnh hưởng đến việc sử dụng các kỹ thuật KTQT, chi tiết các nội dung được vận dụng bởi các quốc gia như sau:

- Quy trình lập và phê duyệt ngân sách hàng năm là công cụ để quản lý điều phối và kiểm soát các hoạt động của chính quyền đại phương ở các nước thuộc khu vực châu Á như: Singapore, Malaysia, Thái Lan, Philippines, Trung Quốc. Điều này không có sự khác biệt so với các nước ở khu vực châu Phi như Botswana, Burkina Faso, Ghana, Kenya, Namibia, Nigeria, Nam Phi, Uganda và Zambia.

- Đối với nội dung kiểm soát ngân sách, các quốc gia như Ả Rập Xê Út, Uganda, Peru, Bangladesh, Trung Quốc, Iran thực thi trách nhiệm giải trình để đảm bảo rằng luật ngân sách được thực hiện đúng và các khoản chi tiêu thực tế không vượt so với các khoản đã đề xuất trong ngân sách.

- Đo lường hiệu suất hoạt động của khu vực công là rất quan trọng, bởi vì tác động của nó đối với hoạt động của các đơn vị, nếu hiệu suất hoạt động của đơn vị là cao có thể suy ra rằng đơn vị sẽ cung cấp các dịch vụ tốt và hiệu quả. Singapore, Malaysia thực hiện tốt việc đo lường hiệu suất thông qua hệ thống kiểm soát nội bộ, các thông tin về hiệu suất hoạt động được thu thập thường xuyên để đảm bảo rằng kết quả hoạt động của khu vực công phù hợp với mục tiêu đề ra. Ả Rập Xê Út cũng tiến hành đo lường hiệu suất hoạt động của khu vực công, tuy nhiên vẫn còn một số hạn chế cần khắc phục như: thiếu mục

tiêu rõ ràng, các biện pháp thực hiện chưa đồng bộ và thiếu nguồn lực về nhân sự và tài chính. Trong khi đó, chín quốc gia thuộc khu vực châu Phi đã đề cập ở trên chưa thực hiện tốt việc đo lường hiệu suất để phục vụ nhu cầu về sự minh bạch ngày càng tăng của xã hội.

- Các yếu tố ảnh hưởng đến việc sử dụng các kỹ thuật KTQT trong khu vực công ở Singapore là đào tạo, khuyến khích tạo động lực và đánh giá (Al-Dhowaihy, 2003). Saleh (2007b) cũng chỉ ra rằng, các kỹ thuật KTQT công của Malaysia chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố như trách nhiệm về môi trường, tư vấn và năng lực của kế toán viên. Ngoài ra, Saleh và Pendlebury (2010) đã xác định được sáu nhóm yếu tố có thể cải thiện các kỹ thuật KTQT sử dụng ở Malaysia là tăng tính chuyên nghiệp, thay đổi công nghệ, nhu cầu công, động lực chính trị, đòi hỏi cải thiện hiệu quả từ các chủ nợ và ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính đối với các chương trình công. Waweru và cộng sự (2004) cho rằng, có nhiều yếu tố cản trở sự thay đổi các kỹ thuật KTQT trong khu vực công ở Nam Phi, trong đó có một yếu tố điển hình là “thái độ không cần thay đổi” của các cấp quản lý. Ở Jordan, các yếu tố chính trị, kinh tế và cải cách kế toán đã góp phần vào việc phát triển các thông lệ kế toán trong khu vực công của Jordan (Al-Akra et al, 2009). Tại Nigeria, Iyoha và Oyerinde (2010) chỉ ra rằng, kế toán trong khu vực công của Nigeria đã bị ảnh hưởng bởi yếu tố sau: hiệp hội nghề nghiệp kế toán, trình độ của nhân viên kế toán, luật và điều lệ kế toán, các tiêu chuẩn kế toán và kiểm toán.

Jan van Helden và Shahzad Uddin đã lược khảo 69 bài báo nghiên cứu về KTQT ở khu vực công được đăng trên các tạp chí kế toán quốc tế và tài chính công, đa phần các bài nghiên cứu này được thực hiện ở các quốc gia có nền kinh tế mới nổi như Bangladesh, Indonesia, Malaysia, Uganda, Ghana,... Nhóm tác giả đã phát hiện rằng các giai đoạn phát triển khác nhau của mỗi quốc gia sẽ tạo ra các loại hình KTQT khác nhau và thường không đáp ứng được mong đợi của các cơ quan quản lý vì những ảnh hưởng của thể chế chính trị và các yếu tố khác gồm: chính sách kinh tế, văn hóa, chính sách quản lý công và áp lực từ các nhà tài trợ quốc tế. Đặc biệt, sự can thiệp về chính trị vẫn chiếm ưu

thế trong kiểm soát các khu vực công, nhiều vấn đề kế toán trong các quốc gia thuộc các nền kinh tế mới nổi là vấn đề về kinh tế, xã hội và chính trị chứ không thuộc về yếu tố kỹ thuật (Hooper và cộng sự, 2009).

Ở Ý, các nhà quản lý tài chính công đặc biệt quan tâm đến việc thực hành KTQT trong khu vực công, cho đến năm 2003 có đến 93% các đơn vị công trong đô thị của Ý triển khai một bộ phận độc lập thực hiện các chức năng liên quan đến KTQT và từ năm 2005 các cơ quan hành chính nhà nước phải minh bạch hóa thông tin, nhằm giúp công dân có thể tiếp cận được tất cả các thông tin họ cần (S. Cosimato và cs, 2015). Các công cụ KTQT áp dụng cho khu vực công chịu ảnh hưởng bởi những giải pháp của khu vực tư nhân như: các chỉ số về hiệu suất (KPIs), thẻ điểm cân bằng (BSC), kế toán chi phí dựa vào hoạt động (ABC), quản trị chi phí chiến lược (SCNI). Những kỹ thuật này được sử dụng để đo lường hiệu quả của các cơ quan chính phủ trong việc cung cấp dịch vụ công. Bên cạnh đó, các kỹ thuật KTQT được nghiên cứu cải tiến để tăng cường quản lý tài chính công, kiểm soát chi tiêu ngân sách và tạo niềm tin cho người dân.

Ở Nigeria, bộ máy công quyền được phân thành 3 cấp: liên bang, tiểu bang và chính quyền địa phương, là một nền kinh tế đang phát triển nên khu vực công là thành phần chủ yếu của hệ thống kinh tế. Tuy nhiên, các kỹ thuật KTQT rất ít hoặc không được áp dụng trong các tổ chức thuộc khu vực công của Nigeria, bởi vì người quản lý quan tâm đến phúc lợi cá nhân nhiều hơn so với lợi ích cộng đồng (Achmigu, 2015). Việc cải tiến các công cụ kế toán nói chung chủ yếu bắt nguồn từ khu vực tư nhân và việc áp dụng những cải tiến này vào khu vực công là rất hiếm. Mặc dù các đơn vị công đã lựa chọn các kế toán viên có đủ tiêu chuẩn nhưng các kế toán viên này không tham gia vào việc đánh giá và phân tích các dự án, hơn nữa, các đơn vị công ít khi dùng các kỹ thuật KTQT để đưa ra các quyết định quan trọng, đây là hai trong số những nguyên nhân gây ra tình trạng tham nhũng.

Tóm lại, chủ đề KTQT ở khu vực công ngày càng được quan tâm, đặc biệt là phần lớn các nghiên cứu được thực hiện ở các quốc gia đang

phát triển, mà ở đó khu vực công là thành phần chủ yếu của hệ thống kinh tế. Mục tiêu của việc thực hiện KTQT trong đơn vị công là kiểm soát chặt chẽ ngân sách, đảm bảo các khoản chi tiêu nằm trong ngân sách dự toán, nâng cao hiệu quả cung cấp các dịch vụ công và minh bạch hóa thông tin cho người dân. Trong những thập kỷ gần đây, kế toán công đã có những thay đổi sâu sắc, không chỉ với sự phát triển của những quy định cụ thể mà còn là sự hài hòa chung của quản lý tài chính công với mô hình kế toán công. Có thể thấy rằng KTQT ở khu vực công có mối quan hệ mật thiết với quản lý tài chính công của một quốc gia. Các quốc gia đề cập ở trên đã định vị được tầm quan trọng của KTQT trong đơn vị công, khi sử dụng các kỹ thuật KTQT còn gắn liền với quá trình cải tiến cho phù hợp với chính sách quản lý tài chính công. Bên cạnh đó, các kỹ thuật KTQT được sử dụng và cải tiến chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố như: trình độ của nhân viên kế toán, các vấn đề kinh tế, chính trị, văn hóa, áp lực từ nhà tài trợ quốc tế.

2.2. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

Từ việc khái quát các xu hướng vận dụng KTQT công của các quốc gia trên thế giới có thể rút ra bài học kinh nghiệm cho Việt Nam khi thực hiện KTQT trong khu vực công như sau:

Thứ nhất, xác lập mục tiêu rõ ràng khi thực hiện KTQT công, thông tin KTQT trong khu vực công phục vụ cho đối tượng nào? Nhằm mục đích gì?

Thứ hai, phải có bước chuẩn bị chu đáo về nhân lực và nguồn tài chính khi trước khi triển khai thực hiện KTQT trong khu vực công.

Thứ ba, căn cứ vào môi trường chính trị, kinh tế, xã hội của Việt Nam để lựa chọn các nội dung KTQT thực hiện cho phù hợp.

Thứ tư, các kỹ thuật KTQT sử dụng trong khu vực công cần phải có sự tham khảo từ khu vực tư nhân, phải thường xuyên đánh giá và cải tiến các kỹ thuật KTQT được sử dụng cho phù hợp với từng giai đoạn phát triển của đất nước.

Thứ năm, để thông tin KTQT thực sự hữu ích và kịp thời trong công tác quản lý tài chính công thì cần thiết phải có một bộ phận độc lập thực hiện các chức năng liên quan đến KTQT.

3. Định hướng vận dụng KTQT công ở Việt Nam

3.1. Đặc điểm nổi bật của hệ thống kế toán công ở Việt Nam

Trong những năm qua quản lý tài chính công ở Việt Nam đã từng bước được cải cách và đổi mới trên nhiều phương diện (Viện Chiến lược và Chính sách tài chính, Bộ Tài chính), nhằm tăng cường hiệu quả kỷ cương tài chính, công khai, minh bạch trong quản lý ngân sách nhà nước (NSNN) Quốc hội đã ban hành Luật NSNN số 83/2015/QH13. Trước đây, kế toán công ở Việt Nam chủ yếu thực hiện theo Quyết định số 19/2006/QĐ-BTC về chế độ kế toán hành chính sự nghiệp. Ngày 10/10/2017 Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư số 107/2017/TT-BTC thay thế Quyết định số 19/2006/QĐ-BTC và bắt đầu áp dụng từ ngày 01/01/2018. Các nội dung về chứng từ, tài khoản, sổ và báo cáo trong đơn vị công được qui định thống nhất theo đúng nguyên tắc quản lý tài chính công. Tuy nhiên, các đặc điểm về cơ sở kế toán, điều kiện ghi nhận, giá trị ghi nhận, KTQT công của Việt Nam vẫn còn khoảng cách so với xu thế phát triển chung của kế toán công quốc tế. Vì vậy, tính minh bạch và tính trách nhiệm của thông tin kế toán công chưa được cải thiện.

Điều đáng lưu ý là nội dung KTQT trong lĩnh vực công chưa được quan tâm, về lý thuyết và thực tiễn KTQT công vẫn còn rất hạn chế. Kế toán công ở Việt Nam chủ yếu hướng tới mục tiêu thực thi ngân sách, chưa sử dụng các kỹ thuật KTQT để đưa ra các quyết định quan trọng cũng như chưa thể đánh giá hiệu quả của một đơn vị công dựa vào thông tin kế toán.

3.2. Kiến nghị

Phần lớn các nghiên cứu liên quan đến việc thực hành KTQT trong khu vực công đề cập trên đây được thực hiện ở các quốc gia đang phát triển, chỉ một vài quốc gia có nền kinh tế phát triển như Ý và Singapore, đặc điểm kinh tế của các nước đang phát triển có nét tương đồng với Việt Nam. Trên cơ sở đó, các đề xuất để vận dụng KTQT công ở Việt Nam như sau:

- Về mặt nhận thức:

Cần nhận thức đúng và đủ về tầm quan trọng của KTQT trong lĩnh vực công, không chỉ kế toán

tài chính mà KTQT cũng là một công cụ hỗ trợ đắc lực cho các bộ phận thuộc khu vực công đạt được mục tiêu kiểm soát tốt, góp phần làm giảm thâm hụt ngân sách và nâng cao hiệu quả cung cấp dịch vụ công. Từ đó đẩy mạnh nghiên cứu lý thuyết về KTQT công, các xu hướng lớn trong KTQT công quốc tế.

- Về mặt pháp lý:

Các văn bản pháp luật là hành lang pháp lý quan trọng để thực hành KTQT trong khu vực công, khi xây dựng cần tiếp thu kinh nghiệm của các quốc gia đã vận dụng hiệu quả, chú ý những đặc trưng cơ bản về kinh tế, văn hóa, xã hội của Việt Nam. Cần phải qui định rõ nội dung KTQT thực hiện trong khu vực công, nên chia thành hai phần: nội dung bắt buộc đối với tất cả các đơn vị thuộc khu vực công và nội dung hướng dẫn vận dụng linh hoạt phù hợp với đặc điểm riêng của từng đơn vị công. Ngoài ra, phải tính đến yếu tố thời gian và tính tương tác với sự phát triển của KTQT công quốc tế, cần phải có định hướng và lộ trình thực hiện cụ thể.

- Về đào tạo nguồn nhân lực:

Hiện nay, nội dung KTQT được giảng dạy trong chương trình đào tạo ngành kế toán tập trung vào KTQT trong doanh nghiệp thuộc khu vực tư nhân mà chưa đề cập đến KTQT thuộc khu vực công. Để thực thi KTQT trong khu vực công thì đội ngũ nhân viên kế toán có đủ trình độ là yếu tố quan trọng, nhân viên kế toán công phải có đủ kiến thức về kinh tế, tài chính công, các qui định về kế toán và kiểm toán trong lĩnh vực Nhà nước. Vì vậy, nội dung KTQT công cần được đưa vào giảng dạy lồng ghép với học phần kế toán công.

- Về nội dung KTQT được thực hiện:

KTQT công thực hiện tập trung vào bốn nội dung: Hoạch định ngân sách, kiểm soát ngân sách, đo lường hiệu suất hoạt động và những yếu tố ảnh hưởng đến việc sử dụng các kỹ thuật KTQT. Cụ thể:

Xác lập qui trình lập và phê duyệt ngân sách hàng năm làm công cụ để kiểm soát hoạt động của các đơn vị công.

Thực thi trách nhiệm giải trình và tính minh bạch nhằm kiểm soát ngân sách, đảm bảo các khoản chi không vượt kế hoạch.

Sử dụng thông tin KTQT để đo lường hoạt động của các đơn vị công, thiết lập hệ thống kiểm soát nội bộ và quản lý dựa trên kết quả thực hiện của các đơn vị.

Nhận diện những yếu tố ảnh hưởng đến việc sử dụng các kỹ thuật KTQT nhằm hạn chế các yếu tố ảnh hưởng tiêu cực và khuyến khích các yếu tố có ảnh hưởng tích cực.

- *Các kỹ thuật KTQT sử dụng:*

Ngoài những kỹ thuật mang tính đặc trưng của KTQT công thì các kỹ thuật KTQT được sử dụng trong khu vực công cũng cần phải tham khảo từ những kỹ thuật được áp dụng ở khu vực tư nhân như: KPIs, BSC, ABC, SCNI,... Trong quá trình sử dụng cần được nghiên cứu cải tiến cho phù hợp với từng giai đoạn phát triển kinh tế của quốc gia, đội ngũ quản lý tài chính công phải có tư duy tích cực, chấp nhận đổi mới để thích nghi.

- *Sự tham gia của các tổ chức nghề nghiệp:*

Các tổ chức nghề nghiệp có vai trò rất quan trọng trong việc phát triển hệ thống kế toán quốc gia, đây phải là những đối tượng tham gia trực tiếp vào quá trình nghiên cứu lý thuyết và thực tiễn KTQT công. Hội Kế toán và Kiểm toán Việt Nam (VAA) và Hội Kiểm toán viên hành nghề Việt Nam (VACPA) hoạt động như một đơn vị độc lập tư vấn những nội dung KTQT công cần thực hiện.

4. Kết luận

Nghiên cứu và vận dụng KTQT trong lĩnh vực công đã được các quốc gia trên thế giới thực hiện, tuy nhiên đây vẫn còn là nội dung khá mới mẻ tại Việt Nam. Hệ thống kế toán công nói chung của Việt Nam chủ yếu tập trung vào kế toán tài chính, nội dung KTQT vẫn còn bỏ ngỏ, vai trò của thông tin kế toán trong đơn vị công chủ yếu là theo dõi các khoản thu - chi NSNN, chưa đáp ứng được yêu cầu kiểm soát ngân sách, đánh giá hiệu quả hoạt động cung cấp dịch vụ công và minh bạch hóa thông tin cho công chúng. Để thực thi luật NSNN một cách có hiệu quả, đảm bảo các nguồn lực chung của đất nước được sử dụng một cách hợp lý, rất cần sự hỗ trợ của các kỹ thuật KTQT, KTQT sẽ giúp các nhà quản lý trong khu vực công nhanh chóng đưa ra những quyết định phù hợp. Khi nghiên cứu và thực hiện KTQT công ở Việt Nam, trước tiên phải xác lập nhận thức về tầm quan trọng của thông tin KTQT trong khu vực công, sau đó lên kế hoạch triển khai lộ trình thực hiện từ lý luận đến thực tiễn. Trong phạm vi bài viết, tác giả đã đưa ra một số kiến nghị về mặt nhận thức, pháp lý, đào tạo nguồn nhân lực, kỹ thuật KTQT sử dụng, về sự tham gia của các hội nghề nghiệp. Tuy nhiên, đây chỉ là những định hướng ban đầu dựa vào kinh nghiệm của một số quốc gia trên thế giới, để áp dụng KTQT công ở Việt Nam cần có những chương trình nghiên cứu chính thức về chủ đề này ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. *Viện Chiến lược và Chính sách tài chính (2016), Cải cách tài chính công của Việt Nam đến năm 2020 và vai trò của hệ thống thông tin quản lý tài chính Chính phủ (GFMIS)*, Bộ Tài chính.
2. Abdulaziz Tahar and Karim Ménacère (2013), *Management Accounting in the public sector of developing countries*. African J. Accounting, Auditing and Finance, Vol. 2, No. 2.
3. Abdul-Rahaman, A. S., Gallhofer, S., Haslam, J., & Lawrence, S. (1997). *Public sector accounting and financial management in developing countries: A critical assessment of the literature*. Asian Review of Accounting, 5(2), 38 - 65.
4. Hopper, T., Tsamenyi, M., Uddin, S., & Wickramasinghe, D. (2009). *Management accounting in less developed countries: What is known and needs knowing*. Accounting, Auditing and Accountability Journal, 22(3), 469 - 514.
5. Iyoha, F. O., & Oyerinde, D. (2010). *Accounting infrastructure and accountability in the management of public expenditure in developing countries: A focus on Nigeria*. Critical Perspectives on Accounting, 21(4), 361 - 373.
6. Jan van Helden and Shahzad Uddin (2015), *Public sector management accounting in emerging economies: A literature review*. Critical Perspectives on Accounting.

7. S.Cosimato, C.Torre, O.Troisi (2015), *How to Innovate Management Accounting for Public Sector: An Italian Case Study*. *Journal of US-China Public Administration*, September 2015, Vol. 12, No. 9, 695 - 705 doi: 10.17265/1548-6591/2015.09.004

8. Achimugu.A and Ochennis. I (2015), *Applicatino og management accounting techniques in public sector of Nigerian economy*. *Journal of Good Governance and Sustainable Development in Africa (JGGSDA)*, Vol.2, No 4, May.

Ngày nhận bài: 12/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 22/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 02/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. CHÂU HỒNG PHƯƠNG THẢO

Giảng viên Khoa Kinh tế - QTKD, Trường Đại học An Giang

Email: chpthao@agu.edu.vn

PUBLIC SECTOR MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE WORLD AND THE ORIENTATION OF IMPLEMENTATION IN VIETNAM

● **MA. CHAU HONG PHUONG THAO**

Lecturer Faculty of Economics - Business Administration, An Giang University

ABSTRACT:

Nowadays, many countries around the world have implemented management accounting in the public sector to control budget spending and provide useful information for accountability and decision-making. Meanwhile, public accounting in Vietnam has not paid much attention to the application of management accounting techniques to contribute to the goal of public financial management. In line with the development of theoretical and practical aspects of public sector management accounting in the word, its research and using as a tool to assist the management and use of common national resources is essential. This paper aims to provide a cross-cutting review of public sector management accounting practice in some countries and recommendations for use in Vietnam.

Keywords: Management accounting, public sector, public accounting, public financial management.

GIẢI PHÁP NÂNG CAO VIỆC SỬ DỤNG BÁO CÁO KẾ TOÁN QUẢN TRỊ TRONG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH

● ĐINH THỊ THU HIỀN

TÓM TẮT:

Trong nền kinh tế phát triển, hoạt động phân tích tài chính ngày càng phổ biến và trở thành một công cụ hữu ích đối với doanh nghiệp. Kết quả của quá trình phân tích nhằm biến những con số trên các báo cáo tài chính thành những con số “biết nói” phục vụ cho yêu cầu, mục tiêu mà doanh nghiệp muốn hướng đến, từ đó giảm thiểu rủi ro trong các hoạt động, tăng khả năng sinh lợi... Tuy nhiên, để đáp ứng được những mong muốn đó, doanh nghiệp cần chú trọng hơn nữa trong việc sử dụng đa dạng nguồn dữ liệu phục vụ cho quá trình phân tích. Trên thực tế, các doanh nghiệp chỉ tập trung vào nguồn thông tin bên trong, cụ thể là báo cáo tài chính và một số thông tin bên ngoài, mà quên mất không sử dụng báo cáo kế toán quản trị, trong khi đây cũng là báo cáo rất quan trọng. Nội dung của báo cáo này phục vụ cho đối tượng bên trong doanh nghiệp, nhưng lượng thông tin cung cấp trong các báo cáo này lại rất chi tiết và cụ thể, vì đối với phân tích tài chính, số liệu càng chi tiết càng mang lại hiệu quả cao cho doanh nghiệp. Bài viết nhằm đưa ra thực trạng cũng như một số giải pháp nâng cao hơn nữa việc sử dụng báo cáo kế toán quản trị (BCKTQT) trong phân tích tài chính.

Từ khóa: Báo cáo kế toán quản trị, phân tích tài chính, doanh nghiệp.

1. Khái quát nguồn thông tin sử dụng trong phân tích tài chính

Phân tích tài chính là công cụ dùng để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp thông qua một số kỹ thuật như thu thập xử lý, so sánh các chỉ tiêu so với chỉ tiêu cơ sở. Nội dung của phân tích bao gồm 4 nội dung cơ bản như phân tích cấu trúc tài chính, phân tích hiệu quả hoạt động, phân tích rủi ro và định giá doanh nghiệp. Để thực hiện được những nội dung này cần có nguồn thông tin có mức độ tin cậy cao, cụ thể là nguồn thông tin bên trong và bên ngoài doanh nghiệp.

Đối với nguồn thông tin bên trong doanh nghiệp: Là báo cáo kế toán bao gồm Báo cáo tài chính và báo cáo kế toán quản trị. Trong đó, báo cáo tài chính cụ thể là bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh báo cáo tài chính. Để quá trình phân tích mang lại hiệu quả có độ tin cậy cao đòi hỏi Báo cáo tài chính phải được trình bày trung thực hợp lý, do đó thường sử dụng những BCTC đã được kiểm toán. Đối với báo cáo kế toán quản trị là những báo cáo được lập không theo chuẩn mực quy định mà được hình thành xuất phát từ mục tiêu yêu cầu của nhà quản lý

phục vụ cho nội bộ doanh nghiệp. Một số báo cáo kế toán quản trị như các dự toán về tiêu thụ, dự toán chi phí...

Đối với nguồn thông tin bên ngoài doanh nghiệp: Đây là những thông tin như tình hình thị trường, thông tin về sản phẩm, về đối thủ cạnh tranh..., những thông tin này tác động đến việc đưa ra nhận định xác định nguyên nhân khi phân tích.

2. Thực trạng việc sử dụng nguồn thông tin trong phân tích tài chính

Trong thời đại phát triển, công tác của người kế toán không chỉ phản ánh những nghiệp vụ phát sinh trong doanh nghiệp mà còn thực hiện các nhiệm vụ liên quan đến phân tích tài chính. Mỗi doanh nghiệp hoạt động ở những loại hình khác nhau thì có những cách phân tích cũng như nội dung phân tích khác nhau. Không thể phủ nhận những đóng góp của phân tích tài chính đến hoạt động của doanh nghiệp như giúp doanh nghiệp đánh giá được tình hình tài chính, tình hình kinh doanh lãi lỗ, xác định được những rủi ro và khả năng thanh toán trong doanh nghiệp thông qua việc sử dụng nguồn thông tin bên trong và bên ngoài doanh nghiệp. Doanh nghiệp có thể không sử dụng thông tin bên ngoài nhưng nhất thiết phải sử dụng nguồn thông tin bên trong đó là Báo cáo kế toán. Nguồn thông tin này cung cấp dữ liệu thông qua các tài khoản phục vụ cho từng nội dung phân tích. Do đó, để phân tích có kết quả điều kiện đặt ra đó là báo cáo tài chính này phải được kiểm toán. Qua quá trình sử dụng nguồn thông tin trong phân tích tài chính tại các doanh nghiệp, nhận thấy có những điểm mang tính chất tích cực tuy nhiên vẫn còn nhiều hạn chế, cụ thể như sau:

2.1. Những điểm tích cực

Nguồn thông tin sử dụng trong phân tích tài chính là Báo cáo kế toán, đây là báo cáo phản ánh khái quát tình hình trong 1 kỳ kinh doanh của doanh nghiệp nên việc các doanh nghiệp sử dụng nguồn dữ liệu này là rất phù hợp, giúp cho quá trình phân tích có ý nghĩa, đưa ra những đánh giá, nhận xét có hiệu quả. Thực tế hiện nay đang cho thấy đa số doanh nghiệp đã tiến hành công tác phân tích, trong đó chiếm phần đông là những công ty có quy mô như doanh nghiệp xây dựng, doanh

ngiệp sản xuất, những doanh nghiệp có vốn của nước ngoài... còn lại những doanh nghiệp nhỏ và vừa thì chưa quan tâm đến công tác phân tích này. Các doanh nghiệp Báo cáo kế toán được sử dụng nhưng thực tế doanh nghiệp sử dụng nhiều là Báo cáo tài chính (cụ thể Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh BCTC), điểm mạnh của những báo cáo này là cung cấp thông tin một cách chi tiết, cụ thể và có độ tin cậy cao vì Báo cáo đã được xác minh kiểm tra thông qua kiểm toán. Các doanh nghiệp có thể sử dụng riêng từng Báo cáo để phân tích hoặc sử dụng kết hợp các Báo cáo tài chính với nhau để phục vụ cho nội dung phân tích phù hợp với doanh nghiệp mình như Báo cáo kết quả kinh doanh với Bảng cân đối kế toán, Bảng cân đối kế toán với Báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Việc sử dụng nguồn thông tin này làm cho quá trình phân tích được đa dạng và phong phú hơn. Không thể không kể đến nguồn thông tin bên ngoài doanh nghiệp ví dụ thông tin về nền kinh tế, thông tin về giá cả các yếu tố đầu vào, thông tin về sản phẩm trên thị trường, về lạm phát, khủng hoảng kinh tế. Những thông tin này mặc dù không sử dụng trong quá trình phân tích nhưng lại được sử dụng nhiều trong việc đánh giá xác định nguyên nhân về sự thay đổi của nội dung phân tích. Việc sử dụng kết hợp cả báo cáo kế toán và các thông tin bên ngoài làm cho quá trình phân tích đạt hiệu quả cao nhất, đáp ứng nhu cầu của nhiều đối tượng quan tâm đến doanh nghiệp.

2.2. Những điểm hạn chế

Ngoài những điểm tích cực mà nguồn thông tin mang lại trong quá trình phân tích còn tồn tại nhiều hạn chế phải nói đến. Nguồn thông tin chủ yếu là Báo cáo tài chính nên quá trình phân tích chỉ diễn ra sau kỳ kinh doanh, trong khi phân tích tài chính cần được thực hiện xuyên suốt cả hoạt động kinh doanh cụ thể là phân tích trước, trong và sau kinh doanh. Do đó, điều này làm cho nguồn thông tin sử dụng để phân tích gặp phải hạn chế, doanh nghiệp không sử dụng đa dạng nguồn thông tin trong phân tích cụ thể là không sử dụng được báo cáo kế toán quản trị. Các nội dung phân tích tại các doanh nghiệp còn rập khuôn, lặp đi lặp lại qua các năm

như phân tích về tình hình tài chính, khả năng sinh lời, rủi ro và khả năng thanh toán... nên nguồn thông tin cũng chỉ sử dụng báo cáo tài chính, doanh nghiệp chỉ nhận xét về mặt tổng quát mà không sử dụng các nguồn dữ liệu từ báo cáo kế toán quản trị nên việc nhận xét không đi vào chi tiết. Ví dụ khi phân tích doanh thu lợi nhuận, nhà phân tích sử dụng các chỉ tiêu trên Báo cáo kết quả kinh doanh về doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ, doanh thu tài chính, thu nhập khác, lợi nhuận trước thuế hoặc sau thuế và nếu chỉ sử dụng phương pháp so sánh, tính biến động của doanh thu lợi nhuận thì doanh nghiệp chỉ đưa ra nhận định là tăng hay giảm, có lợi hay không mà chưa thấy được ảnh hưởng của sản lượng tiêu thụ, của đơn giá bán tác động đến doanh thu đó. Bên cạnh đó, việc sử dụng nguồn thông tin trong phân tích cũng chỉ tập trung vào 2 báo cáo chính là Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh và sự kết hợp của 2 báo cáo, còn báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh báo cáo tài chính hầu như doanh nghiệp không sử dụng. Điều này làm giảm đi sự chi tiết, sự đầy đủ và trọn vẹn về các mặt trong quá trình kinh doanh khi tiến hành phân tích tài chính.

Qua quá trình đánh giá trên có thể nhận thấy rằng mặc dù phân tích tài chính được sự quan tâm của các doanh nghiệp, mang lại nhiều lợi ích nhưng việc sử dụng nguồn thông tin trong phân tích thực tế còn nhiều hạn chế, các doanh nghiệp chưa có cách nhìn nhận đúng đắn trong việc phân tích, quá trình phân tích còn sơ sài, nội dung còn ít, phương pháp sử dụng đơn thuần chỉ so sánh, chưa có sự kết hợp giữa các nguồn thông tin với nhau như Báo cáo tài chính và Báo cáo kế toán quản trị. Chính điều này đôi khi không giúp ích cho đối tượng quan tâm như nhà đầu tư, ngân hàng, cơ quan thuế khi quan tâm đến doanh nghiệp. Việc phân tích chưa tác động đến đối tượng là nhà quản trị, trong khi một phần nhiệm vụ của kế toán quản trị là xử lý, phân tích phục vụ cho mục tiêu của nhà quản trị doanh nghiệp. Đây được coi là hạn chế rất lớn ảnh hưởng đến quyết định của doanh nghiệp trong bối cảnh nền kinh tế hội nhập với thế giới, làm sao để doanh nghiệp tồn tại và phát triển một cách bền vững nhất.

3. Giải pháp nâng cao việc sử dụng Báo cáo kế toán quản trị trong phân tích tài chính

Trước thực trạng trên, để quá trình phân tích được hoàn thiện, chi tiết và có tác dụng với đối tượng quan tâm, ngoài việc sử dụng nguồn thông tin từ báo cáo tài chính, các thông tin bên ngoài doanh nghiệp cần chú trọng phát triển, khai thác báo cáo kế toán quản trị. Trong thời đại hội nhập những con số “biết nói” là cơ sở quan trọng để nhà quản trị, chủ sở hữu doanh nghiệp đưa ra những quyết định đúng đắn. Để khắc phục được những hạn chế trong quá trình sử dụng nguồn thông tin trong phân tích cần có những giải pháp thiết thực, cụ thể như sau:

Thứ nhất, cần mở rộng hơn về các nội dung trong phân tích tài chính.

Hiện tại các doanh nghiệp chỉ chú trọng phân tích các nội dung cơ bản như khả năng sinh lời, khả năng thanh toán, quy mô tài chính... Những nội dung này chỉ tập trung vào nguồn thông tin từ báo cáo tài chính vì lẽ đó mà không sử dụng báo cáo kế toán quản trị. Đối với những doanh nghiệp sản xuất khi nhà quản trị quan tâm về chi phí, sản lượng và lợi nhuận thì phân tích cần chú trọng đến những nội dung như phân tích về chi phí, phân tích về sản lượng và phân tích về lợi nhuận thông qua báo cáo kế toán quản trị. Phân tích chi phí cụ thể là phân tích chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung... Để thực hiện được những nội dung này, cần sử dụng các báo cáo kế toán quản trị như dự toán về chi phí nguyên vật liệu trực tiếp, dự toán về chi phí nhân công trực tiếp, báo cáo về các chi phí thực tế đã phát sinh ở năm trước kết hợp với phương pháp phân tích như phương pháp so sánh để đánh giá về các nội dung liên quan, từ đó doanh nghiệp thấy được những biến động về chi phí, có biện pháp kiểm soát chi phí tốt hơn cho kỳ kinh doanh. Nhà quản trị luôn mong muốn sản lượng tiêu thụ sẽ cao hơn so với năm trước, để thấy được điều này nhà quản trị cần tập trung phân tích dựa trên nguồn thông tin là báo cáo kế toán quản trị như báo cáo sản lượng tiêu thụ, dự toán về tiêu thụ. Việc mở rộng các nội dung phân tích sẽ tạo điều kiện cho quá trình phân tích được chi tiết, cụ thể đi

sâu vào từng chỉ tiêu đáp ứng yêu cầu của đối tượng trong và ngoài doanh nghiệp.

Thứ hai, công tác phân tích cần được thực hiện trước, trong và sau khi kết thúc kỳ kinh doanh.

Một hạn chế trong phân tích là chỉ được thực hiện sau khi lập Báo cáo tài chính. Do đó, để nâng cao việc sử dụng báo cáo kế toán quản trị, doanh nghiệp cần chú trọng phân tích trước, trong và sau kỳ kinh doanh. Trước khi kinh doanh, nhà quản trị sẽ có nhiều mối quan tâm như nên sản xuất bao nhiêu sản phẩm, chi phí phát sinh là bao nhiêu... để giải quyết tốt hơn hết nên sử dụng các báo cáo kế toán quản trị có liên quan như báo cáo về sản lượng, chi phí thực tế đã phát sinh ở nhiều năm trước, kết hợp với tình hình thị trường, nhu cầu của người sử dụng, các yếu tố cạnh tranh, để tiến hành phân tích, đánh giá sao cho có thể lập đưa ra những kế hoạch cho kỳ kinh doanh ít rủi ro và chính xác. Trong kinh doanh sẽ phát sinh nhiều vấn đề như về máy móc thiết bị, về nhân công về lượng nguyên vật liệu. Do đó cần tiến hành phân tích để đưa ra những biện pháp giải quyết sao cho quá trình kinh doanh không bị gián đoạn.

Thứ ba, nên sử dụng kết hợp Báo cáo tài chính và Báo cáo kế toán quản trị trong phân tích.

Những nội dung phân tích trong báo cáo tài chính chỉ thể hiện ở mặt tổng quát cả một quá trình kinh doanh, do đó việc phân tích một nội dung nào đó cũng chỉ mang lại những đánh giá tổng quát,

cần có sự kết hợp với báo cáo kế toán quản trị để có được đánh giá cụ thể về nội dung đó. Ví dụ khi phân tích khả năng sinh lời từ tài sản (ROA) chỉ sử dụng các chỉ tiêu như doanh thu, tài sản, lợi nhuận thì sau khi phân tích cũng chỉ nhận được những nhận xét như có hiệu quả từ tài sản hay không, xác định nguyên nhân chỉ dựa vào doanh thu, tài sản, lợi nhuận. Tất cả những chỉ tiêu này là sự tổng hợp của nhiều chỉ tiêu bên trong như sản lượng tiêu thụ, đơn giá bán, chi phí phát sinh. Vậy để nội dung phân tích có ý nghĩa cần sử dụng thêm các báo cáo kế toán quản trị để xác minh sự thay đổi của các chỉ tiêu, doanh nghiệp có thể đưa ra nguyên nhân chính xác, đưa ra biện pháp khắc phục.

4. Kết luận

Không thể phủ nhận tầm quan trọng của quá trình phân tích tài chính đối với hoạt động của doanh nghiệp trong thời kỳ hội nhập, để đáp ứng như cầu của các doanh nghiệp quá trình phân tích cần đạt kết quả, do đó việc sử dụng nguồn thông tin trong phân tích cần được quan tâm hơn cả. Doanh nghiệp cần sử dụng đa dạng nguồn thông tin như có sự kết hợp của báo cáo tài chính và báo cáo kế toán quản trị với thông tin bên ngoài để giúp cho quá trình phân tích được hoàn thiện và đáp ứng tối đa mục tiêu của nhà quản trị và các đối tượng quan tâm, đặc biệt là khai thác đến nguồn thông tin từ báo cáo kế toán quản trị để quá trình phân tích được hoàn thiện hơn ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Ngô Thị Thu Hương, Phạm Hoài Nam, Học viện Ngân hàng (2016), Phát triển báo cáo kế toán quản trị phân tích, tư vấn trong các doanh nghiệp, Tạp chí Tài chính tháng 7/2016.
2. Viện Kế toán và Quản trị doanh nghiệp, phân tích báo cáo tài chính trong hoạt động quản trị doanh nghiệp, <http://www.iabm.edu.vn/phan-tich-bao-cao-tai-chinh-trong-hoat-dong-quan-tri-doanh-nghiep.html>.
3. Viện Kế toán Đức Minh, Các loại báo cáo kế toán - Tổ chức trình bày báo cáo kế toán, <http://ketoan-ducminh.edu.vn/tin-tuc/77/3117/Cac-loai-bao-cao-ke-toan---To-chuc-trinh-bay-bao-cao-ke-toan.html>.
4. Nguyễn Năng Phúc (2009), Giáo trình phân tích báo cáo tài chính, NXB Thống kê.
5. Bộ môn Kế toán quản trị - Phân tích hoạt động kinh doanh (2006), Giáo trình Kế toán quản trị, NXB Thống kê.

Ngày nhận bài: 12/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 22/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 01/12/2017

Thông tin tác giả:

ThS. ĐINH THỊ THU HIỀN

Khoa Kế toán, Trường Đại học Duy Tân

Email: Hien.dh207@gmail.com

SOLUTIONS TO IMPROVE THE USE OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN FINANCIAL ANALYSIS

● **MA. DINH THI THU HIEN**

Faculty of Accounting, Duy Tan University

ABSTRACT:

In the developed economy, financial analysis has become increasingly popular and a useful tool for businesses. The result of the analysis is to turn the figures on the financial statements into "speaking" numbers to serve the needs and objectives that the business wants to address, thereby reducing risks in the activities and increasing profitability. However, to meet those expectations, enterprises need to pay more attention to the use of diversified data sources for analysis. In fact, businesses only focus on internal resources, namely financial statements and some external information, but forget to use the management accounting report, while this report is very important. The content of this report serves the insider, but the amount of detailed information is very useful for businesses. This article aims to present the current situation as well as some solutions to further improve the use of management accounting (IFRS) in financial analysis.

Keywords: Management accounting report, financial analysis, business.

VẬN DỤNG SƠ ĐỒ TƯ DUY TRONG VIỆC HỌC CÁC MÔN KẾ TOÁN CỦA SINH VIÊN KHOA KẾ TOÁN, TRƯỜNG ĐẠI HỌC DUY TÂN

● NGÔ THỊ KIỀU TRANG - MAI THỊ QUỲNH NHƯ

TÓM TẮT:

Trong thời đại ngày nay, nguồn tài liệu học tập, nghiên cứu như: sách, tạp chí, báo,... rất phong phú. Thêm vào đó là sự phát triển mạnh mẽ của ngành công nghệ thông tin, chúng ta đang tiếp xúc với nguồn kiến thức mênh mông của thế giới. Do đó, để có thể tổng hợp và phân tích một vấn đề thì sơ đồ tư duy chính là công cụ học hiệu quả và giúp sinh viên có thể dễ dàng ứng dụng trong quá trình học tập tại lớp.

Từ khóa: Sơ đồ tư duy, môn kế toán, Trường Đại học Duy Tân.

1. Đặt vấn đề

Qua nghiên cứu lí luận và học tập tại các trường Đại học, chúng tôi thấy rằng, sinh viên chưa thực sự hứng thú và chủ động tích cực đối với môn học, sinh viên các khóa còn gặp khó khăn lúng túng trong việc ghi chép, ghi nhớ, tái hiện kiến thức, nên kết quả học tập môn liên quan đến ngành Kế toán là chưa cao. Vì vậy, nghiên cứu vận dụng sơ đồ tư duy trong thiết kế nội dung, tổ chức nhận thức và hướng dẫn hoạt động cho sinh viên trong giảng dạy các môn Kế toán sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho việc đổi mới phương pháp dạy học của giảng viên và học tập của sinh viên theo hướng tích cực hóa, góp phần nâng cao chất lượng đào tạo của nhà trường. Ngoài ra, sơ đồ tư duy còn có thể được sinh viên vận dụng hiệu quả trong thảo luận nhóm, diễn thuyết và trình bày vấn đề một cách chủ động, sáng tạo, qua đó nhằm nâng cao kết quả học tập.

Khái niệm về Sơ đồ tư duy đã phổ biến trong một thời gian dài. Tuy nhiên, mãi đến năm 1974, cuốn sách Use Your Head (Hãy sử dụng cái đầu của bạn) của Tony Buzan được phát hành thì công

cụ và hệ thống học tập được chính thức hóa dựa trên việc sử dụng sơ đồ tư duy mới được giới thiệu với công chúng.

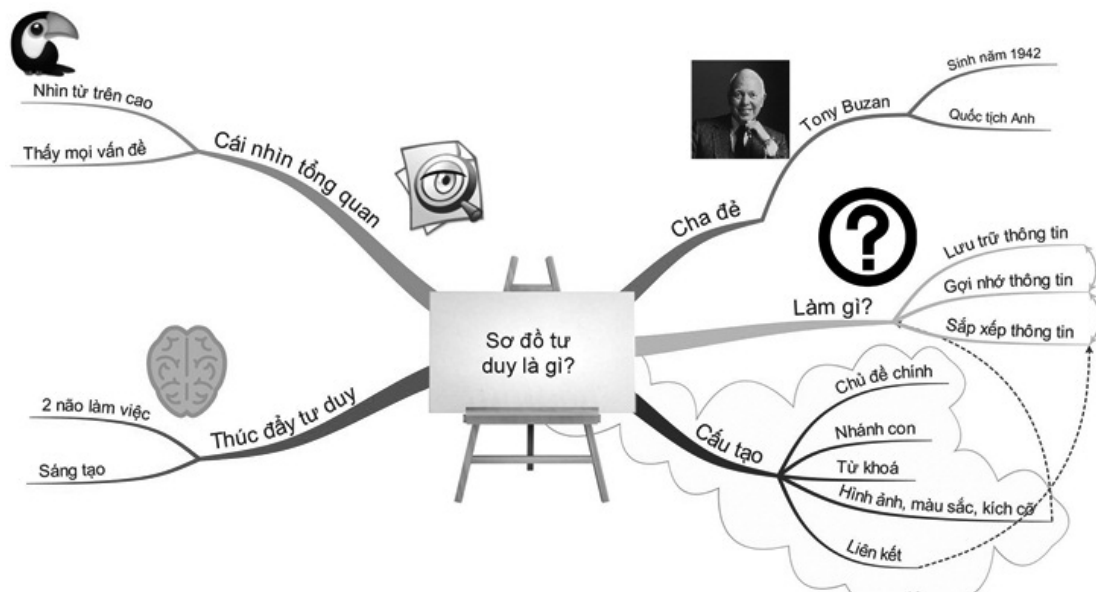
Phương pháp tư duy bản đồ của ông đã được áp dụng vào việc học tập, cũng như cuộc sống và đã giúp ích cho hàng trăm triệu người trên toàn thế giới.

Cấu tạo của sơ đồ tư duy gồm có: (Xem Hình 1)

- Chủ đề chính
- Nhánh con
- Từ khóa
- Hình ảnh gợi nhớ
- Liên kết
- Màu sắc, kích cỡ

Sơ đồ tư duy là phương pháp kết nối mang tính đồ họa có tác dụng lưu giữ, sắp xếp và xác lập ưu tiên đối với mỗi loại thông tin (thường là trên giấy) bằng cách sử dụng từ hay hình ảnh then chốt (từ khóa) hoặc gợi nhớ nhằm làm bật lên những ký ức cụ thể và phát sinh các ý tưởng mới. Mỗi chi tiết gợi nhớ trong sơ đồ tư duy là chìa khóa khai mở các sự kiện, ý tưởng và thông tin, đồng thời khơi nguồn tiềm năng của bộ não diệu kỳ. Khi sử dụng

Hình 1: Mô hình sơ đồ tư duy của Tony Buzan



sơ đồ tư duy ý chính liên quan đến nội dung môn học được xác định một cách rõ ràng và việc ôn tập, ghi nhớ sẽ hiệu quả cũng như nhanh hơn.

Tuy nhiên sơ đồ tư duy không phải là phương pháp giải quyết hết mọi vấn đề mà nó mới chỉ là công cụ để xây dựng lý luận. Phải có sự kết hợp với các phương pháp khác để mở rộng kiến thức, liên hệ với thực tiễn, gắn với các vấn đề đặt ra trong cuộc sống.

Nếu lạm dụng sơ đồ tư duy sẽ gây ra tình trạng người học bị loạn trong kiến thức, mất phương hướng trong việc tiếp thu kiến thức bài giảng.

2. Vận dụng sơ đồ tư duy vào việc học các môn kế toán của sinh viên Khoa Kế toán, Trường Đại học Duy Tân

Kế toán là môn học bắt buộc hầu cho tất cả sinh viên ngành Kế toán. Muốn học ngành Kế toán, trước tiên sinh viên phải hiểu rõ Kế toán là gì? Kế toán là công việc ghi chép, thu nhận, xử lý và cung cấp các thông tin về tình hình hoạt động tài chính của một tổ chức, một doanh nghiệp, một cơ quan nhà nước, một cơ sở kinh doanh tư nhân... Đây là một bộ phận đóng vai trò quan trọng trong lĩnh vực quản lý kinh tế. Từ quản lý ở phạm vi từng đơn vị, cơ quan, doanh nghiệp cho đến quản lý ở phạm vi toàn bộ nền kinh tế. Sinh viên ngành Kế toán sẽ được cung cấp kiến thức về khung pháp lý của kế toán kiểm toán, hệ thống chuẩn

mức kế toán Việt Nam và chuẩn mực kế toán quốc tế; các quy định về đạo đức nghề nghiệp của kế toán kiểm toán; kiến thức về thu thập, xử lý, kiểm tra và cung cấp thông tin về tình hình tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh thông qua các nghiệp vụ của kế toán: tính phí, làm dự toán, phân bổ ngân sách, quản lý doanh thu theo sát các kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp. Cụ thể đối với sinh viên kế toán, bắt buộc phải ghi nhớ hết với một lượng kiến thức rất nhiều về các hệ thống tài khoản, nội dung, ý nghĩa của nó, cũng như các phương pháp tính giá,... đó là một điều rất khó khăn đối với sinh viên. Nhưng để ghi nhớ được lượng kiến thức như vậy, việc vận dụng sơ đồ tư duy trong việc học là rất cần thiết. Sơ đồ tư duy giúp chúng ta tìm tòi đào sâu, mở rộng một ý tưởng nào đó hoặc tóm tắt ý chính của một nội dung nào đó, hệ thống hóa một chủ đề... Bằng cách kết hợp việc sử dụng hình ảnh, đường nét, màu sắc, chữ viết..., sẽ giúp cho chúng ta nhớ lâu hơn các hệ thống tài khoản, hệ thống nhanh các dạng bài toán, đạt điểm cao trong học tập, học tập hiệu quả hơn với thời gian và công sức bỏ ra ít, hơn nữa còn phát huy được tiềm năng sáng tạo của bản thân nhờ sử dụng sơ đồ tư duy.

Dựa theo ý kiến khảo sát từ 400 sinh viên Khoa Kế toán với số phiếu hợp lệ là 350 phiếu, chúng tôi đưa ra bảng thống kê về ý kiến về cảm nhận của

sinh viên đối với các môn học liên quan đến kế toán như sau:

Bảng 1. Thống kê về mức độ cảm nhận của sinh viên đối với việc học các môn Kế toán

Mức độ	Tỷ lệ %
1. Mức độ dễ	21
2. Bình thường	57
3. Khó	10
4. Đáp án khác	12

Phần lớn các bạn sinh viên cho rằng môn kế toán không khó, nhưng khi vận dụng thì điểm không cao như các bạn nghĩ, điểm đạt được nằm vào khoảng điểm (B+-) rất ít sinh viên được điểm tuyệt đối.

Một lý do khác nữa là các bạn sinh viên chỉ học để thi và không học để lấy kiến thức nên tình trạng vẫn có điểm cao nhưng thực sự kiến thức của các bạn rất ít. Hiện trạng này rất đáng báo động với sinh viên Việt Nam nói chung và sinh viên Duy Tân nói riêng. Nếu sinh viên tiếp tục tình trạng như vậy sẽ dẫn đến sau này thiếu kiến thức chuyên môn, không đủ kinh nghiệm, tính chuyên nghiệp trong công việc. Vì vậy từ bây giờ, họ nên tìm ra lỗ hổng kiến thức của mình ở đâu và tìm ra cách học có tác dụng tốt nhất để cùng nhau cải thiện vốn kiến thức của mình.

Bảng 2. Thống kê mức độ tiếp thu của sinh viên đối với các môn Kế toán

Mức độ tiếp thu	Tỷ lệ %
1. Tiếp thu chậm	30%
2. Tiếp thu bình thường	20%
3. Tiếp thu nhanh	45%
4. Đáp án khác	5%

Theo truyền thống, phương pháp phổ biến sử dụng khi giảng dạy môn kế toán này là thuyết giảng. Giảng viên giảng bài, sinh viên ghi chép và làm các bài tập của giảng viên giao. Sinh viên thường cảm thấy bị “nhồi” một lượng kiến thức quá lớn, Dẫn đến mức tiếp thu cũng thấp (Dưới khoảng 30%). Sự lười biếng và thụ động trong học tập sẽ làm cho sinh viên khó có thể tiếp thu được những kiến thức giáo viên truyền đạt. Thực tế rất ít sinh

viên quan tâm đến vấn đề đó mà chấp nhận cách hiểu mơ hồ đủ để làm được bài tập và trả lời được các câu hỏi trong phạm vi bài giảng.

Tuy nhiên cũng có một số sinh viên tỏ ra rất hào hứng với học phần này. Sinh viên tự mình tính toán kết quả nhằm trả lời các câu hỏi trong tình huống. Hầu hết sinh viên đều có đáp án riêng vì mỗi người hiểu và xử lý các dữ liệu của tình huống khác nhau, sau đó được nêu ra quan điểm của mình khi tính toán.

Bảng 3. Thống kê phương pháp học các môn kế toán của sinh viên Khoa Kế toán

Phương pháp	Tỷ lệ sử dụng (%)
1. Phương pháp tự học	26
2. Phương pháp học nhóm	53
3. Phương pháp học qua mạng	11
4. Phương pháp khác	10

Phương pháp mà sinh viên sử dụng chủ yếu là học theo nhóm, đây cũng là một hình thức học hợp tác nâng cao chất lượng của mỗi thành viên nhờ học hỏi từ bạn bè thông qua quá trình trao đổi và chia sẻ kiến thức cùng nhau, do đó có được những kết quả học tập tiến bộ về nhiều mặt. Sau đó là phương pháp tự học, học qua mạng và những phương pháp riêng mỗi cá nhân nghĩ ra và thực hiện. Phương pháp sơ đồ tư duy hầu như chưa được ứng dụng, thông qua bảng khảo sát chúng tôi mong muốn áp dụng phương pháp tư duy vào môn kế toán để các bạn có thể cải thiện kết quả môn học, cũng như có thêm phương pháp để học tốt hơn môn kế toán.

Tại Đại học Duy Tân, đối với sinh viên chuyên ngành Kế toán, thời lượng học những môn này tương đối nhiều chiếm khoảng 25% trong tổng số tín chỉ của 4 năm học, điều này cho thấy rằng khung chương trình đào tạo của Khoa và Nhà trường là tương đối phù hợp. Nguyên lý kế toán 1,2; Kế toán tài chính 1, 2; Kế toán quản trị 1, 2; Hệ thống thông tin kế toán; Kế toán thương mại dịch vụ; Kế toán hành chính sự nghiệp; Kế toán ngân hàng, Kế toán kho bạc, Kế toán tài chính nâng cao... là những môn học được đào tạo xuyên suốt trong thời gian học tập tại trường. Đồng thời, trong những năm qua, Nhà trường và Khoa đã thường xuyên tiến hành đánh giá, rà soát và điều chỉnh chương trình đào tạo trên cơ sở kết luận của Hội đồng khoa học trường và

Khoa Kế toán, trên cơ sở chương trình khung của Bộ Giáo dục và Đào tạo và những qui định mới của Nhà trường, theo hướng tăng cường giờ thực hành, chú trọng đến thời gian tự nghiên cứu của sinh viên. Có thể thấy rằng, khi sinh viên học các môn kế toán sẽ nhận thức được các quy định mang tính chuyên môn về kế toán như những khái niệm các nguyên tắc kế toán, những quy định có tính mức thước về phương pháp hạch toán, đánh giá, thuyết minh và trình bày thông tin, số liệu trên báo cáo tài chính. Nội dung giáo trình được biên soạn rất đầy đủ các khái niệm, các nguyên tắc nền tảng trong kế toán, các quy tắc, quy định căn bản trong kế toán. Đồng thời, trong quá trình giảng dạy, giảng viên luôn lồng ghép các ví dụ thực tế để sinh viên hiểu sâu rộng hơn và có cái nhìn cụ thể về từng đối tượng, từng nghiệp vụ kế toán.

Sinh viên có khả năng học hỏi và tiếp thu kiến thức một cách nhanh chóng. Hơn nữa, trong thời đại công nghệ thông tin phát triển như hiện nay sinh viên có thể dễ dàng tiếp cận các nguồn tài liệu về hệ, được cập nhật mới nhất để bổ sung kiến thức về lĩnh vực kế toán. Tuy nhiên, sự lười biếng và thụ động trong học tập sẽ làm cho sinh viên khó có thể tiếp thu được những kiến thức giáo viên truyền đạt. Tuy nhiên thực tế rất ít sinh viên quan tâm đến vấn đề đó mà chấp nhận cách hiểu mơ hồ

để làm được bài tập và trả lời được các câu hỏi trong phạm vi bài giảng. Thậm chí còn có nhiều sinh viên không quan tâm đến việc hiểu mà chấp nhận cách học vẹt.

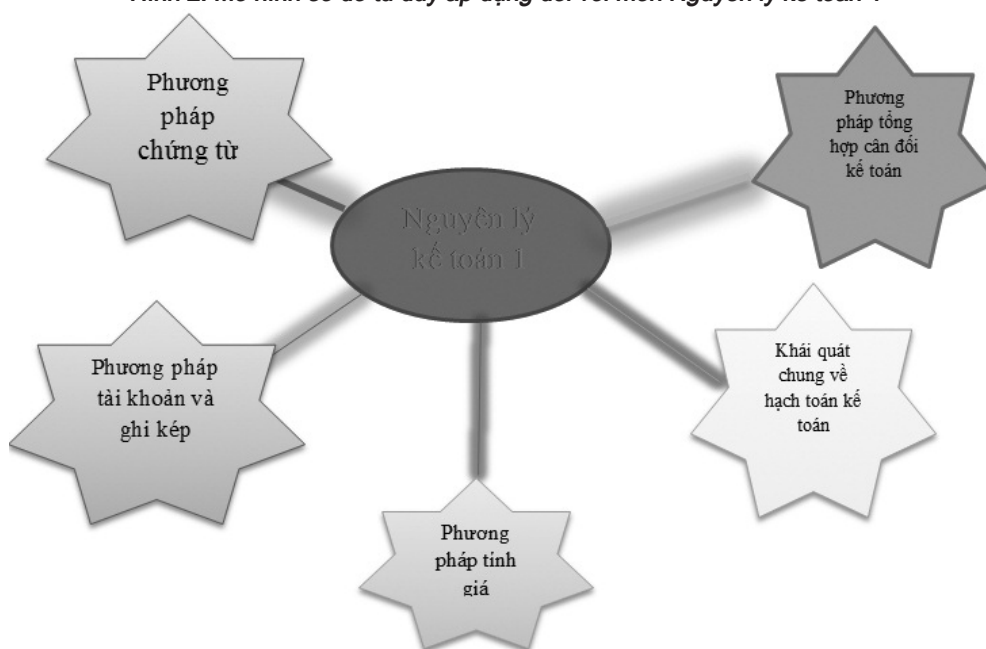
Sinh viên học để qua môn là chuyện dễ dàng nhưng quan trọng hơn đó là có thể nhớ lâu, có thể áp dụng kiến thức cho những môn khác cũng thuộc chuyên ngành Kế toán là việc tương đối khó khăn. Phương pháp học tập hiệu quả phải là phương pháp bỏ thời gian đầu tư, học ít nhưng nhớ lâu không cần phải nhồi nhét quá nhiều và đem lại hiệu quả thiết thực.

Chúng tôi muốn giới thiệu với các bạn về phương pháp tuy cũ mà mới đó là sơ đồ tư duy cho các môn kế toán đơn cử là trường hợp môn Nguyên lý kế toán 1, đây là môn học khởi đầu của tất cả các môn học liên quan đến ngành Kế toán. Bằng việc dùng hình ảnh minh họa, ít chữ nhưng trọng tâm với hy vọng sẽ giúp sinh viên hoàn thành tốt môn học.

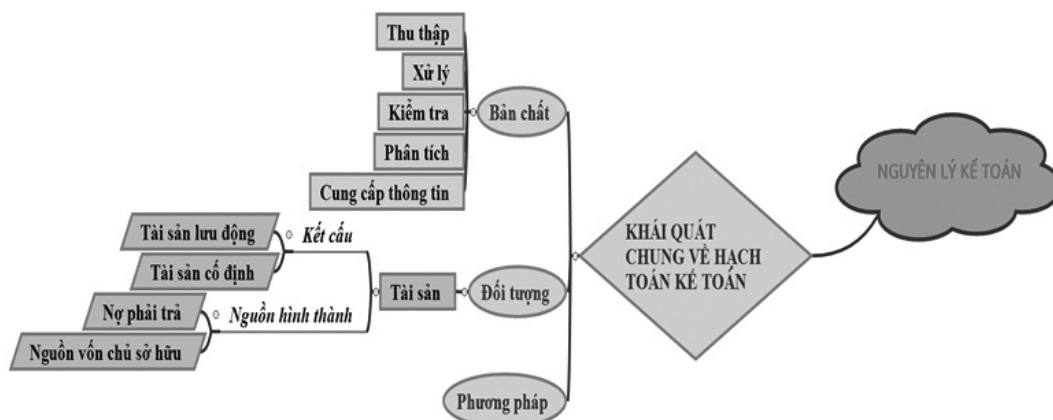
*** Vận dụng sơ đồ tư duy vào môn nguyên lý kế toán 1**

Sơ đồ tư duy được vẽ theo từng chương, trong mỗi chương sẽ thể hiện các nội dung cụ thể, ví dụ chương một các bạn phải ghi nhớ các nội dung cơ bản liên quan đến tài sản, nguồn hình thành của tài sản, đây là 2 yếu tố quan trọng nhất trong môn học này.

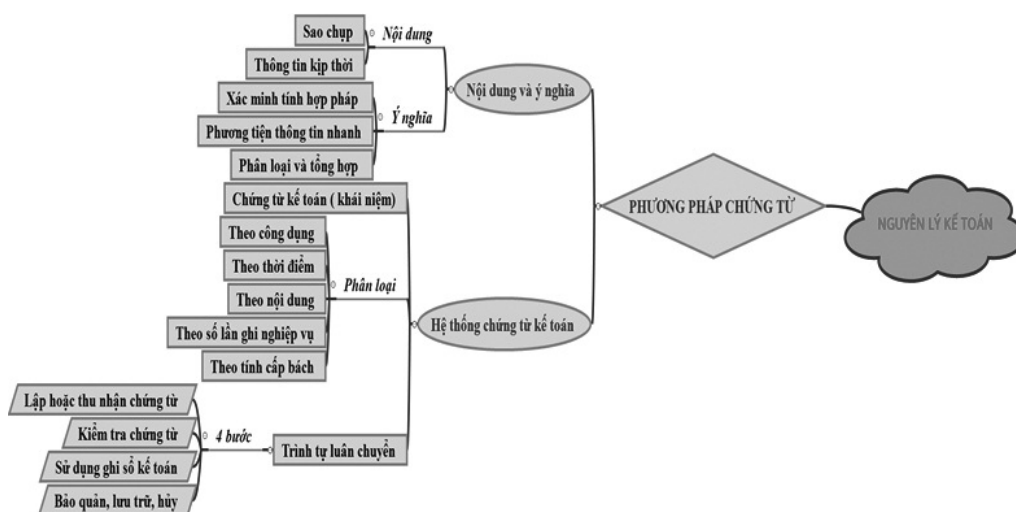
Hình 2: Mô hình sơ đồ tư duy áp dụng đối với môn Nguyên lý kế toán 1



Hình 3: Sơ đồ tư duy đối với chương khái quát chung về kế toán



Đối với chương số 2, cần ghi nhớ phương pháp chứng từ bao gồm các yếu tố: Nội dung, phân loại, trình tự luân chuyển chứng từ.

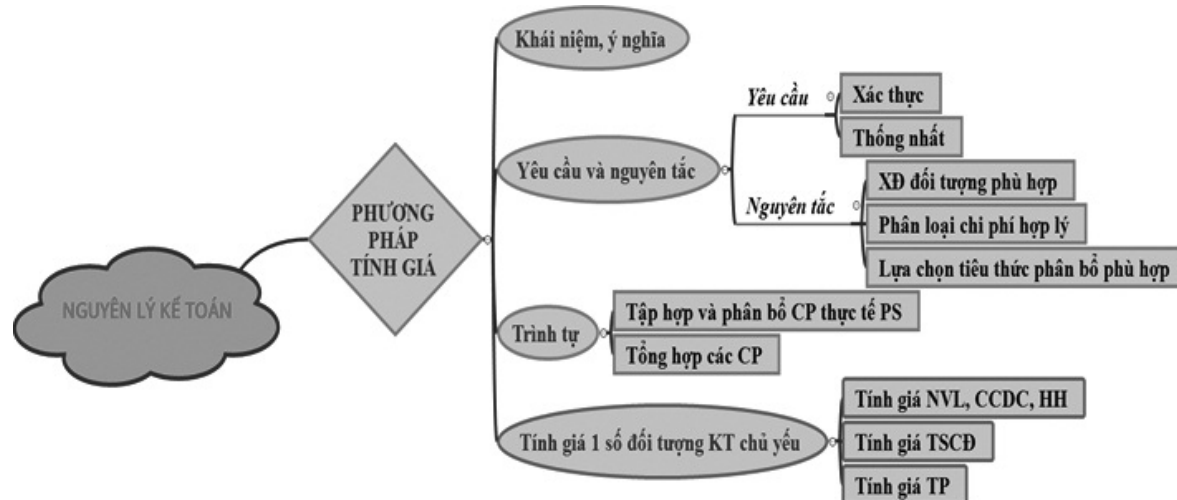


Hình 4: Sơ đồ tư duy đối với chương phương pháp chứng từ



Tương tự như vậy thực hiện cho các chương còn lại.

Hình 5: Sơ đồ tư duy đối với chương phương pháp tài khoản ghi kép và phương pháp kế toán



3. Kiến nghị một số giải pháp vận dụng sơ đồ tư duy trong việc học các môn học kế toán tại Trường Đại học Duy Tân

Học bằng những phương pháp tích cực và có sử dụng bản đồ tư duy là một phương pháp học mới được áp dụng nên bước đầu sinh viên còn bỡ ngỡ và gặp không ít khó khăn. Nhiều sinh viên chưa quen với việc sử dụng bản đồ tư duy để hình thành được phương pháp tổng quát hóa nội dung của một bài học, chưa quen trong quá trình thể hiện các nhánh cho khoa học. Đó là chưa kể đến một bộ phận sinh viên lười tư duy và thụ động trong học tập. Không ít sinh viên lúng túng không biết học bắt đầu từ đâu, làm sao ghi nhớ các kiến thức, bởi lẽ kiến thức tổng kết chương nhiều, sinh viên không biết sắp xếp ghi nhớ kiến thức một cách hệ thống, không thấy được mối quan hệ giữa các kiến thức dẫn đến nhầm lẫn, chần chừ trong các giờ học kể cả tự học ở nhà. Ghi chép một cách thụ động các bài tập của giảng viên cung cấp nên khi gặp các bài tập tương tự vẫn không biết cách giải quyết. Mặt khác, một số giảng viên còn ngần ngại sử dụng bản đồ tư duy. Vì chưa xác định rõ quy trình dạy học và vẽ bản đồ tư duy, nên khi bắt tay vào vẽ thì cứng nhắc, rập khuôn theo mẫu, trong đó các nhánh phải cong, lúc ngoặc sang trái, lúc ngoặc sang phải, chữ viết lúc xuôi, lúc ngược, khó đọc dẫn đến thiếu tính sự phạm, đồng thời khi sử dụng phần mềm vẽ bản đồ tư duy iMindMap lại gặp nhiều trở ngại nhất là cấu hình máy vi tính

phải đủ mạnh. Với thực trạng trên, chúng tôi mạnh dạn đưa ra một số giải pháp nhằm tháo gỡ phần nào những vướng mắc trên:

* Những kiến nghị liên quan đến sinh viên

Sinh viên cần có tư tưởng cải tiến, thay đổi và tự thay đổi phương pháp học tập của mình. Cần kiên trì và đam mê thực sự khi bắt đầu sử dụng bản đồ tư duy vì đổi sang bản đồ tư duy chính là sinh viên chuyển sang một phương pháp học hoàn toàn mới, có rất nhiều bỡ ngỡ, yêu cầu sinh viên cần rèn luyện liên tục để hệ thống hóa được thông tin, để thành thạo và thu kết quả tốt trong học tập của bản thân.

* Những kiến nghị liên quan đến giảng viên

- Ứng dụng trong quá trình thiết kế bài giảng:

Giảng viên có thể ứng dụng bản đồ tư duy vào việc dạy học như soạn bài giảng, trình bày bài giảng... Sử dụng một bảng đen lớn hay máy chiếu, giáo viên có thể vẽ phần tương ứng của bản đồ tư duy trong khi giảng bài. Cách biểu thị quy trình tư duy như thế sẽ làm rõ cấu trúc bài học, đồng thời duy trì được sự chú ý của sinh viên, giúp sinh viên nhớ và dễ hiểu bài hơn, cũng có thể cho sinh viên tự hoàn chỉnh bản đồ tư duy.

- Ứng dụng trong quá trình giảng dạy:

Giảng viên có thể tiết kiệm được thời gian dạy mà sinh viên vẫn nắm chắc được kiến thức. Trước khi vào bài học, giảng viên có thể cho sinh viên lập bản đồ tư duy theo nhóm hoặc cá nhân với các yêu cầu, đề bài và những gợi ý. Sau đó, cho sinh

viên hoặc đại diện của các nhóm lên trình bày về kiến thức của bài cũ từ đó giúp hệ thống kiến thức cho sinh viên, sinh viên cũng nắm chắc được kiến thức của từng bài học

4. Kết luận

Phương pháp học tập là vô cùng quan trọng đối với sinh viên trong giáo dục đại học. Sử dụng bản đồ tư duy không chỉ giúp sinh viên trong học tập, trong ghi chép bài, làm việc nhóm, tự học, đọc tài liệu... một cách hiệu quả mà còn có ý nghĩa rất nhiều trong cuộc sống hằng ngày. Bản đồ tư duy

giúp sinh viên hứng thú với việc học tập, kích thích sáng tạo liên tục của sinh viên, từ đó có thể làm kết quả học tập được cao hơn. Thông qua việc nghiên cứu vận dụng sơ đồ tư duy vào việc học môn “Nguyên lý kế toán 1”, chúng tôi mong muốn góp một phần giúp các bạn Khoa Kế toán nói riêng và sinh viên Trường Đại học Duy Tân nói chung biết đến phương pháp Bản đồ tư duy và ứng dụng trong thực tiễn học tập để các bạn sinh viên có phương pháp học tập hợp lý hơn, đạt nhiều kết quả trong học tập ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. ThS. Nguyễn Thị Thanh Xuân, *Bản đồ tư duy - phương pháp dạy và học hiệu quả*, Khoa Kế toán – Trường Đại học Đại Nam.
2. Trần Kim Hương, *Bản đồ tư duy - phương pháp dạy và học hiệu quả*, Khoa Sư phạm Toán - Tin, Trường Đại học Đồng Tháp.

Ngày nhận bài: 13/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 23/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 02/12/2017

Thông tin tác giả:

1. ThS. NGÔ THỊ KIỀU TRANG

Khoa Kế toán, Trường Đại học Duy Tân

Email: ngothikieutrangedu@yahoo.com

2. ThS. MAI THỊ QUỲNH NHƯ

Khoa Kế toán, Trường Đại học Duy Tân

Email: maiquynhnhu85@gmail.com

APPLYING THE MIND MAP IN LEARNING ACCOUNTING SUBJECTS OF STUDENTS OF ACCOUNTING FACULTY AT DUY TAN UNIVERSITY

● MA. NGO THI KIEU TRANG

Faculty of Accounting, Duy Tan University

● MA. MAI THI QUYNH NHU

Faculty of Accounting, Duy Tan University

ABSTRACT:

Currently, study and research resources such as books, magazines, newspapers, etc., are abundant. In addition to the strong development of the information technology industry, we are exposed to the immense knowledge of the world. Therefore, to be able to synthesize and analyze a problem, the mind map is an effective learning tool and can be easily applied by students in the classroom.

Keywords: Mind Map, Accounting, Duy Tan University.

TỔNG HỢP ĐẶC TRƯNG HẠT ZnO KÍCH THƯỚC NANO ỨNG DỤNG LÀM CHẤT XÚC TÁC QUANG PHÂN HỦY CHẤT MÀU CONGO RED

● NGUYỄN NHƯ THANH - NGUYỄN VĂN ĐẠT
NGUYỄN NGỌC THỊNH - NGUYỄN VĂN ANH

TÓM TẮT:

Trong nghiên cứu này, chúng tôi tổng hợp hạt ZnO kích thước nano bằng phương pháp kết tủa. Hạt ZnO được đặc trưng bằng các phương pháp phân tích hóa lý XRD, FE-SEM, TEM. Kết quả cho thấy, hạt ZnO có hình cầu và kích thước trung bình là 20-25 nm. Hạt nano ZnO được ứng dụng làm chất xúc tác quang phân hủy chất màu congo red dưới ánh sáng tia UV. Kết quả cho thấy, congo red bị phân hủy 94% sau 120 phút và phản ứng phân hủy congo red tuân theo phương trình động học bậc 1 có hằng số $k = 0,0235 \text{ phút}^{-1}$. Từ đó có thể kết luận là các hạt nano ZnO có tiềm năng ứng dụng làm xúc tác quang xử lý chất màu congo red, cũng như các ứng dụng trong phản ứng quang hóa khác.

Từ khóa: Hạt nano ZnO, quang xúc tác, congo red, chất màu.

1. Giới thiệu

Thuốc nhuộm dùng trong công nghệ dệt may là một trong những nguồn gây ô nhiễm môi trường. Việc thải bỏ các chất tạo màu vào trong nước thải công nghiệp gây ảnh hưởng nghiêm trọng tới cảnh quan môi trường, gây hiện tượng phú dưỡng và gây tác động mạnh tới đời sống sinh vật thủy sinh. Do vậy, việc loại bỏ các loại chất tạo màu ra khỏi nước thải là rất cần thiết. Có rất nhiều công nghệ khác nhau đã và đang được ứng dụng để xử lý các chất tạo màu trong nước thải như hấp phụ, đông kết tủa/sa lắng, oxi hóa nâng cao (Advance Oxidation Process - AOP), ozon hóa, màng lọc và xử lý sinh học [1]. Trong đó, AOP có thể xử lý nhanh chóng nhiều loại chất tạo màu khác nhau. Trong số các kỹ thuật AOP, kỹ thuật sử dụng xúc tác quang dị thể đang gây được nhiều chú ý do có khả

năng loại bỏ rất nhiều các loại chất ô nhiễm hữu cơ khác nhau, trong đó có thuốc nhuộm [1,2,3].

ZnO là một chất bán dẫn có vùng cấm năng lượng rộng (3,3 eV), có độ dẫn điện loại n, rất phổ biến trong tự nhiên và thân thiện với môi trường. Với những đặc điểm này, ZnO được xem như một loại vật liệu rất có triển vọng cho nhiều ứng dụng khác nhau như làm pin mặt trời, xúc tác quang, thiết bị điện, cảm biến khí [3]. Trong những năm gần đây, nhiều nghiên cứu tập trung vào tổng hợp vật liệu ZnO kích thước nano, một loại xúc tác quang bán dẫn rất tốt, nhằm ứng dụng trong xử lý thuốc nhuộm. Có rất nhiều phương pháp tổng hợp vật liệu nano ZnO đã được công bố trong đó có kết tủa điện hóa, phương pháp sol-gel, phương pháp sử dụng vi sóng, phương pháp thủy nhiệt, phương pháp phân cắt bằng tia laser và phương pháp kết

tủa [4,6,8]. Trong đó, phương pháp kết tủa là một trong các phương pháp được sử dụng phổ biến nhất do cách tiến hành đơn giản và chi phí thấp. Trong nghiên cứu này chúng tôi nghiên cứu tổng hợp và đặc trưng hạt nano ZnO theo phương pháp kết tủa đơn giản. Sau đó, hạt nano ZnO được sử dụng làm vật liệu xúc tác quang phân hủy chất màu congo red dưới ánh sáng tia UV.

2. Thực nghiệm

2.1. Hóa chất và phương pháp thực nghiệm

Các hóa chất sử dụng thuộc loại tinh khiết phân tích. Các bước tiến hành như sau: Đầu tiên hòa tan 6,246g $\text{Zn}(\text{NO}_3)_2 \cdot 6\text{H}_2\text{O}$ trong nước cất, sau đó vừa khuấy với tốc độ 400 vòng/phút, vừa tăng dần dần pH lên đến 10 bằng NaOH thấy xuất hiện kết tủa màu trắng sữa. Sau đó, tăng nhiệt độ phản ứng lên đến 80°C và tiếp tục khuấy trong 2 giờ. Khi kết thúc phản ứng, lọc rửa kết tủa bằng phương pháp ly tâm với tốc độ 6.000 vòng/phút đến môi trường trung tính. Cuối cùng sấy sản phẩm ở nhiệt độ 60°C trong 24 giờ.

2.2. Các phương pháp nghiên cứu

Hạt nano ZnO sau khi điều chế được đặc trưng bằng các phương pháp phân tích hóa lý. Tính chất cấu trúc và tinh thể được đo trên máy nhiễu xạ tia X Bruker D8 tại Khoa Hóa, Đại học Khoa học tự nhiên Hà Nội với nguồn phát tia là điện cực Cu K α ($\lambda=1.54\text{\AA}$) với tốc độ quét 0.02 s^{-1} , góc từ 20° đến 70° . Hình thái bề mặt cũng như kích thước hạt được đo trên kính hiển vi điện tử quét phát xạ trường (FESEM) Hitachi S-4800 và kính hiển vi điện tử truyền qua (TEM), JEOL JEM-1010 tại Viện Dịch tễ Trung ương. Các phép đo xác định nồng độ chất màu congo red được thực hiện trên máy đo phổ hấp thụ tử ngoại khả kiến (UV-Vis) Agilent 8453 với bước sóng từ 400-800 nm, tại Viện Kỹ thuật Hóa học, Đại học Bách khoa Hà Nội.

2.3. Nghiên cứu tính chất quang xúc tác

Chất màu congo red được sử dụng để nghiên cứu hoạt tính quang xúc tác của vật liệu nano ZnO. Thí nghiệm được tiến hành như sau: cho 0,01g hạt nano ZnO vào 100 ml dung dịch congo red 10 mg/l. Khuấy đều hỗn hợp trong tối 30 phút để đạt cân bằng hấp phụ lên bề mặt xúc tác. Sau đó chiếu sáng dung dịch bằng đèn thủy ngân cao áp (Osram, 250W). Khoảng cách từ đèn tới bề mặt dung dịch là 20 cm và được cố định với tất cả các thí nghiệm.

Sau mỗi khoảng thời gian xác định, lấy 4ml dung dịch, tách xúc tác bằng ly tâm sau đó xác định sự thay đổi nồng độ thông qua phép đo cường độ hấp thụ trên máy đo UV-vis Agilent 8453 tại bước sóng hấp thụ cực đại $\lambda_{\text{max}}=497\text{ nm}$. Lượng chất màu congo red bị phân hủy được tính theo công thức:

$$\% \text{ phân hủy} = \frac{A_0 - A}{A_0} \times 100$$

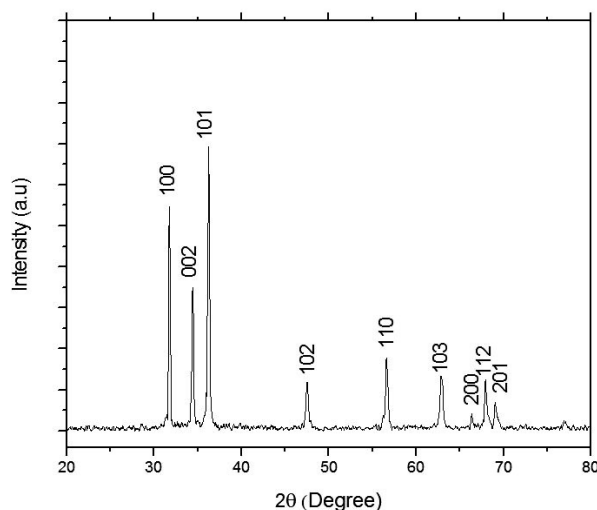
Trong đó A_0 là độ hấp thụ ban đầu và A là độ hấp thụ của chất màu congo red sau khi chiếu ánh sáng UV.

3. Kết quả và thảo luận

3.1. Characterization of ZnO nanoparticles

Giản đồ nhiễu xạ tia X của hạt nano ZnO được thể hiện trên Hình 1. Có thể thấy sản phẩm thu được chỉ có một pha duy nhất với các pic chính ứng với góc 2θ lần lượt là 31.8° , 34.4° , 36.2° , 47.5° , 56.6° , 62.8° , 66.3° , 68.1° và 69.3° tương ứng với các họ mặt tinh thể (100), (002), (101), (102), (110), (103), (200), (112) và (201) của ZnO tinh thể lục phương wurtzite [7]. Đây chính là dạng tinh thể phổ biến và có hoạt tính quang xúc tác cao nhất của ZnO.

Hình 1: Phổ XRD của hạt nano ZnO



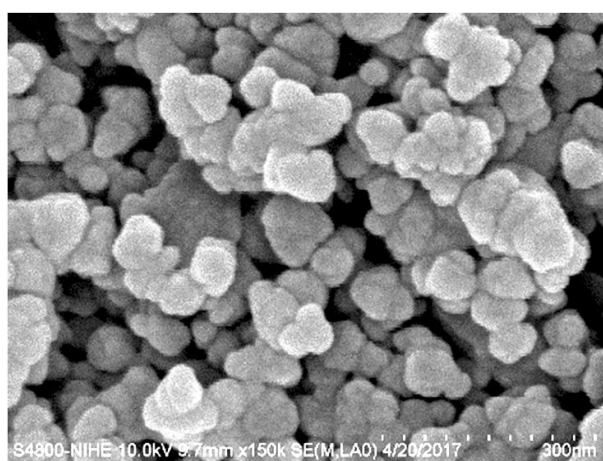
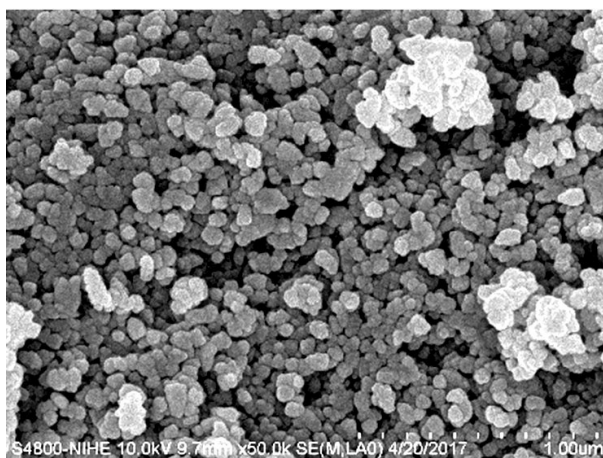
Kích thước tinh thể trung bình của hạt nano ZnO được tính từ độ mở rộng pic nhiễu xạ theo công thức

$$\text{Debye-Scherrer} = \frac{k\lambda}{\beta \cos \theta}$$

trong đó, D là kích thước tinh thể, k là hằng số (0.94), $\lambda=0.154\text{ nm}$ là bước sóng tia X, β là độ rộng pic ở nửa chiều cao (FWHM) [6]. Kích thước tinh thể trung bình của hạt nano ZnO được tính đối

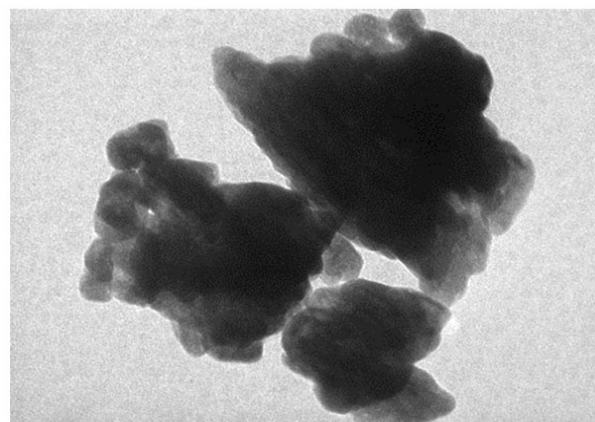
với pic tương ứng với mặt tinh thể (101), bởi vì đó là pic có cường độ lớn nhất và không bị xen phủ với các pic khác. Kết quả thu được là kích thước tinh thể trung bình của ZnO khoảng 20 nm. Hình 2 là ảnh chụp FESEM và TEM của sản phẩm nano ZnO. Kết quả cho thấy, các hạt nano ZnO có hình cầu, tương đối đồng đều, kích thước khoảng 20-25 nm. Kích thước hạt cũng thể hiện rõ trong ảnh TEM (Hình 3), như vậy có sự tương đồng trong việc xác định kích thước sản phẩm ZnO từ các phương pháp XRD, FESEM và TEM.

Hình 2: Ảnh FESEM của hạt nano ZnO với các độ phóng đại khác nhau



Ngoài ra, từ ảnh TEM, chúng ta có thể thấy hiện tượng kết tụ lại với nhau ở một số vị trí, do khi kích thước hạt giảm xuống thì năng lượng bề mặt tăng lên để làm các hạt bị kết tụ lại với nhau.

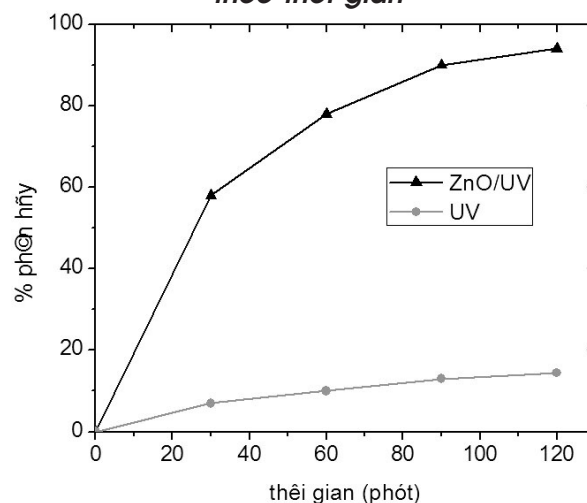
Hình 3: Ảnh TEM của hạt nano ZnO



3.2. Tính chất quang xúc tác của hạt nano ZnO

Nhằm nghiên cứu khả năng quang xúc tác phân hủy chất hữu cơ của hạt nano ZnO, chúng tôi sử dụng chất màu congo red là một chất được dùng phổ biến trong ngành công nghiệp dệt. Hình 4 thể hiện lượng chất màu congo red bị phân hủy theo thời gian trong hai trường hợp chỉ chiếu ánh sáng UV và ánh sáng UV cùng với hạt nano ZnO. Có thể thấy, trong trường hợp không có hạt nano ZnO thì hàm lượng congo red bị phân hủy chỉ khoảng 15%, trong khi đó khi có mặt hạt nano ZnO thì hàm lượng congo red bị phân hủy lên tới 94% trong 120 phút dưới ánh sáng đèn UV. Điều này chứng tỏ hạt nano ZnO tổng hợp được có khả năng quang xúc tác phân hủy chất màu congo red dưới ánh sáng tia UV.

Hình 4: Sự phân hủy chất màu congo red theo thời gian



Bảng 1 so sánh khả năng quang xúc tác phân hủy congo red của nano ZnO trong nghiên cứu này với một số vật liệu khác đã được công bố thời gian gần đây bởi một số tác giả khác. Kết quả cho thấy khả năng quang xúc tác phân hủy congo đỏ của hạt nano ZnO trong nghiên cứu này tương đương với một số vật liệu đã được công bố.

Bảng 1. Một số kết quả phân hủy congo red bằng chất xúc tác quang hóa

STT	Xúc tác quang	Phương pháp điều chế	% phân hủy	Tài liệu tham khảo
1	Cu/SiO ₂	Hóa học	90	[3]
2	ZnO	Siêu âm	97	[3]
3	TiO ₂	Hóa học	93,9	[3]
4	Fe ₂ O ₃	Bốc cháy	92	[3]
5	Chitosan/nano CdS	Kết tủa	85,9	[3]
6	ZnO	Kết tủa	94	Nghiên cứu này

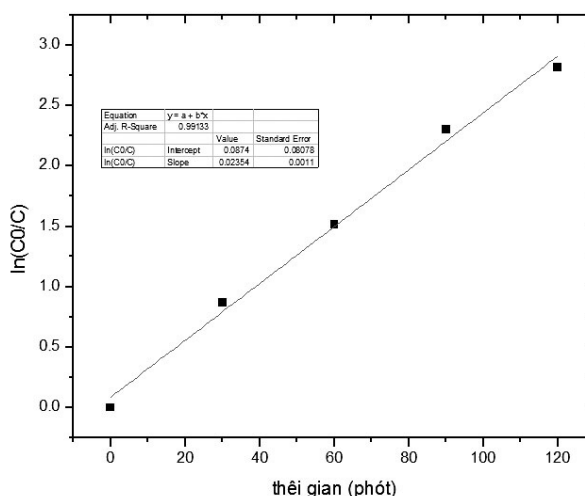
Động học của phản ứng phân hủy congo red được mô tả theo mô hình Langmuir - Hinshelwood Kinetic công thức:

$$\ln \frac{C_0}{C} = kt$$

Trong đó, C_0 là nồng độ ban đầu và C là nồng độ chất màu congo red sau khi chiếu ánh sáng UV, k là hằng số phân hủy. Phản ứng quang xúc tác phân hủy chất màu hữu cơ thường xảy ra theo cơ chế sau: Đầu tiên chất xúc tác tương tác với ánh sáng UV để sinh ra các nhóm hydroxyl OH, sau đó các nhóm OH. sẽ ôxi hóa các chất màu hữu cơ [2,3,4]. Đồ thị thể hiện mối quan hệ giữa $\ln \frac{C_0}{C}$ và thời gian t được thể hiện trên Hình 5, có thể thấy trên đồ thị quan hệ giữa $\ln \frac{C_0}{C}$ và thời gian t là tuyến tính, với hệ số tương quan $R^2=0,9913$ khá cao. Điều này chứng tỏ sự phân hủy congo red trong

nghiên cứu này cũng tuân theo phương trình động học bậc 1. Từ đồ thị, chúng tôi xác định được hằng số phân hủy congo red trong trường hợp này là $k = 0,0235 \text{ phút}^{-1}$.

Hình 5: Động học phản ứng phân hủy congo red dưới ánh sáng UV



4. Kết luận

Trong nghiên cứu này, chúng tôi đã tổng hợp thành công hạt nano ZnO kích thước nano theo phương pháp kết tủa nhanh đơn giản, thân thiện với môi trường. Kết quả phân tích XRD cho thấy hạt nano ZnO có cấu trúc tinh thể lục phương wurtzite. Kết hợp với kết quả phân tích FE-SEM, TEM cho thấy các hạt nano ZnO có hình cầu, kích thước khoảng 22-25 nm, đôi chỗ bị kết khối. Các hạt nano ZnO có khả năng quang xúc tác phân hủy chất màu congo red theo phương trình động học phân hủy bậc 1, khoảng 94% congo red bị phân hủy sau 120 chiếu ánh sáng UV. Điều này chứng tỏ, các hạt nano ZnO đã chế tạo có tiềm năng ứng dụng làm chất xúc tác quang phân hủy chất màu hữu cơ.

Lời cảm ơn: Nghiên cứu này được tài trợ bởi Trường Đại học Bách Khoa Hà Nội trong đề tài mã số T20016-PC-162.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Kezhen Qi, Bei Cheng, Jiaguo Yu, Wingkei Ho, Review on the improvement of the photocatalytic and antibacterial activities of ZnO, *Journal of Alloys and Compounds* 727 (2017) 792-820.
2. Iraj Kazeminezhad, Azar Sadollahkhani, Photocatalytic degradation of Eriochrome black-T dye using ZnO nanoparticles, *Materials Letters* 120 (2014) 267-270.
3. Fowsiya, J.; Madhumitha, G.; Al-Dhabi, Naif Abdullah; Arasu, Mariadhas Valan, Photocatalytic degradation of Congo red using Carissa edulis extract capped zinc oxide nanoparticles, *Journal of Photochemistry and Photobiology B: Biology*, 162 (2016) 395-401.
4. Nimisha N.Kumaran, K.Muraleedharan, -Photocatalytic activity of ZnO and Sr²⁺ doped ZnO nanoparticles, *Journal of Water Process Engineering* 17 (2017) 264-270.
5. M.Kahouli, A.Barhoumi, Anis Bouzida, A.Al-Hajry, S.Guermazi, -Structural and optical properties of ZnO nanoparticles prepared by direct precipitation method, -Superlattices and Microstructures 85 (2015) 7-23.
6. Joint Committee for Powder Diffraction Society (JCPDS), Powder Diffraction Database, Pattern: 36-1451.
7. J.N.Hasnidawani, H.N.Azlina, H.Norita, N.N.Bonnia, S.Ratim, E.S.Ali, Synthesis of ZnO Nanostructures Using Sol-Gel Method, *Procedia Chemistry* 19 (2016) 211-216.
8. K. PradeevRaj, K.Sadayandi, -Effect of temperature on structural, optical and photoluminescence studies on ZnO nanoparticles synthesized by the standard co-precipitation method, *Physica B: Condensed Matter*, 487 (2016) 1-7.

Ngày nhận bài: 20/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 30/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 10/12/2017

Thông tin tác giả:

1. TS. NGUYỄN NGỌC THỊNH, NGUYỄN NHƯ THANH, NGUYỄN VĂN ĐẠT

Viện Kỹ thuật Hóa học, Trường Đại học Bách Khoa Hà Nội

Điện thoại: 0985124546

Email: thinh.nguyenngoc@hust.edu.vn

2. TS. NGUYỄN VĂN ANH

Khoa Công nghệ - Môi trường, Trường Đại học Thủ đô Hà Nội

Email: nvanh@daihocthudo.edu.vn

SYNTHESIS, CHARACTERIZATION AND PHOTOCATALYTIC PROPERTIES OF ZNO NANOPARTICLES FOR THE PHOTODEGRADATION OF CONGO RED

● PhD. NGUYEN NGOC THINH

NGUYEN NHU THANH

NGUYEN VAN DAT

School of Chemical Engineering,
Hanoi University of Science and Technology

● PhD. NGUYEN VAN ANH

Faculty of Environment Technology,
Hanoi Metropolitan University

ABSTRACT:

Zinc oxide (ZnO) nanoparticles was synthesized by precipitation method. Obtained ZnO nanoparticles were characterized by numbers of chemical and physical methods ie. XRD, FE-SEM, TEM. Results showed that the particles were in spherical morphology with the average size of 20-25 nm. A little agglomeration was observed. The nanoparticles were, then, used as a photo catalyst for the degradation of congo red dye under UV light. The obtained results showed that the degradation of congo red reached to 94% within 120 min. The kinetic study revealed that the reaction is the first order with the rate constant $k = 0.0235 \text{ min}^{-1}$. This demonstrated the potential applications of our ZnO nanoparticles as a photo catalyst for photochemical reactions or for removal of dye in water.

Keywords: Zinc oxide, nanoparticles, photodegradation, dye.

KẾT QUẢ BƯỚC ĐẦU VỀ HÀM LƯỢNG KIM LOẠI NẶNG Cd, Fe, Pb TRONG NƯỚC SÔNG HỒNG

● PHÙNG THỊ XUÂN BÌNH

TÓM TẮT:

Ô nhiễm kim loại nặng là mối quan tâm toàn cầu do những ảnh hưởng tiêu cực đến sinh vật thủy sinh và sức khỏe con người. Sông Hồng chảy qua 9 tỉnh, thành phố và đem lại lợi ích trực tiếp cho hàng chục triệu người dân và các hoạt động phát triển KT-XH trong khu vực. Tuy nhiên, trong vài năm gần đây, sông Hồng đã và đang bị ô nhiễm tại một số khu vực do các tác động của con người. Bài báo này bước đầu đánh giá mức độ ô nhiễm hàm lượng kim loại Cd, Fe và Pb trong môi trường nước hệ thống sông Hồng, đoạn chảy từ Yên Bái đến Hà Nội. So sánh kết quả phân tích với quy chuẩn QCVN 08-MT:2015/BTNMT cột A1 cho thấy hàm lượng Fe và Cd trong toàn hệ thống sông Hồng tại đa số các thời điểm ở các trạm quan trắc đều vượt quá giới hạn cho phép từ 1 - 16 lần, hàm lượng Pb tại trạm Hòa Bình vào tháng 1/2017 (0,069 mg/l) và trạm Hà Nội vào tháng 8/2017 (0,089 mg/l) vượt tiêu chuẩn cho phép từ 3-5 lần.

Từ khóa: Hàm lượng kim loại, ô nhiễm, sông Hồng, Cd, Fe, Pb, sinh vật thủy sinh, sức khỏe con người.

1. Mở đầu

Kim loại nặng là một trong những thông số ô nhiễm môi trường đáng được chú ý. Nguồn ô nhiễm chính là từ các hoạt động của con người trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội. Hiện tượng nước bị ô nhiễm kim loại nặng thường gặp trong các lưu vực nước gần các khu công nghiệp, các thành phố lớn và khu vực khai thác khoáng sản. Nước mặt bị ô nhiễm sẽ lan truyền các chất ô nhiễm vào nước ngầm, vào đất và các thành phần môi trường liên quan khác [4]. Hàm lượng cao kim loại nặng trong môi trường đất và nước, theo chuỗi thức ăn, đi vào cơ thể sống. Nếu cơ thể tích lũy hàm lượng lớn kim loại nặng sẽ dẫn đến nhiều biến chứng nặng nề, gây tổn thương não, co rút các bó cơ, biến dạng các ngón tay, chân, khớp, và có thể dẫn đến tử vong. Kim loại nặng có thể tiếp xúc

với màng tế bào, ảnh hưởng đến quá trình phân chia DNA, dẫn đến thai chết, hoặc quái thai của các thế hệ sau [6], [8].

Sông Hồng là một trong chín hệ thống sông lớn của Việt Nam, hiện đang được sử dụng cho nhiều mục đích khác nhau. Dưới tác động của nhiều yếu tố nước sông Hồng đã có những dấu hiệu ô nhiễm, do đó đã có rất nhiều những nghiên cứu, đánh giá về chất lượng nước sông Hồng dựa trên nhiều chỉ tiêu khác nhau trong nước sông. Tuy nhiên, những nghiên cứu về ô nhiễm kim loại nặng trong nước sông Hồng vẫn còn hạn chế, mới chỉ được tiến hành và công bố bởi một vài nhóm nghiên cứu trong một vài năm gần đây. Các nghiên cứu của nhóm tác giả Đặng Thị Hà cho thấy nhiều kim loại nặng như Ni, Cu, Pb và đặc biệt là As tồn tại dưới dạng lơ lửng trong nước sông Hồng tại trạm thủy

văn Sơn Tây (năm 2011) có hàm lượng có thể gây độc (Probable Effect Concentration) và cho thấy tác động của ô nhiễm kim loại nặng đối với sinh thái và môi trường lưu vực sông Hồng là rất cao (trên 50%) [1]. Các nghiên cứu của nhóm tác giả Nguyễn Thị Bích Ngọc cũng cho thấy tại một số thời điểm quan trắc, hàm lượng của một số kim loại như Fe, Cd và Pb đã vượt quá giới hạn cho phép của Quy chuẩn Việt Nam [2]. Tác giả Nguyễn Thị Thu Hiền (2016) cũng đã chỉ ra rằng Cd, Cu và Pb là những kim loại nặng gây ô nhiễm chủ yếu ở Sông Hồng, với nồng độ ô nhiễm từ vừa đến mức nghiêm trọng [3].

Bài báo bước đầu đánh giá mức độ ô nhiễm một số hàm lượng kim loại Cd, Fe và Pb trong môi trường nước hệ thống sông Hồng, đoạn chảy từ Yên Bái đến Hà Nội. Kết quả được so sánh với số liệu quan trắc năm 2012 [2] để dự báo xu hướng ô nhiễm các kim loại nêu trên trong nước sông Hồng, từ đó có biện pháp sử dụng nguồn nước an toàn và hiệu quả.

2. Đối tượng và nội dung nghiên cứu

2.1. Đối tượng nghiên cứu

Sông Hồng bắt nguồn từ vùng núi phía Đông Nam Trung Quốc, khi vào Việt Nam ở Lào Cai, có tên sông Thao. Sông Thao hợp lưu với hai nhánh sông lớn, sông Đà và sông Lô, tạo thành nhánh chính của vùng hạ lưu được đặt tên là sông Hồng. Lưu vực sông Hồng có diện tích là 156.450 km², trong đó 50,3% diện tích thuộc lãnh thổ Việt Nam, chịu ảnh hưởng của khí hậu nhiệt đới gió mùa với đặc trưng khí hậu nóng ẩm, mưa nhiều. Lượng mưa bình quân hàng năm dao động trong khoảng 1.500 - 2.000 mm [2]. Trong thời gian gần đây, sản xuất công nghiệp chủ yếu phát triển 6 ngành công nghiệp chính: cơ khí điện tử (15%); chế biến lương thực- thực phẩm (20%); dệt nhuộm (12%); giấy - gỗ (13%); hóa chất (10%) và vật liệu xây dựng (29%). Sản xuất nông nghiệp phần lớn dựa trên canh tác các loại cây trồng và nuôi trồng thủy sản [7].

2.2. Nội dung và phương pháp nghiên cứu

- Thời gian và vị trí lấy mẫu: Tiến hành lấy mẫu hàng tháng trong giai đoạn từ tháng 1/2017-3/2017 (mùa khô) và từ tháng 6/2017-8/2017 (mùa mưa) tại 4 trạm thủy văn (Bảng 1) từ Yên Bái đến Hà Nội. Tổng cộng có 24 mẫu.

- Phương pháp lấy mẫu và bảo quản mẫu: Các

mẫu nước mặt ở giữa dòng sông, được lấy theo tiêu chuẩn Việt Nam TCVN 6663-6: 2008. Các mẫu nước được lọc qua giấy lọc GF/F có kích thước lỗ 0,45 µm để phân tích hàm lượng các KLN hòa tan và được bảo quản trong chai thủy tinh tối màu, trữ lạnh ở 4°C, trong môi trường axit.

Bảng 1. Vị trí và tọa độ các trạm thủy văn lấy mẫu trên lưu vực sông Hồng

Trạm thủy văn	Kinh độ	Vĩ độ	Kí hiệu mẫu	Tên sông
Hòa Bình	105°19'	20°49'	HB	Sông Đà
Yên Bái	104°51'	21°42'	YB	Sông Thao
Vụ Quang	105°15'	21°34'	VQ	Sông Lô
Hà Nội	105°51'	21°02'	HN	Sông Hồng

- Phương pháp xác định: Hàm lượng các KLN được xác định bằng phương pháp so màu theo tiêu chuẩn Việt Nam trên máy DRELL 2800 (HACH, Mỹ) như sau: Cd: TCVN 2664 - 78; Fe: TCVN 6177 - 1996 và Pb: TCVN 4573 - 88. Các phép đo được lặp lại 3 lần và kết quả là giá trị trung bình (độ tin cậy > 90%).

3. Kết quả và thảo luận

Kết quả quan trắc hàm lượng các KLN trong thời gian từ tháng 1/2017 - 3/2017 (mùa khô) và từ tháng 6/2017 - 8/2017 (mùa mưa) tại 4 trạm thủy văn Yên Bái, Hòa Bình, Vụ Quang và Hà Nội được biểu diễn trong Bảng 2. Từ Bảng 2 cho thấy, các kim loại Cd, Pb và đặc biệt là Fe tại đa số các thời điểm quan trắc đều vượt quá giới hạn cho phép của QCVN 08:2008/BTNMT cột A1 quy định cho nguồn nước "Sử dụng tốt cho mục đích cấp nước sinh hoạt và các mục đích khác".

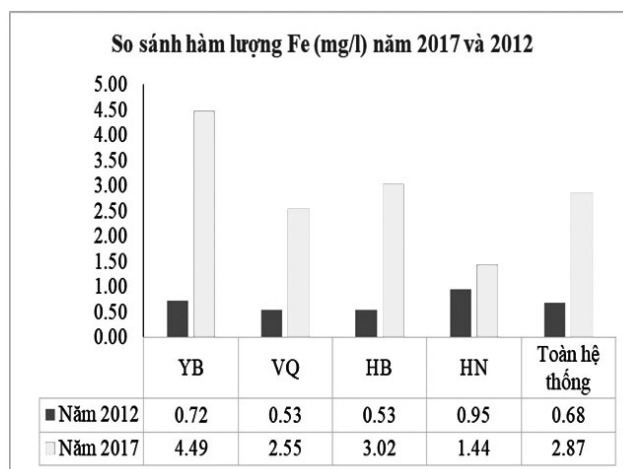
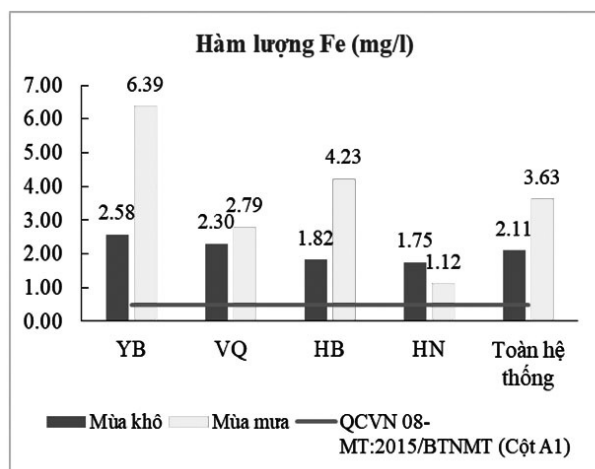
Hàm lượng Fe: Giá trị hàm lượng sắt tổng số trong nước hệ thống sông Hồng tại đa số các địa điểm và thời điểm quan trắc đều khá cao. Hàm lượng sắt tổng số (Fe, mg/l) dao động trong khoảng 0,04 - 7,94 mg/l, trung bình đạt 2,87 mg/l, vượt quá giới hạn cho phép của QCVN 08-MT:2015/BTNMT cột A1 từ 1-16 lần. Có sự chênh lệch lớn giữa các tháng trong một mùa và có sự chênh lệch giữa hai mùa mưa và khô với nhau, đồng thời có xu hướng tăng cao trong mùa mưa. Giá trị cao nhất tại trạm Yên Bái vào tháng 7 là 7,94 mg/l (gấp gần 16 lần cột A1) và giá trị thấp

Bảng 2. Hàm lượng các kim loại Fe, Pb, Cd dạng hòa tan (mg/l) (giá trị trung bình; giá trị nhỏ nhất - lớn nhất) trong nước hệ thống sông Hồng tại thời điểm quan trắc

Tên trạm quan trắc	Fe (mg/l)	Pb (mg/l)	Cd (mg/l)
Yên Bái	4,49 (0,93 - 7,94)	0,010 (0,003 - 0,014)	0,006 (0,004 - 0,007)
Vụ Quang	2,55 (0,38 - 5,25)	0,009 (0,007 - 0,011)	0,006 (0,005 - 0,008)
Hòa Bình	3,02 (1,21 - 5,39)	0,018 (0,003 - 0,011)	0,007 (0,006 - 0,007)
Hà Nội	1,44 (0,04 - 3,25)	0,024 (0,009 - 0,089)	0,024 (0,003 - 0,108)
Toàn hệ thống	2,87 (0,83 - 4,13)	0,015 (0,010 - 0,026)	0,011 (0,007 - 0,032)
QCVN 08-MT:2015/BTNMT (cột A1)	0,5	0,02	0,005

nhất tại trạm Hà Nội là 0,04 mg/l (tháng 6) nằm trong giới hạn cho phép của cột A1. Hàm lượng sắt tổng số có xu hướng giảm dần từ thượng nguồn về hạ lưu.

với QCVN 08-MT:2015/BTNMT, hầu hết giá trị các tháng tại các trạm quan trắc, giá trị hàm lượng trung bình đều nằm trong giới hạn cho phép, ngoại trừ trạm Hòa Bình vào tháng 1/2017 (0,069 mg/l)

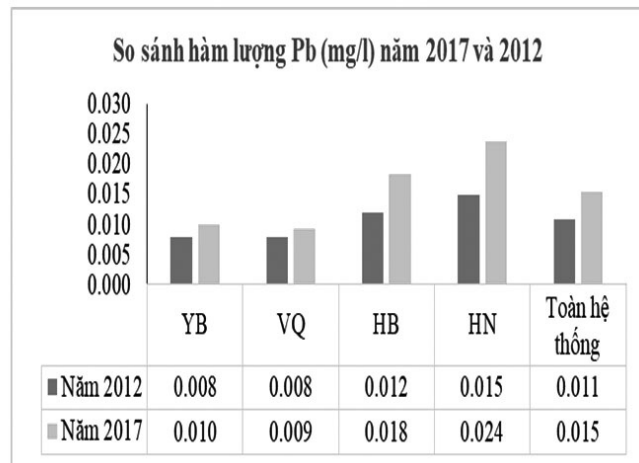
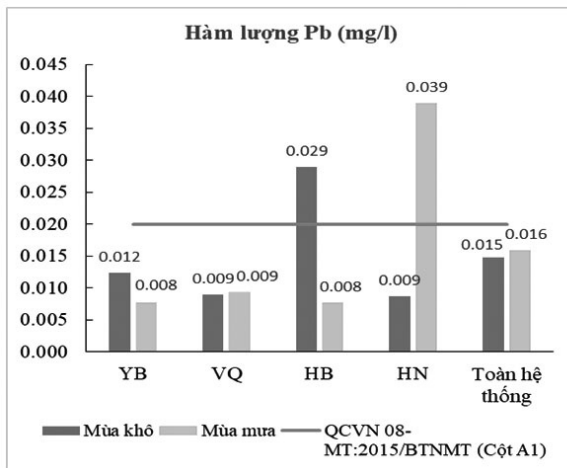
Hình 1: Đồ thị giá trị trung bình hàm lượng Fe năm 2017 và biểu đồ so sánh giá trị năm 2017 với năm 2012 tại 4 trạm quan trắc

So với kết quả hàm lượng sắt trung bình trong giai đoạn 2012 [2] tại bốn trạm quan trắc thì có thể thấy hàm lượng Fe trung bình giai đoạn 2017 có xu hướng tăng hơn (từ 1,5 - 6 lần) tại cả bốn trạm và vẫn có giá trị trung bình cao nhất tại trạm Yên Bái.

Hàm lượng Pb: Hàm lượng Pb^{2+} dao động trong khoảng 0,003 - 0,089mg/l, trung bình đạt 0,015 mg/l và có sự chênh lệch giữa các tháng trong một mùa và giữa hai mùa mưa và khô với nhau tại một số trạm. Giá trị cao nhất là tại trạm Hà Nội là 0,089 mg/l (tháng 8) và giá trị thấp nhất là 0,003 mg/l tại trạm Yên Bái và Hòa Bình (tháng 8). So

và trạm Hà Nội vào tháng 8/2017 (0,089 mg/l), hàm lượng Pb vượt tiêu chuẩn cho phép cột A1 từ 3 - 5 lần. So sánh với kết quả hàm lượng trung bình Pb trong giai đoạn 2012 [2] tại bốn trạm quan trắc (Hình 2) có thể thấy hàm lượng trung bình Pb^{2+} giai đoạn 2017 có xu hướng tăng cao hơn tại cả bốn trạm từ 1,15 - 1,6 lần, tăng cao nhất tại trạm Hà Nội từ 0,015 - 0,024 mg/l và thấp nhất tại trạm Vụ Quang từ 0,008-0,0092 mg/l. Ở cả hai giai đoạn, hàm lượng chì trung bình đều cao nhất tại trạm Hà Nội, trên nhánh chính sông Hồng sau hợp lưu của các sông Đà, Thao, Lô và thấp nhất tại trạm Yên Bái.

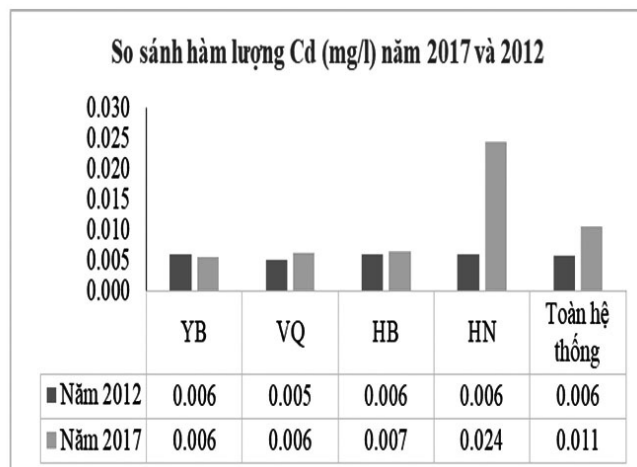
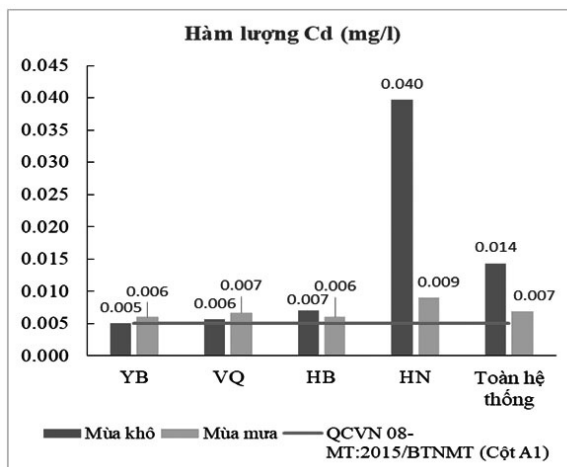
Hình 2: Đồ thị giá trị trung bình hàm lượng Pb năm 2017 và biểu đồ so sánh giá trị năm 2017 với năm 2012 tại 4 trạm quan trắc



Hàm lượng Cd: Hàm lượng Cd^{2+} dao động trong khoảng 0,003-0,108 mg/l, trung bình đạt 0,011 mg/l. Giá trị cao nhất là tại trạm Hà Nội đạt 0,108 mg/l (tháng 3/2017) và thấp nhất cũng tại trạm Hà Nội đạt 0,003 mg/l (tháng 2/2017). Giá trị trung bình của 3 trạm thủy văn Yên Bái, Vụ Quang, Hòa Bình hầu như không có sự khác biệt và không có sự biến động đáng kể giữa các tháng trong một mùa và giữa hai mùa với nhau. Riêng trạm Hà Nội giá trị trung bình cao hơn hẳn so với 3 trạm còn lại là 0,024 mg/l (gấp 4 lần) và có sự biến động đáng kể giữa các tháng mùa mưa (tháng 6-8) so với mùa khô (tháng 1-3).

So với QCVN 08-MT:2015/BTNMT, trừ giá trị vào tháng 2 tại trạm Hà Nội (0,003 mg/l) nằm trong giới hạn cho phép, còn lại hầu hết các giá trị tại các tháng, giá trị trung bình tại các trạm đều vượt quá giới hạn cho phép cột A1. Tại trạm Hà Nội có những thời điểm, giá trị Cd^{2+} vượt quá tiêu chuẩn cho phép cột A1 từ 1,2 đến 21,6 lần (tháng 3 với hàm lượng là 0,108 mg/l). So sánh với kết quả trong giai đoạn 2012 [2] ta có thể thấy giá trị trung bình trong năm 2017 không có sự biến động nhiều tại ba trạm Yên Bái, Hòa Bình, Vụ Quang. Riêng tại trạm Hà Nội vào năm 2017 giá trị trung bình tăng gấp 4 lần so với năm 2012 (từ 0,006 lên 0,024 mg/l).

Hình 3: Đồ thị giá trị trung bình hàm lượng Cd năm 2017 và biểu đồ so sánh giá trị năm 2017 với năm 2012 tại 4 trạm quan trắc



Kết quả quan trắc này cũng phù hợp với báo cáo kết quả phân tích của một số nghiên cứu trước đây về tình trạng ô nhiễm Fe, Pb, Cd trong nước sông Hồng [1], [2], [3], [5]. Nguyên nhân là do có một số mỏ khai thác khoáng sản ở vùng thượng nguồn Trung Quốc, do quá trình khai thác các mỏ kim loại từ thượng nguồn Việt Nam (mỏ Apatit ở Lào Cai...) và các khu công nghiệp tập trung có nguồn nước xả thải ra sông Hồng, do nước thải sinh hoạt, do rửa trôi, xói mòn từ đất canh tác nông nghiệp có phân bón dư thừa, hoặc do lắng đọng bụi khí quặng trong lưu vực sông Hồng. Bên cạnh đó, nước sông Hồng có độ pH tương đối cao đi cùng với lượng phù sa lớn cũng là một trong những nguyên nhân khiến cho giá trị Fe tổng trong nước cao. Hàm lượng Pb cao bất thường ở trạm Hòa Bình (tháng 1), cao hơn so với tất cả các tháng còn lại do vào mùa khô lưu lượng nước thấp, ít pha loãng dẫn đến nồng độ Pb cao hơn. Ngoài ra, tại trạm Hà Nội, hàm lượng Pb cao nhất vào tháng 8 đạt 0,089 mg/l, Cd cao nhất vào tháng 3 đạt 0,108 mg/l có thể là do trạm Hà Nội nằm trên nhánh chính sông Hồng sau hợp lưu từ ba nhánh sông Thao, Lô và sông Đà, tại thời điểm quan trắc đón

nhận nước thải sản xuất của các khu công nghiệp nằm dọc theo lưu vực sông (nhà máy pin, hóa chất Việt Trì, sản xuất thuốc nhuộm và các chất màu sơn, bột màu, men thủy tinh...).

4. Kết luận

Các kết quả thu nhận được từ việc quan trắc hàm lượng một số nguyên tố kim loại nặng (Fe, Cd, Pb) trong nước sông Hồng đoạn chảy từ Yên Bái về Hà Nội trong giai đoạn tháng 1/2017-3/2017 (mùa khô) và tháng 6/2017-8/2017 (mùa mưa) cho thấy sông Hồng có dấu hiệu ô nhiễm các kim loại này và có xu hướng tăng so với 5 năm trước đây (năm 2012, [2]). Kết quả của nghiên cứu bước đầu cũng chỉ ra, bên cạnh các yếu tố tự nhiên thì các hoạt động của con người đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất công, nông nghiệp, khai thác khoáng sản đã và đang có ảnh hưởng tới chất lượng nước sông, đặc biệt là về hàm lượng các KLN. Với nhu cầu sử dụng nước sông Hồng cho nhiều mục đích như hiện nay, các cơ quan chức năng cần có biện pháp giám sát chặt chẽ chất lượng nước sông Hồng, đồng thời đưa ra các biện pháp xử lý, cũng như phướng hướng quản lý và sử dụng nguồn nước một cách hợp lý và hiệu quả ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Đặng Thị Hà, Alexandra Coynel, (2014), "Kết quả bước đầu về hàm lượng các kim loại nặng trong nước sông Hồng tại trạm thủy văn Sơn Tây", *Tạp chí Khoa học về Trái đất* số 3, tập 36, Tr 281-288.
2. Nguyễn Bích Ngọc, Lê Thị Phương Quỳnh và cộng sự, (2014) "Bước đầu xác định hàm lượng một số kim loại nặng trong môi trường nước sông Hồng", *Tạp chí Khoa học và Công nghệ* số 1, tập 53, Tr 64-74.
3. Nguyễn Thị Thu Hiền, Zhen Li và cộng sự, (2016), "Assessment of heavy metal pollution in Red River surface sediments, Vietnam", *Marine Pollution Bulletin*, vol 113, pages 513-519.
4. Nguyễn Thị Vinh, (2010), Báo cáo "Vấn đề ô nhiễm kim loại nặng trong môi trường, ảnh hưởng của nó đến con người và các phương pháp xử lý", trường ĐH Quốc gia TP. Hồ Chí Minh.
5. Sở Tài nguyên và Môi trường tỉnh Lào Cai, (2011), Báo cáo "Quan trắc, đánh giá hiện trạng nước sông Hồng đoạn chảy vào Lào Cai".
6. Trịnh Thị Thanh, (2007), "Độc học môi trường và sức khỏe con người", Nhà xuất bản Đại học quốc gia Hà Nội, tr. 23-29.
7. Vũ Hữu Hiếu, Lê Thị Phương Quỳnh, Dương Thị Thủy và Hồ Tú Cường, (2011), "Bước đầu xác định hàm lượng silic hòa tan trong nước thải sản xuất công nghiệp trong lưu vực sông Hồng", *Tạp chí Khoa học và Công nghệ* 49 (3A).
8. WHO, (2011), "Guidelines for drinking water quality". The 4th edition.

Ngày nhận bài: 15/11/2017

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 25/11/2017

Ngày chấp nhận đăng bài: 05/12/2017

Thông tin tác giả:

PHÙNG THỊ XUÂN BÌNH

Phòng Quản lý khoa học và Hợp tác quốc tế, Trường Đại học Điện lực

Email: binhptx@epu.edu.vn

PRELIMINARY ASSESSMENT OF HEAVY METALS CONTENTS (CD, FE, PB) IN THE RED RIVER

● **PHUNG THI XUAN BINH**

Department of Management Science and International Cooperation,
Electric Power University

ABSTRACT:

Heavy metal pollution is a worldwide concern due to its negative effects on aquatic organisms and human health. The Red River flows through 9 provinces and cities and benefits millions of people as well as contributes to the socio-economic development in the region. However, in recent years, the Red River has been contaminated in some areas, possibly due to wastewater. This paper preliminary assesses the level of Cd, Fe and Pb concentrations in the waters of the Red River system, from Yen Bai to Hanoi. Comparing the results of the analysis with the standard QCVN 08-MT: 2015 / BTNMT column A, the contents of Fe and Cd in the Red River system during most times at different monitoring stations exceed the allowed limit from 1 to 16 times, whereas Pb content at the Hoa Binh station is 3-5 times higher than the allowed limit in January, 2017 (0.069 mg/l) and Hanoi station in August, 2017 (0.089 mg/l).

Keywords: Heavy metals contents, pollutions, the Red River, Cd, Fe, Pb, aquatic organisms, human health.

ẢNH HƯỞNG CỦA SỰ ĐỒNG ĐỀU BIẾN DẠNG ĐẾN CHẤT LƯỢNG BI-MATERIAL: THÉP 08KΠ - CU

● TRẦN THẾ QUANG, VŨ KHẮC HƯNG

TÓM TẮT:

Một trong những chỉ tiêu quan trọng để đánh giá chất lượng của kim loại kép khi cán là sự đồng đều biến dạng của các lớp kim loại thành phần. Trong phạm vi bài này, các tác giả đã tiến hành nghiên cứu một số thông số công nghệ ảnh hưởng tới sự đồng đều biến dạng. Nghiên cứu chỉ ra rằng mối quan hệ giữa tỉ số độ dày giữa các lớp ($\frac{H_M}{H_C}$) (H_M - chiều dày lớp dán, H_C - chiều dày tổng), hình dạng của vùng biến dạng cung tiếp xúc ($\frac{l_D}{H_{TB}}$) (l_D - chiều dài vùng tiếp xúc, H_{TB} - chiều dày trung bình của phôi) tới độ đồng đều biến dạng của kim loại kép thép 08kΠ – Cu làm cơ sở cho việc ứng dụng vào sản xuất nhiều chủng loại tiếp điểm điện trong công nghiệp điện và điện tử.

Từ khóa: Bi-material, Thép - Cu, kim loại kép, đồng đều biến dạng.

1. Đặt vấn đề

Nhờ ưu điểm kết cấu gọn nhẹ và sử dụng ít vật liệu quý, vật liệu đa lớp ngày càng được sử dụng nhiều trong các ngành công nghiệp, như công nghiệp hàng không, công nghiệp ô tô, công nghiệp điện, điện tử, lý do là chúng có những đặc tính nổi trội so với vật liệu đơn lớp. Bởi vì độ bền liên kết cũng như độ bền của vật liệu đa lớp ảnh hưởng lớn đến sự làm việc ổn định cũng như tuổi thọ của thiết bị, nên việc khảo sát độ đồng đều biến dạng của vật liệu ghép đôi thép 08kΠ - Cu là một nhiệm vụ cần thiết.

Krasylin. I.U.L và cộng sự [1, 2] nghiên cứu về

liên kết giữa các lớp kim loại, sự tạo lệch và trường ứng suất đàn hồi xuất hiện trên bề mặt tiếp xúc giữa các lớp khi biến dạng dẻo, sự dịch chuyển của các nguyên tử tạo ra năng lượng liên kết. Karakaorop.E.C [3] nghiên cứu lý thuyết và khảo sát thực nghiệm tại vùng liên kết cho rằng mô hình liên kết xảy ra theo các giai đoạn: Tạo bề mặt liên kết vật lý; Đẩy mạnh bề mặt tiếp xúc; Tạo liên kết. Петров Д.А [4] nghiên cứu độ biến dạng công nghệ của mẫu và độ biến dạng tạo liên kết ảnh hưởng tới độ bền liên kết của bi-material.

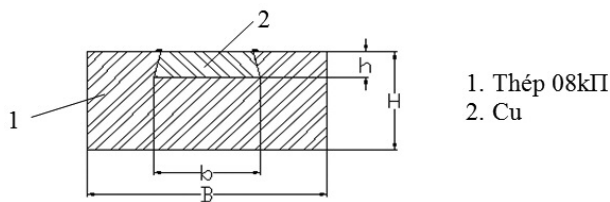
Mặc dù vùng liên kết đã được nghiên cứu, tuy nhiên các nghiên cứu chỉ tập trung vào sự hình

thành liên kết, năng lượng liên kết mà chưa chỉ rõ ảnh hưởng của liên kết đến độ bền bám dính giữa các lớp. Trong quá trình cán bi-material, sự biến dạng khác nhau của các lớp chính là nguyên nhân gây uốn phôi và làm giảm độ bền liên kết do trở kháng biến dạng của mỗi kim loại là khác nhau. Vì vậy, nghiên cứu tối ưu hoá một số thông số công nghệ có ảnh hưởng lớn đến độ đồng đều biến dạng của bi-material trong quá trình cán, để qua đó xác định được chiều dày của phôi, đem lại hiệu quả và năng suất cao. Nghiên cứu của các tác giả [5, 6, 7, 8] và thực tế sản xuất cho thấy có nhiều yếu tố ảnh hưởng đến độ đồng đều biến dạng của bi-material. Trong nghiên cứu này, các tác giả khảo sát các yếu tố có ảnh hưởng quyết định tới độ đồng đều biến dạng của bi-material thép 08kΠ - Cu là: tỉ số độ dày giữa các lớp ($\frac{H_M}{H_C}$); hình dạng của vùng biến dạng cung tiếp xúc ($\frac{l_D}{H_{TB}}$) trên cơ sở thực nghiệm.

2. Đối tượng và phương pháp nghiên cứu

Hình 1 biểu diễn phôi bi-material thép 08kΠ - Cu có kích thước của lớp nền (thép 08kΠ) là: 36x100x9 mm, kích thước của lớp dán (Cu) là: 30x100x3 mm, được tẩy rửa và đánh sạch bề mặt tiếp xúc bằng chổi sắt quay, xếp bó, hàn bó, nung

Hình 1. Phôi bi-material



$$B = 36 \text{ mm}, b = 30 \text{ mm}; H = 9 \text{ mm}, h = 3 \text{ mm}$$

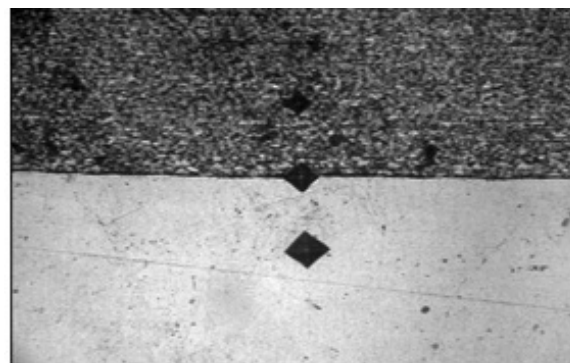
tới nhiệt độ cán $t^0_c = 700 - 750^\circ\text{C}$.

Phôi bi-material được cán ở máy cán hai trục sau đó đem ủ ở nhiệt độ và thời gian giữ nhiệt theo các giá trị nghiên cứu ở Bảng 1. Mỗi phôi sau cán được cắt 03 mẫu ở giữa để tiến hành đo độ biến dạng của từng lớp. Sử dụng kính hiển vi điện tử để đo chiều dày các lớp trước và sau biến dạng. Các

Hình 2: Sản phẩm bi-material: thép 08kΠ - Cu



Hình 3: Ảnh tế vi vùng liên kết giữa thép



08kΠ - Cu, tỉ lệ x500

thiết bị dùng để thí nghiệm: lò điện trở 4,5kw; máy cán hai trục 100, tốc độ cán 0,2m/sec, công suất 30kw, tại phòng thí nghiệm của bộ môn Cơ học biến dạng và Cán kim loại, Viện Công nghệ Vật liệu - Trường ĐH Bách khoa Hà Nội.

Sử dụng phương pháp quy hoạch thực nghiệm trực giao để xác định mối quan hệ giữa các thông số công nghệ ảnh hưởng lớn đến độ đồng đều biến dạng: tỉ số độ dày giữa các lớp ($\frac{H_M}{H_C}$); hình dạng của vùng biến dạng cung tiếp xúc ($\frac{l_D}{H_{TB}}$).

$$0,15 \leq x_1 = \frac{H_M}{H_C} \leq 0,7; \quad 1,35 \leq x_2 = \frac{l_D}{H_{TB}} \leq 3,5$$

3. Kết quả thực nghiệm và thảo luận

Ma trận tính toán và các kết quả thực nghiệm được thể hiện trong Bảng 1.

Trên cơ sở bảng ma trận tính toán và kết quả thực nghiệm phương trình hồi quy nhận được có dạng:

$$\hat{y}_1 = -0,541 - 0,215x_1 + 1,167x_2 - 0,253x_1x_2 + 0,187x_1^2 - 0,190x_2^2 \quad (1)$$

$$\hat{y}_2 = -0,942 - 0,062x_1 + 1,268x_2 - 0,219x_1x_2 + 0,204x_1^2 - 0,204x_2^2 \quad (2)$$

$$\hat{y}_3 = -3,084 + 0,038x_1 - 2,022x_2 + 0,360x_1x_2 + 0,078x_1^2 + 0,430x_2^2 \quad (3)$$

Bảng 1. Ma trận tính toán và kết quả thực nghiệm

N	Các yếu tố thực nghiệm và quan hệ giữa chúng								Hàm mục tiêu		
	x ₀	x ₁	x ₂	x ₁ x ₂	x ² ₁	x ² ₂	$Z_1 = \frac{H_M}{H_C}$	$Z_2 = \frac{l_D}{H_{TB}}$	$y_1 = \frac{\varepsilon_C}{\varepsilon_M}$	$y_2 = \frac{\varepsilon_C}{\varepsilon_{Ch}}$	$y_3 = \frac{\varepsilon_M}{\varepsilon_{Ch}}$
0											
1	+1	+1	-1	-1	+1/3	+1/3	0,15	2,56	0,74	0,66	8,22
2	+1	-1	+1	-1	+1/3	+1/3	0,70	1,86	0,68	0,53	5,25
3	+1	+1	+1	+1	+1/3	+1/3	0,70	3,50	0,82	0,71	12,54
4	+1	-1	-1	+1	+1/3	+1/3	0,15	1,36	0,54	0,31	3,32
5	+1	0	0	0	-2/3	-2/3	0,42	2,33	0,91	0,74	6,96
6	+1	+1	0	0	+1/3	-2/3	0,42	3,14	0,98	0,83	10,55
7	+1	-1	0	0	+1/3	-2/3	0,42	1,67	0,63	0,45	4,48
8	+1	0	+1	0	-2/3	+1/3	0,70	2,61	0,96	0,81	8,12
9	+1	0	-1	0	-2/3	+1/3	0,15	1,90	0,88	0,65	5,13

Trong đó:

\hat{y} – hàm mục tiêu đặc trưng cho độ đồng đều biến dạng;

x_1, x_2 – mã hóa các biến đặc trưng cho tỉ số độ dày giữa các lớp

$(\frac{H_M}{H_C})$; hình dạng của vùng biến dạng cung tiếp xúc $(\frac{l_D}{H_{TB}})$.

Từ phương trình (1), (2), (3), cho thấy ảnh hưởng lớn nhất đối với độ đồng đều biến dạng là hình dạng của vùng biến dạng cung tiếp xúc $(\frac{H_M}{H_C})$ – hệ số bậc nhất của biến x_2 có giá trị tuyệt đối lớn nhất, sau đó đến ảnh hưởng của cặp đôi tỉ số độ dày giữa các lớp $(\frac{l_D}{H_{TB}})$ và hình dạng của vùng biến dạng cung tiếp xúc $(\frac{l_D}{H_{TB}})$ và cuối cùng là tỉ số độ dày giữa các lớp $(\frac{H_M}{H_C})$.

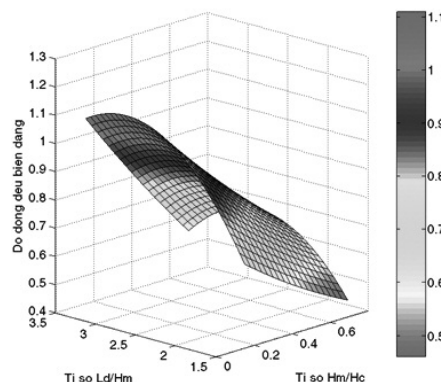
Các đường đồng mức trên các đồ thị Hình 4, 5, 6 cho phép xác định được mối quan hệ giữa các thông số là tỉ số độ dày giữa các lớp $(\frac{H_M}{H_C})$; hình dạng của vùng biến dạng cung tiếp xúc $(\frac{l_D}{H_{TB}})$ để đạt được một giá trị nhất định về độ đồng đều biến dạng với các mức tiêu tốn năng lượng thấp nhất.

Để xác định các thông số công nghệ tối ưu, các tác giả đã sử dụng phương pháp gradient để tìm cực trị của hàm mục tiêu bằng phần mềm Matlab. Qua tính toán, đã nhận được kết quả về các thông số công nghệ tối ưu như sau:

- Tỉ số độ dày giữa các lớp: $\frac{H_M}{H_C} = 0,62$;

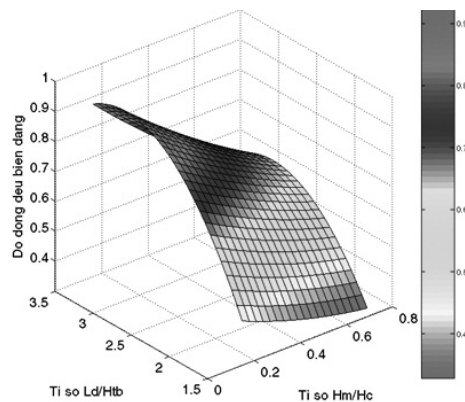
- Hình dạng của vùng biến dạng cung tiếp xúc: $\frac{l_D}{H_{TB}} = 2,56$.

Đã tiến hành thí nghiệm kiểm chứng trong điều



Hình 4: Đồ thị biểu thị mối quan hệ giữa

$$\frac{H_M}{H_C}, \frac{l_D}{H_{TB}} \text{ tới } \frac{\varepsilon_C}{\varepsilon_M}$$

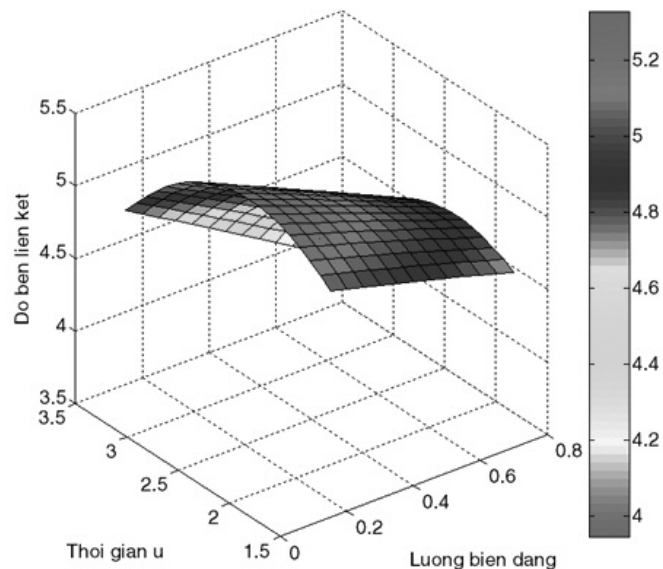


Hình 5: Đồ thị biểu thị mối quan hệ giữa

$$\frac{H_M}{H_C}, \frac{l_D}{H_{TB}} \text{ tới } \frac{\varepsilon_C}{\varepsilon_{Ch}}$$

Hình 6: Đồ thị biểu thị mối quan hệ giữa

$$\frac{H_M}{H_C}, \frac{l_D}{H_{TB}} \text{ tới } \frac{\varepsilon_M}{\varepsilon_{Ch}}$$



kiện thí nghiệm. Kết quả này xấp xỉ với giá trị tính toán lý thuyết theo phương trình (1, 2, 3).

4. Kết luận

1. Bằng phương pháp quy hoạch thực nghiệm đã lập được mô hình toán học biểu diễn độ đồng đều biến dạng phụ thuộc vào các thông số công nghệ cán, cho phép thay đổi các thông số công nghệ cán sao cho phù hợp với điều kiện thiết bị và tình hình thực tế sản xuất mà vẫn đảm bảo được độ đồng đều biến dạng của bi-material thép 08kΠ – Cu;

2. Đối với bi-material thép 08kΠ – Cu các thông số công nghệ cán tối ưu là:

- Tỷ số độ dày giữa các lớp: $\frac{H_M}{H_C} = 0,62$;

- Hình dạng của vùng biến dạng

cung tiếp xúc: $\frac{l_D}{H_{TB}} = 2,56$.

Điều này chứng tỏ thêm rằng: Nên cán bi-material ở các máy cán có đường kính lớn và tổng chiều dày nhỏ nhất có thể;

3. Kết quả nghiên cứu có thể làm cơ sở để nghiên cứu và ứng dụng trong việc chế tạo nhiều chủng loại kim loại kép làm tiếp điểm mà còn cho phép nghiên cứu, ứng dụng cán kim loại kép khác như kim loại kép chống mài mòn, chống gỉ, nhiệt,... bằng phương pháp cán giữa thép – Cu; thép – hợp kim Cu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Galovanenko X.A, Meandrov L.V (1966), *Proizvodstvo Bimetalovl*, M..Metalurgia.
2. Красулин Ю.Л., Шоршорв М.Х. (1967), О механизме образования соединения разнородных материалов в твердом состоянии. //Физика и химия обработки металлов, № 1. С. 89-97.
3. Каракозов Э.С. (1976), Соединение металлов в твердой Фазе, М. Металлургия. - 263 с.
4. Петров Д.А. (1951), Вопросы теории сплавов алюминия. М. Металлургиздат, – 206 с.
5. A.P.Surovtsev, Redistribution of carbon during heat treatment of corrosion resistant bi-material, UDC 620.197.6:621.785:539.219.3
6. L.E.Epshhtein, Strength of bi-material composite under conditions of variable temperatures, UDC 539.4
7. S.A.Golovanenko, Diffusion redistribution of elements in transition layers of bi-material, UDC 669-419.4:548.526
8. Hà Tiến Hoàng. Luận án tiến sĩ. Donexnk 1991.

Thông tin tác giả:

ThS.NCS. TRẦN THẾ QUANG

Phó trưởng khoa, Giảng viên, Bộ môn Kỹ Thuật cơ sở,

Khoa công nghệ, Trường Đại học Thái Bình

Điện thoại: 0982346396

Email: tranthequang12@gmail.com

ThS. VŨ KHẮC HÙNG

Giảng viên, Bộ môn Kỹ Thuật cơ sở, Khoa công nghệ, Trường Đại học Thái Bình

Điện thoại: 0979132676

Email: vukhachung71@gmail.com

EFFECTS OF THE EQUAL DEFORMATION TO THE QUALITY BI-MATERIAL: 08KΠ STEEL – CU

● **MA. TRẦN THẾ QUANG**

Vice-dean, Lecturer of Department of Basic Engineering,

Faculty of Technology, Thai Binh University.

● **MA. VU KHAC HUNG**

Lecturer of Department of Basic Engineering,

Faculty of Technology, Thai Binh University.

ABSTRACT:

One of the important criteria for evaluating the quality of bi-material when rolling is the uniformity of the deformation of the metal layers. In this article, the authors have researched a number of technological parameters affect the equal deformation. Research relation of the relationship between the ratio of thickness between the layers ($\frac{H_M}{H_C}$) (H_M - thickness of the substrate, H_C - total thickness), the shape of the deformation area exposed ($\frac{l_D}{H_{TB}}$) (l_D - length of exposed bow, H_{TB} - average length of embryos) to equally deformation of bi-material 08kΠ steel - Cu as a base for the application to production of various types of electrical contacts in electrical and electronic industry.

Keywords: Bi-material Steel - Cu, bi-material, equalization deformation.

TẠP CHÍ CÔNG THƯƠNG THÔNG BÁO

THẺ LỆ VIẾT VÀ GỬI BÀI

CÔNG BỐ CÁC KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU KHOA HỌC

Tạp chí Công Thương - Cơ quan thông tin lí luận của Bộ Công Thương, chỉ số ISSN 0866 - 7756, được Hội đồng chức danh Giáo sư Nhà nước công nhận tính điểm cho các bài báo khoa học thuộc các liên ngành: Kinh tế học 0 - 0,5 điểm; Luật học 0 - 0,5 điểm và Hóa học - Công nghệ thực phẩm 0 - 0,5 điểm.

Định kỳ hàng tháng, Tạp chí Công Thương dành riêng 01 số công bố các kết quả nghiên cứu khoa học và ứng dụng công nghệ, các thông báo khoa học và trao đổi thông tin thuộc mọi lĩnh vực kinh tế - kỹ thuật. Tạp chí được xuất bản bằng tiếng Việt và tiếng Anh.

Tác giả phải bảo đảm tuân thủ các yêu cầu dưới đây:

I. YÊU CẦU CHUNG

- Bài nhận đăng là những bài báo khoa học chưa từng được công bố trên các báo, tạp chí khoa học trong nước và quốc tế.
- Bài viết bằng tiếng Việt (các thuật ngữ thống nhất theo từ điển Bách khoa Việt Nam) hoặc tiếng Anh.
- Các công trình thuộc đề tài nghiên cứu có cơ quan quản lý cần kèm theo giấy phép cho công bố của cơ quan (Tên đề tài, mã số, tên chủ nhiệm đề tài, cấp quản lý...).
- Nội dung bài dài không quá 7 trang A4 (khoảng 3.000 - 4.000 từ, kể cả bảng biểu, hình vẽ và tài liệu tham khảo). Các danh từ tiếng Việt nếu dịch từ tiếng nước ngoài phải viết kèm theo tiếng nước ngoài. Các chữ viết tắt phải có chú thích các từ gốc.
- Bài viết gửi về Tòa soạn dưới dạng file mềm và bản in, có thể gửi trực tiếp tại Tòa soạn hoặc gửi qua hộp thư điện tử.

II. YÊU CẦU VỀ TRÌNH BÀY

1. Hình thức

- Font: Times New Roman (bảng mã Unicode)
- Cỡ chữ: 14
- Khổ giấy A4; Căn lề: lề trên 2cm; lề dưới 2cm; lề trái 3cm; lề phải 2cm.

2. Trình tự nội dung (tuân thủ đúng quy định cấu trúc nội dung của một bài báo khoa học)

- Tên bài báo: Không quá 20 từ, bằng cả tiếng Việt và tiếng Anh.
- Tên tác giả
- Tóm tắt: Khoảng 100 từ. Từ khóa 3 - 5 từ, bằng tiếng Việt và tiếng Anh.
- Đặt vấn đề: (bao gồm cả mục tiêu nghiên cứu).
- Đối tượng và phương pháp nghiên cứu
- Kết quả và diễn giải phân tích kết quả
- Kết luận
- Tài liệu tham khảo: Liệt kê tất cả tài liệu đã trích dẫn tham khảo trong bài viết nhưng không quá 10 tài liệu; tài liệu tiếng Việt ghi trước, sau đó là tài liệu bằng tiếng nước khác và được ghi trong dấu ngoặc vuông [...] theo thứ tự: Họ tên tác giả, tên cuốn sách/bài báo/tạp chí, trang số, tập/kỳ số xuất bản, năm xuất bản...
- Thông tin tác giả: Ghi rõ học hàm, học vị, chức danh, đơn vị công tác, địa chỉ liên hệ, số điện thoại, email. Với trường hợp là đồng tác giả, ghi địa chỉ liên hệ, số điện thoại, email của tác giả chính.



NỘI DUNG THÔNG TIN CHI TIẾT, ĐỀ NGHỊ LIÊN HỆ:

Tòa soạn: TẠP CHÍ CÔNG THƯƠNG

Địa chỉ: Tầng 8, Tòa nhà Bộ Công Thương, số 655 Phạm Văn Đồng, Q. Bắc Từ Liêm, TP. Hà Nội.

Điện thoại: (04) 3 22218228/0903223096 * Fax: (04) 3 22218238

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

Email: thuynd@moit.gov.vn/nckhcongthuong@gmail.com

TẬP THỂ SƯ PHẠM KHOA QUẢN LÝ NGUỒN NHÂN LỰC



Cùng bạn dựng tương lai

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG - XÃ HỘI (CSII)

LỄ KỶ NIỆM 40 NĂM XÂY DỰNG & PHÁT TRIỂN (27/12/1976 - 27/12/2016)

Thành lập: Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 12 năm 1976



Khoa Quản lý Nguồn nhân lực được thành lập vào năm 1976 cùng với sự ra đời của trường Trung học Kinh tế Lao động và Bảo trợ xã hội trực thuộc Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội nay là trường Đại học Lao động – Xã hội (CSII).

Khoa Quản lý nguồn nhân lực là một trong những khoa chủ lực của trường trong việc đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao cung cấp cho các đơn vị, doanh nghiệp và cơ quan quản lý nhà nước. Tính đến nay, khoa đã đào tạo được 11 khóa sinh viên Đại học, 13 khóa sinh viên Cao đẳng và 36 khóa học sinh Trung cấp cung cấp số lượng lớn cán bộ Lao động - Tiền lương, cử nhân Quản trị nhân lực cho các tỉnh, thành phố khu vực phía Nam và cả nước. Sinh viên tốt nghiệp của Khoa Quản lý nguồn nhân lực được xã hội đánh giá cao, đã góp phần quan trọng vào công cuộc phát triển đất nước.