

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 **7** - THÁNG 7/2016



8 934602 001 078

Website: <http://tapchicongthuong.vn>

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



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 20.000 đồng

Website: www.tapchicongthuong.vn

MỤC LỤC

CONTENTS

ISSN: 0866-7756 **Số 7** - Tháng 7/2016

LUẬT - KINH TẾ

NGÔ VĂN QUYẾT

Bảo đảm và phát huy quyền chính trị của công dân trong pháp luật hành chính Việt Nam
Protection promotion of political rights In administrative law of Vietnam.....5

NGUYỄN THỊ DIỄM HƯƠNG

Pháp luật về giải thể doanh nghiệp: Thực trạng và kiến nghị
Enterprise dissolution - current status and recommendations.....9

TRƯƠNG HỒNG QUANG

Một số vấn đề chung về cơ quan cạnh tranh
Some general issues of competition authorities.....15

NGÔ TUẤN ANH

Những thách thức đặt ra đối với ngành Bán lẻ Việt Nam khi các hiệp định thương mại tự do (FTA) được kí kết và thực thi
Challenges to the Vietnam's retail sector when Vietnam joins FTAs.....21

TRƯƠNG ĐỨC LỰC

Công nghiệp 4.0 và thách thức đối với Việt Nam
The industrial revolution 4.0 and challenges for Vietnam27

VŨ THỊ HUỆ

Đẩy mạnh cuộc vận động "Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh" đối với sinh viên các trường đại học trên địa bàn tỉnh Nam Định
Promoting the Studying and following Ho Chi Minh's moral example campaign to university students in Nam Dinh province33

BÙI THỊ HẠNH - NGUYỄN THỊ HOA

Tình hình trốn và tránh thuế của các công ty đa quốc gia: Thực trạng và giải pháp
The actual state and solutions to tax evasion and tax avoidance phenomenon of multinational corporations38

QUẢN TRỊ - QUẢN LÝ

VI TIẾN CƯỜNG

Các yếu tố ảnh hưởng đến đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức hiện nay43
Factors affecting the training and retraining of civil servants

NGUYỄN TÂN HUYỀN - TRẦN THỊ THU TRANG

Lượng giá thiệt hại sức khỏe cộng đồng do ô nhiễm không khí gây ra bởi các nhà máy sản xuất xi măng bằng phương pháp chi phí sức khỏe tại huyện Kinh Môn, tỉnh Hải Dương
Evaluating economic impacts associated with illness caused by cement production by the Cost of Illness in Kinh Mon district, Hai Duong province.....48

NGUYỄN QUYẾT THẮNG - MAI THỊ THU HÀ

Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến công tác tổ chức kế toán tại các đơn vị sự nghiệp y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. Hồ Chí Minh
Impact factors affecting accounting organization in public health agencies in Ho Chi Minh City.....54

VŨ CƯỜNG

Nâng cao hiệu quả vận hành lưới điện hạ thế tại Công ty Điện lực Thạch Thất
Enhancing the efficiency of the management of the electricity distribution network operations at Thạch That power company59

HỒ THANH HUYỀN

Hoàn thiện quản trị quan hệ khách hàng nhà phân phối của Vinamilk
Improving Vinamilk's customer relationship management with their distributors64

PHẠM THỊ MAI LIÊN

Giáo dục đại học trên đường hội nhập quốc tế
The development of the Vietnam's higher education in the context of international integration.....70

LÊ THỊ THU HƯỜNG - NGUYỄN VĂN THƯỜNG

Nghiên cứu hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả khi lựa chọn máy móc thiết bị sản xuất trong doanh nghiệp công nghiệp
Research on efficiency assessment criteria to choose manufacturing machinery for industrial enterprises.....73

PHẠM THỊ THU HÒA

Mối quan hệ giữa động lực làm việc và hiệu suất công việc
An overview of the the relationship between work motivation and job performance of employees78

KINH DOANH

TRẦN ÁI KẾT

Ảnh hưởng của cấu trúc vốn tới suất sinh lời của các công ty niêm yết ở HOSE và HNX
The influence of capital structure to profitability of listed firms on HOSE and HNX83

MAI HẢI AN

Xây dựng các mô hình nghiên cứu thu nhập của các CEO bằng Panel Data
Creating model for studying CEO's income by using Panel Data.....88

BÙI NHẬT LÊ UYÊN

Năng lực đổi mới - Giải pháp quan trọng cho các doanh nghiệp sản xuất TP. Hồ Chí Minh thời kỳ hội nhập
Innovative capacity: The important solution for manufacturing enterprises in HCM City in the context of economic integration94

BÙI THỊ THU LOAN

Vấn đề tài trợ đối với các doanh nghiệp mới thành lập và vai trò của Quỹ Đầu tư mạo hiểm
Start-up financing and the role of venture capital funds101

VŨ TUẤN LINH

Sự cần thiết và các nhân tố ảnh hưởng đến nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp
The necessity and factors affecting the improvement of using capital efficiency in enterprise107

NGUYỄN MINH TUẤN

Giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty cổ phần Xích Líp Đông Anh
Solution to improve the competitiveness of Dong Anh Chain & Chainring Joint Stock Company111

NGUYỄN THỊ HỒNG LAN

Bàn luận một số vấn đề về thương hiệu
A study on enterprise brand116

HOÀNG QUỐC MẬU

Các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp vật liệu nổ công nghiệp
Major factors affecting business of industrial explosives manufacturers in Vietnam122

ĐỖ HUYỀN TRANG

Những kinh nghiệm về thương hiệu của ngành Dệt may Trung Quốc
Experiences in building brands of Chinese textile and garment sector128

TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG - BẢO HIỂM

NGUYỄN KIỀU HOA - ĐÀO MỸ HẠNH

Tác động của đòn bẩy tài chính tới hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu và rủi ro của doanh nghiệp
Impact of financial leverage on using equity efficiency and business risk132

NGUYỄN THỊ TRÚC PHƯƠNG

Hoàn thiện giải pháp tài chính từ nguồn ngân sách Nhà nước thúc đẩy xuất khẩu gạo vùng đồng bằng sông Cửu Long
Advancing financial solutions from the State budget source to promote rice export activities of the Mekong River Delta137

ĐÀO MỸ HẠNH- NGUYỄN KIỀU HOA

Ứng dụng mô hình Z-SCORE và xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp vào quản lý rủi ro tín dụng tại các NHTM Việt Nam
Applying Z-Score model and corporate credit ratings system in credit risks managing of commercial banks in Vietnam142

BÙI THỊ HẠNH - ĐINH VIỆT HƯNG

Vai trò của ngân hàng Nhà nước Việt Nam trong quản lý nợ xấu
The role of the State bank of Vietnam in managing bad debts149

NGUYỄN THỊ TUYẾT ANH

Các yếu tố tác động đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu tại hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam
Factors affecting return of equity in the Vietnam's commercial banking system155

TRỊNH ANH KHOA

Tương quan giữa nợ vay với rủi ro của các công ty giao dịch trên thị trường chứng khoán Việt Nam
The correlation between debt and the risk of listed companies on Vietnam stock market161

KẾ TOÁN - KIỂM TOÁN

BÙI PHƯƠNG NHUNG

Hoàn thiện tổ chức công tác kế toán trong điều kiện ứng dụng công nghệ thông tin tại các trường đại học công lập
Improving organization of accounting practices under the application of information technology in public universities166

NGUYỄN THỊ XUÂN HỒNG

Nâng cao khả năng kiểm soát chi phí trong các doanh nghiệp Nhà nước sau cổ phần hóa ở Việt Nam:
Đánh giá từ cơ cấu chi phí so với doanh thu
Improving cost control ability of state-owned enterprises after equitization through comparing cost structure with net revenue171

NGUYỄN THỊ THU TRANG

Nâng cao hiệu quả quản lý tài sản cố định trong các doanh nghiệp xây dựng
Improving the efficiency of fixed assets management in construction enterprises176

VŨ VĂN NHỊ - TRẦN THỊ THANH HẢI

Factors Affecting the Application of IFRS for SMEs in Small and Medium Enterprises across Countries and Possibility of IFRS for SMEs Application in Vietnam
Các nhân tố ảnh hưởng đến việc áp dụng các chuẩn mực kế toán quốc tế (IFRS) đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa (SMEs) tại các quốc gia trên thế giới và khả năng áp dụng tại Việt Nam181

TRẦN PHƯƠNG NHUNG

Ứng dụng của kế toán quản trị chi phí đến các doanh nghiệp xây lắp Việt Nam
Applying cost management accounting to the construction enterprises in Vietnam189

HÓA - CÔNG NGHIỆP THỰC PHẨM

TRẦN THỊ NGỌC MAI - HUỲNH KỲ PHƯƠNG HẠ - LÊ MINH VIỄN - NGÔ MẠNH THẮNG

Nghiên cứu ảnh hưởng của than hoạt tính đến các đặc trưng của Catốt LSCF 6428
Effect of activated carbon characteristics of LSCF 6428 cathode196

BẢO ĐẢM VÀ PHÁT HUY QUYỀN CHÍNH TRỊ CỦA CÔNG DÂN TRONG PHÁP LUẬT HÀNH CHÍNH VIỆT NAM

● NGÔ VĂN QUYẾT

TÓM TẮT:

Từ việc nghiên cứu đặc điểm, nội dung, vai trò của pháp luật hành chính trong bảo đảm và phát huy quyền chính trị của công dân, tác giả đưa ra một số vấn đề có tính phương pháp luận khi nghiên cứu về quyền chính trị của công dân trong pháp luật hành chính và yêu cầu hoàn thiện pháp luật hành chính, nhằm hướng tới bảo đảm và phát huy các quyền chính trị của công dân ở Việt Nam hiện nay.

Từ khóa: Luật hành chính, quyền chính trị, quyền công dân, quyền con người.

1. Khái quát về quyền chính trị của công dân

Quyền chính trị là một trong những quyền cơ bản của công dân được Hiến pháp của nhiều quốc gia ghi nhận. Ở Việt Nam, Nhà nước ta luôn khẳng định quan điểm “Nhà nước tôn trọng và bảo đảm các quyền con người, quyền công dân; chăm lo hạnh phúc, sự phát triển tự do của mỗi người”. Hiến pháp 2013 khẳng định: “Ở nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, các quyền con người, quyền công dân về chính trị, dân sự, kinh tế, văn hóa, xã hội được công nhận, tôn trọng, bảo vệ, bảo đảm theo Hiến pháp và pháp luật”. Như vậy, bên cạnh các quyền dân sự, kinh tế, văn hóa, xã hội, quyền chính trị được đảm bảo và ưu tiên thực hiện.

Quyền và nghĩa vụ trong lĩnh vực chính trị là sự tham gia của công dân vào việc thực hiện các quyền lực nhà nước trong xã hội, thể hiện sự đóng góp của cá nhân mỗi công dân vào công việc chung của Nhà nước.

Cũng như các quyền công dân khác, quyền chính trị là những giá trị xã hội được nhận thức, thừa nhận và quy phạm hóa trong các văn bản của Nhà nước; ở phạm vi quốc tế, quyền chính trị được các quốc gia ghi nhận thông qua các văn kiện quốc tế chung, buộc các quốc gia thành viên tôn trọng thực hiện. Tuy nhiên, quyền chính trị của công dân được nhận thức và thừa nhận ở mỗi quốc gia cụ thể; vì vậy, không có sự đồng nhất giữa các giá trị về quyền chính trị của công dân ở mỗi quốc gia.

Bảo đảm quyền chính trị của công dân là việc tạo môi trường thuận lợi về chính trị, kinh tế, xã hội, pháp lý và triển khai thực hiện nhằm hướng tới tôn trọng và bảo vệ các quyền chính đáng của công dân khi đã được pháp luật ghi nhận. Từ góc nhìn khoa học pháp lý, trong điều kiện xây dựng nhà nước pháp quyền, các bảo đảm pháp lý có ý nghĩa đặc biệt quan trọng và mang tính quyết định, là sự thể chế hóa chuẩn mực, quy tắc bắt buộc mà Nhà nước và xã hội cũng như mỗi cá nhân phải thực hiện để đảm bảo các quyền con người, quyền công dân. Các đảm bảo pháp lý rất đa dạng, phong phú, trước hết là sự ghi nhận các quyền chính trị đến việc tạo điều kiện tổ chức, thiết lập cơ chế, bộ máy chuyên trách bảo đảm thực hiện.

Bảo vệ quyền chính trị của công dân là việc xác định các biện pháp pháp lý, các biện pháp tổ chức, thực thi, cơ chế bảo vệ khi quyền chính trị của công dân bị xâm phạm. Có nhiều văn bản pháp lý đề cập đến việc bảo vệ quyền chính trị của công dân như: Luật Hiến pháp (các điều 53, 54, 74, 76, 77, 79,...), Luật Bầu cử Quốc hội, HĐND; Luật Tổ chức chính quyền địa phương; Luật Nghĩa vụ quân sự; Luật Ban hành văn bản quy phạm pháp luật; Luật Hình sự, Luật Khiếu nại, Luật Tố cáo,... Mỗi văn bản đều có những quy định hướng tới bảo vệ quyền chính trị của công dân ở những khía cạnh nhất định. Vì vậy, việc nghiên cứu quyền chính trị của công dân trong Luật Hành chính cần phải xem xét ở từng chế định cụ thể.

2. Vai trò của pháp luật hành chính trong bảo đảm quyền chính trị của công dân

Pháp luật hành chính giữ vai trò quan trọng trong bảo đảm thực hiện các quyền của công dân. Nghiên cứu vai trò của pháp luật hành chính trong việc đảm bảo, bảo vệ các quyền chính trị của công dân cũng chính là nghiên cứu vai trò của hệ thống bộ máy hành chính Nhà nước trong việc đảm bảo các quyền chính trị của công dân, vì mọi hoạt động liên quan đến thực hiện quyền chính trị của công dân đều liên quan đến Nhà nước.

Nghiên cứu pháp luật hành chính có thể nhận thấy vai trò của pháp luật hành chính trong bảo đảm, phát huy các quyền chính trị của công dân thể hiện ở những điểm căn bản như sau:

- *Một là*, pháp luật hành chính là phương tiện cụ thể hóa các quyền, nghĩa vụ của công dân, trong đó có các quyền về chính trị; làm rõ nội dung, cách thức thực hiện quyền của công dân. Thông qua các quy phạm pháp luật hành chính mà các quyền tham gia quản lý nhà nước, quyền bầu cử, ứng cử, quyền khiếu nại, tố cáo,... được cụ thể hóa và thực hiện. Hay nói cách khác, các quy phạm pháp luật về quyền chính trị của công dân đi vào đời sống thực tiễn thông qua các quy phạm pháp luật hành chính.

- *Hai là*, pháp luật hành chính là phương tiện giới hạn quyền lực của hệ thống cơ quan hành chính Nhà nước trong mối quan hệ giữa Nhà nước và công dân. Trong quản lý hành chính Nhà nước, bên cạnh trách nhiệm bảo đảm thực thi quyền công dân; cơ quan hành chính Nhà nước còn có thẩm quyền cưỡng chế bởi bộ máy có năng lực cưỡng chế (cảnh sát, quân đội, nhà tù); để hạn chế sự lạm quyền, tùy tiện trong việc giải quyết những công việc liên quan đến quyền, lợi ích của công dân, pháp luật cần làm rõ và quyền, trách nhiệm của các cơ quan, đơn vị, cá nhân có liên quan trong thực thi các quyền cưỡng chế.

- *Ba là*, pháp luật hành chính xác định giới hạn quyền lực hành chính của cá nhân, tổ chức trong hoạt động quản lý hành chính Nhà nước. Hành chính công dù trong điều kiện nào cũng có xu hướng lạm quyền, can thiệp và át chế các quyền của người dân. Vì vậy, pháp luật nói chung và các quy phạm pháp luật hành chính nói riêng cần tạo ra sự giới hạn giữa thẩm quyền của cơ quan hành chính Nhà nước và quyền, trách nhiệm, nghĩa vụ của công dân trong thực hiện quyền chính trị; thông qua đó, bảo vệ và phát huy quyền chính trị của người dân.

- *Bốn là*, pháp luật hành chính là phương tiện để công dân kiểm soát hoạt động của các cơ quan Nhà nước, từ công tác tổ chức chính quyền đến hoạt động điều hành, xây dựng, ban hành văn bản, ví dụ: tham gia quản lý Nhà nước thông qua hoạt động kiểm soát việc ban hành văn bản quy phạm, khiếu nại, tố cáo,... Kiểm soát hoạt động hành chính Nhà nước nhằm tạo cơ sở để nhân dân tham gia giám sát, kiểm soát hoạt động hành chính nhà nước; thực hiện quyền tham gia quản lý Nhà nước.

- *Năm là*, pháp luật hành chính là phương tiện bảo vệ quyền chính trị của công dân khi bị xâm hại trong các quan hệ xã hội liên quan đến Nhà nước. Trong thực tiễn, quyền chính trị của công dân dễ bị xâm phạm bởi nhiều chủ thể khác nhau, mà trước hết là chính bởi bộ máy Nhà nước và những người thực thi quyền lực Nhà nước; đây là một thực tiễn trong đời sống chính trị cần được nhận thức và thừa nhận. Do vậy, cần có nhận thức đầy đủ, khách quan về vai trò của bộ máy hành chính Nhà nước, của pháp luật hành chính.

Nghiên cứu về quyền chính trị của công dân cần xem xét ở tất cả các biểu hiện và sự điều chỉnh của pháp luật hành chính. Xét về sự hình thành, pháp luật hành chính bao gồm các quy phạm pháp luật vật chất (pháp luật nội dung), pháp luật thủ tục (pháp luật hình thức - thủ tục hành chính) và pháp luật tố tụng. Vì vậy, việc bảo đảm các quyền chính trị của công dân trên các mặt, lĩnh vực cần được xem xét trên tất cả các mặt, lĩnh vực, bao gồm Luật Vật chất, Luật Thủ tục và Luật Tố tụng hành chính.

3. Bảo đảm quyền chính trị của công dân qua các quy phạm vật chất

Các quy phạm vật chất của luật hành chính là quy phạm quy định quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia quan hệ quản lý hành chính Nhà nước. Quy phạm vật chất bao gồm phần chung và phần riêng. Phần chung bao gồm các quy phạm điều chỉnh các quan hệ có tính chất chung, phát sinh trong mọi lĩnh vực, phạm vi quản lý hành chính Nhà nước như: Tổ chức và hoạt động của cơ quan hành chính Nhà nước, chế độ công vụ và quy chế cán bộ, công chức Nhà nước; sự tham gia của cá nhân, tổ chức vào tổ chức và hoạt động quản lý hành chính nhà nước; hình thức, phương pháp hoạt động của cơ quan, công sở, công chức Nhà nước trong thực hiện quyền hành pháp; các phương thức kiểm tra, giám sát,... Phần riêng bao gồm các nhóm quy phạm điều chỉnh hoạt động quản lý hành chính

Nhà nước đối với ngành, lĩnh vực cụ thể. Quy phạm vật chất trả lời câu hỏi cần làm gì, tuân thủ theo quy tắc nào.

Các quy phạm pháp luật vật chất của luật hành chính là cơ sở để xác định địa vị pháp lý hành chính của các chủ thể: cơ quan, tổ chức, cá nhân; trong đó xác định địa vị pháp lý của công dân với Nhà nước và ngược lại. Bên cạnh đó, còn có một số chế định pháp luật hành chính khác về cưỡng chế hành chính, khiếu nại, tố cáo, giải quyết khiếu nại, tố cáo, thanh tra hành chính,... Đây là những chế định liên quan trực tiếp đến người dân, là công cụ để công dân thực hiện quyền, đồng thời là công cụ để công dân bảo vệ các quyền của mình trước Nhà nước. Do trực tiếp liên quan đến người dân, vì vậy, nếu vận dụng không đúng, sẽ dễ xâm phạm tới các quyền của công dân.

4. Bảo đảm quyền chính trị của công dân qua các quy phạm thủ tục

Các quy phạm thủ tục là quy phạm quy định trình tự thủ tục mà các bên phải tuân theo trong khi thực hiện quyền và nghĩa vụ. Quy phạm thủ tục trả lời câu hỏi cần làm như thế nào, thực hiện theo trình tự nào.

Thủ tục hành chính là phương tiện để đưa các quy phạm pháp luật vật chất vào đời sống xã hội. Nói cách khác, các quyền của người dân có được bảo vệ và thực thi không, phụ thuộc vào việc xây dựng và triển khai các quy phạm thủ tục có hiệu quả không.

Để đảm bảo quyền chính trị của công dân, trong những năm gần đây, nước ta đã tiến hành nhiều cải cách ở mọi cấp, mọi ngành, trong đó, tập trung vào việc cải cách, tinh giản hóa thủ tục hành chính. Nhiều thủ tục hành chính chồng chéo, bất hợp lý được loại bỏ, những cố gắng đó đều nhằm hướng tới bảo đảm quyền tự do, quyền chính trị của công dân một cách tốt hơn.

5. Bảo đảm quyền chính trị của công dân thông qua các quy phạm tố tụng

Pháp luật tố tụng tác động trực tiếp đến mỗi công dân khi tham gia các quan hệ chính trị, xã hội với chức năng nhân danh công lý, nhân danh Nhà nước để phán xét hành vi của cá nhân, tổ chức trong các quan hệ xã hội. Khi xét trong các quan hệ tố tụng, quyền chính trị của công dân chịu sự điều chỉnh bởi nhiều quy phạm tố tụng khác nhau, bao gồm: tố tụng hành chính, tố tụng hình sự, dân sự...

Quy phạm tố tụng hành chính góp phần bảo vệ công lý, bảo vệ quyền con người, quyền công dân,

bảo vệ chế độ xã hội chủ nghĩa, bảo vệ lợi ích của Nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của cơ quan, tổ chức, cá nhân; bảo đảm tính ổn định, thông suốt và hiệu lực của nền hành chính quốc gia.

Trong các quan hệ liên quan đến quyền chính trị của công dân, pháp luật tố tụng hành chính hướng tới việc tạo điều kiện, tiền đề để công dân, tổ chức dễ dàng tiếp cận với cơ quan tố tụng. Mặt khác, tòa án phải tạo ra được sự bình đẳng trong quan hệ tố tụng giữa các bên trong phiên xét xử.

Hiện nay, đối tượng, phạm vi các quyết định hành chính có thể bị cá nhân, tổ chức kiện ra tòa theo thủ tục tố tụng hành chính ngày càng được mở rộng, điều này đồng nghĩa công dân có nhiều điều kiện để bảo vệ quyền lợi chính đáng của mình trước Nhà nước. Tuy vậy, cũng cần nhận thấy một thực tế về mặt pháp lý, không phải mọi quyết định hành chính, hành vi hành chính xâm phạm đến quyền, lợi ích của công dân đều có thể được tòa án hành chính bảo vệ, nhất là các quyền chính trị có liên quan đến nhiệm vụ bảo vệ chủ quyền, an ninh quốc gia.

6. Yêu cầu hoàn thiện pháp luật hành chính, bảo đảm quyền chính trị của công dân

Hoàn thiện pháp luật là một lĩnh vực khó, liên quan trực tiếp đến quyền lợi, nghĩa vụ của nhân dân, đòi hỏi cần hoàn thiện cả về nội dung và hình thức bằng cách phải rà soát, loại bỏ những văn bản, quy phạm không còn phù hợp, lỗi thời. Điều này càng đúng trong việc hoàn thiện hệ thống pháp luật, hướng đến bảo đảm các quyền dân chủ, tối đa hóa các quyền của công dân. Điều này hoàn toàn đúng và quan trọng trong việc thay đổi tư duy, nhận thức về Nhà nước và quản lý Nhà nước. Trong giai đoạn hội nhập, việc bảo đảm quyền dân chủ, quyền chính trị là yêu cầu tất yếu cần thực hiện.

Để hoàn thiện pháp luật, hướng tới bảo đảm và phát huy các quyền chính trị của công dân, cần nhận thức và khắc phục một số hạn chế sau:

- Một là, các văn bản quy phạm pháp luật ở nước ta được ban hành ở nhiều giai đoạn khác nhau, nhiều văn bản có mang tính tiến bộ, nhưng không ít quy định lỗi thời, không còn phù hợp; đặc biệt là quá trình xây dựng Nhà nước pháp quyền định hướng xã hội chủ nghĩa, hội nhập, tham gia các điều ước, công ước quốc tế, cần rà soát, sửa đổi các quy định cho phù hợp với quy định chung của cộng đồng quốc tế mà Việt Nam là thành viên, trong đó cần chú ý đến những quy định về việc cưỡng chế hành chính.

- Hai là, việc ban hành quy phạm pháp luật hiện nay ở nước ta còn mang tính chất áp đặt, cai trị; chưa chuyển sang chế độ hành chính, phục vụ... các quy định vẫn mang tính trừng phạt, cai quản mà chưa thực sự tính đến việc khuyến khích, nâng đỡ cho sự phát triển của xã hội, bảo đảm và phát huy quyền của người dân. Để làm được điều này, đòi hỏi cần có sự thay đổi về nhận thức, thái độ trong việc ban hành và thực thi pháp luật. Pháp luật hành chính bên cạnh việc làm công cụ để quản lý cần hướng tới việc hạn chế sự lạm quyền, làm phương tiện để công dân kiểm soát hoạt động hành chính.

- Ba là, việc hoàn thiện pháp luật hành chính ở nước ta thường diễn ra một cách cục bộ ở một vài quy phạm, hay một vài văn bản mà chưa có cách nhìn tổng quát, chưa giải quyết được các vấn đề cốt lõi, có chiều sâu; đặc biệt là những quy định liên quan trực tiếp tới quyền, lợi ích của người dân, hay việc áp dụng các biện pháp cưỡng chế. Khi ban hành văn bản quy phạm pháp luật, các cơ quan ban hành văn bản cần trả lời được câu hỏi có cần

thiết ban hành văn bản không, văn bản sau khi ban hành sẽ góp phần như thế nào trong việc bảo đảm và tạo thuận lợi cho công dân thực hiện quyền của mình và người dân sẽ được tham gia ở mức nào đối với việc ban hành văn bản đó.

- Bốn là, việc hoàn thiện pháp luật hành chính cần được tiến hành đồng bộ trên tất cả các lĩnh vực, khía cạnh pháp luật; bao gồm pháp luật vật chất, pháp luật thủ tục, pháp luật tố tụng.

- Năm là, trong các quy phạm pháp luật hiện hành, bên cạnh việc ban hành các quyết định hành chính, quá trình thực thi hoạt động quản lý hành chính Nhà nước của các cơ quan, người được trao thẩm quyền còn có những quyết định, hành vi hành chính có thể xâm phạm đến các quyền của công dân, nhưng người chịu tác động bởi quyết định hành chính, hành vi hành chính không có quyền khiếu nại, khiếu kiện; điều này dẫn đến một khoảng trống lớn của pháp luật trong việc bảo đảm quyền người dân nói chung, quyền chính trị của công dân nói riêng dễ bị xâm phạm ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Hiến pháp nước Cộng hòa XHCN Việt Nam 2013.
2. Văn kiện Đại hội Đảng khóa X, XI, XII.
3. Phạm Hồng Thái - Bảo đảm bảo vệ quyền con người, quyền công dân trong pháp luật hành chính Việt Nam (một số vấn đề có tính phương pháp luận, định hướng nghiên cứu), Tạp chí Khoa học Đại học Quốc gia Hà Nội 28 (2012).

Ngày nhận bài: 01/7/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 20/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. NGÔ VĂN QUYẾT

Huyện ủy Mê Linh - Hà Nội

Email: ngovanquyet.melinh@gmail.com

Điện thoại: 0979151306

ENSURING AND PROMOTING THE POLITICAL RIGHTS OF VIETNAMESE PEOPLE IN ADMINISTRATIVE LAW

● LL.M. NGO VAN QUYET

Communist Party of Vietnam district - level of Me Linh district

ABSTRACTS:

By studying the characteristics, content and the role of administrative law in ensuring and promoting the political rights of Vietnamese people, the author discusses some problems related to the political rights of Vietnamese people in administrative law and the need of advancing administrative law in order to fully promote the political rights of Vietnamese people.

Keywords: Administrative law, political rights, civil rights, human rights.

PHÁP LUẬT VỀ GIẢI THỂ DOANH NGHIỆP: THỰC TRẠNG VÀ KIẾN NGHỊ

● NGUYỄN THỊ DIỄM HƯỜNG

TÓM TẮT:

Giải thể doanh nghiệp là thủ tục hành chính do doanh nghiệp thực hiện theo quy định của pháp luật doanh nghiệp và pháp luật có liên quan. Đây vốn được hiểu là một trong những thủ tục rút lui khỏi thị trường của doanh nghiệp. Tuy nhiên, thực tế cho thấy nhiều doanh nghiệp đã thực sự không còn tồn tại và hoạt động nữa nhưng không có một thủ tục chấm dứt nào được thực hiện. Đôi khi, các chủ nợ cũng ngỡ ngàng vì tìm kiếm “đối tác” để đòi nợ mà không thấy. Bên cạnh đó, ý thức của chủ doanh nghiệp hoặc người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp đối với nghĩa vụ giải thể doanh nghiệp chưa cao, chế tài luật định trong những trường hợp này hầu như không phát huy tác dụng. Mặc dù chế định giải thể doanh nghiệp đã được hoàn thiện nhiều lần cùng với việc ban hành các Luật doanh nghiệp thay thế, nhưng hiệu quả điều chỉnh hoạt động giải thể doanh nghiệp vẫn không mấy khả quan. Vì vậy, cần những giải pháp đồng bộ và toàn diện để hạn chế tình trạng doanh nghiệp “âm thầm biến mất” hoặc “bỏ của chạy lấy người” trong nền kinh tế thị trường hiện nay.

Từ khóa: Giải thể doanh nghiệp, pháp luật doanh nghiệp, giải pháp đồng bộ và toàn diện.

Đặt vấn đề

Giải thể doanh nghiệp là việc chấm dứt sự tồn tại của doanh nghiệp theo quyết định của các chủ sở hữu hoặc theo quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong các trường hợp nhất định. Giải thể doanh nghiệp theo ý chí của các chủ sở hữu được xem là giải thể tự nguyện và giải thể theo quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền được xem là giải thể bắt buộc. Giải thể doanh nghiệp tự nguyện thường là kết quả của các quyết định kinh doanh, khi các chủ doanh nghiệp nhận thấy việc tồn tại của doanh nghiệp là không còn cần thiết hoặc không có hiệu quả, không đạt được các mục tiêu kinh doanh mà chủ sở hữu đặt ra hoặc kỳ vọng. Các chủ doanh nghiệp có thể quyết định chấm dứt sự tồn tại của doanh nghiệp

bằng thủ tục giải thể. Ngoài ra, doanh nghiệp có thể bị giải thể theo quyết định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền do doanh nghiệp không còn đáp ứng các điều kiện để tiếp tục hoạt động hay vi phạm các quy định của pháp luật.

1. Các trường hợp giải thể doanh nghiệp

Theo quy định tại khoản 1 Điều 201 Luật Doanh nghiệp 2014, doanh nghiệp bị giải thể trong các trường hợp sau đây:

Thứ nhất, khi doanh nghiệp kết thúc thời hạn hoạt động đã ghi trong Điều lệ doanh nghiệp mà không có quyết định gia hạn. Thời điểm doanh nghiệp đăng ký hoạt động kinh doanh (bằng hồ sơ thành lập doanh nghiệp), trong bản Điều lệ đầu tiên của doanh nghiệp các chủ sở hữu sẽ ấn định

trước thời hạn hoạt động của doanh nghiệp và hết thời hạn đó mà không gia hạn hoặc có thể không được phép gia hạn của cơ quan nhà nước có thẩm quyền thì doanh nghiệp phải tiến hành thủ tục giải thể.

Thứ hai, trường hợp giải thể bằng quyết định của các chủ sở hữu khi doanh nghiệp đang hoạt động, đó phải là quyết định của chính chủ sở hữu (nếu doanh nghiệp một chủ sở hữu) hoặc cơ quan có quyền quyết định cao nhất của các chủ sở hữu (nếu doanh nghiệp từ hai chủ sở hữu trở lên), như: Hội đồng thành viên, Đại hội đồng cổ đông theo trình tự, thủ tục mà pháp luật và điều lệ doanh nghiệp đó quy định.

Thứ ba, đối với những loại hình doanh nghiệp luật đòi hỏi số lượng thành viên tối thiểu như: Công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên (tối thiểu phải có hai thành viên), Công ty cổ phần (tối thiểu phải có ba cổ đông), Công ty hợp danh (tối thiểu phải có hai thành viên hợp danh) mà doanh nghiệp không còn đủ số lượng thành viên tối thiểu như trên phải chuyển đổi sang loại hình doanh nghiệp khác hoặc phải giải thể nếu tình trạng thiếu thành viên kéo dài trong thời hạn 06 tháng liên tục.

Thứ tư, khi doanh nghiệp bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp trong các trường hợp như: Nội dung kê khai trong hồ sơ đăng ký doanh nghiệp là giả mạo; doanh nghiệp do những người bị cấm thành lập doanh nghiệp thành lập; doanh nghiệp ngừng hoạt động kinh doanh 01 năm mà không thông báo với Cơ quan đăng ký kinh doanh và cơ quan thuế; doanh nghiệp không gửi báo cáo đến Cơ quan đăng ký kinh doanh trong thời hạn 06 tháng, kể từ ngày hết hạn gửi báo cáo hoặc có yêu cầu bằng văn bản hoặc các trường hợp khác theo quyết định của Tòa án phải tiến hành thủ tục giải thể doanh nghiệp. Riêng đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài mà Giấy chứng nhận đầu tư (Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư) được coi là Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hay Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc là cơ sở để được cấp Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp, việc bị thu hồi Giấy chứng nhận đầu tư sẽ dẫn đến việc giải thể doanh nghiệp được thành lập theo

Giấy chứng nhận đầu tư đó. Dự án đầu tư bị chấm dứt hoạt động trong các trường hợp quy định tại khoản 2, 3 Điều 47 Luật Đầu tư 2014.

Đồng thời, theo quy định của Luật Doanh nghiệp 2014, doanh nghiệp chỉ có thể thực hiện thủ tục giải thể nếu tài sản của doanh nghiệp tại thời điểm giải thể đủ để thanh toán tất cả các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác, đồng thời doanh nghiệp không trong quá trình giải quyết tranh chấp tại Tòa án hoặc cơ quan trọng tài. Điều đó khẳng định, doanh nghiệp muốn giải thể phải trả hết tất cả các khoản nợ, hoàn tất mọi nghĩa vụ tài sản khác, nếu không đáp ứng được điều kiện đó, không thể tiến hành thủ tục giải thể phải thực hiện một thủ tục pháp lý khác (thủ tục phá sản theo quy định của Luật Phá sản) để chấm dứt sự tồn tại của doanh nghiệp trên thị trường. Bên cạnh đó, doanh nghiệp không đang là nguyên đơn hoặc bị đơn (chủ yếu là bị đơn) trong quá trình giải quyết tranh chấp tại Tòa án hoặc Cơ quan trọng tài. Tuy nhiên, để tạo ra một cơ chế giúp Cơ quan đăng ký kinh doanh xác định chính xác doanh nghiệp giải thể đã trả hết nợ hay chưa, đang trong quá trình giải quyết tranh chấp hay không là một việc không hề đơn giản.

2. Trình tự, thủ tục giải thể doanh nghiệp theo quy định của Luật Doanh nghiệp 2014

Trừ trường hợp doanh nghiệp bị thu hồi Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp hoặc giải thể doanh nghiệp theo quyết định của Tòa án và trường hợp giải thể theo quy định của các luật chuyên ngành đối với các doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo các luật chuyên ngành đó (Luật Các tổ chức tín dụng, Luật Chứng khoán... thì việc chấm dứt hoạt động của các doanh nghiệp đó thông qua thủ tục giải thể được thực hiện theo các văn bản pháp luật đặc thù này), việc giải thể doanh nghiệp được thực hiện theo các bước sau:

Bước 1: Thông qua quyết định giải thể doanh nghiệp

Trong trường hợp việc giải thể doanh nghiệp được tiến hành theo quyết định của chủ sở hữu doanh nghiệp, quyết định giải thể doanh nghiệp được thông qua theo quy định của Luật Doanh nghiệp 2014 và điều lệ của từng doanh nghiệp cụ

thể. Nếu là doanh nghiệp tư nhân do chủ doanh nghiệp quyết định; đối với công ty hợp danh, quyết định giải thể công ty phải được ít nhất 3/4 tổng số thành viên hợp danh chấp thuận, trừ trường hợp điều lệ công ty có quy định khác đối với công ty cổ phần, quyết định giải thể công ty phải được số cổ đông đại diện ít nhất 65% tổng số phiếu biểu quyết của tất cả các cổ đông dự họp chấp thuận, trừ trường hợp điều lệ công ty có quy định khác...

Trong thời hạn 07 ngày làm việc kể từ ngày thông qua quyết định giải thể, doanh nghiệp gửi thông báo về việc giải thể đến Phòng Đăng ký kinh doanh, cơ quan thuế, người lao động trong doanh nghiệp, đăng quyết định giải thể trên Cổng thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp và phải được niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện của doanh nghiệp. Cơ quan đăng ký kinh doanh phải thông báo tình trạng doanh nghiệp đang làm thủ tục giải thể trên Cổng Thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp ngay sau khi nhận được quyết định giải thể của doanh nghiệp. Kèm theo thông báo phải đăng tải quyết định giải thể và phương án giải quyết nợ (nếu có).

Trên thực tế, khi thực hiện bước đầu tiên này hầu như các doanh nghiệp giải thể chẳng bao giờ gửi Thông báo, Quyết định và Biên bản họp về việc giải thể (kèm theo phương án giải quyết nợ nếu có) đến cơ quan đăng ký kinh doanh để đăng trên Cổng thông tin quốc gia về đăng ký doanh nghiệp. Cũng không mấy doanh nghiệp thực hiện niêm yết công khai tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện để cho người lao động, tổ chức, cá nhân có liên quan biết về tình trạng của doanh nghiệp. Có chăng chỉ là việc liên hệ với cơ quan thuế để thực hiện nghĩa vụ thuế sau cùng trước khi giải thể doanh nghiệp (nếu không có xác nhận hoàn tất nghĩa vụ thuế thì không được giải thể). Do đó, Cơ quan đăng ký kinh doanh không thể nào kiểm soát được tình hình thanh toán nợ của doanh nghiệp giải thể với các chủ nợ khác. Khi bản thân các “chủ nợ” còn khó khăn trong việc nắm bắt tình hình đang làm thủ tục giải thể của “con nợ” (trừ khi doanh nghiệp giải thể “tử tế” thông báo).

Thậm chí, tình trạng giải thể nếu có được đăng trên Cổng Thông tin quốc gia, các doanh nghiệp chủ nợ cũng khó mà biết, chẳng mấy doanh nghiệp theo dõi cập nhật thường xuyên tình trạng các doanh nghiệp giải thể để xem trong đó có “con nợ” của mình hay không. Do đó, nhiều doanh nghiệp “chủ nợ” khi đi đòi nợ mới vỡ lẽ “con nợ” đã giải thể từ thuở nào.

Bước 2: Doanh nghiệp giải thể tiến hành thanh lý tài sản

Chủ doanh nghiệp tư nhân, Hội đồng thành viên hoặc chủ sở hữu công ty, Hội đồng quản trị trực tiếp tổ chức thanh lý tài sản doanh nghiệp, trừ trường hợp Điều lệ công ty quy định thành lập tổ chức thanh lý riêng. Các khoản nợ của doanh nghiệp được thanh toán theo thứ tự sau: (1) Các khoản nợ lương, trợ cấp thôi việc, bảo hiểm xã hội theo quy định của pháp luật và các quyền lợi khác của người lao động theo thỏa ước lao động tập thể và hợp đồng lao động đã ký kết; (2) Nợ thuế; (3) Các khoản nợ khác. Thực ra, thứ tự thanh toán nợ trên chẳng có ý nghĩa gì với những doanh nghiệp đủ điều kiện giải thể theo quy định của Luật Doanh nghiệp.

Bước 3: Gửi hồ sơ giải thể doanh nghiệp đến cơ quan đăng ký kinh doanh để hoàn tất thủ tục giải thể doanh nghiệp

Người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp gửi đề nghị giải thể (hồ sơ giải thể) cho Cơ quan đăng ký kinh doanh trong 05 ngày làm việc kể từ ngày thanh toán hết các khoản nợ của doanh nghiệp. Sau khi nhận được hồ sơ giải thể của doanh nghiệp, Phòng Đăng ký kinh doanh gửi thông tin về việc doanh nghiệp đăng ký giải thể cho cơ quan thuế. Trong thời hạn 02 ngày làm việc kể từ ngày nhận được thông tin của Phòng Đăng ký kinh doanh, cơ quan thuế gửi ý kiến về việc giải thể của doanh nghiệp đến Phòng Đăng ký kinh doanh.

Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày nhận hồ sơ giải thể, Phòng Đăng ký kinh doanh chuyển tình trạng pháp lý của doanh nghiệp trong Cơ sở dữ liệu quốc gia về đăng ký doanh nghiệp sang tình trạng giải thể nếu không nhận được ý kiến từ chối của cơ quan thuế, đồng thời ra Thông báo về việc giải thể của doanh nghiệp.

Như vậy, chỉ khi cơ quan thuế từ chối, doanh nghiệp mới có thể bị trả lại hồ sơ giải thể. Giả sử, tổ chức, cá nhân chưa được doanh nghiệp giải thể trả nợ khi biết tin về “con nợ” của mình chuẩn bị giải thể, gửi văn bản tới Cơ quan đăng ký kinh doanh yêu cầu không cho doanh nghiệp (đã đầy đủ hồ sơ giải thể) được giải thể, khi đó Cơ quan đăng ký kinh doanh có giải quyết không, hay tổ chức, cá nhân đó phải nhanh chóng gửi hồ sơ khởi kiện ra Tòa án hoặc Trọng tài để doanh nghiệp giải thể không đủ điều kiện giải thể rồi thông báo với cơ quan đăng ký kinh doanh. Vô hình chung, cơ chế kiểm soát nghĩa vụ thanh toán nợ của doanh nghiệp giải thể chỉ xung quanh nghĩa vụ thuế với nhà nước. Quyền lợi chính đáng của các tổ chức, cá nhân có liên quan vẫn bỏ ngỏ.

Để giải quyết vấn đề trên, Luật Doanh nghiệp 2014 có quy định về “trách nhiệm cá nhân” đối với thành viên Hội đồng quản trị công ty cổ phần, thành viên Hội đồng thành viên công ty trách nhiệm hữu hạn, chủ sở hữu công ty, chủ doanh nghiệp tư nhân, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc, thành viên hợp danh, người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của hồ sơ giải thể doanh nghiệp. Trường hợp hồ sơ giải thể không chính xác, giả mạo, những người nêu trên phải liên đới chịu trách nhiệm thanh toán số nợ chưa thanh toán, số thuế chưa nộp và quyền lợi của người lao động chưa được giải quyết và chịu trách nhiệm cá nhân trước pháp luật về những hệ quả phát sinh trong thời hạn 05 năm, kể từ ngày nộp hồ sơ giải thể doanh nghiệp đến Cơ quan đăng ký kinh doanh. Điều đó có nghĩa là nếu hồ sơ giải thể có giả mạo, thiếu trung thực (không liệt kê một số chủ nợ...), pháp luật quy định những người chủ sở hữu hoặc người quản lý doanh nghiệp phải chịu trách nhiệm thanh toán khoản nợ chưa thanh toán đó bằng tài sản riêng của mình. Tuy nhiên, đến lúc tìm được những người trên yêu cầu chịu trách nhiệm hoặc trách nhiệm liên đới là chuyện không dễ dàng trong một quy trình tố tụng phức tạp như hiện nay. Bên cạnh đó, thời hạn chịu trách nhiệm này cũng được giới hạn trong 05 năm kể từ ngày nộp hồ sơ giải thể doanh nghiệp nên tốt nhất là các chủ nợ cũng phải có ý thức quan tâm đến đối tác, đến việc thu hồi

công nợ của mình để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp đó một cách kịp thời và hiệu quả.

3. Đánh giá thực trạng và kiến nghị

Qua nghiên cứu các quy định của pháp luật về giải thể doanh nghiệp gắn với bối cảnh chung của nền kinh tế thế giới suy thoái trong nhiều năm qua, nền kinh tế nước ta cũng bị ảnh hưởng không nhỏ, các doanh nghiệp gặp khá nhiều khó khăn để duy trì sự tồn tại và phát triển của mình. Theo nguồn tin từ Cục quản lý đăng ký kinh doanh thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư, từ năm 2010 đến nay, số lượng doanh nghiệp giải thể, ngừng hoạt động càng ngày càng gia tăng. Tuy nhiên, trên thực tế thống kê tỷ trọng doanh nghiệp tuân thủ nghĩa vụ giải thể doanh nghiệp chỉ dao động từ 14% đến 17% trong tổng số doanh nghiệp cần giải thể (hoặc phá sản). Như vậy, có một lượng lớn các doanh nghiệp thực tế không còn hoạt động kinh doanh nhưng không thực hiện quy trình giải thể (hoặc phá sản). Đây là một tỷ lệ rất thấp, phần nào phản ánh tính khả thi trong quy định của pháp luật về giải thể doanh nghiệp. Hơn tất cả, điều này không chỉ dẫn tới việc Nhà nước thất thu thuế mà người lao động bị xâm hại quyền lợi, chủ nợ không thể thu hồi nợ... và còn làm sai lệch các thông tin thống kê về doanh nghiệp, ảnh hưởng tới sự minh bạch của môi trường kinh doanh. Đặc biệt, việc doanh nghiệp đã ngừng hoạt động nhưng vẫn gây hậu quả kéo dài đang thể hiện rõ đối với những trường hợp chủ doanh nghiệp là người nước ngoài, có thuê đất nhà nước, còn nợ thuế, nợ khách hàng, nợ lương người lao động... nhưng chủ doanh nghiệp đã bỏ trốn về nước nên không có người chịu trách nhiệm để thực hiện các thủ tục giải thể hoặc phá sản doanh nghiệp theo quy định của pháp luật doanh nghiệp và pháp luật có liên quan. Trong trường hợp này để quy trách nhiệm cá nhân người quản lý doanh nghiệp là chuyện không tưởng.

Những khó khăn, vướng mắc trong vấn đề giải thể doanh nghiệp xuất phát từ nhiều nguyên nhân:

Thứ nhất, nhận thức pháp luật nói chung của nhiều doanh nghiệp (cụ thể là chủ doanh nghiệp, đại diện pháp luật của doanh nghiệp) còn thấp, ý thức chấp hành các quy định về giải thể doanh nghiệp chưa cao.

Thứ hai, chế tài xử lý đối với các chủ doanh nghiệp, người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp khi họ không chấp hành các quy định chưa đủ răn đe, dẫn tới nhiều chủ doanh nghiệp, người đại diện theo pháp luật không quan tâm tới nghĩa vụ giải thể. Giữa việc thực hiện quy định của pháp luật (trình tự, thủ tục giải thể khá mất thời gian, công sức) và việc không thực hiện quy định của pháp luật về giải thể doanh nghiệp mà vẫn không phát sinh trách nhiệm pháp lý gì cụ thể thì tất yếu họ chọn im lặng (không hành động và biến mất không dấu vết).

Thứ ba, trong nhiều trường hợp, việc hướng dẫn, hỗ trợ, tạo điều kiện để doanh nghiệp hoàn thành nhanh chóng các thủ tục hành chính liên quan theo quy trình giải thể tại một số cơ quan quản lý nhà nước địa phương chưa được tốt; Đặc biệt, thủ tục hoàn tất nghĩa vụ thuế còn gặp nhiều khó khăn, thời gian kéo dài, tạo tâm lý mệt mỏi cho doanh nghiệp.

Thứ tư, cơ chế pháp lý để bảo vệ quyền lợi của các chủ nợ và người lao động trong trường hợp giải thể doanh nghiệp vẫn chưa được đặt ra một cách thỏa đáng. Môi trường kinh doanh thông thoáng, thủ tục hành chính đơn giản là mục tiêu mà cải cách hành chính hướng tới, tuy nhiên cần tăng cường công tác “hậu kiểm” để tránh trường hợp nhiều doanh nghiệp ra đời chỉ để chờ “giải thể hoặc phá sản” khi nợ nần đã chồng chất.

Để giải quyết những khó khăn, vướng mắc hiện nay về việc giải thể của doanh nghiệp, có thể nghiên cứu một số giải pháp như sau:

Một là, tiếp tục nghiên cứu, đơn giản hóa những thủ tục hành chính của doanh nghiệp tại các cơ quan quản lý nhà nước trước khi doanh nghiệp thực

hiện nộp bộ hồ sơ giải thể tại cơ quan đăng ký kinh doanh. Trong đó, tập trung đơn giản hóa quy trình về kê khai và quyết toán thuế cho doanh nghiệp sau khi doanh nghiệp quyết định giải thể. Tuy nhiên, cần thiết phải nghiên cứu một cơ chế pháp lý đơn giản mà hiệu quả để tăng cường kiểm soát nghĩa vụ tài chính của doanh nghiệp giải thể với các chủ nợ khác và người lao động.

Hai là, tăng cường công tác thông tin, tuyên truyền về quản lý nhà nước đối với doanh nghiệp cũng như pháp luật, chế tài xử phạt vi phạm về giải thể, phá sản doanh nghiệp nhằm nâng cao hiểu biết và ý thức chấp hành pháp luật của doanh nghiệp.

Ba là, cần rà soát lại và đề xuất các chế tài đủ mạnh, có tính răn đe đối với những doanh nghiệp, cá nhân liên quan (người đại diện theo pháp luật, các thành viên của công ty) không tuân thủ nghĩa vụ giải thể doanh nghiệp. Khi ý thức pháp luật của doanh nghiệp chưa cao thì chế tài là một trong những biện pháp hữu hiệu để đưa các doanh nghiệp vào khuôn khổ pháp lý cần thiết.

Bốn là, hoàn thiện hơn nữa cơ chế, chính sách và nền tảng công nghệ thông tin để Cổng thông tin quốc gia giữ vai trò đầu mối cung cấp, cập nhật thông tin pháp lý về đăng ký doanh nghiệp, từ đó, tạo điều kiện cho mọi tổ chức, cá nhân có thể tiếp cận dễ dàng các thông tin chính xác về tình trạng pháp lý của doanh nghiệp, phát huy vai trò giám sát của xã hội đối với doanh nghiệp, nâng cao hiệu quả điều chỉnh pháp luật đối với lĩnh vực giải thể doanh nghiệp nói riêng và hoạt động kinh doanh nói chung nhằm hướng đến bảo vệ trật tự chung của nền kinh tế thị trường lành mạnh và phát triển ổn định, bền vững ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Luật Doanh nghiệp 2014.
2. Luật Đầu tư 2014.
3. Nghị định 78/2015/NĐ-CP.
4. Cổng Thông tin của Cục Quản lý đăng ký kinh doanh - Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Ngày nhận bài: 23/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 23/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. NGUYỄN THỊ ĐIỂM HƯƠNG

Trường Đại học Bà Rịa - Vũng Tàu

Điện thoại: 0983162621

Email: diemhuong81.law@gmail.com

ENTERPRISE DISSOLUTION: CURRENT STATUS AND RECOMMENDATIONS

**● Master. NGUYEN THI DIEM HUONG
BA RIA - VUNG TAU UNIVERSITY**

ABSTRACTS:

Dissolution of an enterprise is an administrative procedure proceeded by the enterprise, following the regulations of business law and relevant laws. It is one of the procedures the enterprise must follow to withdraw from the market. However, in fact many enterprises are no longer available but they have yet done dissolution procedures. Besides, the awareness of the enterprises owner or the legal representative of the enterprise toward the dissolution procedure is not high while the legal punishments almost always do not work. Although the regulations of dissolution were improved a lot as well as replacing some business laws, the effects of adjusting the regulations of dissolution were still not improved enough. Therefore, in the present market, we need the synchronous solutions from all sides to reduce the “secret disappearance” or “seeking safety in flight” of the enterprises.

Key words: Dissolution of an enterprise, Law on Enterprises, synchronous solutions form all side.

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CƠ QUAN CẠNH TRANH

● TRƯƠNG HỒNG QUANG

TÓM TẮT:

Luật Cạnh tranh năm 2004 ra đời là một bước tiến dài của Việt Nam nhằm đáp ứng yêu cầu cấp thiết của nền kinh tế thị trường và quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Ngay sau đó, các cơ quan cạnh tranh (CQCT) là Cục Quản lý cạnh tranh và Hội đồng cạnh tranh được thành lập. Thực tiễn cho thấy, mô hình CQCT của Việt Nam đã bộc lộ nhiều bất cập về mặt lý luận cũng như thực tiễn xây dựng và hoạt động. Vì vậy, việc nghiên cứu, bổ sung các vấn đề lý luận về CQCT thực sự cần thiết trong điều kiện hiện nay. Điều này sẽ góp phần đánh giá đúng tầm vị trí của CQCT và đáp ứng nhu cầu đang đòi hỏi của thực tiễn nền kinh tế. Bài viết phân tích một số vấn đề chung về cơ quan cạnh tranh: lịch sử phát triển, bản chất pháp lý và yêu cầu cơ bản.

Từ khóa: Luật Cạnh tranh, cơ quan cạnh tranh, Việt Nam.

1. Đặt vấn đề

Cơ quan cạnh tranh (CQCT) là một thiết chế kinh tế đặc biệt, được xây dựng để thực thi pháp luật cạnh tranh (PLCT) của mỗi quốc gia. Có thể nói, hiệu quả thực thi Luật Cạnh tranh phụ thuộc chủ yếu vào CQCT. Trên thế giới, từ khi ra đời đến nay, cơ quan này đã trải qua những thay đổi và phát triển nhất định, phù hợp với đặc điểm riêng của từng quốc gia, khu vực,... Nhìn chung, các quốc gia trên thế giới đã xây dựng được mô hình cơ quan này khá hoàn thiện, đáp ứng những tiêu chí cần có và những yêu cầu cơ bản. Các mô hình hoạt động khác nhau cùng với cách thức tổ chức, hoạt động khác nhau đã tạo nên sự đa dạng của CQCT. Mỗi quốc gia dù đi theo mô hình nào cũng đều có sự xây dựng riêng cho cơ quan này với những nét đặc thù khác biệt, thậm chí còn gây nhiều tranh cãi cho vấn đề mô hình nào là phù hợp nhất.

2. Đối tượng và phương pháp nghiên cứu

2.1. Đối tượng nghiên cứu: Cơ quan cạnh tranh

2.2. Phương pháp nghiên cứu: Tổng hợp, phân tích các vấn đề lý thuyết cơ bản về CQCT.

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Quá trình ra đời và phát triển của cơ quan cạnh tranh

PLCT trên thế giới hình thành như một quy luật tất yếu của nền kinh tế thị trường. Cạnh tranh là hiện tượng tất yếu, là động lực phát triển của thị trường. Tuy nhiên, trong lịch sử phát triển của thị trường, đã có một thời kỳ nguyên tắc tự do trong cạnh tranh được tôn trọng tuyệt đối đến mức, nhà nước cho dù là chủ thể của quyền lực xã hội đã không được quyền can thiệp vào các quan hệ thị trường. Điều này lý giải tại sao cạnh tranh đã có từ lâu nhưng pháp luật về cạnh tranh lại xuất hiện muộn hơn rất nhiều. PLCT ra đời cùng với sự thừa

nhận và đảm bảo quyền tự do kinh doanh. Có thể thấy theo nghĩa kinh điển, PLCT chỉ bao hàm các quy định ngăn cấm những hành vi cạnh tranh không lành mạnh theo cách hiểu của ngày nay và như vậy lúc sơ khai nó được xây dựng dựa trên cơ sở của các nguyên tắc trong dân luật, được đảm bảo thực hiện bằng trách nhiệm dân sự.

Cho đến nay, ngoài các quy định về cạnh tranh không lành mạnh, trong PLCT của các nước, chế định chống hạn chế cạnh tranh và kiểm soát độc quyền luôn là nội dung quan trọng không thể thiếu để nhà nước bảo vệ và điều tiết cạnh tranh. Cùng với sự phát triển của thị trường và nhận thức của con người về môi trường tồn tại của mình, trong đó có môi trường của đời sống kinh tế, PLCT ngày càng được hoàn thiện và trở thành chế định pháp luật cơ bản của pháp luật kinh tế, góp phần làm cho thị trường vận hành ổn định và hiệu quả.

Lịch sử xây dựng và phát triển Luật Cạnh tranh trên thế giới đã cho thấy một thực tế là, CQCT có vai trò quyết định trong việc đảm bảo thực thi Luật Cạnh tranh. Mỗi quốc gia, tùy điều kiện kinh tế - xã hội của mình mà có cách xây dựng mô hình CQCT khác nhau, song mục đích lập ra nó chỉ có một, đó là góp phần thực thi Luật Cạnh tranh một cách có hiệu quả nhất. Do đó, quá trình hình thành cơ quan này cũng gắn liền với quá trình hình thành PLCT không thể tách rời.

Ở mỗi quốc gia thiết chế thực thi PLCT ra đời do những nguyên nhân không giống nhau. Tại các quốc gia phương Tây, điển hình là ở Mỹ, hệ thống cơ quan bảo vệ cạnh tranh lành mạnh trên thị trường xuất hiện do nền kinh tế phát triển hết sức tự do. Ở Nhật Bản, việc thực thi PLCT bắt đầu do áp lực bên ngoài. Khi các nhà đầu tư tiến vào thị trường Nhật Bản và họ nhận thấy tập quán kinh doanh ở nước này cổ súy cho sự tương trợ lẫn nhau giữa các doanh nghiệp bản địa. Chính sự thâm nhập của thương nhân nước ngoài đã khiến Chính phủ Nhật Bản nhận thấy những ưu thế không cân xứng giữa thương nhân trong nước và nước ngoài có thể khiến nước Nhật mất đi những nguồn đầu tư lớn có thể giúp cho kinh tế của họ tăng trưởng. Vì vậy, Nhật Bản cần phải

xây dựng một cơ chế công bằng hơn cho mọi nhà đầu tư thực hiện hành vi kinh doanh trên đất nước mình để thu được lợi ích cao nhất cho nhà nước và toàn xã hội.

Qua các phân tích trên, có thể đánh giá CQCT cho dù được hình thành và phát triển theo những con đường như thế nào vẫn thể hiện mục tiêu bảo vệ và thực thi PLCT. Bên cạnh đó, sự ra đời của thiết chế kinh tế này có sự gắn bó mật thiết với sự ra đời của PLCT chống độc quyền, thể hiện sự quản lý của nhà nước đối với nền kinh tế nhằm tạo ra một môi trường cạnh tranh công bằng, lành mạnh và hướng đến những mục tiêu của PLCT quốc tế trên toàn cầu.

3.2. Bản chất pháp lý của cơ quan cạnh tranh

Xác định bản chất pháp lý của CQCT tức là đi tìm lời giải cho câu hỏi: Cơ quan này thuộc loại cơ quan tài phán (Jurisdiction) hay là một cơ quan hành chính (Administration). Việc xác định bản chất pháp lý của CQCT có vai trò rất lớn bởi nó quyết định cơ cấu tổ chức, phương thức hoạt động và thẩm quyền của chính cơ quan này. Ở tầm Liên minh châu Âu và ở Cộng hòa Pháp, đây thực sự là một cuộc tranh luận lớn, cho đến nay vẫn còn tiếp tục. Chung quy lại có ba trường phái:

- Trường phái thứ nhất khẳng định đây là một cơ quan hành chính. Lập luận: ở tầm Liên minh châu Âu, cơ quan điều tiết cạnh tranh là Ủy ban châu Âu (Commission Européenne), còn ở Pháp là Hội đồng Cạnh tranh (Conseil de la concurrence) - thuần túy mà xét đều là các cơ quan hành chính. Ủy ban châu Âu gồm đại diện của các quốc gia thành viên, nhưng hoạt động độc lập, vì lợi ích chung của cộng đồng, chịu sự giám sát của Nghị viện châu Âu, và có thể bị Nghị viện bãi nhiệm (Điều 201 Hiệp ước châu Âu, tức Điều 144 Hiệp định Rome cũ). Còn Hội đồng Cạnh tranh của Pháp là một cơ quan hành chính độc lập, các thành viên do Chính phủ bổ nhiệm theo đề nghị của Bộ trưởng Bộ Kinh tế. Đây cũng là quan điểm của Tòa án Hiến pháp của Pháp khi ra phán quyết về bản chất pháp lý của Hội đồng Cạnh tranh - “là một cơ quan hành chính độc lập”.

- Trường phái thứ hai cho rằng đây là một cơ quan tài phán. Lý do: Mặc dù về hình thức đây là

những cơ quan hành chính, nhưng thực chất lại có thẩm quyền tài phán. Như Hội đồng Cạnh tranh xét xử các tranh chấp về cạnh tranh, ra các quyết định mang tính trừng phạt, thủ tục xét xử mang tính tranh tụng. Thậm chí có tác giả còn nhấn mạnh đây là một cơ quan tài phán không được thừa nhận chính thức.

- Trường phái thứ ba (kết hợp hai trường phái trên) cho rằng đây là một cơ quan hành chính nhưng có thẩm quyền tài phán và đang ngày càng bị “tài phán hóa”. Tác giả ủng hộ quan điểm của trường phái này bởi, CQCT luôn là công cụ của các Chính phủ trong việc thực thi các chính sách, pháp luật về cạnh tranh, do đó nó có dáng dấp của một cơ quan “hành chính”. Nhưng hoạt động của nó lại mang tính chất tài phán tư pháp vì nó có quyền ra các quyết định để phán xử đúng sai và áp dụng các biện pháp chế tài đối với bên có hành vi vi phạm pháp luật. Do đó, không thể xác định cơ quan này chỉ mang tính “hành chính” hay chỉ mang tính “tài phán” riêng biệt.

3.3. Các yêu cầu cơ bản đối với cơ quan cạnh tranh

Dù có những tên gọi khác nhau nhưng về cơ bản, các thiết chế thực thi Luật Cạnh tranh đều cần có những yếu tố được đề cập sau đây.

3.3.1. Tính độc lập

Cơ quan hành chính độc lập, cụm từ này không chỉ thể hiện tính chất "lưỡng tính" như vừa đề cập tới ở trên, mà nó gợi ra một vấn đề lớn hơn, đó là tổ chức, hoạt động của thiết chế này phải được thiết kế làm sao bảo đảm không để can thiệp hoặc bị chi phối từ các cơ quan khác (lập pháp, hành pháp, tư pháp). Độc lập là yếu tố tiên quyết để có sự công bằng trong việc xử lý các vụ việc, điều mà các bên đương sự luôn chờ đợi ở cơ quan này. Tính độc lập của các CQCT trong tổ chức và hoạt động là nội dung rất quan trọng đảm bảo cho những cơ quan này có thể thực hiện chức năng xử lý một cách công minh, vì mục tiêu bảo vệ trật tự công cộng - cạnh tranh lành mạnh trên thị trường. Tính độc lập trong việc thực thi thẩm quyền của CQCT thể hiện trên các phương diện sau:

(i) Khi thụ lý và điều tra, ra phán quyết, CQCT và các nhân viên không chịu sự chi phối từ cấp trên

hay bất cứ sức ép nào từ bên ngoài;

(ii) Trong tất cả các quy trình nghiệp vụ của mình, CQCT phải thực hiện một cách độc lập. Sự hỗ trợ của các cơ quan chức năng khác như: thống kê, kiểm toán, giám định,... là rất cần thiết song những kết luận của những cơ quan này chỉ có giá trị tham khảo đối với CQCT;

(iii) Để đảm bảo khả năng “tố tụng” thực tế của CQCT, pháp luật cũng cần thiết dự liệu cho cơ quan này được ban hành một số quyết định mang tính “tố tụng” như: tuyên bố vô hiệu, quyết định khẩn cấp tạm thời,...;

(iv) Các quyết định và phán quyết của CQCT không được xét lại theo thủ tục khiếu nại hành chính thông thường. Nó chỉ được xét lại theo trình tự tố tụng tại tòa án. Phương thức giải quyết này có thể bảo vệ một cách hữu hiệu trật tự pháp luật cũng như quyền và lợi ích của các doanh nghiệp có liên quan.

Để đạt được việc này, Luật Cạnh tranh của các nước đều quy định nguyên tắc tối cao là các CQCT hoàn toàn độc lập trong các hoạt động của mình mà không bị chi phối hay can thiệp của bất kỳ cơ quan thứ ba nào.

3.3.2. Tính minh bạch

Minh bạch trong hoạt động của các cơ quan nhà nước kể cả CQCT đang là một đòi hỏi hết sức quan trọng. Tuy nhiên, đối với các CQCT, đây lại là yêu cầu có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Điều này xuất phát chính từ vai trò trong việc duy trì trật tự cạnh tranh rõ ràng, lành mạnh. Thông tin trong thị trường phải được thông suốt. Tính minh bạch sẽ nâng cao thêm uy tín của chính các cơ quan này. PLCT của các quốc gia nói trên đều quy định rất chặt chẽ về những yêu cầu phải công bố công khai các hoạt động của CQCT. Trên thực tế, các CQCT cũng luôn đề cao tiêu chí minh bạch (Transparency) trong các hoạt động cụ thể của mình, từ việc công khai các chính sách, pháp luật cũng như các quy trình xử lý công việc... cho đến nội dung các quyết định cụ thể trên các website của mình.

3.3.3. Về nguồn lực hoạt động

Kinh phí hoạt động cho CQCT của tất cả các nước này đều lấy từ ngân sách nhà nước. Ở một

số nước khoản ngân sách này được quy định trong PLCT. Chẳng hạn, Luật Chống độc quyền của Italia quy định: cơ quan chống độc quyền được cấp ngân sách từ Chính phủ Trung ương thông qua việc phân bổ ngân sách hàng năm. Trong phạm vi ngân sách này, cơ quan có trách nhiệm quản lý chi phí điều hành và hoạt động của bản thân. Cơ quan chống độc quyền kết thúc năm tài khoá của mình vào ngày 30/04 của năm tiếp theo, và phải đệ trình báo cáo lên Cơ quan kiểm toán. Luật Cạnh tranh của Nam Phi đã quy định rất rõ về vấn đề ngân sách. Theo quy định, ngân sách hoạt động bao gồm ngân sách hàng năm mà Quốc Hội (Parliament) dành cho Ủy ban/Tòa án Cạnh tranh; các khoản phí có thể trả cho Ủy ban theo quy định của Luật Cạnh tranh; thu nhập có được từ việc đầu tư hoặc ký gửi khoản tiền dư thừa (Luật cho phép Ủy ban có thể đầu tư hoặc gửi tiết kiệm ngân hàng khoản tiền này khi Ủy ban không có nhu cầu cho các khoản chi tiêu bất ngờ hoặc trước mắt); khoản tiền nhận được từ bất kỳ nguồn nào khác. Hàng năm, Cao Ủy (đối với Ủy Ban)/Chánh tòa (đối với Tòa án) phải đệ trình bản báo cáo khoản thu chi dự tính của Ủy ban/Tòa án cho Bộ trưởng và khoản ngân sách mà Quốc hội dành cho năm tài chính tiếp theo. Năm tài chính được tính từ 01/04 đến 31/03 năm tiếp theo.

Ngân sách dành cho CQCT của các nước đang ngày càng được tăng lên do tính chất của công việc. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, thị trường cũng ngày càng được mở rộng, hành vi vi phạm của các chủ thể kinh doanh ngày càng trở nên tinh vi và phức tạp hơn. Lượng công việc cho các CQCT cũng đang ngày càng tăng dần lên. Hầu hết các nước đều ý thức được điều này và đã có sự ưu tiên nhiều hơn đối với công tác quản lý cạnh tranh. Một điểm đáng lưu ý là việc bổ nhiệm thành viên cho CQCT. Các thành viên thường được bổ nhiệm bởi những người đứng đầu Chính phủ hoặc Quốc hội. Điều này đã làm tăng tính chất quan trọng cũng như tính độc lập của CQCT trong quá trình hoạt động. Tiêu chuẩn để được bổ nhiệm là thành viên của CQCT cũng là điểm cần được nhắc đến. Các thành viên này

thường được yêu cầu đạt được một trình độ chuyên môn nhất định, có học vấn cao, có kinh nghiệm và kiến thức thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau. Ví dụ như Cơ quan chống độc quyền Italia có một Chủ tịch và bốn thành viên được chỉ định bởi Chủ tịch Hạ viện và Chủ tịch Thượng viện. Chủ tịch được chọn trong số những người nổi tiếng về tính độc lập, những người giữ vị trí cao trong bộ máy công quyền; bốn thành viên là những người nổi tiếng trên những vị trí độc lập, là thẩm phán của Tòa hành chính tối cao, Tòa Kiểm toán, Tòa Phúc thẩm Tối cao, giáo sư đại học, hay đại diện cho cộng đồng doanh nghiệp, những người đã được công nhận về tiêu chuẩn nghiệp vụ. Mỗi thành viên của cơ quan này có nhiệm kỳ 7 năm và không được tái bổ nhiệm. Cơ quan chống độc quyền có thể thuê tới 220 người, cả nhân viên trong biên chế và hợp đồng có thời hạn. Bên cạnh đó, Ủy ban Thương mại lành mạnh Hoa kỳ hoạt động dưới sự chỉ đạo của 5 ủy viên có nhiệm kỳ 7 năm, được bổ nhiệm bởi Tổng thống và được phê chuẩn bởi Thượng nghị viện. Tổng thống chỉ định một ủy viên đảm trách chức vụ Chủ tịch. Không quá 3 ủy viên là thành viên của một Đảng. Trên thực tế, các nguồn lực hoạt động của các CQCT ngày càng tăng lên nhanh chóng. Điều này càng cho thấy được vai trò quan trọng và sự ưu tiên của các nước trong việc tăng cường phát triển CQCT.

3.3.4. Về chức năng, nhiệm vụ

Nhiệm vụ chính của CQCT là bảo đảm thực thi Luật Cạnh tranh. Có thể nói, Luật Cạnh tranh được thực thi nghiêm chỉnh đến đâu là phụ thuộc vào hiệu quả hoạt động của chính cơ quan này. Qua nghiên cứu mô hình CQCT của một số nước, chúng ta có thể rút ra một số chức năng, nhiệm vụ chính của CQCT như sau:

- Điều tra, xử lý các hành vi cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường;
- Chống độc quyền, lạm dụng vị trí thống lĩnh thị trường;
- Kiểm soát quá trình sát nhập hợp nhất doanh nghiệp;
- Điều tra, xử lý các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trên thị trường;

- Thực hiện các hoạt động khác nhằm đảm bảo môi trường cạnh tranh lành mạnh.

Bên cạnh đó, do chính sách cạnh tranh và bảo vệ người tiêu dùng có quan hệ mật thiết với nhau nên theo mô hình của nhiều nước trên thế giới như Úc, Colombia, Phần Lan, Pháp, Hungary, New Zealand, Na Uy, Peru, Ba Lan, Liên bang Nga, Vương quốc Anh, Hoa Kỳ và Italia... CQCT vừa có thẩm quyền thực thi chính sách cạnh tranh, vừa có thẩm quyền thực thi chính sách bảo vệ người tiêu dùng.

Ngoài các nhiệm vụ, quyền hạn trên, hầu hết các CQCT đều có hai thẩm quyền cơ bản:

- Phát hiện và kiến nghị các cơ quan liên quan bãi bỏ các chính sách làm cản trở đến môi trường cạnh tranh;

- Yêu cầu các tổ chức, cá nhân có liên quan cung cấp thông tin, chứng cứ trong quá trình điều tra xử lý vụ việc cạnh tranh.

Tuy nhiên, qua quá trình nghiên cứu mô hình CQCT của hơn 50 nước ta thấy, không có một CQCT nào thực hiện thêm chức năng thực thi các pháp luật về biện pháp bảo đảm công bằng trong thương mại quốc tế.

4. Kết luận

PLCT hình thành rất lâu sau quá trình phát triển của “cạnh tranh” trong nền kinh tế, gắn liền với quá trình công nghiệp hóa - hiện đại hóa. CQCT là một thiết chế kinh tế đặc biệt quan trọng trong việc đảm bảo thực thi PLCT. Trên

thế giới, cơ quan này được hình thành và xây dựng với những nguyên nhân thúc đẩy khác nhau nhưng đều cùng một mục tiêu như nhau. Có thể nhận thấy rằng, PLCT và CQCT đã có quá trình phát triển rất lâu đời và đạt được những thành tựu nhất định. PLCT không thể tự đi vào cuộc sống nếu như không có sự hiện diện của nhiều thiết chế đa dạng với hạt nhân là CQCT. Với tính chất là một thiết chế hữu hiệu nhằm duy trì cạnh tranh, bảo vệ cơ cấu và tương quan của thị trường, cơ quan này đã được pháp luật dự liệu thẩm quyền đặc biệt nói trên. Mặc dù những thẩm quyền đặc biệt này đã phác họa chân dung CQCT có dáng dấp của một cơ quan tài phán, song điều đó là hoàn toàn cần thiết để CQCT có thể phản ứng một cách linh hoạt, kịp thời và chính xác trước sự biến đổi nhanh chóng, liên tục và đa dạng của các hành vi hạn chế cạnh tranh và cạnh tranh không lành mạnh. Việc xác định được bản chất pháp lý của CQCT có vai trò quyết định đến vấn đề cơ cấu tổ chức và thẩm quyền của cơ quan này. Theo nền tảng lý luận chung về cạnh tranh cũng như pháp luật các nước trên thế giới, CQCT vừa mang tính “hành chính” vừa mang tính “tài phán”. Chính đặc điểm này đã làm cho CQCT có vai trò rất đặc biệt trong việc điều tiết sự cạnh tranh trong nền kinh tế. Bên cạnh đó, cơ quan này cũng có những yêu cầu cơ bản rất đặc thù về tính độc lập, tính minh bạch, nguồn lực hoạt động và chức năng nhiệm vụ để đảm bảo cho tổ chức và hoạt động một cách hiệu quả, minh bạch và tích cực ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Thương mại (nay là Bộ Công Thương), Cục Quản lý cạnh tranh, Đề tài Nghiên cứu khoa học cấp Bộ: Xây dựng mô hình cơ quan quản lý Nhà nước về cạnh tranh, chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ trong thương mại quốc tế - Kinh nghiệm quốc tế và đề xuất cho Việt Nam, Chủ nhiệm đề tài: TS. Đinh Thị Mỹ Loan, Hà Nội, 2005.

2. Nguyễn Hữu Huyền, Hội đồng liên ngành - Mô hình quản lý cạnh tranh thích hợp, nguồn: <http://vnexpress.net/Vietnam/Ban-doc-viet/2003/06/3B9C8C10/>, ngày 3/6/2003.

3. Hoàng Thị An Khánh, Cơ quan quản lý cạnh tranh trong xử lý vụ việc liên quan đến hành vi hạn chế cạnh tranh, Luận văn Thạc sỹ Luật học, Trường Đại học Luật Hà Nội, năm 2008.

4. Bùi Nguyên Khánh, *Những thách thức pháp lý đặt ra đối với việc thực thi nhiệm vụ, quyền hạn của cơ quan quản lý cạnh tranh ở nước ta hiện nay*, Tạp chí Nhà nước và Pháp luật, số 09/2004.

5. Trương Hồng Quang, *Cơ quan quản lý cạnh tranh ở Việt Nam: Những bất cập và phương hướng hoàn thiện*, Tạp chí Nghiên cứu lập pháp, số 6, tháng 3/2011.

6. Viện Nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương, *Các vấn đề pháp lý và thể chế về chính sách cạnh tranh và kiểm soát độc quyền kinh doanh, Dự án hoàn thiện môi trường kinh doanh VIE/97/016*, NXB Giao thông vận tải, Hà Nội, năm 2002.

7. Lê Danh Vĩnh, Hoàng Xuân Bắc, Nguyễn Ngọc Sơn, *PLCT tại Việt Nam*, NXB Tư pháp, Hà Nội, năm 2006.

Ngày nhận bài: 28/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 15/7/2016

Thông tin tác giả:

NCS. TRƯƠNG HỒNG QUANG

Viện Khoa học pháp lý - Bộ Tư pháp

Điện thoại: 0979268720

Email: quangth@moj.gov.vn

SOME GENERAL ISSUES OF COMPETITION AUTHORITIES

● **TRUONG HONG QUANG**, Ph.D Candidate
Institute of Legal Science, Ministry of Justice

ABSTRACTS:

The establishment of the Competition Law in 2004 was considered as a breakthrough in legislation of Vietnam in order to meet the requirements of the market economy and international economic integration process. Then, Vietnamese competition authorities including Vietnam Competition Authority and Vietnam Competition Council were established. Real - world experience shows that Vietnamese competition authorities model has shortcomings in term of theory and operation. Therefore, it is important to study more and enhance the theory of competition. This article analyzes some general issues of competition authorities including historical development, the nature of competition legislation and fundamental requirements.

Từ khóa: The Competition law, competition authorities, Vietnam.

NHỮNG THÁCH THỨC ĐẶT RA ĐỐI VỚI NGÀNH BÁN LẺ VIỆT NAM KHI CÁC HIỆP ĐỊNH THƯƠNG MẠI TỰ DO (FTA) ĐƯỢC KÝ KẾT VÀ THỰC THI

● NGÔ TUẤN ANH

TÓM TẮT:

Sau khi gia nhập WTO, ngành Bán lẻ Việt Nam luôn hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài, đưa Việt Nam hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới và ngày càng tăng sức ép đối với doanh nghiệp bán lẻ trong nước.

Bài viết đánh giá những cơ hội, thách thức đối với ngành Bán lẻ Việt Nam khi Việt Nam hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế thế giới thông qua ký kết các FTA, từ đó giúp Chính phủ, các doanh nghiệp bán lẻ có những điều chỉnh phù hợp để tận dụng được những cơ hội, phòng ngừa rủi ro do các FTA mang lại.

Từ khóa: Ngành bán lẻ, FTA, Hiệp định thương mại tự do.

1. Giới thiệu

Sau khi gia nhập WTO năm 2007, thị trường bán lẻ Việt Nam luôn là thị trường tiềm năng đối với các nhà phân phối và bán lẻ nước ngoài, với sự tham gia của các tên tuổi lớn như Tập đoàn Casino (Big C), Metro và gần đây là các doanh nghiệp bán lẻ lớn của Nhật (Aeon), Hàn Quốc (Lotte) và các doanh nghiệp lớn của Thái Lan đã gia nhập thị trường bán lẻ của Việt Nam. Với việc thực thi một loạt các FTA, Cộng đồng kinh tế ASEAN đã được thành lập vào ngày 31/12/2015, ký kết TPP vào tháng 2/2016 đi kèm hàng rào thuế quan được gỡ bỏ, là điều kiện để các doanh nghiệp bán lẻ ngoại tấn công ngày càng nhiều vào thị trường Việt Nam. Thị trường bán lẻ dự báo sẽ tăng trưởng khá nhanh và có thể đạt doanh thu từ 102 tỷ USD lên 179 tỷ USD sau 5 năm nữa. Với dân số 90 triệu người, 60% là người tiêu dùng trẻ với nhu cầu mua sắm

cao, thị trường bán lẻ Việt Nam đang hấp dẫn trong mắt các nhà đầu tư. (Xem bảng 1)

Việc tham gia các FTA sẽ vừa là cơ hội đối với ngành Bán lẻ của Việt Nam nhưng cũng đương đầu với những thách thức vô cùng lớn khi phải cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài và các doanh nghiệp, cơ quan quản lý phải có những điều chỉnh mới có thể thích nghi, đương đầu với những rủi ro, thách thức trong bối cảnh mới, bối cảnh hội nhập toàn diện và sâu rộng vào nền kinh tế thế giới.

2. Những cơ hội và thách thức đối với các doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam

2.1. Những cơ hội

2.1.1. Thanh lọc và nâng cao năng lực cạnh tranh đối với các doanh nghiệp bán lẻ trong nước

Thời gian gần đây, các doanh nghiệp bán lẻ vào Việt Nam, sẽ kéo theo hàng hóa nước ngoài vào

Bảng 1: Các hiệp định thương mại tự do khu vực và song phương Việt Nam đã tham gia

No.	FTAs	Ghi chú
1.	Khu vực thương mại tự do ASEAN (AFTA)	
2.	Hiệp định Thành lập khu vực thương mại tự do ASEAN - Úc - Niu Di Lân vào năm 2009	Đã có hiệu lực
3.	Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Ấn Độ năm 2003	Đã có hiệu lực
4.	Hiệp định Đối tác kinh tế toàn diện ASEAN - Nhật Bản vào năm 2008 để thành lập khu vực thương mại tự do ASEAN - Nhật Bản	Đã có hiệu lực
5.	Hiệp định Khung về hợp tác kinh tế ASEAN - Trung Quốc vào năm 2002 và Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN - Trung Quốc vào năm 2004 để thực hiện khu vực thương mại tự do ASEAN - Trung Quốc	Đã có hiệu lực
6.	Hiệp định Thương mại hàng hóa ASEAN - Hàn Quốc vào năm 2006 để thành lập khu vực thương mại tự do ASEAN - Hàn Quốc	Đã có hiệu lực
7.	Hiệp định FTA song phương Việt Nam - Chi Lê năm 2011	Đã có hiệu lực
8.	Hiệp định Đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA) năm 2008	Đã có hiệu lực
9.	Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Hàn Quốc năm 2015	Đã có hiệu lực
10.	Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - Liên minh châu Âu, năm 2015	Đã ký và chưa có hiệu lực
11.	Hiệp định Thương mại tự do ASEAN - Hong Kong, China	Đang đàm phán
12.	Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện khu vực	Đang đàm phán
13.	Hiệp định Thương mại tự do Viet Nam - Israel	Đang đàm phán
14.	Hiệp định TPP (Trans-Pacific Partnership)	Đã ký và chưa có hiệu lực
15.	Hiệp định Thương mại tự do Viet Nam - Russia, Belarus, and Kazakhstan Free Trade Agreement	Đã ký và chưa có hiệu lực

Nguồn: Bộ Công Thương (2015)

Việt Nam, chẳng hạn như hàng hóa Thái Lan, chất lượng không kém hàng hóa của Việt Nam, giá thành lại rẻ, là thách thức lớn đối với doanh nghiệp sản xuất của Việt Nam nếu không nâng cao năng lực cạnh tranh và hạ giá thành sản phẩm. Đây có thể coi là thách thức lớn nhưng cũng có thể chuyển hóa thành cơ hội...

Trong bối cảnh hàng rào thuế quan bị dỡ bỏ hoàn toàn, việc kênh phân phối thuộc về doanh nghiệp ngoại, đồng nghĩa các doanh nghiệp sản xuất hàng Việt chỉ còn cách cạnh tranh sòng phẳng về chất lượng và giá thành với sản phẩm ngoại. Thời gian qua, thị trường bán lẻ của Việt Nam đã chứng kiến những hoạt động sôi động của cả doanh nghiệp trong và ngoài nước như Vincom Retail mở rộng chuỗi cửa hàng Vinmart+, Tập đoàn Aeon (Nhật Bản) tổ chức hoạt động kinh doanh tại TP.

Hồ Chí Minh và Hà Nội và hai tập đoàn đến từ Thái Lan (BJC và Central Group) cũng mở rộng kinh doanh bằng cách hợp tác với các nhà bán lẻ nội. Tính đến cuối năm 2013, cả nước có 724 siêu thị và 132 trung tâm thương mại, cùng vài trăm cửa hàng tiện lợi, trong đó có 22 doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài đang kinh doanh, thị phần bán lẻ hiện tại ở vùng ven và nông thôn gần như bị bỏ ngỏ. Theo quy hoạch của Bộ Công Thương, ngành Bán lẻ sẽ tăng trưởng bình quân 19 - 20%/năm trong giai đoạn 2011 - 2015 và 20 - 21%/năm từ năm 2016 - 2020. Cả nước sẽ có khoảng 1.300 siêu thị, 180 trung tâm thương mại vào năm 2020. Đây là một động lực tăng trưởng lớn, rất tiềm năng của thị trường bán lẻ Việt Nam. Theo đó, cuộc chạy đua chiếm lĩnh thị phần sẽ rất khốc liệt.

Hơn nữa, trong quá trình hội nhập, nhằm hỗ trợ cho các nước phát triển thấp như Việt Nam, các đối tác cũng có những sáng kiến hỗ trợ nhằm thu hẹp khoảng cách phát triển, ví dụ như một trong các đặc trưng của Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) là xây dựng một khu vực có sự phát triển kinh tế cân bằng với hai yếu tố: Phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), coi phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) là trọng tâm, là xương sống của các nền kinh tế ASEAN, trong đó tập trung vào thiết lập môi trường chính sách năng động, khả năng tiếp cận nguồn lực từ tài chính, dịch vụ hỗ trợ,... được cải thiện; giúp các SME tham gia vào các chuỗi cung ứng khu vực và toàn cầu; nâng cao năng lực lãnh đạo doanh nghiệp.

2.1.2. Mở rộng thị trường và hội nhập quốc tế, tham gia vào chuỗi cung ứng toàn cầu

Hội nhập quốc tế song hành với giảm thuế và mở cửa thị trường của các quốc gia. Do đó, đây cũng là cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và doanh nghiệp bán lẻ có cơ hội lớn trong việc mở rộng thị trường bởi môi trường thương mại hiệu quả, minh bạch và dễ dự đoán, cùng với việc đơn giản hóa thủ tục hải quan, loại bỏ các rào cản thương mại và dịch vụ. Quy tắc xuất xứ linh hoạt, hiện đại, tính minh bạch hóa cao là một số trong nhiều yếu tố thuận lợi hóa. Các doanh nghiệp Việt Nam có cơ hội lớn trong việc mở rộng thị trường thông qua các biện pháp cắt giảm thuế quan và dỡ bỏ rào cản thương mại, không những thế còn có cơ hội tiếp cận với thị trường rộng lớn hơn là những đối tác của nước/vùng lãnh thổ có FTA với Việt Nam thông qua các FTA riêng rẽ mà họ đã ký kết. Từ đó, doanh nghiệp Việt Nam có thể tham gia sâu hơn vào chuỗi sản xuất và cung ứng khu vực và toàn cầu.

Mục tiêu chính khi các nước ký kết các FTA là sẽ phải loại bỏ các hàng rào phi thuế quan giữa các nước, điều này tạo điều kiện cho xuất khẩu. Cắt giảm thuế quan là một thuận lợi giúp nâng cao khả năng cạnh tranh đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Với mức thuế suất bằng 0% hoặc thấp như vậy sẽ mang lại lợi thế cạnh tranh và triển vọng cho nhiều ngành hàng của Việt Nam, kéo theo đó là lợi ích cho một bộ phận lớn

người lao động hoạt động trong các lĩnh vực phục vụ xuất khẩu. Lợi ích này không chỉ dừng lại ở những nhóm mặt hàng mà Việt Nam đang có thế mạnh xuất khẩu (ví dụ như: dệt may, giày dép,...), và là động lực để nhiều nhóm mặt hàng khác hiện chưa có kim ngạch đáng kể có điều kiện để gia tăng sức cạnh tranh. Khi các dòng thuế giảm xuống, Việt Nam có thể gia tăng xuất khẩu nhiều mặt hàng khác vốn là thế mạnh và lợi ích cốt lõi của mình như dệt may, giày dép vào các thị trường lớn, đặc biệt là thị trường Hoa Kỳ (hiện đóng góp khoảng 20% trong tổng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam) mà không phải cạnh tranh với sản phẩm của nước khác. Từ đó sẽ có tác động tích cực trở lại với ngành Bán lẻ trong nước.

Hiện nay các loại hình bán lẻ truyền thống (chợ truyền thống, cửa hàng, cửa hiệu, quán hàng, sạp hàng,...) vẫn tồn tại khá phổ biến, Trong năm 2014, các kênh bán lẻ hiện đại của Việt Nam chỉ chiếm 15% trong tổng hệ thống bán lẻ trên cả nước, trong khi tỉ lệ này ở các nước trong khu vực lên đến 50%. Theo số liệu của Công ty Khảo sát, đánh giá thị trường Niesel, tại TP. Hồ Chí Minh có trên 500 cửa hàng tiện lợi, trong đó 60% do các tập đoàn nước ngoài đầu tư. Các doanh nghiệp này có nhiều lợi thế về vốn, thương hiệu, mạng lưới, kỹ năng bán hàng, tuyên truyền quảng cáo, niêm yết và bán theo giá, cân đo đong đếm, an toàn vệ sinh... Sự phát triển của mạng lưới bán lẻ truyền thống và hiện đại nhằm đáp ứng được sự gia tăng cả về qui mô và trình độ phát triển nhu cầu mua sắm của các tầng lớp dân cư có thu nhập khác nhau, tại các vùng, địa phương khác nhau trong cả nước. Xu hướng thay thế các loại hình bán lẻ truyền thống bằng các loại hình bán lẻ hiện đại đang diễn ra khá mạnh mẽ ở các đô thị lớn.

2.1.3. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, tạo thêm nhiều việc làm

Thông qua thu hút đầu các doanh nghiệp nước ngoài sẽ giúp phân bổ nguồn lực tốt hơn, tăng cường năng lực sản xuất và khả năng cạnh tranh, là cơ hội tốt để các doanh nghiệp Việt Nam nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Khi AEC trở thành hiện thực trong năm 2015, cho phép tự do di chuyển lao động có tay nghề, tạo điều kiện thuận

lợi cho các chuyên gia và lao động có tay nghề của ASEAN tham gia vào hoạt động liên quan đến thương mại và đầu tư qua biên giới. Điều này cho thấy yêu cầu về chất lượng nhân lực cao, nhân lực phải được đào tạo chuyên môn, thông thạo ngoại ngữ, đặc biệt là tiếng Anh. Do đó, ngoài việc nâng cao chất lượng nguồn nhân lực phải đi kèm các giải pháp tránh chảy máu chất xám, chính sách lao động - việc làm và đãi ngộ hợp lý là nội dung trọng tâm các doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam cần tính đến trong thời gian tới.

2.2. Những thách thức đối với các doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam

2.2.1. Mất thị trường nội địa

Bắt đầu từ ngày 11/1/2015, các nhà bán lẻ nước ngoài được phép thành lập doanh nghiệp 100% vốn tại Việt Nam theo cam kết với WTO. Do đó, Việt Nam đã và đang là miền đất thu hút các doanh nghiệp bán lẻ lớn trên thế giới. Các nhà bán lẻ nước ngoài vừa có tiềm lực về tài chính, nguồn hàng vừa có kinh nghiệm quản lý. Cuộc cạnh tranh này thật sự rất khó khăn đối với doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam. Với lợi thế về nguồn vốn, kinh nghiệm quản lý và hệ thống hoạt động đã được kiểm chứng qua nhiều thị trường khác nhau, các doanh nghiệp nước ngoài chỉ thiếu chuỗi cửa hàng - kênh phân phối đưa danh mục sản phẩm đa dạng, giá hợp lý và chất lượng tốt của họ đến với người tiêu dùng. Chính vì thế, cách nhanh nhất để thâm nhập vào thị trường Việt Nam chính là các thương vụ M&A. Bắt đầu từ năm 2015, lĩnh vực bán lẻ đã trở thành tâm điểm khi hàng loạt thương vụ mua bán sáp nhập (M&A) lớn đã thành công, với sự đổ bộ của nhiều tập đoàn lớn bán lẻ nước ngoài đến từ Thái Lan, Nhật Bản, Hàn Quốc. Tập đoàn Aeon (Nhật Bản) đã mua 30% cổ phần của Fivimart và 49% của Citimart để quảng bá sản phẩm và củng cố, mở rộng hệ thống phân phối của họ. Central Group - Tập đoàn đến từ Thái Lan đã vượt qua một loạt các đối thủ lớn để sở hữu Big C Việt Nam với giá trị thương vụ vào khoảng hơn một tỷ USD, rồi Tập đoàn Berli Jucker (BJC) Thái Lan đã ký kết thỏa thuận với Tập đoàn Metro (Đức) tiếp quản toàn bộ hoạt động kinh doanh của Công ty Metro Cash & Carry

Việt Nam (MCC Việt Nam) bao gồm 19 trung tâm phân phối và danh mục bất động sản có liên quan, tổng giá trị 655 triệu euro (tương đương 879 triệu USD). Như vậy, cả hai hệ thống bán lẻ lớn là Metro Cash & Carry Việt Nam và Big C Việt Nam đã về tay người Thái. Sau thương vụ Big C Việt Nam được bán cho Tập đoàn Thái Lan lần này, 50% thị phần thị trường bán lẻ Việt Nam đã nằm trong tay người Thái. BJC mua Family Mart và đặt mục tiêu mở rộng lên đến 300 cửa hàng vào năm 2018, một tập đoàn bán lẻ lớn nhất của Thái Lan Central Group mua lại 49% cổ phần của Trung tâm Điện máy Nguyễn Kim - chuỗi cửa hàng điện máy của Việt Nam. Đầu tháng 2/2014, Central Group khai trương chuỗi siêu thị Robinsons Department Store ở Hà Nội. Với sự tham gia rầm rộ của các đại gia bán lẻ của Thái Lan, thêm một lần khẳng định, thị trường bán lẻ trong nước đang là mảnh đất béo bở cho các đại gia ngoại. Năm 2015, người Việt đã chi tổng cộng 8,3 tỷ USD nhập khẩu hàng hóa Thái Lan từ lọ muối cho đến chiếc ô tô. Năm 2014 con số này cũng ở mức 7,1 tỷ USD. Quý 1/2016, kim ngạch nhập khẩu từ Thái Lan cũng tăng 1,8 tỷ USD. Năm 2015, Việt Nam đã nhập 25.136 ô tô, nếu tính cả phụ tùng ô tô, người Việt đã chi hơn 1 tỷ USD nhập khẩu mặt hàng này từ Thái Lan.

Với tốc độ thâm nhập và mở rộng ngày một gia tăng của các tập đoàn bán lẻ nước ngoài, đã gây sức ép rất lớn và là mối lo ngại cho các nhà bán lẻ nội địa. Hiện nhiều mặt hàng nội địa chiếm thị phần nhỏ, đặc biệt đối với phân khúc khách hàng cao cấp thiếu vắng thương hiệu Việt Nam, hàng điện máy hầu hết là sản phẩm ngoại nhập. Thời gian qua, đối với lĩnh vực bán lẻ, doanh nghiệp Việt Nam đã mất dần thị trường nội địa khi không cạnh tranh được với các doanh nghiệp lớn của nước ngoài như Metro Cash & Carry (Đức), Big C (Pháp), Parkson (Tập đoàn Lion Group-Malaysia), LotteMart (Hàn Quốc), Aeon (Nhật),... doanh nghiệp bán lẻ ngoại đã chiếm trên 40% thị phần, 25% thị phần là của các doanh nghiệp trong nước.

2.2.2. Nguy cơ trở thành nước chủ yếu nhập khẩu và gia công cho nước ngoài

Việc mở cửa thị trường, ưu đãi cho các nhà đầu

từ nước ngoài, đặc biệt khả năng tiếp cận mặt bằng bán lẻ cho các doanh nghiệp ngoại, trong khi đó các doanh nghiệp nội lại tiếp cận rất khó khăn sẽ ngày càng tạo sức mạnh cho các doanh nghiệp ngoại chèn ép doanh nghiệp nội. Hơn nữa trong quá trình cấp phép cho các doanh nghiệp ngoại, không tránh khỏi việc các doanh nghiệp ngoại cách này hay cách khác có được các lợi thế ảnh hưởng trực tiếp đến các doanh nghiệp nội, ví dụ nếu vị trí của họ gần ngay vị trí kinh doanh của doanh nghiệp nội, doanh nghiệp nội nắm chắc phần thua. Khi các doanh nghiệp bán lẻ nước ngoài chiếm thị trường, cả người sản xuất và tiêu dùng trong nước sẽ trở thành người làm thuê, gia công trên chính đất nước mình. Năm 2016, theo cam kết khi Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) thành lập, tổng số 93% dòng thuế nhập khẩu từ các nước ASEAN về Việt Nam, trong đó chủ yếu thuộc về hàng tiêu dùng sẽ về 0%, với thực trạng sản xuất trong nước hiện tại sẽ không cạnh tranh nổi với các nước trong khu vực, đặc biệt Thái Lan, mất nền sản xuất trong nước ngày càng hiện rõ.

Hơn nữa, các doanh nghiệp nội kinh doanh thiếu tính chuyên nghiệp, nguồn hàng chưa phong phú, đa dạng, mức độ kiểm soát chất lượng hàng hóa chưa đáp ứng yêu cầu, vẫn còn tâm lý làm ăn chộp giật, mạnh ai nấy bán, cạnh tranh lẫn nhau, dẫn tới tất cả đều phát triển manh mún, thiếu bài bản. Các cơ quan quản lý buông lỏng thị trường nội địa; nhà sản xuất, chăn nuôi sử dụng chất cấm, chất tạo nạc... trong các sản phẩm cung cấp cho người tiêu dùng trong nước, gây mất niềm tin đối với người bán hàng. Bên cạnh đó, thiếu tính liên kết giữa các lực lượng tham gia thị trường bán lẻ là điểm yếu của doanh nghiệp nội địa. Việt Nam chưa có nhiều các doanh nghiệp mang tầm quốc tế và khu vực. Năng lực hội nhập và mở rộng thị trường nước ngoài còn yếu, còn nhiều thụ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh, chưa chủ động điều chỉnh theo yêu cầu đòi hỏi của hội nhập kinh tế. Theo nghiên cứu của Trường Đại học kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội năm 2014, chỉ có 31% doanh nghiệp Việt Nam được điều tra cho rằng AEC 2015 có tác động tới doanh nghiệp, đây là

minh chứng về tính nhạy bén kém của doanh nghiệp Việt Nam, sẽ là bất lợi rất lớn trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay. Nếu không có chiến lược phát triển hệ thống doanh nghiệp bán lẻ từ Chính phủ và doanh nghiệp, ngành Bán lẻ sẽ ngày càng gặp khó.

3. Kết luận

Việc thực thi các FTA thời gian qua, cũng như triển vọng ký kết các FTA thời gian tới là cơ hội đối với Việt Nam hội nhập sâu hơn nữa, nhằm nâng cao vị thế trong quá trình hội nhập quốc tế, tận dụng được các lợi thế do hội nhập kinh tế mang lại. Tuy nhiên, thời gian qua, đặc biệt sau khi gia nhập WTO và các FTA đang thực hiện, đã thể hiện rõ những thua thiệt của Việt Nam trong nhiều lĩnh vực, cụ thể như thị trường nội địa vào tay các doanh nghiệp nước ngoài, tăng trưởng GDP chủ yếu do các doanh nghiệp FDI,... Do đó, cần nhìn nhận sâu sắc lại vấn đề này cho điều chỉnh chiến lược hội nhập thời gian tới.

Để phòng ngừa rủi ro, các doanh nghiệp bán lẻ trong nước cần phải hoặc cùng liên kết tạo mạng lưới chung hoặc phải tự tạo lập mạng lưới quy mô lớn, tạo sức mạnh đoàn kết đương đầu với các doanh nghiệp nước ngoài, xây dựng thương hiệu và văn hóa doanh nghiệp, văn hóa kinh doanh. Sớm tìm giải pháp liên kết với nhau và hợp tác cùng phát triển, nếu không doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam sẽ dễ bị cô lập và chịu sự cạnh tranh gay gắt.

Để có thể trụ vững và phát triển, các doanh nghiệp cần quan tâm hơn tới các cam kết hội nhập, quan tâm nghiên cứu xu hướng và nhu cầu tiêu dùng trong và ngoài nước, nhằm định hướng phát triển cho ngành Bán lẻ trong bối cảnh mới, phải chủ động hơn, chuyên nghiệp hơn, nâng cao năng lực để sẵn sàng cạnh tranh, xu hướng M&A là tất yếu và là bước chuẩn bị cần thiết để doanh nghiệp bán lẻ hội nhập sâu rộng.

Đồng thời, Chính phủ phải có những hành động thiết thực hơn hỗ trợ ngành Bán lẻ, không để mất hệ thống phân phối vào tay các đại gia nước ngoài ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Công Thương (2015), *Phổ biến các Hiệp định thương mại tự do FTA Việt Nam tham gia*, Hà Nội.
2. Phòng Thương mại châu Âu (EuroCham) tại Việt Nam (2014), *Sách trắng 2015 - Các vấn đề thương mại đầu tư và kiến nghị của cộng đồng doanh nghiệp châu Âu*, Hà Nội.
3. Các trang web: moit.gov.vn; www.cafef.vn

Ngày nhận bài: 29/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 12/7/2016

Thông tin tác giả:

TS. NGÔ TUẤN ANH

Khoa Kinh tế học - Trường Đại học Kinh tế quốc dân

Điện thoại: 0926992989

Email: ntanh28@gmail.com

**CHALLENGES TO THE VIETNAM'S RETAIL SECTOR
WHEN VIETNAM JOINS FTAs**

● **NGO TUAN ANH, Ph.D**
National Economics University

ABSTRACTS:

After Vietnam joined the World Trade Organization (WTO), the retail sector of Vietnam has become one of the most attractive sector to foreign investors. The foreign investment in the Vietnam's retail sector has helped the Vietnam's economy to integrate deeper into the global economy. However, it has also increased the pressure on domestic retailers. This article is to identify opportunities as well as challenges for the Vietnam's retail sector when Vietnam integrates deeper into the global economy through Free Trade Agreements (FTAs). Therefore, the article proposes solutions to help the Government, domestic retailers make appropriate plans in order to take advantages of the opportunities and prevent business risks from FTAs.

Keywords: Retail sector, Free Trade Agreement (FTA).

CÔNG NGHIỆP 4.0 VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI VIỆT NAM

● TRƯỜNG ĐỨC LỰC

TÓM TẮT:

Bài viết đưa ra khái niệm về cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 (CN 4.0). Thực chất của CN 4.0 là cuộc cách mạng của một loạt công nghệ giúp xóa nhòa ranh giới giữa các lĩnh vực vật lý, số hóa và sinh học, trong đó hệ sinh thái “Internet of things” giữ vai trò quan trọng. CN 4.0 là một xu hướng tất yếu đã tác động đến nền sản xuất cũng như các lĩnh vực khác của đời sống kinh tế - xã hội cả tích cực cũng như tiêu cực. Việt Nam đang hội nhập sâu rộng và toàn diện với kinh tế thế giới và khu vực, do đó chúng ta cần phải nghiên cứu và tìm hiểu thấu đáo về CN 4.0 để có những giải pháp khôn ngoan nhất từ Chính phủ, cộng đồng doanh nghiệp đến người dân, hòa nhập và bắt nhịp phát triển cùng cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4 này.

Từ khóa: Cách mạng công nghiệp, công nghiệp 4.0, chính phủ, doanh nghiệp.

1. Đặt vấn đề

Khái niệm CN 4.0 xuất hiện đầu tiên tại Cộng hòa Liên bang Đức vào năm 2011 đã trở thành một chủ đề khá thời sự trên bình diện thế giới. Cuộc cách mạng lần thứ tư này đã tạo ra bước đột phá và có những tác động to lớn tới nền sản xuất cũng như các lĩnh vực khác của đời sống kinh tế xã hội. Công nghiệp 4.0 với sự kết hợp giữa thế giới máy móc, đồ vật thực với mạng thông tin ảo đã làm thay đổi những tư duy, cách làm truyền thống, tạo ra những cách thức tư duy và tổ chức sản xuất cũng như cung cấp dịch vụ mới.

Việt Nam cho dù vẫn đang thuộc nhóm nước đang phát triển, nhưng trong quá trình toàn cầu hóa, hội nhập ngày càng sâu rộng và toàn diện với nền kinh tế thế giới và khu vực, sớm hay muộn cũng bị tác động của làn sóng từ cuộc cách mạng CN 4.0. Việt Nam từ Chính phủ đến các doanh nghiệp không thể nằm ngoài vòng xoáy của những tác động cả tích cực và tiêu cực của cách mạng CN 4.0.

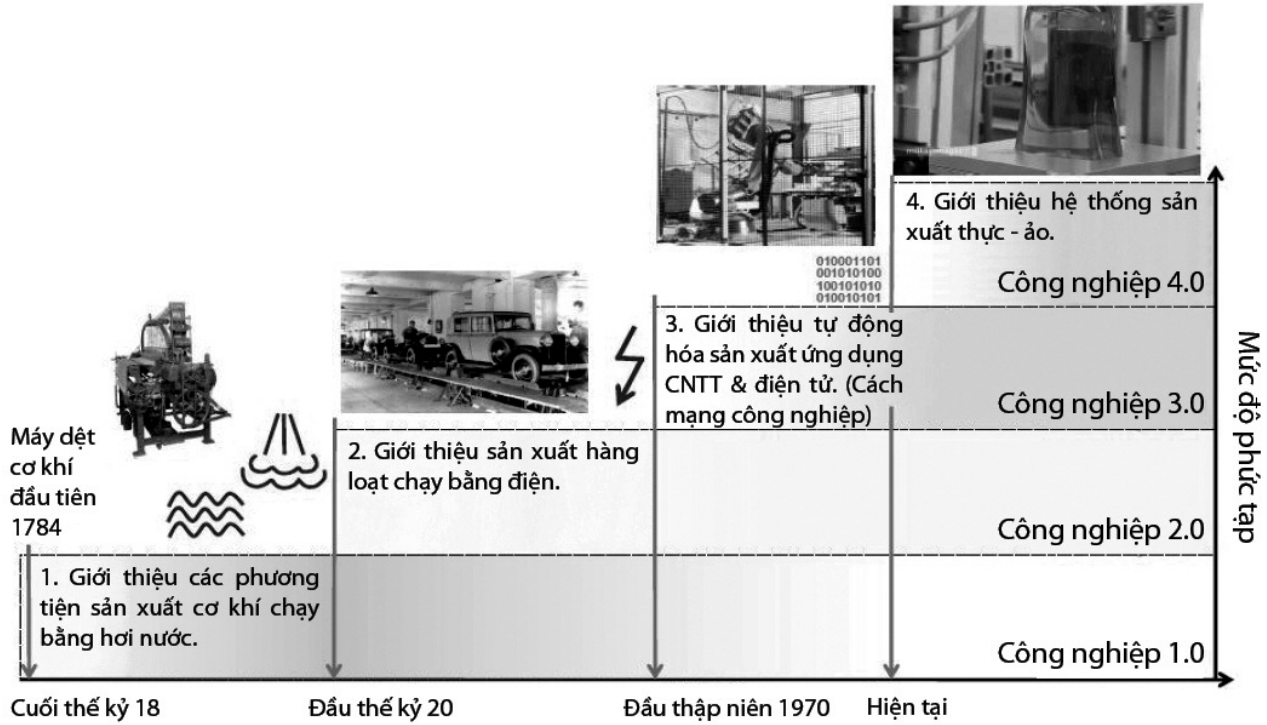
Bài viết mong muốn tìm hiểu và giới thiệu cuộc cách mạng CN 4.0, tác động của nó đến Việt Nam theo tiếp cận từ môi trường bên ngoài tạo cơ hội cũng như thách thức. Từ đó đề xuất những suy nghĩ ban đầu cho Việt Nam bao gồm cả Chính phủ cũng như doanh nghiệp trong hành trình đón nhận và phát triển CN4.0.

2. Giới thiệu về công nghiệp 4.0

Trong thời đại công nghệ số, xu hướng số hóa đang được sử dụng khá phổ biến, trong đó có khái niệm CN 4.0. Thực chất CN 4.0 là cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư. Theo cách gọi đó ta có thể điểm qua những cuộc cách mạng công nghiệp trước đó sẽ là công nghiệp 1.0, 2.0 và 3.0. Hình 1 thể hiện những nội dung cơ bản của các cuộc cách mạng đã diễn ra trên thế giới.

Công nghiệp 1.0, thực chất là cuộc cách mạng kỹ thuật lần thứ nhất, diễn ra đầu tiên tại nước Anh trong ngành Công nghiệp Dệt vào những năm cuối của thế kỷ 18, sau đấy lan tỏa sang Pháp, Đức và

Hình 1. Bốn cuộc cách mạng công nghiệp trên thế giới



Nguồn: P.NGUYỄN, STINFO số 3/2015

Mỹ. Nội dung chủ yếu của công nghiệp 1.0 là thay thế lao động thủ công bằng lao động máy móc.

Công nghiệp 2.0 hay thường gọi là cuộc cách mạng khoa học - kỹ thuật của thế kỷ XX, về thời gian được xác định vào cuối thế kỷ XIX và những năm đầu của thế kỷ XX, như trong Hình 1. Nội dung chính của công nghiệp 2.0 giải quyết tất cả các yếu tố của công nghệ, cụ thể máy móc ở trình độ cao là tự động hóa, vật liệu và năng lượng mới.

Công nghiệp 3.0 hay thường gọi là cuộc cách mạng về công nghệ thông tin, về thời gian được xác định từ những năm 70 của thế kỷ XX cho đến hiện nay. Nội dung chủ yếu của cuộc cách mạng công nghiệp này gắn liền với sự ra đời và phát triển của internet và công nghiệp điện tử.

Còn khái niệm 4.0 được hiểu như thế nào cho đúng. Trước hết cần khẳng định rằng, cuộc cách mạng 4.0 không phải là cuộc cách mạng 3.0 kéo dài như quan niệm một số người, mà còn chứng kiến sự xuất hiện của một cuộc cách mạng công nghiệp thứ 4 ưu việt đó là tốc độ, phạm vi và sự tác

động hệ thống. CN 4.0 đang phát triển với tốc độ cấp số nhân chứ không phải cấp số cộng, làm biến đổi mọi nền công nghiệp ở mọi quốc gia. Bề rộng và bề sâu của những thay đổi này tạo nên sự biến đổi của toàn bộ các hệ thống sản xuất, quản lý và quản trị (Nguyễn Thái, 2015).

Công nghiệp 4.0 là tên gọi làn sóng thay đổi sản xuất đang diễn ra tại Đức. Ở các nước khác nó được gọi là “công nghiệp IP”, “sản xuất thông minh” hay “sản xuất số”. Dù tên gọi có khác biệt, nhưng ý tưởng CN 4.0 là một nền sản xuất tương lai mang thế giới ảo (mạng) và thực (máy móc) xích lại gần nhau. Theo các chuyên gia, Internet of Things (IoT) có thể tạo ra một cuộc cách mạng công nghiệp mới, khiến cả nền kinh tế thế giới và đời sống nhân loại phải chuyển mình theo.

Đặc trưng của CN 4.0 là các hệ thống sản xuất thực-ảo (Syber-Physical Sysmes-SPS) lần đầu tiên được tiến sỹ James Truchard, Giám đốc điều hành của National Intrusment giới thiệu vào năm 2006.

CN 4.0 dựa trên một số công nghệ kỹ thuật số

được xác định là nền tảng. Một trong những công nghệ nổi tiếng nhất tại thời điểm hiện nay là in 3D. Công nghệ di động cung cấp phương tiện chuyên tải lượng lớn thông tin. Truy cập dữ liệu là rất quan trọng và được coi là yếu tố quyết định của CN 4.0, cần lưu trữ dữ liệu sao cho có thể truy cập trên toàn cầu. Nền tảng điện toán đám mây tạo điều kiện cho luồng dữ liệu thông suốt. Dữ liệu này chứa đựng lớn thông tin về các quy trình tác nghiệp và hiệu quả kinh doanh, cần được giải quyết bằng công nghệ phân tích tiên tiến. Việc đánh giá thông tin sẽ giúp nhận diện thấu đáo vấn đề, đưa đến các quyết định hiệu quả, cả về mặt tác nghiệp lẫn khách hàng.

Cách mạng CN 4.0 sẽ không chỉ thay đổi bộ mặt ngành kinh doanh mà còn hơn thế nữa. Đây chính là thời điểm cho vô vàn các ứng dụng công nghệ đang nở rộ như sự ra đời của những phần mềm thông minh hơn, những vật liệu độc đáo hơn, những chú robot được chế tạo ngày càng tinh vi, những quy trình mới được đưa vào ứng dụng, trong đó có kỹ thuật in ba chiều cùng hàng loạt dịch vụ sử dụng hệ thống website. Nhà máy của thời trước chỉ có năng lực sản xuất hàng tỷ sản phẩm giống hệt nhau, nhưng áp dụng CN 4.0 như với Hãng Ford, khách mua ô tô muốn mua màu gì cũng có. Nhà máy tương lai của thời đại CN 4.0 còn chú trọng tới sự tùy biến của hàng hóa khi đưa ra những mặt hàng đa dạng làm hài lòng nhiều đối tượng khách hàng.

3. Thách thức từ công nghiệp 4.0

Cú sốc mới: Người tiêu dùng sẽ không mấy khó khăn để thích nghi với các sản phẩm chất lượng cao của thế hệ mới.

Về lĩnh vực cung cấp, nhiều nền công nghiệp đang chứng kiến sự xuất hiện của những công nghệ giúp tạo ra các phương thức hoàn toàn mới nhằm phục vụ cho nhu cầu hiện nay, đồng thời tạo đột phá quan trọng trong chuỗi giá trị công nghiệp. Sự đột phá cũng đang xuất hiện từ những nhà cạnh tranh linh hoạt và sáng tạo, những người được hưởng lợi từ việc tiếp cận các phương tiện số toàn cầu để tiến hành nghiên cứu, phát triển, tiếp thị, bán hàng và phân phối. Thuận lợi đó giúp họ cải thiện chất lượng, tốc độ và giá cả cho phù hợp với

giá trị của hàng hóa được phân phối, từ đó có thể cạnh tranh và đánh bại các đối thủ lớn khác với tốc độ nhanh chưa từng thấy.

Những thay đổi lớn về nhu cầu cũng đang diễn ra khi tính minh bạch ngày một cao, sự tham gia của người tiêu dùng và những hành vi mới của họ ngày càng được xây dựng trên cơ sở tiếp cận mạng lưới và dữ liệu di động, buộc các doanh nghiệp phải điều chỉnh phương thức thiết kế, tiếp thị và phân phối sản phẩm/ dịch vụ của mình.

Một xu thế và một thách thức quan trọng là sự phát triển của các thiết bị dựa trên công nghệ kết nối cung và cầu, phá vỡ kết cấu công nghiệp hiện nay. Những thiết bị công nghệ chẳng hạn như điện thoại thông minh giúp kết nối con người với tài sản và dữ liệu, từ đó tạo nên những phương thức tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ hoàn toàn mới. Thêm vào đó, chúng còn hạ thấp rào cản, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp và cá nhân tạo ra của cải, thay đổi cả môi trường riêng tư cũng như nghề nghiệp của người lao động. Hiện nay, các doanh nghiệp hoạt động dựa trên những thiết bị như vậy đang gia tăng theo cấp số nhân và tham gia vào nhiều dịch vụ mới như giặt là, mua sắm, đỗ xe, du lịch...

Cuộc cách mạng này sẽ không chỉ làm thay đổi cách người ta tạo ra sản phẩm, mà còn là địa điểm sản xuất, nghĩa là định vị doanh nghiệp. Nếu các nhà máy từng được di dời đến các quốc gia có nguồn lao động rẻ, chủ yếu là các nước chậm và đang phát triển, với cuộc cách mạng này, chi phí nhân công ngày càng trở lên ít quan trọng hơn. Xin nêu một ví dụ, với chiếc iPad đời đầu trị giá 499 USD chỉ có 33 USD chi phí nhân công sản xuất, trong đó 8 USD thuộc về khâu lắp ráp cuối cùng tại Trung Quốc. Các dây chuyền sản xuất thuê ngoài đang được chuyển dần về các nước giàu hơn, không phải vì giá nhân công Trung Quốc đang tăng lên, mà vì họ muốn về gần hơn với khách hàng của mình, để có thể phản ứng nhanh nhạy của nhu cầu. Hơn nữa, có những sản phẩm kết cấu ngày càng phức tạp đang đòi hỏi người thiết kế và sản xuất ở cùng một nơi. Tập đoàn BCG nhận ra rằng các lĩnh vực như giao thông vận tải, sản xuất máy tính, hợp kim và máy móc, hiện đang chiếm 10-30% giá trị hàng nhập khẩu của Mỹ từ Trung Quốc, có thể

được sản xuất hoàn toàn trong nước vào năm 2020, đẩy sản lượng nền kinh tế Mỹ tăng thêm 20-55 tỷ USD mỗi năm. Một con số khá ấn tượng một khi có sự thách thức từ CN 4.0.

Các nhà kinh tế cũng nhận thấy rằng, cách mạng CN 4.0 cũng sẽ tạo ra sự bất công lớn hơn, đặc biệt là gây ra nguy cơ phá vỡ thị trường lao động. Khi tự động hóa thay thế con người trong toàn bộ nền kinh tế với hệ thống người máy robot, người lao động sẽ bị dư thừa và điều đó làm trầm trọng hơn khoảng cách giữa lợi nhuận so với đồng vốn và lợi nhuận so với sức lao động. CN 4.0 cũng bị cho là nguyên nhân dẫn đến mối đe dọa về việc làm khiến khoảng 5 triệu việc làm trên toàn thế giới có thể biến mất trong vòng 5 năm tới.

Thời đại IoT cũng tạo ra những nguy cơ nhất định các quốc gia cần phải có sự chuẩn bị trước, với việc gia tăng sử dụng hệ sinh thái IoT sẽ làm tăng nguy cơ xâm phạm đời tư, an ninh mạng và những vấn đề liên quan đến trách nhiệm của con người trong sử dụng các sản phẩm kết nối không dây hay các phương tiện không người lái (Minh Trí, 2015).

Đối với Việt Nam: Thách thức của CN 4.0 đối với Việt Nam sẽ càng gấp bội phần trong bối cảnh công nghệ của đa phần các doanh nghiệp Việt Nam đều thấp hơn so với trình độ của thế giới và khu vực. Tại Hội thảo khoa học với chủ đề “Thách thức phát triển doanh nghiệp năm 2015”, theo bà Bùi Thu Thủy, Phó Cục trưởng Cục Phát triển doanh nghiệp, cho hay phần lớn các doanh nghiệp tư nhân đang sử dụng công nghệ tụt hậu so với mức trung bình của thế giới từ 2-3 thế hệ; Có 80-90% công nghệ sử dụng lại công nghệ ngoại nhập, 75% máy móc, dây chuyền công nghệ nhập thuộc thế hệ những năm 1960-1970, 75% số thiết bị đã hết khấu hao và 50% là đồ tân trang. Tương tự như vậy, kết quả khảo sát của UNDP và Viện Quản lý Kinh tế Trung ương với chủ đề “Tình hình sử dụng thiết bị-công nghệ và tư vấn công nghệ của các doanh nghiệp Việt Nam”, với 100 doanh nghiệp ở Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh, tình hình cũng rất không mấy sáng sủa và lạc quan: đầu tư cho đổi mới thiết bị công nghệ còn thấp, đang dừng lại ở mức 3%/ doanh thu; đa số công nghệ từ những năm 80; 69% doanh nghiệp

phụ thuộc vào nguyên vật liệu; 52% doanh nghiệp phụ thuộc vào thiết bị công nghệ nhập; 19% doanh nghiệp phụ thuộc vào bí quyết công nghệ, số cán bộ kỹ thuật có chuyên môn chỉ có 7%. Cũng theo UNDP, đối với các nước đang phát triển, tỷ lệ nhập công nghệ, thiết bị thường chiếm 40% tổng kim ngạch nhập khẩu, trong khi đó Việt Nam chỉ là 10% (Minh Chân, 2015).

Hơn thế nữa, tại Việt Nam IoT, nền tảng của CN 4.0 đã được ứng dụng từ lâu, tuy nhiên chưa có ứng dụng nào có ảnh hưởng mạnh tới đời sống xã hội. Từ góc độ công nghiệp, hầu hết các hệ thống ứng dụng IoT đều là của các doanh nghiệp nước ngoài, các doanh nghiệp trong nước cơ bản mới chỉ tập trung vào các ứng dụng trên nền tảng điện thoại di động, máy tính. Điều đặc biệt là các thiết bị phần cứng hầu hết là nhập khẩu như camera, thiết bị RFID, các cảm biến môi trường. Ngành Công nghệ thông tin Việt Nam khó còn cơ hội để chen chân vào lớp 1 trong hệ sinh thái công nghệ thông tin-truyền thông (ICT) (các nhà cung cấp thành phần cho các hạ tầng truyền thông), nơi đã chật hẹp với các nhà cung cấp như Cisco, Huawei, HP, Dell... Đáng nói là các doanh nghiệp Việt Nam như VNPT, Viettel, MobiFone, FPT đã làm tốt ở lớp 2 (các nhà vận hành hạ tầng truyền thông) và vì vậy, sự tập trung của chúng ta sẽ là lớp 3 (nhà cung ứng nền tảng, ứng dụng, nội dung) (Nguyễn Thế Trung, 2015).

3. Đi tìm giải pháp cho Việt Nam từ Chính phủ đến doanh nghiệp

a. Đối với Chính phủ:

Làm thế nào để Chính phủ vừa bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng nói chung, lại vừa tiếp tục hỗ trợ cho sáng tạo và phát triển công nghệ để góp phần phát triển CN 4.0. Chính phủ cần xây dựng một sự quản lý “năng động”. Điều đó có nghĩa là các nhà lập pháp và hành pháp phải không ngừng thích nghi với môi trường mới và biến đổi nhanh chóng, đồng thời phải trau dồi bản thân để thực sự hiểu rõ họ điều hành ai, cái gì. Để làm được điều đó Chính phủ Việt Nam cũng như Quốc hội cần có sự hợp tác chặt chẽ với các doanh nghiệp và người tiêu dùng.

Khi cuộc cách mạng CN 4.0 bùng nổ, Chính phủ Việt Nam cần dựa vào những giá trị cơ bản

của mình, đó là tạo ra môi trường đào tạo tốt hơn cho lực lượng lao động có tay nghề, có trình độ phù hợp với những đòi hỏi của CN 4.0, xây dựng và hoàn thiện một cách đồng bộ hệ thống luật, qua đó tạo ra một sân chơi công bằng cho mọi doanh nghiệp và để phần việc còn lại cho các nhà cải cách (Lan Hương, 2015).

Chính phủ Việt Nam cũng cần xây dựng những kịch bản khác nhau trong bối cảnh gia tăng mạnh mẽ của CN 4.0 để chủ động và thích ứng với những biến động khôn lường của nó, trong đó chiến lược đi dõr các nhà máy sản xuất của các nước công nghiệp phát triển về chính quốc bởi dòng vốn đầu tư trực tiếp. Rõ ràng đây là một thách thức, nhưng lại là cơ hội cho các nhà đầu tư trong nước. Vấn đề là Chính phủ cần tạo điều kiện, hỗ trợ như thế nào để tạo ra cú hích ban đầu cho các doanh nghiệp đi tiên phong trong việc tiếp nhận làn sóng của CN 4.0 vào nước ta.

Mặc dù nền tảng phát triển chính quyền điện tử nguồn mở (OEP) mới chỉ được triển khai tại một số bộ, ngành, địa phương nhưng nó đã góp phần tạo cú hích để các đơn vị khác có những đầu tư nghiêm túc vào công nghệ trong chính quyền điện tử. Vấn đề mấu chốt để cải thiện mô hình phát triển chính quyền điện tử Việt Nam, đó là sự thiếu vắng các doanh nghiệp khởi nghiệp, vốn là nguồn lớn nhất của sáng tạo. Trong thời gian tới, Chính phủ cần có những chính sách hợp lý để có thể tạo ra sự bùng nổ sáng tạo của các doanh nghiệp khởi nghiệp mang lại những ứng dụng, nội dung nhanh chóng và phù hợp với nhu cầu của người sử dụng là cộng đồng doanh nghiệp hay người dân (Nguyễn Thế Trung, 2015).

b. Đối với các doanh nghiệp

Trước hết là các CEO điều hành doanh nghiệp cần nắm chắc sự thay đổi môi trường, thử thách nhận định của các bộ phận và không ngừng sáng

tạo. Thực chất vấn đề ở đây là thể hiện tầm nhìn chiến lược của các nhà quản trị cấp cao của đội ngũ doanh nhân Việt Nam trong bối cảnh hội nhập sâu rộng và toàn diện hiện nay.

Cụ thể, đối với các doanh nghiệp có quy mô lớn đã áp dụng phương thức sản xuất hàng loạt từ những năm 80, cần có những thay đổi để thích nghi với những tác động của CN 4.0. Còn đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa cần phải “thông minh hóa” được công đoạn sản xuất, qua đó sẽ được hưởng lợi ích to lớn của cách mạng CN 4.0 và cũng từ đó có cơ hội để bứt phá lên. Thực chất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa phải nhanh chóng đổi mới công nghệ, đặc biệt là những công nghệ mũi nhọn của CN 4.0.

Cho dù là Chính phủ, cộng đồng doanh nghiệp hay là người dân đi chặng nữa, chúng ta phải đối mặt với những tác động mạnh mẽ từ CN 4.0, điều mấu chốt là phải ước mơ, phải vượt khó để cùng nhau đi trên một chặng đường mới, chặng đường của cuộc cách mạng CN 4.0.

Kết luận:

CN 4.0 đã và sẽ diễn ra trên bình diện thế giới, đó là một xu hướng tất yếu. CN 4.0 sẽ mang đến những cơ hội mới, đồng thời cũng là những thách thức to lớn cho sự phát triển của mỗi quốc gia từ Chính phủ, cộng đồng doanh nghiệp cũng như những người dân với tư cách là người tiêu dùng cuối cùng. Việt Nam trong những năm đổi mới vừa qua, nền kinh tế đã đạt được những thành tựu đáng khích lệ. Tuy nhiên trong bối cảnh hội nhập sâu rộng và toàn diện hiện nay, cộng với những tác động tiêu cực của CN 4.0, đòi hỏi chúng ta phải có những giải pháp khôn ngoan nhằm giành lại việc làm, số hóa dần nền sản xuất cũng như quản trị, tái phân phối hợp lý, bình đẳng mạng cũng như bảo đảm bí mật và cộng tác ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Trương Gia Bình (2016), *Tiết kiệm thời gian để sống với ước mơ lớn*, *Đầu tư*, số 16-20 (2999 - 3003), ngày 5/2/2016, tr.33.
2. Minh Chân (2015), *Đòn bẩy giúp doanh nghiệp đổi mới công nghệ*, truy cập ngày 15/4/2016 từ <111.161.198.12:8088/noi-dung-don-bay-giup-doanh-nghiep-doi-moi-cong-nghe-ujPBkuw2IDg=html.>.

3. Lan Hương (2015), *Thế giới đang bước vào cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 3*, truy cập ngày 18/4/2016 từ <<http://cafef.vn/tai-chinh-quoc-te/the-gioi-dang-buoc-va0-cuoc-cach-mang-cong-nghiep-lan-thu-3-2012042001393446.chn>>.

4. P. Nguyễn (2015), *Công nghiệp 4.0*, *Tạp chí STINFO số 3/2015*, tr.26-29.

5. Nguyễn Thái (2016), *Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4*, truy cập ngày 10/4/2016 từ <http://baotintuc.vn/tu-lieu/cuoc-cach-mang-cong-nghiep-lan-thu-4-ky-I,-20160120215723260.htm>.

6. Minh Trí (2015), *Làn sóng internet of Things tạo cuộc cách mạng công nghiệp mới?*, truy cập ngày 20/4/2016 từ <Khoaocphattrien.vn/congnghel/lan-song-intenet-of-things-tao-cuoc-cach-mang-cong-nghiep-moi/20151112033818966p1c859.html>.

7. Nguyễn Thế Trung (2015), *Khuyến nghị chiến lược về IoT: Để Việt Nam trở thành trung tâm khởi nghiệp sáng tạo*, truy cập ngày 22/4/2016 từ <http://khoaocphattrien.vn/cong-nghel/khuyen-nghi-chien-luoc-ve-iot-de-viet-nam-thanh-trung-tam-khoi-nghiep-sang-tao/20151010121426449p1c859.htm>.

Ngày nhận bài: 12/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 30/6/2016

Thông tin tác giả:

TS. TRƯƠNG ĐỨC LỰC

Trưởng Đại học Kinh tế quốc dân

Email: ducluc54@yahoo.com.vn

THE INDUSTRIAL REVOLUTION 4.0 AND CHALLENGES FOR VIETNAM

● **Ph.D TRUONG DUC LUC**
National Economics University

ABSTRACTS:

This article is to introduces the concept of industrial revolution 4.0. The industrial revolution 4.0 is a series of technologies which erase the boundaries between the fields of physics, chemistry and biology. In the industrial revolution 4.0, the ecosystem "Intenet of things" plays important role. The industrial revolution 4.0 is an inevitable trend which contains both positively and negatively impacts on production as well as other socio-economic areas. Vietnam is integrating deeply and comprehensively into the global and regional economy. Therefore, it is important to study deeply the industrial revolution 4.0 in order to take the wisest solutions from the government, business community to people and integrate to this industrial revolution 4.0 trend.

Keywords: Industrial revolution, industry 4.0, the government, enterprises.

ĐẨY MẠNH CUỘC VẬN ĐỘNG “HỌC TẬP VÀ LÀM THEO TẤM GƯƠNG ĐẠO ĐỨC HỒ CHÍ MINH” ĐỐI VỚI SINH VIÊN CÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH NAM ĐỊNH

● VŨ THỊ HUỆ

TÓM TẮT:

“Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” là cuộc vận động lớn, có ý nghĩa to lớn trong việc phát huy các giá trị đạo đức truyền thống tốt đẹp, đấu tranh chống các suy thoái tiêu cực về đạo đức, lối sống; chặn đứng, đẩy lùi quan liêu, tham nhũng, lãng phí và các tệ nạn xã hội, hình thành, phát triển các giá trị đạo đức của chủ nghĩa xã hội, xây dựng con người Việt Nam xã hội chủ nghĩa có nhân cách cao đẹp, bản lĩnh chính trị vững vàng, có lối sống văn minh, xây dựng các quan hệ xã hội lành mạnh, tiến bộ, đồng thời góp phần to lớn vào việc thực hiện các mục tiêu công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Bài viết phân tích tác động của cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” đối với sinh viên các trường đại học trên địa bàn tỉnh Nam Định, đồng thời đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cuộc vận động đối với sinh viên các trường đại học trên địa bàn tỉnh Nam Định trong thời gian tới.

Từ khóa: Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh, cuộc vận động, sinh viên, trường đại học, Nam Định.

1. Khái quát về cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” nói chung và với sinh viên Nam Định nói riêng

Ngày 07/11/2006, Bộ Chính trị (khóa X) đã ban hành Chỉ thị 06-CT/TW, về Tổ chức cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh”.

Sau 5 năm triển khai thực hiện, ngày 14/5/2011, Bộ Chính trị đã tiếp tục ban hành Chỉ thị số 03-CT/TW, về tiếp tục đẩy mạnh việc học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh.

Trong 5 năm qua, ở Nam Định, việc thực hiện Chỉ thị 03-CT/TW của Bộ Chính trị đã diễn ra nghiêm túc ở tất cả các cấp, ngành, đoàn thể, trong đó tập trung thực hiện hai khâu trọng tâm: Đưa nội dung học tập, làm theo Bác trở thành công việc thường xuyên trong sinh hoạt chi bộ, cơ quan, đoàn thể hàng tháng và xây dựng chuẩn mực đạo đức

của tập thể, cá nhân, nhất là sự gương mẫu của cán bộ, đảng viên, cán bộ chủ chốt các cấp. Những kết quả thu được trong các lĩnh vực tư tưởng, chính trị, kinh tế - xã hội, văn hóa, quốc phòng, an ninh, đối ngoại, xây dựng Đảng... đều có sự đóng góp của cuộc vận động. Ở tất cả các ngành, địa phương trong tỉnh đã xuất hiện ngày càng nhiều tập thể và cá nhân điển hình, gương mẫu trong học tập, làm theo tấm gương đạo đức của Bác.

Nằm trong vùng ảnh hưởng trực tiếp của tam giác tăng trưởng Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh, Nam Định là một trong những thị trường tiêu thụ lớn, giàu tiềm năng. Nằm ở vị trí trung chuyển giữa các tỉnh phía Nam đồng bằng sông Hồng với các tỉnh Bắc Trung bộ, Nam Định có điều kiện thuận lợi phát triển sản xuất hàng hóa, mở rộng giao lưu, trao đổi kinh tế, văn hóa, xã hội với các tỉnh khác trong vùng, với cả nước và với các nước

thông qua mạng lưới giao thông đường bộ, đường sắt, đường biển thuận lợi.

Với vị trí địa lý này, Nam Định là mảnh đất lý tưởng để các cấp, bộ ngành từ Trung ương xuống tỉnh đặt và xây dựng hệ thống các trường đại học, cao đẳng.

Tỉnh có hệ thống các trường đại học đa dạng từ công lập đến dân lập và nhiều mã ngành đào tạo, Nam Định là nơi đào tạo, cung cấp nguồn nhân lực cho địa phương cũng như cả nước góp phần phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước trước những cơ hội và thách thức mới.

Cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” có giá trị rất lớn đối với việc học tập, rèn luyện, tu dưỡng đạo đức của sinh viên, giúp cho sinh viên đặt ra cho mình những mục tiêu, những hoạt động, những tiêu chí phấn đấu.

Tại các trường đại học trên địa bàn đã đưa nội dung học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh vào chương trình giảng dạy môn Lý luận chính trị và lồng ghép với nội dung các phong trào thi đua, các chuyên đề, các tác phẩm, lời dạy của Bác vào chương trình học tập ngoại khóa, sinh hoạt các đoàn thể quần chúng với nhiều hình thức phong phú. Tại các trường Đại học Điều dưỡng Nam Định, Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp (Cơ sở Nam Định) đã mời các cán bộ chủ chốt của Trung ương có nhiều kinh nghiệm về phổ biến, tuyên truyền nội dung cuộc vận động cho cán bộ giảng viên, sinh viên.

Đoàn TNCS Hồ Chí Minh tỉnh phối hợp với các trường triển khai nhiều hoạt động thu hút đông đảo thanh niên tham gia như: Cuộc vận động “Tuổi trẻ Nam Định học tập và làm theo lời Bác”, phong trào “Thanh niên tình nguyện”, “Xung kích tình nguyện xây dựng và bảo vệ Tổ quốc, đồng hành với thanh niên lập thân lập nghiệp”; tọa đàm về “Giáo dục lý tưởng cách mạng, đạo đức, lối sống trong thế hệ trẻ trong giai đoạn hiện nay”, diễn đàn “Thấp sáng ước mơ tuổi trẻ Nam Định”... Tổ chức các hoạt động văn hóa, thể thao, giao lưu, về nguồn, tuyên dương gương thanh niên tiên tiến làm theo lời Bác vào dịp thành lập Đoàn TNCS Hồ Chí Minh 26/3...

2. Tác động của cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” đối với sinh viên các trường đại học trên địa bàn tỉnh Nam Định

Qua khảo sát cho thấy, hầu hết các trường đại

học trên địa bàn tỉnh Nam Định đã tổ chức nhiều hành động thiết thực, tạo ra phong trào nhận thức và hành động sâu rộng trong toàn thể sinh viên.

Cuộc vận động “Học tập và làm theo tư tưởng đạo đức Hồ Chí Minh” là đợt sinh hoạt chính trị rộng lớn và thiết thực, được tiến hành trong thời gian dài, có nội dung phong phú và đa dạng. Trên các phương tiện thông tin đại chúng: truyền hình, radio, sách, báo, internet... đều có những hình thức tuyên truyền khác nhau cho cuộc vận động. Đối với sinh viên Nam Định, hoạt động tiếp cận và nhận thức ban đầu về cuộc vận động thông qua nhiều kênh thông tin khác nhau, trong đó kênh thông tin qua báo chí, truyền hình, internet chiếm tỷ lệ cao nhất. Từ sự nhận thức đúng đắn của mình, trong sinh viên đã dần hình thành về tình cảm quan tâm đến cuộc vận động. Qua khảo sát có 75% sinh viên cho rằng cuộc vận động là rất quan trọng. Con số này đã khẳng định vị trí của cuộc vận động đối với sinh viên. Không chỉ dừng lại ở sự quan tâm tới tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh, nhiều sinh viên còn quan tâm tới việc thực hiện theo lời dạy của Bác trong toàn xã hội nói chung và trong môi trường trường đại học nói riêng.

Chính vì có quá trình tiếp cận sớm về cuộc đời, sự nghiệp và tư tưởng Hồ Chí Minh nên hiểu biết của sinh viên Nam Định về nội dung của cuộc vận động là tương đối đầy đủ. Sinh viên hiểu được những mục đích, ý nghĩa của cuộc vận động và cho rằng cuộc vận động này rất có hiệu quả đối với quá trình học tập và rèn luyện đạo đức của họ. Bên cạnh đó, vẫn còn một bộ phận không nhỏ sinh viên cho rằng mình ít quan tâm đến cuộc vận động, từ đó đã không đạt được sự nhận thức sâu sắc cũng như hành động ý chí trong sinh viên. Điều này cũng đặt ra vấn đề làm thế nào để công tác tuyên truyền, nâng cao hiệu quả thực sự về cuộc vận động có tác động thực sự và lời cuốn được tất cả mọi người, biến việc học tập thành làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh.

Theo quan điểm của Hồ Chí Minh, đức và tài, phẩm chất và năng lực phải đi đôi với nhau, kết hợp bổ sung cho nhau trong mỗi người. Cho nên những sinh viên có tinh thần thái độ học tập tốt và đạt kết quả cao trong học tập là những sinh viên có ý thức tốt về đạo đức. Đây là tiêu chí quan trọng phản ánh về sự tu dưỡng, rèn luyện đạo đức cá nhân. Đa số sinh viên đều nhận thức được quan điểm về mối quan hệ gắn bó giữa đức và tài trong mỗi người theo tư tưởng của Người và các sinh

viên cũng cho rằng, việc đấu tranh tự phê bình và phê bình đối với những hành vi trái với đạo đức, ý kiến tiếp thu khi nhận được phê bình từ người khác hoặc nêu những tấm gương tốt về đạo đức trong sinh viên có ảnh hưởng rất lớn tới việc rèn luyện đạo đức của sinh viên. Trong quá trình học tập, nhiều sinh viên đã nỗ lực phấn đấu vươn lên đạt kết quả cao trong học tập và cố gắng tu dưỡng, rèn luyện về phẩm chất đạo đức để trở thành Đảng viên của Đảng Cộng sản Việt Nam.

Được sự lãnh đạo của Đảng ủy, Ban giám hiệu nhà trường, Ban chấp hành Đoàn Thanh niên các trường đã cùng Hội sinh viên tổ chức phong trào tình nguyện dưới nhiều hình thức và hoạt động phong phú như: tiếp sức mùa thi, mùa hè xanh, hiến máu nhân đạo, khám bệnh tại cộng đồng... Tất cả các hoạt động trên được sinh viên tham gia một cách nhiệt tình.

Cuộc vận động “Học tập và làm theo tư tưởng tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” đã có những tác động lớn với sinh viên các trường đại học trên địa bàn tỉnh Nam Định, tuy nhiên bên cạnh đó vẫn còn một số những hạn chế. Phong trào chưa thực sự sôi động trong sinh viên, chưa thể hiện được tính liên tục, xuyên suốt, nhiều khi còn mang tính hình thức. Vì thế, cần có những giải pháp đẩy mạnh cuộc vận động trong thời gian tiếp theo.

3. Một số kinh nghiệm rút ra trong triển khai thực hiện

Qua thực tiễn tổ chức và thực hiện cuộc vận động “Học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” với sinh viên các trường đại học trên địa bàn tỉnh Nam Định trong thời gian qua, từ đó rút ra một số kinh nghiệm:

- Kinh nghiệm về phát huy vai trò của người đứng đầu. Phát huy vai trò lãnh đạo, chỉ đạo sâu sát, thường xuyên của cấp ủy, lãnh đạo, đoàn thể các trường đại học tại Nam Định là nhân tố hàng đầu trong việc triển khai thực hiện học tập và làm theo tư tưởng, tấm gương đạo đức và phong cách Hồ Chí Minh với sinh viên Nam Định đạt kết quả cao nhất.

- Kinh nghiệm về thực hiện tốt công tác kiểm tra, giám sát, sơ kết, tổng kết rút kinh nghiệm về thực hiện Chỉ thị, nghiêm túc chỉ ra những hạn chế, thiếu sót, đề ra những giải pháp, phương hướng cụ thể sát hợp với tình hình thực tế của từng trường đại học. Đồng thời, có các hình thức khen thưởng, động viên kịp thời đối với những tập thể, cá nhân sinh viên có nhiều thành tích, việc làm cụ thể, thiết thực trong việc học tập và làm theo tấm gương đạo

đức Hồ Chí Minh.

- Kinh nghiệm về gắn kết quả thực hiện nhiệm vụ học tập chuyên môn nghiệp vụ với việc tu dưỡng, rèn luyện đạo đức cách mạng, lối sống của sinh viên trong giai đoạn mới. Đây là một trong những điều kiện thiết yếu để xây dựng, đào tạo nguồn nhân lực mới vừa “hồng” vừa “chuyên” như lời Bác Hồ dạy trước yêu cầu của sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước

4. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả cuộc vận động đối với sinh viên các trường đại học trên địa bàn tỉnh Nam Định

Trong thời gian tới, để tiếp tục đưa việc học tập và làm theo tư tưởng, đạo đức, phong cách Hồ Chí Minh theo tinh thần Nghị quyết Đại hội XII và Chỉ thị 05-CT/TW của Bộ Chính trị ngày 15/5/2016 trở thành một nội dung sinh hoạt thường xuyên của các tổ chức đảng, cơ quan, trường học, nhất là đối với sinh viên các trường đại học trên địa bàn tỉnh Nam Định có hiệu quả, chúng tôi xin đưa ra một số giải pháp:

4.1. Về giải pháp đối với các nhà trường

Công tác tuyên truyền là nền móng, là cơ sở cho việc vận dụng lý luận vào thực tiễn một cách thống nhất. Việc nâng cao nhận thức của sinh viên về cuộc vận động trước hết phải đảm bảo cho sinh viên hiểu biết một cách đầy đủ về cuộc đời, sự nghiệp và tấm gương đạo đức sáng ngời của người. Thông qua đó sinh viên nhận thức và tự giác tu dưỡng, phấn đấu bằng những hành động cụ thể của cá nhân trong học tập và rèn luyện. Vì vậy, Đảng ủy, Ban giám hiệu các trường đại học tại Nam Định cần đẩy mạnh hơn nữa công tác tuyên truyền. Để thực hiện công tác này có hiệu quả, nhà trường cần phải cải tiến nội dung và hình thức học tập tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh. Không chỉ dừng lại ở hình thức những buổi báo cáo, sinh hoạt khoa học mang tính một chiều, các nhà trường cần tổ chức các cuộc thi tìm hiểu về cuộc đời sự nghiệp và tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh, đặc biệt là tư tưởng Hồ Chí Minh đối với người cán bộ y tế, đối với thanh niên. Hình thức các cuộc thi đa dạng ở nhiều lĩnh vực khác nhau như: các cuộc thi tìm hiểu kiến thức, kể chuyện, các cuộc thi văn hóa văn nghệ, thơ văn về đề tài Bác Hồ...

Bên cạnh đó, các trường cần thực hiện tốt công tác “nêu gương người tốt, việc tốt” trong sinh viên theo lời dạy của Bác. Những tấm gương người tốt việc tốt cần phải được giới thiệu rộng rãi trong toàn thể sinh viên, khắc họa những nét tiêu biểu để gây

ấn tượng đối với những sinh viên khác, vừa gần gũi với đời thường và đặc biệt có sức cảm hóa, khơi gợi ý muốn phấn đấu theo người khác trong sinh viên.

Không chỉ có việc đẩy mạnh tuyên truyền, nêu gương người tốt việc tốt trong học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh, các trường cần lồng ghép các hoạt động này vào công tác giảng dạy của cán bộ giảng viên. Công tác lồng ghép qua hoạt động giảng dạy không chỉ dừng lại với môn học tư tưởng Hồ Chí Minh mà trong cả công tác đào tạo những môn học khác của nhà trường, phương pháp của chủ nghĩa Mác - Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh trong mọi lĩnh vực của đời sống xã hội. Điều này đòi hỏi các trường đại học tại Nam Định và các tổ chức đoàn thể (như Đoàn thanh niên) của tỉnh cần chú trọng quản lý, giám sát hoạt động của sinh viên thực hiện nghiêm túc nội quy của trường, đồng thời tăng cường ý thức tự giác trong sinh viên, tăng cường công tác tự quản trong sinh viên nội trú và phải có biện pháp xử lý nghiêm khắc đối với những sinh viên vi phạm.

Việc các trường đại học tại Nam Định chú trọng xây dựng môi trường đại học thân thiện, lành mạnh, không tệ nạn xã hội là điều rất cần thiết.

4.2. Về giải pháp đối với sinh viên

Sinh viên là đối tượng trong quá trình đào tạo của nhà trường đại học. Mọi hoạt động của nhà trường đều nhằm mục đích đào tạo những cán bộ vừa hồng vừa chuyên, đáp ứng yêu cầu của sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

Chính vì vậy, bản thân mỗi sinh viên Nam Định phải hưởng ứng và nhận thức một cách toàn diện về tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh. Do đó:

Thứ nhất, bản thân mỗi sinh viên cần tự giác tìm hiểu và nghiên cứu về tư tưởng Hồ Chí Minh, đặc biệt là tư tưởng đạo đức của Người. Đồng thời với quá trình nhận thức tìm hiểu là quá trình vận dụng những tư tưởng của Người vào hoạt động thực tiễn của cá nhân như: qua các hoạt động tình nguyện và cộng đồng, qua mục tiêu hoạt động, qua các đợt sinh hoạt công dân đầu khóa. Việc “làm theo” này cần trở thành trách nhiệm, được thực hiện một cách tự giác, tự nguyện ở mỗi sinh viên, xuất phát từ nhận thức đúng đắn sau khi đã được học tập tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh. Đây là giải pháp về khả năng tự rèn luyện, giáo dục lý tưởng, đạo đức của sinh viên.

Thứ hai, chấp hành nghiêm túc nội quy, quy định của trường đại học là một yêu cầu cần thiết, có vai trò quan trọng trong việc rèn luyện nhân

cách và đạo đức, tác phong, ý thức tổ chức kỷ luật của người cán bộ trong tương lai. Đồng thời, mỗi sinh viên phải thường xuyên tu dưỡng bản thân, tự giác đấu tranh tự phê bình và phê bình. Từ hoạt động thực tiễn, bản thân phải tự đánh giá kết quả của chính mình, đánh giá những mặt đã đạt được và những hạn chế để sửa chữa.

Thứ ba, sinh viên phải đặt ra những tiêu chí phấn đấu cụ thể cho riêng mình đối với: kết quả học tập, các hoạt động tình nguyện, ngoại khóa, phấn đấu để được đứng trong hàng ngũ của Đảng...

5. Kết luận

Theo quan điểm chỉ đạo của Đảng ta, phong trào “Học tập và làm theo tư tưởng tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” tiếp tục được triển khai sâu rộng trong toàn Đảng, toàn dân những năm tiếp theo nhằm tạo ra những chuyển biến tích cực về đạo đức trong toàn xã hội. Cuộc vận động “Học tập và làm theo tư tưởng tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” đang tiếp tục được triển khai tại các trường học trên cả nước, trong đó có các trường đại học trên địa bàn tỉnh Nam Định. Chúng tôi đưa ra một số kết luận và kiến nghị:

Một là, cuộc vận động: “Học tập và làm theo tư tưởng tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh” là một cuộc vận động lớn về đạo đức tác động không nhỏ đến quá trình học tập phấn đấu của sinh viên nói chung và sinh viên Nam Định nói riêng. Cuộc vận động đã giúp sinh viên có những nhận thức sâu sắc về những nội dung cơ bản và giá trị to lớn của tư tưởng và tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh. Từ đó, tạo sự chuyển biến mạnh mẽ về ý thức tu dưỡng, rèn luyện đạo đức, góp phần nâng cao chất lượng học tập và rèn luyện đạo đức của sinh viên các trường đại học tại Nam Định, đồng thời đóng góp phần quan trọng vào thực hiện thắng lợi đường lối đổi mới của Đảng.

Hai là, thông qua khảo sát cho thấy nhận thức sinh viên các trường đại học ở Nam Định về cuộc vận động không chỉ dừng lại ở quá trình nhận thức cảm tính. Đa số sinh viên đều thấy được tầm quan trọng của tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh đối với việc xây dựng con người Việt Nam nói chung và đạo đức thanh niên nói riêng. Tuy nhiên bên cạnh đó vẫn còn một bộ phận sinh viên có thái độ thờ ơ, thiếu quan tâm đến cuộc vận động. Điều này đã làm ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả thực hiện cuộc vận động trong các trường.

Ba là, việc kết hợp tuyên truyền về cuộc vận động cần gắn liền với việc nâng cao tính tự giác,

rèn luyện của bản thân mỗi sinh viên. Đây là giải pháp đặc biệt quan trọng vì giải pháp này chỉ rõ vai trò quyết định của sinh viên với tư cách vừa là chủ thể, vừa là đối tượng của giáo dục đạo đức cách mạng theo tư tưởng Hồ Chí Minh. Điều này đòi hỏi sinh viên Nam Định không chỉ tiếp thu nội dung giáo dục tuyên truyền mà quan trọng hơn phải tự giáo dục, tự rèn luyện, tự trau dồi đạo đức của người cán bộ cho bản thân mình.

Bốn là, những giải pháp nhằm nâng cao nhận thức của sinh viên Nam Định về cuộc vận động

“Học tập và làm theo tư tưởng tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh”, bao gồm những giải pháp thuộc về nhà trường, các tổ chức đoàn thể và bản thân mỗi sinh viên. Tuy nhiên để phát huy hiệu quả, các giải pháp này cần có cơ chế thực hiện một cách đồng bộ, thống nhất và cần có sự quan tâm lãnh đạo của Đảng ủy, Ban Giám hiệu các trường; sự phối hợp giúp đỡ thường xuyên của các tổ chức, các phòng ban và giảng viên, cán bộ nhằm góp phần tăng cường hiệu quả cuộc vận động đối với nhận thức và rèn luyện đạo đức của sinh viên các trường Đại

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Chỉ thị số 03-CT/TW ngày 14/5/2011 về tiếp tục đẩy mạnh việc học tập và làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh.
2. Cục Thống kê tỉnh Nam Định (2002-2012), Niên giám thống kê tỉnh Nam Định (2002, 2007, 2010, 2011), NXB Thống kê, Hà Nội.
3. Tỉnh ủy Nam Định (2011), Nghị quyết Đại hội đại biểu Đảng bộ tỉnh Nam Định lần thứ XVIII (nhiệm kỳ 2011- 2015).
4. Tỉnh ủy Nam Định (2015), Nghị quyết Đại hội đại biểu Đảng bộ tỉnh Nam Định lần thứ XIX (nhiệm kỳ 2015- 2020).
5. Trần Mạnh Quân (2016), Nam Định: Gắn việc học tập và làm theo với thực hiện nhiệm vụ chính trị, Tạp chí Tuyên giáo.

Ngày nhận bài: 01/7/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 20/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. VŨ THỊ HUỆ

Trường Đại học Điều dưỡng Nam Định

PROMOTING THE STUDYING AND FOLLOWING HO CHI MINH’S MORAL EXAMPLE CAMPAIGN TO UNIVERSITY STUDENTS IN NAM DINH PROVINCE

● Master. **VU THI HUE**
 Nam Dinh University of Nursing

ABSTRACTS:

Studying and following Ho Chi Minh’s moral example is a large-scale campaign which has great significance in promoting the good moral values of traditions, fighting against the degradation of political ideology, ethics and lifestyle, eliminating corruption, wastefulness and social evils, forming and enhancing the moral values of socialism, building Vietnamese people with great beautiful character, strong and firm local political basis, civilized lifestyle, healthy social relations in order to accelerate Vietnam’s industrialization and modernization progresses. This paper analyzes the impact of Studying and following Ho Chi Minh’s moral example campaign on university students in Nam Dinh province and also proposed measures to improve this campaign’s effectiveness for university students in Nam Dinh province in the coming time.

Keywords: Studying and following Ho Chi Minh’s moral example, campaign, student, university, Nam Dinh province.

TÌNH HÌNH TRỐN VÀ TRÁNH THUẾ CỦA CÁC CÔNG TY ĐA QUỐC GIA: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

● BÙI THỊ HẠNH
● NGUYỄN THỊ HOA

TÓM TẮT:

Đối với một quốc gia, thuế là nguồn thu chủ yếu cho ngân sách quốc gia và có vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế đất nước. Do đó, vấn đề quản lý thuế để đảm bảo nguồn thu cho ngân sách Nhà nước luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu của Chính phủ các nước. Đặc biệt trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay, nền kinh tế của một quốc gia không chỉ có hoạt động của các doanh nghiệp trong nước còn có sự tham gia của các công ty nước ngoài, các công ty đa quốc gia, do vậy vấn đề quản lý thuế càng trở nên phức tạp hơn. Trong thời gian qua, không chỉ có các công ty trong nước mà các công ty đa quốc gia cũng có những hành vi trốn lậu thuế, tránh thuế rất tinh vi, phức tạp. Với quy mô hoạt động kinh doanh lớn, những hành vi trốn thuế, tránh thuế của các công ty đa quốc gia đã và đang gây thất thoát một lượng thuế lớn, ảnh hưởng tới nguồn thu của quốc gia. Vì vậy, vấn đề cần nhận diện các hành vi trốn thuế, tránh thuế và hạn chế thất thoát thuế từ các công ty đa quốc gia là vấn đề được Chính phủ các quốc gia rất quan tâm.

Từ khóa: Công ty đa quốc gia, trốn thuế, tránh thuế, ngân sách Nhà nước.

1. Đặt vấn đề

Công ty đa quốc gia, thường viết tắt là MNC (Multinational corporation) hoặc MNE (Multinational enterprises), là khái niệm để chỉ các công ty sản xuất hay cung cấp dịch vụ ở ít nhất hai quốc gia. Các công ty đa quốc gia lớn có ngân sách vượt cả ngân sách của nhiều quốc gia. Công ty đa quốc gia có thể có ảnh hưởng lớn đến các mối quan hệ quốc tế và các nền kinh tế của các quốc gia.

Các công ty đa quốc gia đang đối diện với cáo buộc về mục đích muốn trốn thuế qua các thương vụ của họ, bằng cách chuyển lợi nhuận ra nước ngoài để cắt giảm tiền thuế. Nhiều kỹ thuật trốn thuế đã được áp dụng để trở thành hợp pháp. Nhưng nhiều công ty khác bị phán quyết bất hợp pháp hoặc chiếm cứ một khu vực vô danh nào đó giữa hai quốc gia.

Các công ty đa quốc gia hoạt động với các đặc điểm:

Quyền sở hữu tập trung: các chi nhánh, công ty con, đại lý trên khắp thế giới đều thuộc quyền sở hữu tập trung của công ty mẹ, mặc dù chúng có những hoạt động cụ thể hằng ngày không hẳn hoàn toàn giống nhau.

Thường xuyên theo đuổi những chiến lược quản trị, điều hành và kinh doanh có tính toàn cầu. Tuy các công ty đa quốc gia có thể có nhiều chiến lược và kỹ thuật hoạt động đặc trưng để phù hợp với từng địa phương nơi nó có chi nhánh.

Mục đích phát triển của các công ty đa quốc gia là:

Thứ nhất, nhu cầu quốc tế hóa ngành sản xuất và thị trường nhằm tránh những hạn chế thương mại, quota, thuế nhập khẩu ở các nước mua hàng, sử dụng được nguồn nguyên liệu thô, nhân công rẻ, khai thác các tiềm năng tại chỗ.

Thứ hai, đó là nhu cầu sử dụng sức cạnh tranh và những lợi thế so sánh của nước sở tại,

thực hiện việc chuyển giao các ngành công nghệ bậc cao.

Thứ ba, Bảo vệ tính độc quyền đối với công nghệ hay bí quyết sản xuất ở một ngành không muốn chuyển giao cũng là lý do phải mở rộng địa phương để sản xuất. Bên cạnh đó, tối ưu hóa chi phí mở rộng thị trường cũng là mục đích của MNC.

2. Thực trạng trốn lậu thuế và tránh thuế của các công ty đa quốc gia

Qua khái niệm, đặc điểm và phân tích mục đích của các công ty đa quốc gia ở trên, chúng ta thấy rằng một trong những mục đích của các công ty đa quốc gia là nhằm mục đích tránh thuế và trốn thuế. Tuy nhiên, hiện nay các công ty đa quốc gia thường lợi dụng kẽ hở luật pháp các nước và sử dụng các kỹ thuật để tránh thuế hơn là trốn thuế.

Với hành vi trốn thuế, đây là hành vi vi phạm pháp luật và có thể bị xử phạt hành chính hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự. Tuy nhiên, khi sử dụng các kỹ thuật tránh thuế, hành vi tránh thuế đã được hợp pháp hóa bởi lẽ đối tượng nộp thuế am hiểu rõ về luật pháp thuế và vận dụng tốt những phương thức hợp pháp để giảm thiểu các khoản thuế phải đóng mà không trái với quy định pháp luật.

Một trong những hình thức tránh thuế mà các công ty đa quốc gia hiện thường sử dụng là tận dụng sự khác biệt về luật thuế, quy định về thuế suất giữa các quốc gia.

Phần lớn các quốc gia không đánh thuế vào phần lợi nhuận thu được từ thị trường nước ngoài mà các công ty đa quốc gia của họ thu được. Tuy nhiên ở một số nước như Mỹ, các công ty đa quốc gia vẫn chịu mức thuế đánh vào phần lợi nhuận mà họ chuyển từ nước ngoài về nước. Lợi dụng thực tế này các MNC tránh thuế bằng cách chuyển giao lợi nhuận về nước mà họ không bị đánh thuế vào phần mà họ chuyển từ nước ngoài về, hoặc trì hoãn chuyển giao lợi nhuận về nước.

Ví dụ: Công ty đa quốc gia của Thụy Sĩ hoạt động tại Hàn Quốc trả 27,5% thuế lợi nhuận doanh nghiệp tại Hàn Quốc và đưa về nước số lợi nhuận còn lại mà không phải trả thêm đồng nào tại Thụy Sĩ.

Ngược lại, một công ty Mỹ tại Hàn Quốc cũng phải nộp thuế tại Hàn Quốc, nhưng nếu mang số lợi nhuận còn lại về nước, họ sẽ đối mặt với mức thuế doanh nghiệp 35% tại Mỹ. Các công ty Mỹ

có thể trì hoãn việc nộp thuế bằng cách giữ lợi nhuận ở nước ngoài và trên thực tế có rất nhiều doanh nghiệp đã làm như vậy. Tới khi chuyển số lợi nhuận về nước, các công ty này nhận tín dụng cho phần thuế đã nộp ở nước ngoài. Trong trường hợp này, họ chỉ phải trả phần thuế chênh lệch giữa thuế suất ở Hàn Quốc (27,5%) và thuế suất ở Mỹ (35%).

Ngoài ra, các công ty đa quốc gia còn sử dụng thường xuyên kỹ thuật chuyển giá để giảm thuế phải nộp ở các công ty chủ nhà.

Chuyển giá (transfer pricing) là việc định giá quá cao hoặc quá thấp trong hoạt động thương mại giữa nội bộ công ty của các công ty đa quốc gia nhằm chuyển thu nhập và lợi nhuận từ nước có thuế cao sang nước có thuế thấp.

Chuyển giá là hoạt động mang tính chủ quan, áp đặt giá cả mua bán lên các giao dịch nội bộ không căn cứ trên giá cả thị trường, quy luật cung cầu giữa công ty mẹ và công ty con hay giữa các công ty con với nhau trong cùng một công ty đa quốc gia nhằm mục đích cuối cùng là tối thiểu số thuế phải nộp.

Như vậy, mục đích cuối cùng của hoạt động chuyển giá là tối đa hóa lợi nhuận của công ty đa quốc gia bằng cách tối thiểu hóa thuế thu nhập doanh nghiệp mà các công ty đa quốc gia phải nộp cho các Chính phủ. Thông qua hoạt động chuyển giá, các công ty đa quốc gia sẽ chuyển thu nhập doanh nghiệp ra khỏi quốc gia có mức thuế suất cao, sang các quốc gia có thuế suất thu nhập thấp nhằm trốn tránh việc nộp thuế thu nhập doanh nghiệp tại các quốc gia có thuế suất cao.

Khi thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp giữa hai quốc gia có sự khác biệt lớn, thủ thuật chuyển giá các công ty đa quốc gia thường sử dụng đó là nâng giá mua đầu vào các nguyên, vật liệu, hàng hóa và định giá bán ra hay giá xuất khẩu thấp tại các công ty con ở các quốc gia có thuế suất cao. Bằng cách này, công ty đa quốc gia đã chuyển một phần lợi nhuận từ quốc gia có thuế suất cao sang quốc gia có thuế suất thấp và như vậy thực hiện được mục đích tối thiểu số thuế phải nộp. Ngoài ra thông qua việc xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa, công ty đa quốc gia cũng thu lợi từ các biểu thuế xuất khẩu hay nhập khẩu nhằm đối đa hóa lợi nhuận sau thuế.

Ví dụ: Khi công ty mẹ bán hàng hóa cho công

ty con và nâng giá lên 100,000 USD; Vì là hàng xuất khẩu nên công ty mẹ không phải nộp thuế giá trị gia tăng đồng thời được khấu trừ thuế đầu vào. Trong khi đó, công ty con phải nộp thuế nhập khẩu nhưng số thuế này sẽ được trừ khi bán sản phẩm. Như vậy cả công ty mẹ và công ty con không phải nộp một đồng thuế nào nhưng lại được hưởng trọn khoản tiền do nâng giá đó.

Với giá trị hàng hóa được nâng lên là 100,000 USD và thuế suất thuế nhập khẩu là 30%, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 25%. Thuế nhập khẩu phải nộp là 30,000 USD và thu nhập chịu thuế giảm 30,000 USD. Số thuế thu nhập doanh nghiệp mà Nhà nước bị mất là $30,000 \times 25\% = 7,500$ USD.

Nếu thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp trong nước bằng nước ngoài. Thu nhập chịu thuế của công ty mẹ tăng 100,000 USD, số thuế phải nộp là 25,000 USD và phần thu nhập là 25,000 USD. Công ty con giảm thu nhập chịu thuế 100,000 USD và số thuế thu nhập giảm 25,000 USD. Đây chính là khoản mà nhà nước thất thu.

Nếu thuế suất trong lớn hơn nước ngoài: Giả sử thuế tại nước A là 20%, nước B là 25%. Công ty con ở nước A có thể tăng giá chuyển giao hàng hóa cho công ty con ở nước B là 100,000USD. Lợi nhuận của công ty ở nước A tăng 100,000 USD và số thuế phải nộp là 20,000USD. Trong khi đó, lợi nhuận của công ty ở nước B giảm 100,000USD và số thuế giảm là 25,000USD. Như vậy bằng kỹ thuật chuyển giá, công ty đã tiết kiệm được 5,000USD tiền thuế.

Việc tránh thuế bằng chuyển giá có thể được thực hiện một cách bài bản ngay từ giai đoạn đầu tư thông qua việc nâng giá trị vốn góp.

Hiện nay, khi đầu tư vào Việt Nam, với các máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại sẵn có, các công ty đa quốc gia sẽ tiến hành góp vốn bằng tài sản cố định (TSCĐ) hữu hình. Thông thường các công ty đa quốc gia sẽ định giá các máy móc, thiết bị góp vốn cao hơn giá trị thực tế của chúng. Thông qua hoạt động chuyển giao tài sản này, các công ty đa quốc gia đã chuyển một phần tiền ngược trở ra cho công ty mẹ ngay từ lúc mới đầu tư và thông qua chi phí khấu hao hàng năm sẽ làm cho Nhà nước thất thu thuế.

Ví dụ: Công ty nâng giá trị của máy móc thiết bị lên 1,000USD (giá trị thật là 20,000USD, khi

góp vốn đầu tư được nâng lên là 21,000USD). Khi góp vốn, nếu máy móc được mua từ công ty mẹ, đối tác nước ngoài đã chuyển 1,000USD về cho công ty mẹ. Nếu máy móc được khấu hao theo đường thẳng trong 10 năm, hàng năm chi phí khấu hao tăng thêm do phần định giá nâng lên là 100USD. Với thuế suất hiện nay là 25%, thuế thu nhập doanh nghiệp mà nước ta mất là 25USD.

Ngoài việc nâng giá trị tài sản vốn góp khi tiến hành đầu tư, các công ty đa quốc gia còn thực hiện việc chuyển giá thông qua việc chuyển giao công nghệ và thu phí bản quyền. Đây là một loại chi phí chiếm tỷ trọng lớn do khấu hao giá trị TSCĐ vô hình. Các công ty đa quốc gia sẽ xây dựng các phòng nghiên cứu và phát triển sản phẩm tại các quốc gia có thuế suất thu nhập doanh nghiệp cao, tất cả các phí nghiên cứu phát triển sản phẩm sẽ do công ty con tại quốc gia này gánh chịu. Nhưng kết quả của việc nghiên cứu, phát triển sẽ được áp dụng như nhau cho các thành viên trong công ty đa quốc gia. Hoặc một chương trình quảng cáo nhằm xây dựng thương hiệu trên một khu vực nhưng chi phí lại phân bổ hết về công ty con tại quốc gia có thuế suất cao. Các hoạt động này nhằm tối thiểu hóa số thuế phải nộp và việc phân bổ chi phí trên hoàn toàn là hành động chủ quan của các nhà quản lý công ty đa quốc gia.

3. Thực trạng tại Việt Nam

Hiện nay, rất nhiều công ty đa quốc gia đã đầu tư vốn vào Việt Nam và sử dụng các hình thức chuyển giá nhằm tránh thuế. Tình hình chuyển giá của các công ty đa quốc gia diễn ra rất nghiêm trọng, gây thất thoát một số tiền thuế lớn. Việc chuyển giá (transfer pricing) bằng cách định giá quá cao hoặc quá thấp trong hoạt động thương mại giữa nội bộ công ty các công ty đa quốc gia nhằm chuyển thu nhập và lợi nhuận từ nước có thuế cao sang nước có thuế thấp là các doanh nghiệp FDI đang thực hiện để tránh thuế. Cụ thể, các doanh nghiệp FDI nhập khẩu nguyên liệu máy móc đầu vào từ công ty mẹ ở mức giá cao. Sau đó, họ bán lại hàng hóa sản xuất ở Việt Nam cho công ty mẹ với mức giá thấp, các doanh nghiệp FDI “né” được thuế thu nhập doanh nghiệp và tiếp tục được hoàn thuế giá trị gia tăng. Cách làm của các doanh nghiệp này đã gây thất thoát nguồn thu thuế trong nước. Doanh nghiệp FDI kê khống giá nhập khẩu nguyên liệu máy móc thiết bị từ công ty mẹ

ở nước ngoài cũng làm cho mức nhập siêu tăng lên. Hậu quả của việc này là giá thành sản phẩm do các doanh nghiệp FDI sản xuất ra trở nên đắt hơn. Giá thành cao là cơ sở để các doanh nghiệp FDI báo cáo chưa có lãi hoặc lỗ vốn.

Nguyên nhân khách quan:

Các chi phí liên quan đến công tác quản lý, tiền lương, các hợp đồng dịch vụ và quản lý với nước ngoài đều ở mức cao.

Bên phía Việt Nam không có khả năng tài chính để “gánh chịu” khoản lỗ lớn để tiếp tục liên doanh, nên đành “ngâm bồ hòn làm ngọt”, chuyển sang mô hình doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài cho phía đối tác.

Sau đó, doanh nghiệp tiếp tục tồn tại, phát triển và kinh doanh có lãi.

Nguyên nhân chủ quan:

Trong quá trình sản xuất - kinh doanh, giành chi phí quá lớn cho các chương trình: Khuyến khích thương hiệu, các chi phí thuê tư vấn, quản lý và bảo hộ quyền sở hữu... và bất chấp thua lỗ nhằm mục đích chiếm lĩnh thị trường cho công ty mẹ tại Việt Nam bán với giá thấp hơn giá thành và tăng cường các công tác khuyến mại, quảng cáo để thu hút khách hàng.

Gây ra cuộc cạnh tranh thiếu lành mạnh giữa các doanh nghiệp có vốn FDI và các doanh nghiệp trong nước.

4. Các biện pháp nhằm hạn chế thất thoát thuế từ các công ty đa quốc gia

Qua những phân tích về thực trạng tránh thuế, trốn lậu thuế nêu trên, chúng ta nhận thấy rằng các công ty đa quốc gia chủ yếu áp dụng kỹ thuật chuyển giá để hạn chế tối đa số thuế phải nộp, gây thất thoát nguồn thu thuế của các quốc gia. Để hạn chế thất thoát thuế từ các công ty đa quốc gia, Việt Nam cần áp dụng các biện pháp chống chuyển giá, như:

Thứ nhất:

- Định giá các giao dịch liên kết theo giá thị trường (hay còn gọi là giá giao dịch thanh toán sòng phẳng - arms length pricing).

- Đưa ra định nghĩa rất rộng về các nước bên ngoài có quan hệ liên kết (mối quan hệ về vốn, quyền kiểm soát chủ yếu hoặc tỷ lệ về các giao dịch bằng 20% hoặc hơn); được áp dụng cả với giao dịch trong và ngoài nước.

- Nghĩa vụ chuẩn bị các tài liệu chứng minh của

doanh nghiệp: phải cung cấp các tài liệu chứng minh trong vòng 30 ngày kể từ ngày cơ quan chức năng yêu cầu; không quy định về thỏa thuận xác định giá trước...

Thứ hai:

- Luật thuế Thu nhập doanh nghiệp sửa đổi trong đó có riêng một phần quy định về chuyển giá quốc tế.

- Quy định các cơ sở kinh doanh có trách nhiệm “mua, bán, trao đổi và hạch toán giá trị hàng hóa, dịch vụ theo giá thị trường”.

Thứ ba:

- Cơ quan thuế được ấn định thuế để chống chuyển giá. Bộ Tài chính đã đồng ý cho cơ quan thuế được:

- Ấn định mức giá sử dụng để kê khai tính thuế.

- Ấn định thu nhập chịu thuế hoặc số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp. (Trong trường hợp cơ sở kinh doanh dựa vào tài liệu, dữ liệu và chứng từ không hợp pháp, không hợp lệ hoặc không nêu rõ nguồn gốc xuất xứ hàng hóa để xác định mức giá, tỷ suất lợi nhuận gộp hoặc các tỷ suất sinh lợi áp dụng trong giao dịch liên kết).

Thứ tư:

- Thành lập tình báo hải quan. Tình báo hải quan được thành lập trên cơ sở lực lượng trinh sát hải quan, nằm trong Cục Điều tra chống buôn lậu thuộc Tổng cục Hải quan.

- Cơ quan này sẽ có nhiệm vụ thu nhập, phân tích, đánh giá, thông tin làm cơ sở cho hải quan chống buôn lậu, quyết định kiểm tra thực tế hàng hóa.

Thứ năm:

- Đầu tiên: Xây dựng khung pháp lý về quyền quản lý thuế đối với các doanh nghiệp FDI nhằm tạo cơ sở pháp lý cho các cơ quan thuế có thẩm quyền xử lý các thông tin liên quan đến các công ty liên kết với các doanh nghiệp FDI.

- Xây dựng và áp dụng các biện pháp chống chuyển giá có hiệu quả.

- Đề nghị Nhà nước xóa bỏ cơ chế góp vốn bên Việt Nam vào liên doanh bằng quyền sử dụng đất và bất động sản.

- Nâng cao trình độ quản lý - kinh doanh của những người có chức trách của phía Việt Nam trong liên doanh.

- Gắn trách nhiệm quản lý vốn của Nhà nước tại doanh nghiệp cho từng cá nhân một cách rõ ràng hơn.

Việc hạn chế thất thoát thuế từ các công ty đa quốc gia đối với các nước trên thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng là một vấn đề phức tạp, khó khăn và đòi hỏi những biện pháp đồng bộ quyết liệt. Biện pháp quan trọng nhất là cơ chế chính sách đúng đắn, phù hợp với điều kiện của mỗi

quốc gia và thông lệ quốc tế, cùng với cách thức thực hiện nghiêm túc, đồng thời cũng phải có những điều chỉnh kịp thời để đối phó với những thủ đoạn tránh thuế, trốn lậu thuế ngày càng tinh vi của các công ty đa quốc gia, đảm bảo nguồn thu thuế chính đáng cho ngân sách Nhà nước ■

Ngày nhận bài: 20/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 10/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. BUI THỊ HẠNH

Giảng viên Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội

ThS. NGUYỄN THỊ HOA

Giảng viên Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội

THE ACTUAL STATE AND SOLUTIONS TO TAX EVASION AND TAX AVOIDANCE PHENOMENON OF MULTINATIONAL CORPORATIONS

- Master. **BUI THI HANH**, Hanoi University of Industry
- Master. **NGUYEN THI HOA**, Hanoi University of Industry

ABSTRACTS:

Tax revenue plays a key role in the national budget as well as the economic development of all countries. Hence, the top concern of governments is tax management to maintain the State budget. The economy of a country these days does not only depend on domestic business activities but also foreign firms and multinational corporation in the context of globalization. Therefore, tax management becomes more and more important for economics. In recent years, the phenomenon of tax evasion and tax avoidance happens more frequently in not only domestic firms sector but also multinational corporations sector. This issue makes tax management more sophisticated and complicated for governments. The tax evasion and tax avoidance of multinational corporations causes huge losses to the State budget. It is important to identify clearly tax evasion, tax avoidance and also impose solutions to minimize tax losses from the multinational corporations.

Keywords: Multinational corporation, tax evasion, tax avoidance, the State budget.

CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN ĐÀO TẠO VÀ BỒI DƯỠNG ĐỘI NGŨ CÔNG CHỨC HIỆN NAY

● VI TIẾN CƯỜNG

TÓM TẮT:

Hiện nay, công tác đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức được đánh giá là nặng về lý thuyết, thiếu tính ứng dụng, chưa chú trọng những đặc thù riêng biệt của từng vị trí việc làm. Để nâng cao hiệu quả trong công tác đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức, đòi hỏi các nhà quản lý, các nhà hoạch định chính sách phải thiết kế được chương trình đào tạo, bồi dưỡng phù hợp với khung năng lực của từng vị trí việc làm. Muốn vậy, trước hết phải xác định rõ các yếu tố ảnh hưởng đến đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức hiện nay là gì. Từ đó đưa ra giải pháp nhằm tăng cường hiệu quả công tác đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ công chức, đáp ứng yêu cầu cải cách hành chính, cải cách công vụ và hội nhập quốc tế.

Từ khóa: Đào tạo bồi dưỡng công chức, cải cách hành chính, hội nhập quốc tế.

1. Đặt vấn đề

Huấn luyện cán bộ là khái niệm mang tính lịch sử được Chủ tịch Hồ Chí Minh rất quan tâm, Người nói “Cán bộ là gốc của mọi công việc. Vì vậy, huấn luyện cán bộ là việc gốc của Đảng”; “Học để làm việc, làm người, làm cán bộ, học để phụng sự đoàn thể, giai cấp và nhân dân, tổ quốc và nhân loại”. Trong công cuộc đổi mới và hội nhập quốc tế ngày càng sâu, rộng hiện nay, đào tạo và bồi dưỡng cán bộ, công chức là một hoạt động giữ vai trò chiến lược trong phát triển nguồn nhân lực của các quốc gia, tổ chức.

Đào tạo là các hoạt động học tập cung cấp những kiến thức, kỹ năng nhằm giúp công chức có thể thực hiện hiệu quả hơn chức năng, nhiệm vụ vị trí việc làm của mình. Theo Trần Thị Thu, Vũ Hoàng Ngân (2011), “đào tạo là các hoạt động học tập để nâng cao trình độ, kỹ năng của người lao động để thực hiện có hiệu quả hơn chức năng và nhiệm vụ của mình”. Có thể thấy đào tạo là hoạt động làm cho công chức trở thành người có năng lực theo những tiêu chuẩn nhất định gắn với vị trí việc làm, khung năng lực của tổ chức.

Bồi dưỡng là hoạt động trang bị, cập nhật, nâng cao kiến thức, kỹ năng làm việc trong quá trình thực thi nhiệm vụ. Có nhiều hình thức bồi dưỡng như: Bồi dưỡng theo tiêu chuẩn ngạch là trang bị kiến thức, kỹ năng hoạt động công vụ cho ngạch công chức; Bồi dưỡng theo tiêu chuẩn chức vụ lãnh đạo, quản lý là trang bị kiến thức, kỹ năng, phương pháp làm việc cho từng vị trí lãnh đạo, quản lý; Bồi dưỡng theo vị trí việc làm là trang bị, cập nhật kiến thức, kỹ năng, phương pháp cần thiết để làm tốt công việc được giao. Quá trình bồi dưỡng được thực hiện trong thời gian ngắn, mục tiêu là đáp ứng ngay nhu cầu cần cập nhật, nâng cao kiến thức chuyên môn, kỹ năng quản lý cho người học.

Như vậy, đào tạo và bồi dưỡng được sử dụng là cầu nối để thực hiện quá trình truyền thụ kiến thức, kỹ năng một cách có kế hoạch. Thông qua đào tạo và bồi dưỡng, đội ngũ công chức tiếp nhận được kiến thức, kỹ năng để vận dụng vào thực thi công vụ một cách có hiệu quả hơn.

2. Vai trò của đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức

Trong điều kiện hiện nay, hoạt động đào tạo và

bồi dưỡng đội ngũ công chức đóng vai trò quan trọng để nâng cao năng lực thực thi công vụ và nâng cao chất lượng đội ngũ công chức. Muốn vậy, cần xác định rõ vai trò trong đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ công chức, cụ thể:

Thứ nhất, nâng cao hiệu quả thực thi công vụ. Trong quá trình làm việc, cùng với sự thay đổi ngày càng mạnh mẽ về yêu cầu chất lượng công việc; sự phát triển của khoa học, công nghệ.... đòi hỏi mỗi công chức hoàn thiện bản thân, nâng cao lý luận chính trị, cập nhật tri thức mới và kỹ năng để thực hiện tốt nhiệm vụ được giao.

Thứ hai, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Theo Nguyễn Ngọc Quân, Nguyễn Văn Điềm (2010): “Mục đích của đào tạo, phát triển nguồn nhân lực là nhằm sử dụng tối đa nguồn nhân lực hiện có và nâng cao tính hiệu quả của tổ chức thông qua việc giúp người lao động hiểu rõ, nắm vững hơn về công việc, thực hiện chức năng, nhiệm vụ của mình một cách tự giác với thái độ tốt hơn”. Trong nền hành chính công vụ, nguồn nhân lực chính là công cụ để thực hiện các mục tiêu chức năng hành chính, do vậy năng lực, chất lượng của đội ngũ công chức là một trong những điều kiện quan trọng, cần thiết để xây dựng nền hành chính hiệu lực, hiệu quả và phục vụ nhân dân ngày càng tốt hơn.

Thứ ba, quy hoạch, phát triển đội ngũ công chức, nhằm đáp ứng những thay đổi bên ngoài nền công vụ và sự đòi hỏi phát triển của tổ chức và cá nhân công chức bên trong nền công vụ. Thông qua đào tạo, bồi dưỡng giúp cho tổ chức quy hoạch được nguồn cán bộ quản lý, đảm bảo nguồn nhân lực có số lượng, chất lượng và cơ cấu hợp lý.

Thứ tư, đánh giá nhân lực. Công chức được đào tạo, bồi dưỡng biết tiếp thu và vận dụng những kiến thức, kỹ năng được học vào công việc, làm cho chất lượng công việc được nâng lên, mang lại hiệu quả chung cho tổ chức và cá nhân. Thông qua đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ công chức, người lãnh đạo và cơ quan chủ quản có thể đánh giá được sự tiến bộ, thái độ và hành vi của công chức.

Theo báo cáo của Bộ Nội vụ tại Hội nghị Sơ kết 3 năm thực hiện Quyết định 1374/QĐ-TTg ngày 12/8/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, công chức giai đoạn 2011 - 2015 cho thấy, 100% các bộ, ngành và địa phương đã xây dựng và ban hành kế

hoạch đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ cán bộ, công chức của ngành, địa phương mình giai đoạn 2011 - 2015. Kết quả trong 3 năm thực hiện đã có 98% cán bộ, công chức từ trung ương đến cấp huyện được đào tạo, đáp ứng tiêu chuẩn quy định; khoảng 71% cán bộ, công chức lãnh đạo cấp phòng của các bộ, ngành và 80% của các địa phương được đào tạo, bồi dưỡng theo chương trình quy định; 67% cán bộ, công chức các bộ, ngành và 56% cán bộ, công chức của địa phương thực hiện chế độ bồi dưỡng bắt buộc tối thiểu hàng năm. Đào tạo trình độ chuyên môn cho cán bộ cấp xã đáp ứng theo tiêu chuẩn quy định đạt gần 75%; đào tạo trình độ trung cấp chuyên môn trở lên cho 95% công chức cấp xã vùng đô thị, vùng đồng bằng và 87% công chức cấp xã vùng miền núi; 60% cán bộ cấp xã được bồi dưỡng kiến thức, kỹ năng lãnh đạo, quản lý, điều hành theo vị trí công việc; 70% công chức cấp xã thực hiện chế độ bồi dưỡng bắt buộc tối thiểu hàng năm; 50% những người hoạt động không chuyên trách cấp xã được bồi dưỡng kiến thức phù hợp với yêu cầu nhiệm vụ.

3. Các yếu tố ảnh hưởng đến đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức

3.1. Chính sách đào tạo và bồi dưỡng

Đây là yếu tố quan trọng, tạo nền móng và định hướng cho công tác xây dựng kế hoạch, triển khai đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ công chức.

Thứ nhất, chính sách là phương tiện để thể chế hóa đường lối, chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước đối với công tác đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, công chức.

Thứ hai, dựa vào văn bản quy phạm pháp luật quy định chính sách đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức để xác định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng ngành, từng cấp, từng cơ quan về đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ công chức.

Thứ ba, dựa vào các văn bản quy định chính sách để xây dựng chiến lược, kế hoạch đào tạo và bồi dưỡng phù hợp với đặc thù của ngành, địa phương, đáp ứng yêu cầu phát triển nguồn nhân lực của ngành đủ về số lượng, nâng cao chất lượng và hợp lý về cơ cấu.

Thứ tư, dựa vào văn bản quy định để kiểm tra, kiểm soát công tác đào tạo và bồi dưỡng, chất lượng và nội dung chương trình cũng như kết quả đạt được của công tác đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức.

3.2. Nguồn và chất lượng đầu vào của đội ngũ công chức

Nguồn tuyển dụng đầu vào là yếu tố có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng của đội ngũ công chức; tuyển dụng được người học đúng ngành, chuyên ngành sẽ làm cho việc bố trí, sử dụng công chức sẽ dễ dàng và hiệu quả hơn; việc đánh giá năng lực của công chức cũng sát với thực tế hơn.

3.3. Khung năng lực và vị trí việc làm

Thông tư số 05/2013/TT-BNV ngày 25/6/2013 của Bộ Nội vụ hướng dẫn thực hiện Nghị định số 36/2013/NĐ-CP ngày 22/4/2013 của Chính phủ về vị trí việc làm và cơ cấu ngạch công chức, tại Điều 7 của Thông tư nêu rõ: "Khung năng lực của từng vị trí việc làm được xây dựng gồm các năng lực và kỹ năng phải có để hoàn thành các công việc, các hoạt động nêu tại Bản mô tả công việc ứng với từng vị trí việc làm".

Theo Pastor và Bresard (2007), "khung năng lực phản ánh toàn bộ năng lực mà một cá nhân cần có để đảm nhiệm một vị trí việc làm hay một công cụ nào đó". Như vậy, khung năng lực là công cụ hiệu quả trong quản lý và phát triển nguồn nhân lực; đặc biệt còn được sử dụng nhiều trong việc tuyển dụng, bố trí, đánh giá chất lượng nguồn nhân lực để có định hướng đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức cho phù hợp với vị trí việc làm trong cơ quan. Xác định nhu cầu đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức chính xác, đảm bảo đào tạo, bồi dưỡng đúng đối tượng, đúng nội dung chương trình, đáp ứng yêu cầu công việc, yêu cầu của công cuộc cải cách hành chính và cải cách công vụ.

3.4. Hệ thống các cơ sở đào tạo, bồi dưỡng

Các cơ sở đào tạo, bồi dưỡng công chức là nơi tổ chức thực hiện các khóa đào tạo, bồi dưỡng trang bị, cập nhật, bổ sung kiến thức, kỹ năng hoạt động công vụ cho công chức. Các cơ sở đào tạo, bồi dưỡng cần bảo đảm các tiêu chuẩn tối thiểu của một trường/viện/trung tâm đào tạo công chức hiện đại, như: khuôn viên rộng rãi, có hội trường, các phòng học, ký túc xá, khu vui chơi giải trí thể thao; trang thiết bị giảng dạy hiện đại; cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin, phần mềm quản lý, phần mềm đào tạo hiện đại và chất lượng; đội ngũ giảng viên đảm bảo về số lượng và đủ năng lực giảng dạy; đội ngũ quản lý đào tạo chuyên nghiệp.

3.5. Trình độ, kỹ năng của đội ngũ giảng viên

Đây là yếu tố mang tính quyết định đến chất

lượng đào tạo, bồi dưỡng, vì vậy yêu cầu đội ngũ giảng viên phải có trình độ chuyên môn, kỹ năng sư phạm đạt chuẩn và kinh qua thực tế công tác.

3.6. Ngân sách đào tạo và bồi dưỡng

Số liệu thực tế cho thấy: "Theo đánh giá chung, đội ngũ này còn không ít hạn chế so với đòi hỏi của thời kỳ mới: chỉ đáp ứng khoảng 30% đạt yêu cầu, khoảng 40% "tạm tạm" và khoảng 30% còn lại là chưa đáp ứng được yêu cầu".

Sử dụng và quản lý ngân sách dành cho đào tạo, bồi dưỡng tốt sẽ có tác dụng thúc đẩy mạnh mẽ công tác đào tạo, bồi dưỡng. Nguồn kinh phí được sử dụng đúng mục đích, đúng đối tượng cần đào tạo, bồi dưỡng sẽ đem lại kết quả cho tổ chức cũng như cá nhân công chức. Ngược lại, nếu nguồn ngân sách được sử dụng sai mục đích, lãng phí không những vi phạm quy định của Nhà nước về quản lý đào tạo, bồi dưỡng công chức mà còn ảnh hưởng tới quyền lợi chính đáng của công chức về nhu cầu được đào tạo, bồi dưỡng.

3.7. Hội nhập và toàn cầu hóa

Trong bối cảnh toàn cầu hóa, hội nhập quốc tế sâu, rộng và kinh tế - xã hội không ngừng phát triển, vấn đề dự báo nhu cầu đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực đã và đang đặt ra những yêu cầu cấp bách đối với toàn xã hội nói chung và đối với khu vực hành chính công nói riêng. Vì vậy, yêu cầu đội ngũ cán bộ, công chức phải có kiến thức về hội nhập quốc tế, trang bị đầy đủ kiến thức tin học, ngoại ngữ đáp ứng yêu cầu của tổ chức và yêu cầu của từng vị trí việc làm công chức đảm nhận; tiếp cận chiến lược, kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng phát triển công chức của các nước tiên tiến, tiếp thu tinh hoa tri thức nhân loại, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực hành chính công là rất cần thiết. Qua đó, đội ngũ cán bộ, công chức trưởng thành, nhanh chóng hội nhập với khu vực và thế giới, nâng cao chất lượng công tác hoạch định, xây dựng chính sách phù hợp với đường lối, chủ trương của Đảng và Nhà nước và yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

4. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức

Để công tác đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức có hiệu quả, đáp ứng yêu cầu cải cách hành chính, cải cách công vụ, từ những yếu tố ảnh hưởng đến công tác đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức hiện nay, tác giả đề xuất một số giải pháp, đó là:

Thứ nhất, hoàn thiện xây dựng vị trí việc làm và khung năng lực. Từ vị trí việc làm và khung năng lực của mỗi vị trí việc làm, các nhà quản lý sẽ dễ dàng nhận thấy nhân viên dưới quyền đã đáp ứng được những yêu cầu về trình độ chuyên môn, kinh nghiệm, kỹ năng hay chưa. Qua đó, cả nhà quản lý và người công chức cùng nhìn nhận ra những khoảng trống về kiến thức, kỹ năng mà vị trí việc làm yêu cầu cần phải có. Từ đó, có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng, cho đội ngũ công chức với mục tiêu đáp ứng yêu cầu thực thi công vụ.

Thứ hai, đổi mới khâu xác định nhu cầu tuyển dụng. Cần xác định nhu cầu và tiêu chuẩn tuyển dụng công chức dựa trên các yêu cầu của vị trí việc làm và khung năng lực một cách khoa học để xây dựng các tiêu chí tuyển dụng phù hợp. Chỉ khi đầu vào tuyển dụng công chức được xác định, tính toán một cách khoa học, mới tuyển được nhân lực chất lượng, tuyển đúng người, sát với yêu cầu vị trí việc làm cần tuyển dụng. Điều này sẽ thuận lợi hơn trong quá trình sử dụng, đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức, góp phần nâng cao hiệu quả đào tạo và bồi dưỡng.

Thứ ba, hoàn thiện quy trình đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức. Quy trình đào tạo và bồi dưỡng phải được xây dựng trên cơ sở các quy định của Nhà nước, của ngành về đào tạo và bồi dưỡng công chức. Bên cạnh đó, cần nghiên cứu gắn với thực tế đặc thù của mỗi cơ quan để xây dựng quy trình đào tạo, bồi dưỡng đạt hiệu quả nhất từ khâu xác định nhu cầu đào tạo, lập kế hoạch, tổ chức đào tạo và kiểm tra, đánh giá chất lượng, hiệu quả của công tác đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức. Khi có được một quy trình đào tạo hợp lý sẽ giúp cho việc đào tạo và bồi dưỡng lựa chọn được đúng đối tượng, đúng nội dung chương trình, dễ dàng xây dựng thang đo đánh giá đào tạo và bồi dưỡng, đặc biệt chi phí cho đào tạo và bồi dưỡng thấp nhất nhưng hiệu quả cao nhất.

Thứ tư, tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng gắn với chức danh và vị trí việc làm. Cần chú trọng phân loại đối tượng đào tạo và bồi dưỡng, tránh việc đào tạo, bồi dưỡng ô ạt, không đúng đối tượng. Khi xác định đúng đối tượng cần đào tạo, bồi dưỡng với những khâu sau đó, như: xây dựng kế hoạch, xây dựng chương trình, lựa chọn giảng viên và tổ chức đào tạo, bồi dưỡng... sẽ phát huy được hiệu quả, từ đó nâng cao được chất lượng,

hiệu quả của công tác đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức.

Thứ năm, bố trí sử dụng hiệu quả đội ngũ công chức. Phải căn cứ vào trình độ chuyên môn, năng lực để bố trí sử dụng đội ngũ công chức một cách hiệu quả nhất. Điều này sẽ giúp cho mỗi người công chức phát huy được năng lực, sở trường của mình trong quá trình thực hiện nhiệm vụ. Làm tốt công tác bố trí, sử dụng đội ngũ công chức sẽ giảm được việc phải đào tạo, đào tạo lại, để bổ sung kiến thức, kỹ năng cho công chức, góp phần chống lãng phí ngân sách và tạo được động lực làm việc khi công chức được bố trí “đúng người - đúng việc”.

Thứ sáu, đổi mới công tác đánh giá công chức. Cần đổi mới công tác đánh giá đội ngũ công chức, tránh đánh giá hình thức, đánh giá cào bằng. Xây dựng bộ công cụ đánh giá để đo lường được kết quả thực thi nhiệm vụ của công chức trên 3 yếu tố: vị trí, chức danh đảm nhận; năng lực cá nhân ứng với khung năng lực của vị trí việc làm; kết quả thực hiện nhiệm vụ được giao. Khi công tác đánh giá phản ánh được chính xác những nỗ lực, đóng góp của công chức sẽ tạo được động lực làm việc, kích thích đội ngũ công chức tự hoàn thiện bản thân thông qua việc tự đào tạo, sẵn sàng tham gia vào công tác đào tạo và bồi dưỡng của cơ quan, đơn vị; từ đó góp phần nâng cao chất lượng, hiệu quả công tác đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức đáp ứng yêu cầu đổi mới và hội nhập.

5. Kết luận

Đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức là nội dung quan trọng và cấp thiết trong tiến trình cải cách hành chính, cải cách công vụ của nền hành chính công ở nước ta trong giai đoạn hiện nay. Hoạt động đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức đóng vai trò quan trọng để nâng cao năng lực thực thi công vụ, nâng cao chất lượng đội ngũ công chức. Xác định rõ các yếu tố ảnh hưởng đến đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ công chức sẽ có tác dụng rất lớn nhằm có cái nhìn toàn diện công tác này trong quá trình phát triển; qua đó góp phần nâng cao hiệu quả đào tạo, bồi dưỡng từ khâu xác định nhu cầu đào tạo, bồi dưỡng, xây dựng kế hoạch đến lựa chọn giảng viên... đánh giá kết quả đào tạo, bồi dưỡng. Mục tiêu cuối cùng của đào tạo và bồi dưỡng là xây dựng và phát triển đội ngũ cán bộ, công chức thực sự có năng lực, thực thi công vụ hiệu quả ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Nội vụ, Báo cáo số 2880/BC-BNV ngày 31/7/2014, kết quả 3 năm thực hiện Quyết định số 1374/QĐ-TTg ngày 12/8/2011 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng cán bộ, công chức giai đoạn 2011 - 2015.
2. Chính phủ, Nghị định số 18/2010/NĐ-CP ngày 05/3/2010 về đào tạo, bồi dưỡng công chức.
3. Phung Xuan Nha, Le Quan & Ho Nhu Hai (2013), *Innovation And Human resource Development*, NXB Đại học Quốc gia Hà Nội.
4. Trần Thị Thu và Vũ Hoàng Ngân (2011), *Giáo trình Quản lý nguồn nhân lực trong tổ chức công*, NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, Hà Nội.
5. Phạm Hồng Thái (2004), *Công vụ, công chức Nhà nước*, NXB Tư Pháp, Hà Nội.
6. UNDP tại Việt Nam (2009), *Báo cáo nghiên cứu cải cách thể chế quản lý hành chính công ở Việt Nam hiện nay*, Hà Nội.

Ngày nhận bài: 2/7/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 23/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. VI TIẾN CUÔNG

Khoa Tổ chức xây dựng chính quyền - Trường Đại học Nội vụ Hà Nội

Điện thoại: 0919428866

Email: sakura.vtc@gmail.com

**FACTORS AFFECTING THE TRAINING AND RETRAINING
OF CIVIL SERVANTS**

● Master. **VI TIEN CUONG**

Hanoi University of Home Affairs, Faculty of Government Organization

ABSTRACTS:

The training and retraining of civil servants is evaluated as only focusing on theory, lack of application, not focus on the uniqueness of each working position. Training programs should be designed appropriately with the capacity of each working position to improve the effectiveness of the training and retraining of public servants, requiring managers. It is necessary to identify clearly the factors affecting the training and retraining of civil servants to find effective solutions to improve the effectiveness of training and retraining of civil servants and meet the requirements of the administrative reform, civil service reform progress in the context of international integration.

Keywords: Training and retraining of civil servants, administrative reform, international integration.

LƯỢNG GIÁ THIẾT HẠI SỨC KHỎE CỘNG ĐỒNG DO Ô NHIỄM KHÔNG KHÍ GÂY RA BỞI CÁC NHÀ MÁY SẢN XUẤT XI MĂNG BẰNG PHƯƠNG PHÁP CHI PHÍ SỨC KHỎE TẠI HUYỆN KINH MÔN, TỈNH HẢI DƯƠNG

● NGUYỄN TÂN HUYỀN
● TRẦN THỊ THU TRANG

TÓM TẮT:

Ô nhiễm môi trường không khí đang trở thành vấn đề nghiêm trọng tại huyện Kinh Môn, tỉnh Hải Dương. Trong những năm gần đây, huyện đã có những bước tiến mạnh mẽ trong tăng trưởng, phát triển kinh tế, đặc biệt là công nghiệp sản xuất xi măng. Cụm công nghiệp Nhị Chiểu thuộc huyện Kinh Môn với 5 xã Duy Tân, Phú Thứ, Tân Dân, Minh Tân, Hoàn Sơn là nơi có mật độ nhà máy, xí nghiệp dày đặc, đặc biệt là nhà máy sản xuất xi măng. Người dân nơi đây phải hứng chịu nhiều nhất khói bụi của các nhà máy xi măng, hóa chất trên địa bàn, dẫn đến nguy cơ mắc các bệnh về hô hấp, ung thư ngày càng tăng nhanh chóng.

Với thực trạng ô nhiễm trầm trọng như vậy, nhằm góp phần phát triển ngành Xi măng với mục tiêu vừa tăng trưởng kinh tế, vừa bảo vệ môi trường, việc lượng giá thiệt hại sức khỏe cộng đồng do ô nhiễm môi trường không khí gây ra bởi hoạt động sản xuất xi măng đóng vai trò rất quan trọng. Trong đó, phương pháp chi phí sức khỏe (COI - Cost of Illness) là một phương pháp được sử dụng phổ biến để lượng giá thiệt hại sức khỏe con người do ô nhiễm môi trường.

Từ khóa: Ô nhiễm không khí, thiệt hại sức khỏe, phương pháp chi phí sức khỏe, nhà máy sản xuất xi măng, huyện Kinh Môn - tỉnh Hải Dương.

1. Giới thiệu địa điểm nghiên cứu

1.1. Đặc điểm điều kiện kinh tế - xã hội

Huyện Kinh Môn, tỉnh Hải Dương có diện tích tự nhiên là 16.326,31 ha. Phía Bắc của huyện giáp thị xã Đông Triều, Quảng Ninh; Phía Nam và Đông Nam giáp huyện Kim Thành, Hải Dương và huyện An Dương, Hải Phòng; Phía Đông giáp huyện Thủy Nguyên, Hải Phòng; Phía Tây giáp huyện Nam Sách và thị xã Chí Linh, Hải Dương.

Về hành chính, huyện bao gồm 22 xã và 3 thị trấn. Huyện có mật độ dân số cao, so với mật độ bình quân của các huyện miền núi cả nước (1.003 người/km²).

Về nông nghiệp, theo Báo cáo Kết quả thực hiện nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội năm 2014 của huyện Kinh Môn, tổng diện tích gieo trồng đạt 17.450 ha, đạt 101,2% kế hoạch, tăng 0,6% so với năm 2013. Trong đó: Diện tích lúa 12.354 ha, năng suất cả năm 120,8 tạ/ha; sản lượng đạt 74.648 tấn... Chăn nuôi, thủy sản theo hình thức trang trại, gia trại tiếp tục phát triển, giảm hình thức chăn nuôi nhỏ lẻ trong khu dân cư.

Về công nghiệp, xây dựng: Ngành Công nghiệp của huyện Kinh Môn đang phát triển với tốc độ cao. Một số sản phẩm chủ yếu ngành Công nghiệp

như: Đá xây dựng đạt 1.845 m³, than coke đạt 446.000 tấn, thép xây dựng đạt 496.322 tấn, xi măng đạt 362.000 tấn...

1.2. Đặc điểm các nhà máy sản xuất xi măng tại huyện Kinh Môn

Hiện nay, địa bàn huyện Kinh Môn có 9 nhà máy xi măng đang hoạt động, trong đó chủ yếu tập trung tại thị trấn Minh Tân, thị trấn Phú Thứ. Trong đó có 2 nhà máy có công suất lớn, gồm: Công ty Xi măng Hoàng Thạch tại thị trấn Minh Tân, tổng công suất 3,5 triệu tấn/năm; Công ty Xi măng Phúc Sơn đặt tại thị trấn Phú Thứ, tổng công suất 3,6 triệu tấn/năm. Còn lại là các công ty, nhà máy với công suất nhỏ hơn như: Công ty cổ phần Xi măng Trung Hải: tại xã Duy Tân, công suất 88.000 tấn/năm. Công ty TNHH Xi măng Phú Tân: tại xã Duy Tân, công suất 120 nghìn tấn/năm...

Có thể thấy, với 2 nhà máy có công suất lớn như vậy trên các địa bàn, môi trường không khí bị ảnh hưởng rất nặng nề do khói bụi của hoạt động sản xuất xi măng, từ đó tác động không nhỏ tới sức khỏe của người dân tại khu vực.

Do vậy, nghiên cứu lựa chọn địa điểm nghiên cứu bao gồm vùng ô nhiễm và vùng đối chứng như sau:

- Vùng ô nhiễm: Chọn 2 thị trấn Minh Tân và Phú Thứ, vì đây là 2 thị trấn tập trung nhiều nhà

máy xi măng có công suất lớn trên toàn huyện.

- Vùng đối chứng: Chọn 2 xã Hoàn Sơn và Tân Dân vì tại 2 xã này không có nhà máy xi măng, do vậy mà mức độ ảnh hưởng từ khói bụi của sản xuất xi măng gây ra sẽ ít hơn so với các vùng khác trong huyện.

1.3. Đặc điểm vùng ô nhiễm và vùng đối chứng

Thị trấn Minh Tân, thị trấn Phú Thứ, xã Hoàn Sơn và xã Tân Dân có điều kiện tự nhiên tương đối giống nhau, cùng thuộc cụm công nghiệp Nhị Chiểu, huyện Kinh Môn, tỉnh Hải Dương. Cụm công nghiệp Nhị Chiểu hay còn được gọi là 5 xã khu đảo, được bao quanh bởi sông Kinh Thầy, với quy mô 500 ha, Nhị Chiểu có rất nhiều cơ hội để tăng trưởng kinh tế, đặc biệt là ngành Công nghiệp vật liệu xây dựng xi măng, thép...

Thị trấn Minh Tân và thị trấn Phú Thứ, do có các nhà máy xi măng, nhà máy thép... dẫn đến tình trạng ô nhiễm không khí diễn ra trầm trọng. Trong khi đó, tại Hoàn Sơn và Tân Dân, do không có nhà máy xi măng nên chất lượng môi trường không khí được đảm bảo hơn. Ta có bảng so sánh về một số chỉ tiêu môi trường không khí giữa 2 vùng, bao gồm: CO, NO₂, SO₂, bụi TSP, bụi PM10 như sau:

Có thể thấy, các chỉ tiêu ô nhiễm không khí tại vùng ô nhiễm đều lớn hơn vùng đối chứng. Trong đó, chỉ tiêu NO₂ và SO₂ ở vùng ô nhiễm đã xấp xỉ

Bảng 1: So sánh vùng ô nhiễm và vùng đối chứng

STT	TIÊU CHÍ	QUY CHUẨN	VÙNG Ô NHIỄM		VÙNG ĐỐI CHỨNG	
			TT Minh Tân	TT Phú Thứ	Xã Hoàn Sơn	Xã Tân Dân
I. Đặc điểm tự nhiên						
1	Diện tích (km ²)		13,48	8,81	4,23	4,93
2	Dân số (người)		19645	13350	3355	4066
3	Số lượng nhà máy xi măng trên địa bàn		1	2	0	0
II. Một số chỉ tiêu môi trường không khí						
1	CO (mg/m ³)	30	3,96	2,89	2,56	3,19
2	NO ₂ (mg/m ³)	0,2	0,018	0,015	0,01	0,011
3	SO ₂ (mg/m ³)	0,35	0,031	0,03	0,019	0,021
4	Bụi TSP (mg/m ³)	0,3	0,34	0,32	0,22	0,22
5	Bụi PM10 (mg/m ³)	0,15	0,088-0,162	0,097-0,167	0,06-0,069	0,063-0,074

(Nguồn: Báo cáo Kết quả lấy mẫu phân tích theo mạng lưới các điểm quan trắc tài nguyên và môi trường đất, nước, không khí, chất thải rắn sinh hoạt trên địa bàn huyện Kinh Môn năm 2015)

mức cho phép, chỉ tiêu bụi TSP ở vùng ô nhiễm đã vượt quy chuẩn cho phép. Tại vùng ô nhiễm còn bị ô nhiễm bởi bụi PM10, đây là loại bụi có khả năng gây ảnh hưởng rất lớn tới sức khỏe con người qua đường hô hấp.

2. Mô hình nghiên cứu

Tác giả sử dụng phương pháp chi phí sức khỏe để lượng giá thiệt hại sức khỏe cộng đồng do ô nhiễm không khí từ hoạt động sản xuất xi măng tại thị trấn Minh Tân và thị trấn Phú Thứ, Kinh Môn, Hải Dương.

Nội dung phương pháp: Tiến hành so sánh tình trạng sức khỏe của cộng đồng, cụ thể là số ca mắc bệnh liên quan đến ô nhiễm không khí giữa vùng ô nhiễm và vùng đối chứng. Nếu các thống kê về sự khác biệt vấn đề mắc bệnh giữa hai vùng là đủ lớn và có ý nghĩa, đồng thời có sự chứng minh về quan hệ nhân quả giữa nguồn gây ô nhiễm và bệnh tật, cùng cơ chế gây bệnh được xác lập, có thể kết luận rằng sự khác biệt về tình hình sức khỏe đó là do ô nhiễm không khí gây ra.

Các giả định của phương pháp xác định và tính toán cho trường hợp này như sau:

- Giả sử ô nhiễm nguồn không khí do hoạt động sản xuất xi măng ở khu vực đối chứng là bằng không. Do vậy, sự khác nhau về số lượng bệnh nhân mắc bệnh phản ánh sự tổn thương do nguyên nhân ô nhiễm không khí gây ra bởi các nhà máy xi măng.

- Yếu tố giá của hai vùng là tương tự nhau.

Với các giả định trên, ta có mô hình tính toán thiệt hại như sau:

$$THSK = CPTHP - CPTHNP = (CPĐT + CPCH)P - (CPĐT + CPCH)NP$$

Trong đó:

THSK: Thiệt hại do ô nhiễm không khí lên sức khỏe con người

CPĐT: Chi phí điều trị và phục hồi bệnh có liên quan đến ô nhiễm không khí (gồm thuốc men, viện phí, bồi dưỡng phục hồi sức khỏe)

CPCH : Chi phí cơ hội của bệnh nhân và những người chăm sóc bệnh nhân trong quá trình điều trị và phục hồi

P: Vùng ô nhiễm

NP: Vùng đối chứng

Để xác định mức độ thiệt hại do ô nhiễm không khí lên sức khỏe, cần có nguồn dữ liệu về chi phí điều trị (CPĐT) và chi phí cơ hội của việc mắc bệnh (CPCH).

- Chi phí điều trị: Là chi phí hợp lý cho việc cứu chữa, bồi dưỡng, phục hồi sức khỏe và chức năng bị mất, giảm sút của người bị thiệt hại như tiền thuốc, tiền mua các thiết bị y tế, chi phí chụp X quang, siêu âm, xét nghiệm...; tiền viện phí, tiền bồi dưỡng phục hồi sức khỏe cho người bị thiệt hại...

$$CPĐT = \sum_{i=1}^n ei(qP - qNP)i$$

Trong đó:

CPĐT: Chi phí y tế khám chữa bệnh và phục hồi do nước ô nhiễm (đồng/năm)

ei: Chi phí dịch vụ y tế/lần khám chữa bệnh i

qi: Số lần khám chữa bệnh cho mỗi loại bệnh i

i: Các loại bệnh liên quan đến ô nhiễm

- Chi phí cơ hội:

Chi phí cơ hội là thu nhập bị mất đi của bệnh nhân và người chăm sóc là lao động phải nghỉ việc vì bệnh tật cho đến khi phục hồi và tham gia làm việc trở lại. Thiệt hại về chi phí cơ hội có thể được tính thông qua công thức:

$$CPCH = [\sum_{i=1}^n wli(1 + s)]P - [\sum_{i=1}^n wliqi(1 + s)]NP$$

Trong đó:

CPCH: Chi phí cơ hội của việc mắc bệnh do ô nhiễm

w: Mức lương tối thiểu/ngày (đồng/ngày)

li: Số ngày ở lại bệnh viện để chữa bệnh i

s: Số người trung bình chăm sóc bệnh nhân cho mỗi lần điều trị

P: vùng ô nhiễm

NP: vùng đối chứng

+ Chi phí cơ hội của người ốm: Thu nhập thực tế bị mất hoặc bị giảm sút của người bị thiệt hại.

+ Chi phí cơ hội của người thân phải nghỉ việc để chăm sóc người ốm gồm: Chi phí cho người chăm sóc người bị thiệt hại trong thời gian điều trị bao gồm tiền đi lại, tiền thuê nhà trọ...

Đề tài đã nghiên cứu các tài liệu thứ cấp về y tế, sức khỏe và các nghiên cứu khác về thiệt hại ô nhiễm không khí để nhận diện một số bệnh liên quan đến ô nhiễm không khí. Cụ thể, theo báo cáo y tế tại Bệnh viện Đa khoa Nhị Chiểu, huyện Kinh Môn, tại địa phương có các bệnh liên quan đến ô nhiễm môi trường không khí, như: viêm họng, viêm phế quản, hen phế quản, viêm tai giữa, viêm phổi, bệnh thần kinh.

Nghiên cứu tiến hành phỏng vấn 177 bảng hỏi thu thập số liệu trong năm 2015 của các hộ sinh sống ở vùng ô nhiễm (90 hộ) và vùng đối chứng (87 hộ). Sử dụng thống kê kiểm định sự khác biệt

giữa số ca mắc bệnh trung bình tại 2 vùng. Ở mức sai số 5%, nếu P-value của các thống kê khác biệt nhỏ hơn 0,05, có thể kết luận sự khác biệt giữa hai vùng có ý nghĩa thống kê.

3. Kết quả nghiên cứu

3.1. Đặc điểm kinh tế xã hội của đối tượng được điều tra

Nghiên cứu thực hiện thống kê tóm tắt đặc điểm kinh tế - xã hội của mẫu điều tra trong năm 2015.

- Về độ tuổi: Tuổi bình quân của đối tượng điều tra là 47 và đối tượng điều tra tương đối tương đồng trong cả vùng ô nhiễm và vùng đối chứng.

- Về tỷ lệ giới tính: Nam và nữ chiếm tương ứng 46,9% và 53,1% trong mẫu điều tra.

- Về học vấn: Đối tượng người dân của 2 vùng có trình độ văn hóa tương đương nhau tập trung ở trình độ trung cấp, cao đẳng và đại học.

- Về việc làm: Nhóm đối tượng tham gia trả lời nằm trong các nhóm nghề như nông dân (38,4%), công nhân nhà máy (23,7%)...

Trung bình, một hộ gia đình có 3,4 thành viên; trong đó 2,5 thành viên có việc làm. Không có sự khác biệt về tỷ lệ này giữa vùng ô nhiễm và vùng đối chứng. Thu nhập bình quân hộ gia đình vào khoảng 7,05 triệu đồng/ tháng. Từ đó, thu nhập trung bình của một lao động là 2,82 triệu đồng/tháng, hay thu nhập trung bình là 94.000

đồng/ ngày. Như vậy, chi phí cơ hội của một ngày nghỉ việc trung bình tại khu vực nghiên cứu là 94.000 đồng. (Xem bảng 2)

3.2. Ước tính thiệt hại sức khỏe do ô nhiễm không khí

Theo số liệu số liệu thu thập được từ bệnh viện đa khoa Nhị Chiểu và từ người dân, ta có bảng thống kê về số lần mắc bệnh liên quan đến ô nhiễm không khí, cụ thể là 6 bệnh: viêm họng, viêm phế quản, hen phế quản, viêm tai giữa, viêm phổi và bệnh thần kinh giữa vùng ô nhiễm và vùng đối chứng như sau: (Xem bảng 3)

Kết quả thống kê kiểm định cho thấy, có sự khác biệt có ý nghĩa giữa số ca mắc bệnh trung bình tại hộ gia đình giữa hai vùng ô nhiễm và vùng so sánh với 4 loại bệnh, gồm: viêm họng, viêm phế quản, hen phế quản và viêm phổi (các bệnh có giá trị P-value <0,05). Như vậy, với giả định các điều kiện khác không đổi có thể kết luận, ô nhiễm không khí là yếu tố liên quan trực tiếp gây ra 4 loại bệnh trên cho người dân vùng ô nhiễm.

Ta có bảng số liệu tổng hợp về chi phí điều trị đối với từng loại bệnh, số ngày nghỉ trung bình của người ốm mỗi lần mắc bệnh, số ngày nghỉ trung bình của người thân để chăm sóc tính cho một lần mắc bệnh, từ đó ta tính được chi phí cơ hội của người ốm và người thân liên quan đến ô nhiễm không khí. Cuối cùng, nghiên cứu tính được thiệt

Bảng 2: Tóm tắt đặc điểm kinh tế - xã hội của mẫu điều tra

	Thị trấn Minh Tân		Thị trấn Phú Thứ		Xã Hoàn Sơn		Xã Tân Dân		Tổng cộng	
	Số người	%	Số người	%	Số người	%	Số người	%	Số người	%
Giới tính										
- Nam	22	24,4	21	23,3	21	24,1	19	21,8	83	46,9
- Nữ	25	27,8	22	24,5	24	27,6	23	26,5	94	53,1
Tuổi	46,2		46,2		48,3		47,3		47	
Nghề nghiệp										
- Công nhân nhà máy	11	23,4	12	27,9	10	22,2	9	21,4	42	23,7
- Kỹ sư nhà máy	2	4,3	3	7,0	2	4,4	3	7,1	10	5,6
- Công chức, viên chức	5	10,6	5	11,6	4	8,9	4	9,5	18	10,2
- Nông dân	18	38,3	16	37,2	17	37,8	17	40,5	68	38,4
- Dịch vụ	8	17	5	11,6	8	17,8	6	14,3	27	15,3
- Tự do	3	6,4	2	4,7	4	8,9	3	7,2	12	6,8

(Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra)

Bảng 3: Sự khác biệt về số lần mắc bệnh giữa vùng ô nhiễm và vùng đối chứng

STT	Tên bệnh	Số lần mắc bệnh trung bình 1 hộ gia đình - vùng ô nhiễm	Số lần mắc bệnh trung bình 1 hộ gia đình - vùng đối chứng	Chênh lệch về số lần mắc bệnh trung bình 1 hộ gia đình	P-Value
1	Viêm họng	0,428	0,137	0,291	0,011
2	Viêm phế quản	0,303	0,097	0,206	0,012
3	Hen phế quản	0,015	0,002	0,013	0,000
4	Viêm phổi	0,071	0,023	0,048	0,015
5	Viêm tai giữa	0,11	0,03	0,08	0,559
6	Bệnh thần kinh	0,188	0,18	0,008	0,259

(Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra)

hại trung bình 1 hộ gia đình đối với từng loại bệnh, cụ thể như sau: (Xem bảng 4)

Như vậy, trung bình một hộ gia đình ở vùng ô nhiễm không khí chịu thiệt hại sức khỏe quy đổi ra tiền là 509,38 nghìn đồng năm 2015. Với tổng số hộ dân của thị trấn Phú Thứ và thị trấn Minh Tân là 9237 hộ, tổng thiệt hại sức khỏe do ô nhiễm không khí gây ra là 4,705 tỷ đồng cho năm 2015.

Tóm lại, nghiên cứu đã phân tích và tiến hành áp dụng thí điểm phương pháp chi phí sức khỏe tại huyện Kinh Môn, tỉnh Hải Dương. Từ việc điều tra số liệu thứ cấp và sơ cấp, nghiên cứu đã khảo sát thực tế các khu vực có nhà máy sản xuất xi măng

trên địa bàn huyện Kinh Môn và chọn được vùng ô nhiễm bao gồm thị trấn Minh Tân và thị trấn Phú Thứ và so sánh với vùng đối chứng bao gồm xã Hoàn Sơn và xã Tân Dân.

Kết quả nghiên cứu cũng đã phân tích và làm rõ được mối liên quan giữa ô nhiễm khói bụi từ các nhà máy xi măng tại thị trấn Minh Tân và thị trấn Phú Thứ với 4 bệnh liên quan đến hệ hô hấp bao gồm: viêm họng, viêm phế quản, hen phế quản và viêm phổi. Kết quả lượng giá chi phí thiệt hại của một hộ gia đình tại vùng ô nhiễm là 509,38 nghìn đồng và tính cho cả vùng ô nhiễm là 4,705 tỷ đồng năm 2015. Con số này rất có ý nghĩa cho các nhà

Bảng 4: Thiệt hại trung bình của một hộ gia đình do mắc bệnh liên quan đến ô nhiễm không khí

TT	Tên bệnh	Số ngày nghỉ trung bình của người ốm (ngày)	Chi phí cơ hội của người ốm 1 lần mắc bệnh (1000 đồng)	Số ngày nghỉ trung bình của người thân (ngày)	Chi phí cơ hội của người thân 1 lần mắc bệnh (1000 đồng)	Chi phí điều trị, phục hồi 1 lần mắc bệnh (1000 đồng)	Chi phí thiệt hại 1 lần mắc bệnh (1000 đồng)	Số lần mắc bệnh trung bình 1 hộ gia đình (lần)	Thiệt hại trung bình 1 hộ gia đình (1000 đồng)
(1)	(2)	(3)	(4)=(3)*94	(5)	(6)=(5)*94	(7)	(8)=(4)+(6)+(7)	(9)	(10)=(8)*(9)
1	Viêm họng	2,05	192,7	1,48	139,12	257,28	607,1	0,29	176,67
2	Viêm phế quản	5,09	478,46	1,8	169,2	517,14	1164,8	0,21	239,95
3	Hen phế quản	2,67	250,98	0,89	83,66	457	791,64	0,01	11,08
4	Viêm phổi	7,13	670,22	4,25	399,5	632	1701,72	0,05	81,68
Tổng thiệt hại do mắc bệnh liên quan đến ô nhiễm không khí của 1 hộ gia đình									509,38
Tổng thiệt hại do mắc bệnh liên quan đến ô nhiễm không khí của vùng ô nhiễm									4.705.147,94

(Nguồn: Tổng hợp từ số liệu điều tra)

hoạch định chính sách xây dựng các chỉ tiêu phát thải, tiêu chuẩn riêng cho từng vùng, địa phương nhằm tránh được thiệt hại lớn đối với môi trường.

Việc đánh giá thiệt hại về sức khỏe do ô nhiễm không khí đã được thực hiện tại nhiều quốc gia trên thế giới, nhưng ở Việt Nam hiện nay pháp luật môi

trường chưa quy định rõ ràng, cụ thể, vì vậy, cần thiết phải xây dựng đề xuất quy trình lý thuyết về lượng giá và những kỹ thuật thực nghiệm phục vụ cho việc lượng giá thiệt hại sức khỏe cộng đồng do ô nhiễm môi trường không khí nói chung và ô nhiễm không khí do hoạt động sản xuất xi măng nói riêng ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Báo cáo kết quả lấy mẫu, phân tích theo mạng lưới các điểm quan trắc tài nguyên và môi trường đất, nước, không khí, chất thải rắn sinh hoạt trên địa bàn huyện Kinh Môn năm 2015.
2. Báo cáo kinh tế - xã hội năm 2014, 2015 huyện Kinh Môn, tỉnh Hải Dương.
3. Phạm Văn Lợi, Đỗ Nam Thắng, Bùi Hoài Nam và Cộng sự (2012), “Nghiên cứu áp dụng các phương pháp lượng giá thiệt hại do ô nhiễm không khí phục vụ công tác xác định bồi thường thiệt hại và xử lý các vi phạm về môi trường”.
4. Joel E. Segel, B.A. (2006), “Cost-of-Illness Studies-A Primer”, RTI-UNC.
5. Orley Ashenfelter (2006), “Measuring the Value of a Statistical Life: Problems and Prospects”, Discussion Paper No. 1911, IZA.

Ngày nhận bài: 10/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 10/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. NGUYỄN TÂN HUYỀN

ThS. TRẦN THỊ THU TRANG

Trường Đại học Tài nguyên và Môi trường Hà Nội

EVALUATING ECONOMIC IMPACTS ASSOCIATED WITH ILLNESS CAUSED BY CEMENT PRODUCTION BY THE COST OF ILLNESS IN KINH MON DISTRICT, HAI DUONG PROVINCE

● Master. **NGUYEN TAN HUYEN**

● Master. **TRAN THI THU TRANG**

Hanoi University of Natural Resources and Environment

ABSTRACTS:

Air Pollution is becoming a serious problem in Kinh Mon district, Hai Duong province. In recent years, Kinh Mon district has made great advances in economic growth, especially in the cement manufacturing industry. Nhi Chieu industrial cluster in Kinh Mon district has five communes including Duy Tan, Phu Thu, Tan Dan, Minh Tan, Hoanh Son commune. Nhi Chieu industrial cluster has many factories, especially cement manufacturers. The local residents have suffered respiratory illness and cancer due to the dust from cement and chemical production. In order to protect environment and protect public health while remaining the growth of cement industry, it is necessary to evaluate the economic impacts associated with illness caused by cement production. In particular, the Cost of Illness method is commonly used to evaluate the health damage caused by environmental pollution.

Keywords: Air pollution, health damage, cost of illness, cement factory, Kinh Mon district, Hai Duong province.

NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CÔNG TÁC TỔ CHỨC KẾ TOÁN TẠI CÁC ĐƠN VỊ SỰ NGHIỆP Y TẾ CÔNG LẬP TRỰC THUỘC SỞ Y TẾ TP. HỒ CHÍ MINH

● NGUYỄN QUYẾT THẮNG
● MAI THỊ THU HÀ

TÓM TẮT:

Công tác tổ chức kế toán là một trong những yếu tố quan trọng góp phần quản lý có hiệu quả các nguồn tài chính trong đơn vị y tế công lập. Tuy nhiên, tại địa bàn thành phố Hồ Chí Minh (TP. HCM) nói riêng và cả nước nói chung, công tác tổ chức kế toán tại một số đơn vị sự nghiệp y tế công lập vẫn còn nhiều hạn chế. Bằng phương pháp thống kê mô tả, thống kê so sánh, đánh giá độ tin cậy Cronbachs Alpha, kỹ thuật phân tích nhân tố khám phá (EFA), phân tích hồi quy đã được sử dụng, nghiên cứu nhằm mục đích xác định các yếu tố tác động đến công tác tổ chức kế toán, từ đó đưa ra những đề xuất nhằm nâng cao công tác này tại các đơn vị sự nghiệp y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. HCM. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng, công tác tổ chức kế toán tại các đơn vị sự nghiệp y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. HCM chịu ảnh hưởng bởi 6 yếu tố, bao gồm: Cơ sở vật chất; Nguồn nhân lực; Hệ thống kiểm soát nội bộ; Cơ chế chính sách; Tổ chức bộ máy kế toán; Người sử dụng thông tin kế toán. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu, tác giả đề xuất một số kiến nghị cho công tác tổ chức kế toán tại các đơn vị sự nghiệp y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. HCM ngày càng hoàn thiện hơn.

Từ khóa: Yếu tố ảnh hưởng, công tác tổ chức kế toán, đơn vị sự nghiệp y tế công lập, Sở Y tế TP. HCM.

1. Giới thiệu

Thành phố Hồ Chí Minh (TP.HCM) là một trung tâm y tế lớn của khu vực và cả nước, hoạt động hiệu quả trong lĩnh vực phòng chống dịch bệnh cũng như phát triển trở thành trung tâm y tế chuyên sâu, kỹ thuật cao theo định hướng của Trung ương và theo chỉ đạo của lãnh đạo Thành phố (Sở Y tế TP. HCM, 2015). Tuy nhiên, để nâng cao hơn nữa chất lượng khám chữa bệnh và các dịch vụ phục vụ người bệnh cần có sự đầu tư tốt và phải có cơ chế quản lý phù hợp. Để đáp ứng được yêu cầu đó, công tác tổ chức kế toán là một trong những yếu tố quan trọng góp phần quản lý có hiệu quả các nguồn tài chính trong đơn vị y tế công lập (Lê Kim Ngọc, 2009).

Công tác tổ chức kế toán được hoàn thiện sẽ

giúp cho việc quản lý các nguồn thu và các nội dung chi của đơn vị được hiệu quả hơn. Thực trạng công tác tổ chức kế toán tại một số cơ sở y tế công lập trực thuộc Sở Y tế trên địa bàn TP. HCM (là các bệnh viện trực thuộc Sở Y tế) còn nhiều hạn chế. Các đơn vị thường áp dụng cứng nhắc các chế độ kế toán nên bị động, lúng túng trong ghi nhận các nghiệp vụ kinh tế phát sinh mới, chậm cập nhật những thay đổi của chế độ kế toán, ứng dụng công nghệ thông tin còn yếu kém; chưa xây dựng được đội ngũ nhân viên kế toán chuyên nghiệp đáp ứng yêu cầu của thực tiễn v.v... (Sở Y tế TP. HCM, 2015). Do đó vấn đề hoàn thiện, đổi mới tổ chức công tác tổ chức kế toán có ý nghĩa thiết thực, góp phần nâng cao hiệu quả công tác quản lý tài chính của đơn vị.

2. Phương pháp nghiên cứu

2.1. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu

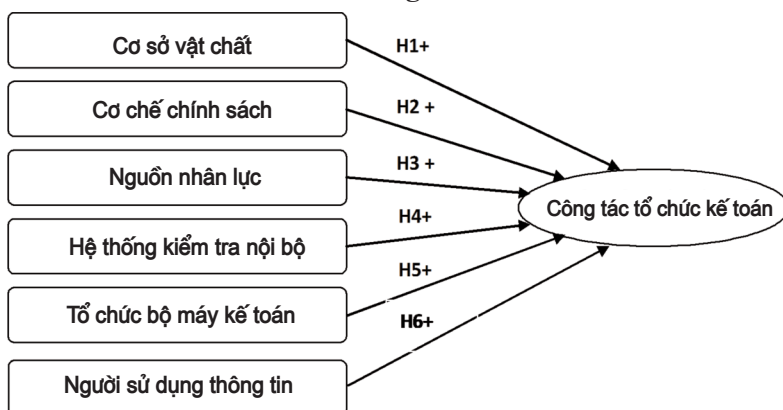
Công tác tổ chức kế toán là một công việc rất quan trọng trong công tác quản lý tài chính của các đơn vị sự nghiệp y tế công lập và là một trong những hoạt động chính của các đơn vị này. Nghiên cứu của Ear R., và cộng sự (2001) đã đi sâu vào phân tích đặc thù hoạt động tổ chức kế toán của một số lĩnh vực sự nghiệp đặc thù như trường học, bệnh viện, an ninh quốc phòng... Nghiên cứu đã chỉ ra tầm quan trọng của thông tin kế toán trong tổ chức kế toán đơn vị sự nghiệp. Đi sâu vào vấn đề này, nghiên cứu của Soderstrom & Sun (2007) cho rằng, các yếu tố quyết định đến chất lượng thông tin kế toán khi áp dụng chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế (International Financial Reporting Standards - viết tắt IFRS) bao gồm: hệ thống pháp luật và chính trị, chuẩn mực kế toán và việc trình bày báo cáo tài chính. Nghiên cứu của Huỳnh Nguyễn Thanh Trúc (2015) đã tiến hành đánh giá các nhân tố tác động đến tổ chức công tác kế toán tại các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong ngành Xây dựng trên địa bàn TP. HCM, gồm: (1) Đặc điểm ngành, (2) Hướng dẫn có tính pháp lý, (3) Trình độ chuyên môn của nhân viên kế toán; (4) Quan tâm đến công tác kế toán của chủ doanh nghiệp; (5) Phương tiện cơ sở vật chất tổ chức kế toán. Thông qua lược khảo các tài liệu nghiên cứu trong và ngoài nước và thảo luận nhóm (nghiên cứu định tính) với 25 chuyên gia, chúng tôi đã xây dựng được mô hình nghiên cứu dưới đây được cho là có ảnh hưởng đến công tác tổ chức kế toán.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

Việc phân tích được tiến hành qua 3 bước:

Bước 1: Sử dụng hệ số tin cậy Cronbachs Alpha để kiểm định mức độ chặt chẽ của các thang đo tương quan với nhau;

Hình: Mô hình nghiên cứu đề xuất



Bước 2: Sử dụng phương pháp phân tích nhân tố khám phá (EFA) để kiểm định các nhân tố ảnh hưởng và nhận diện các nhân tố được cho là phù hợp với việc phân tích mức độ hài lòng của người dân;

Bước 3: Sử dụng mô hình hồi quy đa biến để đánh giá ảnh hưởng của từng nhân tố đến công tác tổ chức kế toán.

Dữ liệu của nghiên cứu được thu thập theo phương pháp chọn mẫu thuận tiện trong khoảng thời gian từ tháng 2/2016 đến 5/2016. Quá trình thực hiện nghiên cứu đã có khoảng 398 bảng câu hỏi khảo sát được tác giả phát ra. Sau cuộc khảo sát tác giả thu được 310 phản hồi, trong đó có 305 bảng trả lời hợp lệ (vượt trên số mẫu tối thiểu) (Hair và cộng sự, 1992). Thang đo Likert 5 mức độ được sử dụng để đo lường các khái niệm nghiên cứu trong mô hình phân tích nhân tố với mức độ từ 1 đến 5 (với 1: Rất không đồng ý 5: Rất đồng ý).

3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

3.1. Thông tin mẫu nghiên cứu

Trong 305 mẫu nghiên cứu hợp lệ thu về, thống kê cơ cấu mẫu chúng tôi thấy có sự chênh lệch nhiều về đặc điểm loại hình bệnh viện, trong đó tỷ lệ bệnh viện chuyên khoa (BVCK) là 185 mẫu (chiếm 60.66%); bệnh viện đa khoa (BVĐK) 120 mẫu (chiếm 39.34%). Về giới tính, trong đó tỷ lệ giữa nam là 90 mẫu (chiếm 29,5%); tỷ lệ nữ là 215 (chiếm 70.5%). Riêng về phân loại tự chủ tài chính, số mẫu ở đơn vị tự chủ một phần chiếm cao nhất 210 mẫu (chiếm 68.85%); tiếp theo là tự chủ toàn phần chiếm 29.50% và cuối cùng ngân sách cấp toàn bộ chiếm 1.65%. Điều này khá đúng với thực tế vì số lượng BVCK chiếm nhiều hơn BVĐK, bệnh viện tự chủ một phần chiếm nhiều hơn các loại hình còn lại và khi trao đổi thực tế với các nhân viên kế toán tại các bệnh viện, nhân viên nữ đang làm việc chiếm chủ yếu. Như vậy, mẫu khảo sát có tính đại diện cho đám đông tương đối cao (mẫu tổng thể mẫu từng nhóm theo đặc điểm để phân tích thống kê).

3.2. Kết quả kiểm định độ tin cậy của thang đo

Kết quả kiểm định độ tin cậy của thang đo. Thang đo các yếu tố ảnh hưởng đến công tác tổ chức kế toán tại các đơn vị sự nghiệp y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. HCM, hệ số Cronbachs Alpha tổng các thang đo

thành phần đa số đều lớn hơn 0,7 (> 0,7), cho thấy thang đo được sử dụng là tốt (Hoàng Trọng và Chu Nguyễn Mộng Ngọc, 2008). Các hệ số tương quan biến - tổng đều lớn hơn 0,3; trừ biến NL4 có hệ số tương quan biến tổng nhỏ hơn 0.3 nên bị loại, còn lại không biến nào bị loại khỏi mô hình.

3.3. Kết quả phân tích nhân tố

Phân tích nhân tố khám phá (EFA) cho biến phụ thuộc là công tác tổ chức kế toán đều có hệ số tin cậy Cronbachs Alpha > 0.6, các biến quan sát này được đưa vào phân tích nhân tố khám phá EFA. Kết quả sau khi phân tích EFA cho thấy, hệ số KMO của nhóm biến tổ chức kế toán là 0.731, thỏa điều kiện $0.5 < KMO < 1$ với mức ý nghĩa là $Sig.= 0.000$ trong kiểm định Barlett's (Sig<0.05) (Nguyễn Đình Thọ, 2011). Điểm dừng khi rút trích các nhân tố tại eigenvalues =2.307 > 1, tổng phương sai trích được là 76.909%, 3 biến quan sát đều có hệ số tải nhân tố > 0.5; điều này thể hiện kết quả phân tích nhân tố là phù hợp và số nhân tố trích được là 1 hoàn toàn phù hợp với lý thuyết về công tác tổ chức kế toán.

Phân tích EFA cho 6 biến độc lập được thực hiện với giả thuyết H0: Các biến quan sát không có sự tương quan nhau trong tổng thể. Kết quả phân tích thu được tóm tắt như sau: Kiểm định Barlett: Sig = 0.000 < 5%: Bác bỏ giả thuyết H0, các biến quan sát trong phân tích EFA có tương quan với nhau trong tổng thể. Dựa vào kết quả phân tích EFA, các nhân tố rút trích ra của các giả thuyết nghiên cứu chính đều đạt yêu cầu. Do đó, mô hình nghiên cứu để đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến công tác tổ chức kế toán tại các đơn vị sự nghiệp y tế công lập TP.HCM, gồm 6 biến thành phần là: (1) Cơ sở vật chất, (2) Cơ chế chính sách, (3) Nguồn nhân lực, (4) Hệ thống kiểm tra nội bộ, (5) Tổ chức bộ máy, (6) Người sử dụng thông tin kế toán được chấp nhận.

3.4. Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính

Mô hình nghiên cứu xác định các nhân tố ảnh hưởng đến công tác tổ chức kế toán tại các đơn vị sự nghiệp y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. HCM được thiết lập có dạng hàm như sau:

$$TCKT = B_0 + B_1 * [Cơ sở vật chất] + B_2 * [Chính sách] + B_3 * [Nhân lực] + B_4 * [Hệ thống kiểm tra] + B_5 * [Tổ chức bộ máy] + B_6 * [Người sử dụng thông tin] + e_i$$

Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính được trình bày ở bảng Các thông số thống kê từng biến độc lập cho thấy, hệ số R2 hiệu chỉnh là 0,664 điều đó có nghĩa là 66,4% được giải thích bởi các nhân tố

được đưa vào mô hình nghiên cứu. Hệ số mức ý nghĩa của mô hình (Sig.F = 0,000) < mức ý nghĩa 5%. Điều đó có ý nghĩa là sự kết hợp của các biến độc lập hiện có trong mô hình có thể giải thích được sự biến thiên của biến phụ thuộc.

Từ kết quả trên, phương trình hồi quy ước lượng các nhân tố ảnh hưởng đến đến công tác tổ chức kế toán tại các đơn vị sự nghiệp y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. HCM như sau:

$$TCKT = -0.099 + 0.316 [Cơ sở vật chất] + 0.117 [Chính sách] + 0.184 [Nhân lực] + 0.155 [Hệ thống kiểm tra] + 0.133 [Tổ chức bộ máy] + 0.139 [Người sử dụng thông tin] + e_i$$

Mô hình hồi quy tuyến tính đã xây dựng là phù hợp với tập dữ liệu hiện có. Hệ số Durbin-Watson và hệ số VIF của mô hình cho thấy hiện tượng tự tương quan và đa cộng tuyến không đáng kể. Kết quả phân tích còn cho thấy, các biến đưa vào mô hình thì đều có ý nghĩa thống kê ở mức 1% (Sig. < 1%). (Xem bảng 1.1)

Theo kết quả bảng thông số thống kê của từng biến trong mô hình hồi quy cho thấy, tầm quan trọng của các biến này trong mô hình đối với công tác tổ chức kế toán tại các đơn vị sự nghiệp y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. HCM.

4. Kết luận và đề xuất

Kết quả thu được cho thấy các yếu tố ảnh hưởng đến công tác tổ chức kế toán tại các đơn vị sự nghiệp y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. HCM có 6 yếu tố chính: Cơ sở vật chất; Cơ chế chính sách; Tổ chức bộ máy kế toán; Nguồn nhân lực; Hệ thống kiểm tra nội bộ; Người sử dụng thông tin kế toán. Trong đó yếu tố có tác động mạnh nhất đến công tác tổ chức kế toán là “Cơ sở vật chất” (Hệ số Beta chuẩn hóa là 0,339); thứ hai là yếu tố “Nguồn nhân lực” (Hệ số Beta chuẩn hóa là 0,265); thứ ba là yếu tố “Người sử dụng thông tin kế toán” (Hệ số Beta chuẩn hóa là 0,189); thứ tư là yếu tố “Hệ thống kiểm tra nội bộ” (Hệ số Beta chuẩn hóa là 0,181); thứ năm là yếu tố “Tổ chức bộ máy kế toán” (Hệ số Beta chuẩn hóa là 0,174); thứ sáu là yếu tố “Cơ chế chính sách” (Hệ số Beta chuẩn hóa là 0,112).

Phân tích ANOVA cũng cho kết quả có sự khác biệt trong công tác tổ chức kế toán của các đơn vị có phân loại tự chủ khác nhau. Đây là cơ sở quan trọng để tác giả đề xuất một số kiến nghị nhằm nâng cao hơn nữa trong công tác tổ chức kế toán tại các đơn vị sự nghiệp y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. HCM trong thời gian tới.

Bảng 1.1: Các thông số thống kê từng biến độc lập

Mô hình	Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số chuẩn hóa	T	Sig.	Chuẩn đoán hiện tượng đa cộng tuyến	
	Hệ số Beta	Sai số chuẩn	Beta			Hệ số Tolerance	Hệ số VIF
Hằng số	-.099	.348		-.284	.776		
CSVC	.316	.044	.339	7.181	.000	.939	1.065
CS	.117	.049	.112	2.407	.017	.964	1.037
NL	.184	.033	.265	5.585	.000	.932	1.073
GS	.155	.042	.181	3.711	.000	.882	1.134
BM	.133	.036	.174	3.742	.000	.965	1.035
NSD	.139	.035	.189	3.985	.000	.932	1.073
Hệ số ý nghĩa của mô hình						0,000	
Hệ số R2 hiệu chỉnh						0.664	
Hệ số Durbin-Watson						1.316	

Thứ nhất: Cần đẩy mạnh việc hoàn thiện cơ sở vật chất tại các đơn vị sự nghiệp y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. HCM. Trong đó, cần ưu tiên ngay cho việc tăng cường triển khai việc ứng dụng công nghệ thông tin, xây dựng phần mềm kế toán phù hợp với yêu cầu quản lý và đặc điểm hoạt động của bệnh viện trực thuộc Sở Y tế TP. HCM, do hiện nay nhiều đơn vị vẫn rất yếu về mặt này.

Thứ hai: Không ngừng nâng cao chất lượng nguồn nhân lực kế toán. Cần có chiến lược dài hạn trong việc đào tạo bồi dưỡng đội ngũ quản lý, đặc biệt là kế toán trưởng. Đồng thời, có chính sách khuyến khích nhân viên kế toán nỗ lực nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ và tiếp xúc được với các văn bản hướng dẫn của cấp trên, nâng cao tinh thần tự giác, trách nhiệm, kỷ luật và ý thức chấp hành công việc...

Thứ ba: Hoàn thiện công tác cung cấp thông tin cho các đối tượng sử dụng thông tin như Sở Y tế, cơ quan thuế, kho bạc nhà nước, lãnh đạo đơn vị... Các đơn vị cần hoàn thiện công tác hạch toán kế toán, hoàn thiện hệ thống báo cáo tài chính, hoàn thiện hệ thống sổ sách kế toán và chứng từ kế toán, nâng cao chất lượng thông tin của thuyết minh báo cáo tài chính. Đồng thời, hoàn thiện hệ thống sổ sách kế toán cần được thiết kế khoa học, hợp lý, tiện cho việc kiểm tra, đối chiếu trên cơ sở áp dụng có hiệu quả CNTT...

Thứ tư: Tiếp tục không ngừng hoàn thiện công tác kiểm tra nội bộ. Các cơ sở y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. HCM phải thường xuyên tự kiểm

tra tài chính theo Quyết định số 67/2004/QĐ-BTC của Bộ Tài chính ngày 13/08/2004. Cần xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ để kiểm tra tài chính - kế toán nội bộ nhằm ngăn chặn gian lận, giảm thiểu sai sót, khuyến khích hiệu quả hoạt động và nhằm đạt được sự tuân thủ các chính sách và quy trình đã được thiết lập.

Thứ năm: Hoàn thiện công tác tổ chức bộ máy kế toán. Các đơn vị cần nghiên cứu xây dựng bộ máy kế toán theo mô hình kết hợp vừa tập trung vừa phân tán theo hướng giao quyền tự chủ cho các khoa chuyên môn tạo ra nguồn thu chủ yếu của đơn vị...

Thứ sáu: Các đơn vị phải thường xuyên cập nhật và nghiên cứu các chính sách mới để hiện đúng quy định. Ngoài ra, các đơn vị cần tích cực đóng góp ý kiến khi các cơ quan cấp trên đề nghị góp ý các dự thảo chính sách mới phù hợp với thực tiễn hơn và đưa ra các kiến nghị đối với những điểm chưa hoàn thiện của cơ chế, chính sách hiện hành để các cơ quan cấp trên căn cứ vào đó sẽ xem xét và điều chỉnh lại cho phù hợp...

Tóm lại: Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến công tác tổ chức kế toán tại các đơn vị sự nghiệp y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. HCM sẽ cho chúng ta thấy rõ hơn các yếu tố ảnh hưởng đến công tác tổ chức kế toán, từ đó giúp các nhà quản lý, nhà lập chính sách có cơ sở để ban hành chính sách, quyết định, nhằm góp phần quản lý có hiệu quả các nguồn tài chính trong đơn vị y tế công lập trực thuộc Sở Y tế TP. HCM ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Ear R. Wilsion, Susan C. Kattelus, Leon E.Hay (2010). *Accounting for non Governmental and Nonprofit entities*. McGraw - Hill, 16th Edittion.
2. Lê Kim Ngọc (2009). *Luận án tiến sĩ kinh tế, Tổ chức công tác kế toán với tăng cường quản lý tài chính cơ sở y tế Việt Nam*. Trường Đại học Kinh tế quốc dân. Hà Nội.
3. Hair, Anderson, Tatham, Black. (1998). *Multivariate Data Analysis*,. Prentical-Hall International.
4. Nguyễn Thị Minh Hằng (2004). *Luận án tiến sĩ kinh tế, Tổ chức kế toán ở các trường đại học trực thuộc Bộ Giáo dục và Đào tạo*. Trường Đại học Kinh tế quốc dân. Hà Nội.
5. Soderstrom, Naomi S., & Sun, Kevin J., (2007). *IFRS Adoption and Accounting Quality: A Review*, *European Accounting Review*. Vol 16, Issue 4, pages 675-702.
6. *Sở Y tế TP. HCM (2015). Báo cáo tổng kết công tác năm 2015*. TP. Hồ Chí Minh.
7. Huỳnh Nguyễn Thanh Trúc (2015). *Luận văn Thạc sĩ, Đánh giá các nhân tố tác động đến tổ chức công tác kế toán tại các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong ngành y tế trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh*. Trường Đại học Công nghệ TP. Hồ Chí Minh.
8. Nguyễn Đình Thọ (2011). *Phương pháp nghiên cứu trong kinh doanh*. NXB Lao động Xã hội.
9. Hoàng Trọng và Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008). *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*. NXB Thống kê.

Ngày nhận bài: 15/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 28/6/2016

Thông tin tác giả:

1. TS. NGUYỄN QUYẾT THẮNG

Trưởng Khoa Quản trị du lịch - Nhà hàng - Khách sạn

Trường Đại học Công nghệ TP. Hồ Chí Minh (Hutech)

Điện thoại: 0903019036. Email: thangnq1972@yahoo.com

2. MAI THỊ THU HÀ

Sở Y tế TP. Hồ Chí Minh.

Điện thoại: 0906495389 Email: maihatckt@yahoo.com

**IMPACT FACTORS AFFECTING ACCOUNTING ORGANIZATION
IN PUBLIC HEALTH AGENCIES IN HO CHI MINH CITY**

● **NGUYEN QUYET THANG, Ph.D**

Dean of Tourism & Hospitality Faculty, Ho Chi Minh City University of Technology

● **MAI THI THU HA**

Ho Chi Minh City Health Department

ABSTRACTS:

The accounting organization is one of the important factor contributing to the effective management of financial resources in the public health agencies. However, the accounting organization in several public health agencies in Ho Chi Minh City in particular and in Vietnam in general remains ineffective. This article used descriptive statistics, statistical comparisons, Cronbach's Alpha evaluation, Exloratory Factor Analysis (EFA) method to identify the factors affecting the accounting organization in public health agencies of Ho Chi Minh City. Based the results, the article proposes solution to enhance accounting organization in these agencies.

Keywords: Impact factor, accounting organization, public health agency, Ho Chi Minh City Health Department.

NÂNG CAO HIỆU QUẢ VẬN HÀNH LƯỚI ĐIỆN HẠ THỂ TẠI CÔNG TY ĐIỆN LỰC THẠCH THẮT

● VŨ CƯỜNG

TÓM TẮT:

Bài báo nghiên cứu phân tích thực trạng công tác quản lý vận hành lưới điện hạ thế tại Công ty Điện lực Thạch Thất. Các kết quả phân tích chỉ ra rằng, công tác quản lý tại Công ty đã đạt được nhiều kết quả tốt, tuy nhiên vẫn còn nhiều vấn đề cần khắc phục. Bài báo cũng đề xuất bốn giải pháp nhằm khắc phục các hạn chế và nâng cao hiệu quả công tác quản lý vận hành lưới điện phân phối hạ thế tại Công ty Điện lực Thạch Thất.

Từ khóa: Hiệu quả vận hành, chất lượng cung cấp điện, lưới điện phân phối, Công ty Điện lực Thạch Thất.

1. Tổng quan về hoạt động quản lý vận hành lưới điện phân phối

Hoạt động quản lý vận hành lưới điện có vai trò rất quan trọng trong việc cung cấp điện năng đến các phụ tải sử dụng với chất lượng đảm bảo. Mục tiêu của hoạt động quản lý vận hành lưới điện phân phối là quản lý các phần tử của hệ thống điện có vai trò đưa điện năng tới cho người sử dụng với chi phí hợp lý nhất trong khi đảm bảo các chỉ tiêu về cung cấp điện. Các phần tử của hệ thống điện ở đây gồm có các trạm biến áp, hệ thống đường dây phân phối, hệ thống đo đếm điện năng tại các phụ tải sử dụng.

Hiệu quả của hoạt động quản lý vận hành hệ thống điện có thể thể hiện bằng chất lượng của điện năng cung cấp trong một điều kiện quản lý vận hành nhất định. Chất lượng điện năng cung cấp có thể được xác định thông qua các chỉ tiêu chất lượng. Các nhóm chỉ tiêu chất lượng cung cấp điện cơ bản bao gồm:

+ Các chỉ số độ tin cậy cung cấp điện: SAIFI (System Average Interruption Frequency Index), SAIDI (System Average Interruption Duration

Index), MAIFI (Momentary Average Interruption Frequency Index).

+ Các chỉ tiêu về tổn thất trong hệ thống điện:

- Tổn thất điện năng kỹ thuật: Là tổn thất điện năng gây ra do tổn thất công suất kỹ thuật trên đường dây và thiết bị điện trên lưới điện phân phối.

- Tổn thất điện năng phi kỹ thuật (tổn thất thương mại): Là tổn thất điện năng do trộm cắp điện, do sai số của thiết bị đo đếm điện năng hoặc do lỗi quản lý hệ thống đo đếm điện năng.

- Tình hình đáp ứng các phụ tải cung cấp điện mới: Phản ánh năng lực đáp ứng tiến độ của các công trình đóng phụ tải mới.

Chất lượng phân phối điện được đảm bảo thông qua công tác kiểm tra định kỳ các phần tử của hệ thống cũng như hoạt động sửa chữa tức thời các sự cố xảy ra trên lưới hay tại các trạm biến áp. Tổn thất điện năng được tổng hợp và xử lý trên cơ sở thống kê điện năng tiêu thụ, sản lượng điện nhận cũng như dựa trên các tính toán kỹ thuật về tổn thất trên đường dây và trạm.

Hiện nay, hiệu quả hoạt động quản lý vận hành lưới điện của các công ty điện lực Việt Nam nói

chung còn thấp do nhiều nguyên nhân chủ quan cũng như khách quan. Chính vì vậy cần có các nghiên cứu để xác định các vấn đề hạn chế hiệu quả của hoạt động cung cấp điện, cũng như các nguyên nhân của các vấn đề này để từ đó có thể đề ra các giải pháp khắc phục trong thực tế, nhằm từng bước nâng cao chất lượng cung cấp điện năng của lưới điện phân phối của Việt Nam lên tầm khu vực và thế giới.

Nghiên cứu này sẽ tập trung phân tích hiệu quả hoạt động quản lý vận hành lưới điện phân phối hạ áp tại Công ty Điện lực Thạch Thất trực thuộc Tổng công ty Điện lực Hà Nội nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý vận hành lưới điện tại đơn vị này.

2. Phân tích thực trạng hoạt động quản lý vận hành lưới điện phân phối hạ thế tại Công ty Điện lực Thạch Thất

2.1. Đánh giá một số chỉ tiêu cung cấp điện

Thực trạng hiệu quả hoạt động quản lý vận hành lưới điện phân phối được phân tích thông qua việc đánh giá các tiêu chí phản ánh chất lượng cung cấp điện lưới phân phối trong điều kiện không đòi hỏi gia tăng nguồn lực kỹ thuật và quản lý.

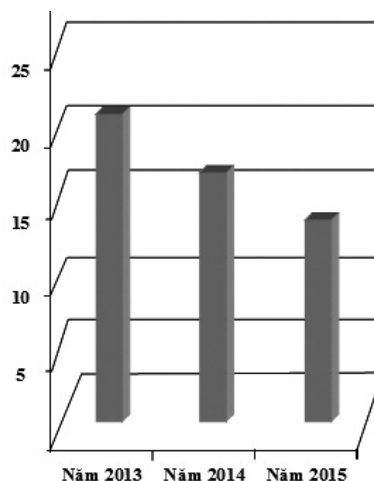
Đánh giá một số chỉ tiêu phản ánh chất lượng điện năng của lưới điện hạ thế tại Công ty Điện lực Thạch Thất:

Bảng 1. Tổng hợp chỉ số độ tin cậy một số năm ([1])

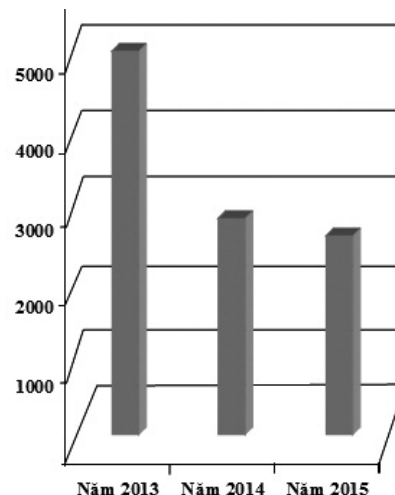
	SAIFI (lần)	SAIDI (phút)	MAIFI (lần)
Năm 2013	19,5317	4749,2962	2,4985
Năm 2014	15,8082	2678,07	2,0650
Năm 2015	12,8067	2464,73	1,58
Tháng 1/2016	0,5297	27,2296	0,2352
Tháng 2/2016	0,3220	18,2235	0
Tháng 3/2016	0,9691	277,8257	0,2590
Tháng 4/2016	1,4202	255,3718	0,2505

Bảng 1 cho thấy, các chỉ tiêu phản ánh chất lượng cung cấp điện được cải thiện từng bước qua các năm. Giá trị của các chỉ số này có thể biến động lớn theo tháng.

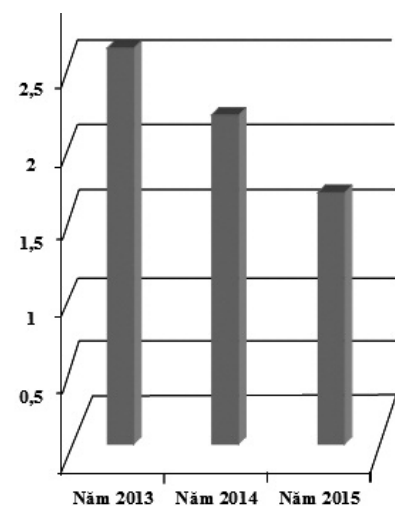
Các hình 1, 2, 3 phản ánh rõ xu hướng giảm của các chỉ tiêu cung cấp điện. Có được điều này là nhờ các nỗ lực nâng cao hiệu quả vận hành lưới điện trong các năm gần đây của Công ty Điện lực Thạch Thất.



Hình 1. Chỉ tiêu độ tin cậy SAIFI



Hình 2. Chỉ tiêu độ tin cậy SAIDI



Hình 3. Chỉ tiêu độ tin cậy MAIFI

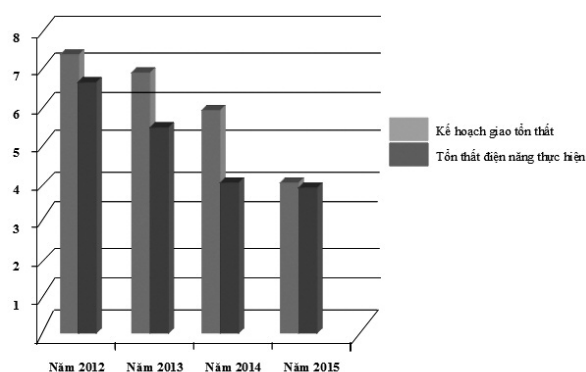
Bảng 2. Tổng hợp chỉ số độ tin cậy của một số điện lực

Đơn vị	Chỉ tiêu		
	MAIFI	SAIDI	SAIFI
Công ty Điện lực Hoàn Kiếm	0,13	423.3	2,4106
Công ty Điện lực Hai Bà Trưng	0,22	2380.9	5,2945
Công ty Điện lực Ba Đình	0,28	297.5	2,0335
Công ty Điện lực Đống Đa	0,05	639.9	7,2731
Công ty Điện lực Từ Liêm	0,55	991.6	3,3594
Công ty Điện lực Thanh Trì	2,82	2401.5	9,7092
Cty Điện lực Gia Lâm	0,07	1430.0	4,0329
Công ty Điện lực Đông Anh	2,49	846.5	3,7320
Công ty Điện lực Sóc Sơn	1,19	2948.7	11,5770
Công ty Điện lực Tây Hồ	0,23	612.2	5,0073
Công ty Điện lực Thanh Xuân	0,48	574.0	3,5260
Công ty Điện lực Cầu Giấy	0,44	439.3	3,5869
Công ty Điện lực Hoàng Mai	0,64	1877.9	1,8894
Công ty Điện lực Long Biên	1,46	1093.0	5,1810
Công ty Điện lực Mê Linh	0,36	2316.2	9,0269
Công ty Điện lực Hà Đông	3,47	1043.3	6,1891
Công ty Điện lực Sơn Tây	2,80	4525.6	11,6829
Công ty Điện lực Chương Mỹ	5,53	4501.5	11,1594
Công ty Điện lực Thạch Thất	2,06	2678.1	15,8082
Công ty Điện lực Thường Tín	1,93	3197.4	14,2910
Công ty Điện lực Ba Vì	4,35	4016.2	35,1780
Công ty Điện lực Đan Phượng	1,10	5848.1	19,5058
Công ty Điện lực Hoài Đức	1,45	2249.2	6,1880
Công ty Điện lực Mỹ Đức	2,50	3550.0	13,6892
Công ty Điện lực Phú Xuyên	3,31	3214.7	12,3323
Công ty Điện lực Phúc Thọ	6,00	4198.9	16,0980
Công ty Điện lực Quốc Oai	4,83	3319.9	10,6052
Công ty Điện lực Thanh Oai	0,20	3545.8	6,9926
Công ty Điện lực Ứng Hòa	1,20	2935.3	8,2032

Bảng 2 so sánh các chỉ tiêu cung cấp điện của các điện lực trực thuộc Tổng công ty Điện lực Hà Nội. Các số liệu cho thấy các chỉ tiêu cung cấp điện của Điện lực Thạch Thất tốt hơn một số điện lực trong Tổng công ty, tuy nhiên vẫn còn ở mức thấp so với các điện lực làm tốt nhất là so với các điện lực ở nội thành.

Bảng 3. Tỷ lệ tổn thất điện năng tại Công ty ([1])

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2014
Tỷ lệ tổn thất điện năng	%	6,4	5,25	3,84	3,71
Kế hoạch tổn thất được giao	%	7,01	6,65	5,69	3,84



Hình 4. So sánh kế hoạch và thực hiện chỉ tiêu tổn thất điện năng các năm

Bảng 3 và hình 4 cho thấy trong các năm gần đây, Điện lực Thạch Thất luôn hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu tổn thất được Tổng công ty giao. Kết quả này là nhờ có những nỗ lực vượt bậc trong công tác quản lý của Công ty.

2.2. Một số nguyên nhân ảnh hưởng tới tổn thất điện năng của Công ty Điện lực Thạch Thất

Mặc dù công tác quản lý vận hành lưới điện hạ thế của Công ty Điện lực Thạch Thất đã đạt được nhiều kết quả khả quan trong những năm vừa qua, công tác quản lý của Công ty vẫn còn nhiều hạn chế cần khắc phục. Các hạn chế chính được đưa ra dưới đây:

- Trong các tháng cuối năm 2010, Công ty cơ bản hoàn tất công tác tiếp nhận bán điện trực tiếp

đến các hộ dân tại các xã bàn giao và các khu tập thể trên địa bàn (trừ những xã theo dự án REII). Do đặc thù lưới điện các khu đã được xây dựng từ lâu, xuống cấp nên khi thực hiện tiếp nhận nguyên trạng tổn thất hạ thế tại các khu này cũng có những ảnh hưởng lớn tổn thất thực hiện toàn Công ty.

- Ngoài ra địa bàn huyện Thạch Thất vẫn còn tồn tại một số điểm nóng về vi phạm sử dụng điện, có tính chất truyền thống (khu vực xã Phùng Xá, Bình Phú) cũng gây không ít những khó khăn cho Công ty trong công tác giảm tổn thất điện năng.

- Công ty Điện lực Thạch Thất tiếp nhận lại nhiều lưới điện nông thôn, lưới điện nông thôn ở trong tình trạng xuống cấp chưa được đại tu. Bên cạnh đó do mới tiếp nhận nên Công ty Điện lực Thạch Thất lại tập trung vào việc ký lại hợp đồng mua điện cho các khu vực này nên việc kiểm tra vi phạm sử dụng điện và áp giá gặp nhiều khó khăn.

- Thay đổi phiên ghi chữ cũng ảnh hưởng đến tổn thất. Điện mua ghi vào ngày 1 hàng tháng, trong khi điện bán lại cho khách hàng ghi theo phiên ghi điện. Gồm có 15 phiên ghi điện trong tháng, nếu vì lý do nào đó mà thay đổi phiên ghi điện sớm trước 1 ngày, tổn thất sẽ tính toán tăng lên do điện thương phẩm bị ghi thiếu một ngày.

- Một số công trình đại tu chưa triển khai thi công kịp thời như các công trình cải tạo lưới điện hạ thế DEP, KFW tiến độ rất trễ. Việc thay công tơ định kỳ cũng chưa thực hiện đúng tiến độ.

- Chưa tập trung vào công tác vệ sinh sứ, xiết lại lều, các điểm tiếp xúc và cân đảo pha.

- Ngoài ra còn một số nguyên nhân gây ra tổn thất như việc đưa vào vận hành một số trạm công cộng và khách hàng bị non tải. Đối với công ty điện lực việc hoán chuyển thực hiện khá tốt, nhưng đối với TBA khách hàng không có chế tài theo hợp đồng khi máy biến áp của khách hàng non tải.

3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động quản lý vận hành lưới điện hạ thế tại Công ty Điện lực Thạch Thất

Nhằm khắc phục các hạn chế trong công tác quản lý vận hành lưới điện hạ thế nêu ở trong mục 2 và tăng cường nâng cao chất lượng cung cấp điện cho các khách hàng sử dụng điện, Công ty Điện lực Thạch Thất cần thực hiện các giải pháp đồng bộ để nâng cao hiệu quả của hoạt động quản lý vận hành lưới điện hạ thế. Mục này trình bày một số giải pháp quan trọng để đạt được các mục tiêu nâng cao chất lượng cung cấp điện tại Công ty.

3.1. Giải pháp phát triển nhân sự khối quản lý vận hành

Lý do chính của việc thực hiện giải pháp này là cơ cấu nhân sự phục vụ công tác quản lý vận hành chưa hợp lý, cần phải tăng thêm công nhân kỹ thuật tay nghề cao và các kỹ sư có trình độ cao. Các nội dung chính cần thực hiện của giải pháp này là:

- Tăng cường đào tạo bồi dưỡng cán bộ công nhân viên khối vận hành.

- Bố trí hợp lý nhân sự vào các vị trí

- Xây dựng cơ chế khuyến khích vật chất phù hợp.

3.2. Giải pháp cơ cấu lại chức năng nhiệm vụ của các phòng, tổ, đội khối vận hành

Giải pháp này nhằm giải quyết tình hình thực tế cơ cấu tổ chức, và phân công công tác tại các phòng Đội Quản lý TBA và các đội QLKH có những điểm chưa hợp lý với khối lượng công việc và phạm vi quản lý gây ảnh hưởng tới công tác quản lý vận hành lưới điện. Các nội dung chính của giải pháp:

- Bàn giao công tác sửa chữa lưới điện hạ thế ngoài giờ hành chính về các đội quản lý khu vực.

- Tổ chức lại việc phân công quản lý vận hành đường dây trung thế. Do đường dây có chiều dài lớn nên cần bố trí nhiều hơn 2 công nhân quản lý bằng cách chuyển các công nhân dư thừa đang quản lý ở các đường dây có chiều dài ngắn sang.

- Lập kế hoạch củng cố tiếp thí nghiệm định kỳ, vệ sinh công nghiệp khoa học hợp lý, kết hợp lịch cắt điện để thực hiện nhiều công tác trên lưới điện.

- Tổ chức vệ sinh sứ định kỳ sớm ngay những tháng đầu năm nhằm phát hiện kịp thời các sứ nứt vỡ và thay thế ngay sau khi phát hiện.

3.3. Giải pháp áp dụng công nghệ mới trong vận hành lưới điện

Giải pháp này nhằm xây dựng cơ sở dữ liệu số của hệ thống lưới điện hạ thế bao gồm hệ thống lưới, trạm biến áp, vị trí các cột điện, các điểm đo đếm... Cơ sở dữ liệu số về hệ thống điện là cơ sở quan trọng để nâng cao hiệu quả công tác vận hành, bảo dưỡng, sửa chữa hệ thống điện trong quá trình vận hành. Một số công việc cần thực hiện đối với giải pháp này là:

- Cử cán bộ là kỹ sư điện, cán bộ công nghệ thông tin có trình độ theo học lớp ứng dụng GIS tại các trung tâm đào tạo về GIS.

- Mua phần mềm ứng dụng GIS ứng dụng trong quản lý hệ thống điện.

- Phối hợp với cán bộ địa chính, UBND huyện để xây dựng dữ liệu nền bản đồ.

3.4. Giải pháp hoàn thiện lưới điện của huyện Thạch Thất

Giải pháp này nhằm nâng cao chất lượng lưới điện hạ thế, giúp giảm sự cố, nâng cao chất lượng cung cấp điện. Giải pháp này cần phải được thực hiện theo quy hoạch phát triển lưới điện trong thời gian tới của Công ty. Các nội dung chính của giải pháp là:

- Đầu tư củng cố và phát triển lưới điện.
- Hoàn thiện kết cấu lưới điện phân phối hạ thế.

Đầu tư cải tạo lưới điện sẽ giúp Công ty Điện lực Thạch Thất giảm tổn thất điện năng mặt kỹ thuật và một phần tổn thất điện năng thương mại. Phát triển lưới điện sẽ làm giảm bán kính cấp

điện, điều này đồng nghĩa với việc giảm tổn thất điện năng.

4. Kết luận

Bài báo nghiên cứu đánh giá thực trạng công tác quản lý vận hành lưới điện hạ thế tại Công ty Điện lực Thạch Thất. Các kết quả đánh giá đã cho thấy, công tác quản lý vận hành lưới điện tại Công ty đã có nhiều tiến bộ trong thời gian vừa qua. Tuy nhiên, chất lượng cung cấp điện vẫn còn hạn chế so với các điện lực làm tốt trong Tổng công ty. Chính vì vậy bài báo đã đề ra bốn giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của công tác quản lý vận hành lưới điện phân phối hạ thế của công ty. Các giải pháp này nếu được thực hiện triệt để sẽ góp phần nâng cao hơn nữa hiệu quả công tác quản lý vận hành lưới điện hạ thế tại đơn vị ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- [1]. Công ty Điện lực Thạch Thất (2012-2015), Báo cáo độ tin cậy cung cấp điện.
- [2]. Phan Diệu Hương, 2013, Giáo trình kinh tế vận hành hệ thống, Nhà Xuất bản Bách khoa.
- [3]. Viện Khoa học Năng lượng (2012), Quy hoạch phát triển điện lực huyện Thạch Thất giai đoạn 2011-2015, có xét đến năm 2020.

Ngày nhận bài: 20/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 11/7/2016

Thông tin tác giả:

VŨ CƯỜNG

Công ty Điện lực Thạch Thất - Tổng Công ty Điện lực Hà Nội

Email: cuong.khktd19@gmail.com

ENHANCING THE EFFICIENCY OF THE MANAGEMENT OF THE ELECTRICITY DISTRIBUTION NETWORK OPERATIONS AT THACH THAT POWER COMPANY

● VU CUONG

Thach That Power Company - Hanoi Power Company

ABSTRACT:

This paper analyses the current practice of the management of electricity distribution network operations at the Thach That Power Company. The results showed that the company gains some good management results. However, the company still faces with some difficulties in management. Therefore, the paper proposes four solutions to overcome company management limits and enhance the efficiency of electricity distribution network management at the Thach That Power Company.

Key words: Operations efficiency, power supply quality, electricity distribution network, Thach That Power Company.

HOÀN THIỆN QUẢN TRỊ QUAN HỆ KHÁCH HÀNG NHÀ PHÂN PHỐI CỦA VINAMILK

● HỒ THANH HUYỀN

TÓM TẮT:

Quản trị quan hệ khách hàng là yếu tố quan trọng trong việc giữ và phát huy khách hàng mới trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Trong phạm vi bài viết này, tác giả đã đánh giá khái quát thực trạng quản trị quan hệ khách hàng nhà phân phối của Vinamilk trong thời gian vừa qua, để từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện quản trị quan hệ khách hàng nhà phân phối của Vinamilk trong giai đoạn tới.

Từ khóa: Quản trị, quan hệ khách hàng, nhà phân phối, Vinamilk, bán lẻ.

1. Đánh giá thực trạng quan hệ khách hàng nhà phân phối của Vinamilk

1.1. Những ưu điểm và điểm mạnh

* Những thành công chung

- Vinamilk là thương hiệu được xếp trong top 10 thương hiệu mạnh nhất Việt Nam với doanh thu đạt hơn 6 tỷ đồng/năm. Sản phẩm của Công ty không chỉ được người Việt Nam chấp nhận mà còn uy tín với thị trường nước ngoài như Mỹ, Canada, Pháp, Nga, khu vực châu Á, khu vực Trung Đông...

- Năng lực sản xuất của Vinamilk tăng đều với tỷ lệ tăng trưởng kép hàng năm từ năm 2007 đến 2012 là 19,5%. Tổng công suất năm 2012 đạt 1,1 triệu tấn và dự kiến đạt 1,6 triệu tấn năm 2013. Năm 2011, công suất tăng 38,5% cùng với sự khánh thành của Nhà máy sữa Tiên Sơn, chuyên sản xuất sữa đặc, sữa chua và sữa nước. Khi Nhà máy Sữa Đà Nẵng đi vào hoạt động năm 2012, công suất tăng lên 1,1 triệu tấn, góp phần cung cấp sữa nước và sữa chua cho thị trường miền Trung. Với Nhà máy Sữa Đà Nẵng, Vinamilk là công ty sữa đầu tiên có nhà máy sản xuất tại miền Trung. Nhà máy này giúp việc phân phối hiệu quả

hơn và vị thế của Vinamilk vững chắc hơn tại các thành phố miền Trung đang phát triển. Từ trước đến nay, Vinamilk luôn vận hành ở mức 70% công suất. Với công suất 1,6 triệu tấn hoàn toàn đáp ứng được nhu cầu hoạt động của Công ty trong 5 vòng năm tới.

- Với việc không ngừng đa dạng hóa sản phẩm, hiện nay Vinamilk có hơn 200 mặt hàng sữa và các sản phẩm từ sữa. Công ty thường xuyên nghiên cứu và đưa ra nhiều sản phẩm mới, đưa nhiều vi chất có lợi cho sức khỏe người tiêu dùng.

* Những thành công trong quan hệ đối tác giữa VNM và các nhà phân phối

- Vinamilk đã lựa chọn hình thức phân phối chọn lọc với việc chỉ lựa chọn một số nhà phân phối đạt tiêu chuẩn tại các tỉnh và thực hiện quản lý theo chiều dọc VMS hợp đồng và kèm theo đội ngũ giám sát bán hàng rộng khắp để giám sát nhà phân phối nhằm đảm bảo sự hoạt động ổn định của toàn bộ hệ thống phân phối nội bộ.

- Vinamilk là một trong ít doanh nghiệp Việt Nam ứng dụng giải pháp quản trị mối quan hệ với khách hàng (CRM) của SAP. Đây là dự án nhằm

quản lý kênh phân phối đối với doanh nghiệp. Hệ thống này vận hành hiệu quả không chỉ giúp quy trình quản lý chặt chẽ, cung cấp dịch vụ rộng khắp, kịp thời, còn là cách tiếp cận người tiêu dùng nhanh nhất nhằm tạo ra lợi thế cạnh tranh của Công ty trên thị trường. Nhờ ứng dụng công nghệ thông tin, Vinamilk đã quản lý có hiệu quả hơn các kênh phân phối sản phẩm và đẩy nhanh tốc độ xử lý đơn hàng.

- Chi phí khuyến mại, hoa hồng cho các đại lý và quảng cáo chiếm hơn 60%. Trong đó chi phí khuyến mại, hoa hồng của Vinamilk liên tục tăng trong những năm qua. Năm 2014 chi phí này tăng 28% so với năm 2013. Điều này giúp Công ty kích lệ các nhà phân phối và tăng cường mối quan hệ hợp tác giữa hai bên.

1.2. Những hạn chế và điểm yếu

** Về hoạt động quản trị kênh phân phối*

- Tiêu chuẩn đưa ra đối với các nhà phân phối ban đầu còn hơi cao. Công ty chưa đưa ra các quy chuẩn về bảo quản và vận chuyển hàng hóa vào hợp đồng giữa nhà phân phối và Vinamilk. Chưa có chính sách kiểm tra định kỳ và thưởng phạt rõ ràng. Chưa có sự hướng dẫn cho các đại lý về bảo quản hàng hóa theo quy trình đã quy định.

- Các ưu đãi về chiết khấu và hoa hồng chưa có sự công bằng giữa các đại lý. Công ty mới chỉ dựa vào doanh số bán hàng để làm căn cứ đưa ra chiết khấu. Điều này gây khó khăn cho các đại lý ở tuyến tỉnh/huyện hoặc vùng sâu vùng xa.

- Việc hỗ trợ các đại lý còn phụ thuộc quá nhiều vào nhân viên vùng. Do đó, những thông tin mà đại lý cung cấp phải qua nhiều tầng nấc mới đến được Công ty, dẫn đến thông tin không có tính kịp thời.

** Về hoạt động CRM*

- Công ty chưa có các chính sách làm khác biệt nhà phân phối.

- Các kênh tương tác với khách hàng chưa đa dạng và mức độ thường xuyên chưa cao. Chủ yếu thông tin mới chỉ cập nhật thông qua nhân viên vùng.

- Các hoạt động gia tăng lòng trung thành của nhà phân phối chưa được đánh giá cao. Mới chỉ

dừng lại ở các chính sách khuyến khích về vật chất mà chưa chú trọng đến yếu tố tinh thần.

** Về quan hệ đối tác giữa Vinamilk và nhà phân phối*

- Hoạt động hỗ trợ về bảo quản chưa được đánh giá cao. Các nhà phân phối chưa hài lòng về công tác hỗ trợ bảo quản của Công ty.

- Hình thức vận chuyển và hỗ trợ vận chuyển cho các nhà phân phối chưa theo quy trình. Chưa có kho lưu trữ giúp cho việc vận chuyển đến các đại lý vùng sâu, vùng xa được dễ dàng hơn.

1.3. Những nguyên nhân hạn chế tồn tại

** Nguyên nhân khách quan:*

- Khó khăn, trì trệ, khủng hoảng sữa do melamine và kinh tế đi xuống: Nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đang trong giai đoạn khó khăn và không ổn định. Thu nhập của người dân giảm làm giảm nhu cầu tiêu thụ sữa. Khi thu nhập thấp người dân bóp chặt chi tiêu, chủ yếu chi tiêu cho các sản phẩm thiết yếu, trong khi ở Việt Nam sữa chưa được xem là sản phẩm thiết yếu, sữa mới chỉ xem là sản phẩm bổ sung.

- Bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt: Trước những năm 90, ở Việt Nam chỉ có vài nhà sản xuất, phân phối sữa, chủ yếu là sữa đặc và sữa bột (nhập khẩu), đến nay ngành Sữa Việt Nam đã có gần 20 hãng nội địa và rất nhiều doanh nghiệp phân phối sữa chia nhau một thị trường tiềm năng với 90 triệu dân. Thị trường trở lên cạnh tranh khốc liệt hơn từ phía các công ty trong nước cũng như các công ty nước ngoài.

Ví dụ: TH True Milk, một công ty sữa Việt Nam mới gia nhập thị trường từ năm 2008, nhưng đã có những bước đi táo bạo trong cả hoạt động sản xuất và marketing các sản phẩm của mình. TH Milk đã đầu tư 400 triệu USD xây dựng nhà máy và nông trại bò sữa, dự kiến sẽ đầu tư tổng cộng 1,2 tỷ USD vào ngành Công nghiệp sữa. Friesland Campina cũng tăng cường đầu tư vào các nông trại bò sữa, nhà máy và quảng cáo để mở rộng sản xuất và cũng như chiếm lĩnh thị phần. Một số công ty sữa nhỏ hơn như sữa Long Thành, sữa Mộc Châu, sữa Ba Vì đã thâm nhập vào phân đoạn thị trường sữa chua và sữa nước, cung cấp thêm nhiều lựa chọn cho người tiêu dùng, do đó thị trường ngày càng

mang tính cạnh tranh cao. Các sản phẩm sữa được hưởng thuế nhập khẩu thấp hơn (3%-5%), tạo điều kiện cho các nhãn hiệu sữa nước ngoài nhập khẩu vào Việt Nam. Điều này có thể tác động xấu lên doanh thu và biên lợi nhuận của Vinamilk.

** Nguyên nhân chủ quan*

- Số lượng thành viên kênh quá nhiều: Do kênh phân phối của Vinamilk phủ quá rộng dẫn đến hoạt động quản trị kênh trở nên khó khăn. Công ty không thể kiểm soát hết các thành viên kênh, đặc biệt là các đại lý cấp hai, các cửa hàng nhỏ lẻ về các khâu vận chuyển và bảo quản sản phẩm

- Mô hình liên kết với các nông hộ chưa hoàn thiện: Vinamilk đã và đang tích cực triển khai các mô hình liên kết với các trang trại sữa của nông dân bằng việc đầu tư kỹ thuật, đầu tư chuồng trại, kỹ thuật chăm sóc bò, công tác thú y, nhân giống, hỗ trợ các thiết bị vắt sữa và bảo quản sữa... Tuy nhiên, vẫn còn nhiều vấn đề khó khăn, vướng mắc nảy sinh giữa doanh nghiệp và nông dân trong cơ chế hỗ trợ, cho vay vốn, cũng như cách xác định giá thu mua sữa... khiến cho kết quả của các mô hình liên kết chưa được như mong muốn. Lượng sữa thu mua không ổn định, chất lượng giữa các nông hộ không đồng đều.

Quy mô của các nông hộ chăn nuôi khá nhỏ, chỉ có 10% số hộ chăn nuôi trang trại chuyên nghiệp. Kỹ năng chăn nuôi của nông dân chưa cao, nguồn thức ăn còn phụ thuộc phần lớn vào thức ăn tinh có giá thành cao, chất lượng không ổn định nên năng suất sữa thấp. Năng suất sữa trung bình nuôi hộ gia đình khoảng 14,5kg/con/ngày, cao hơn so với khu vực nhưng lại thấp hơn khá xa so với các nước phát triển như châu Âu, Mỹ... Sau một số năm phát triển quá nóng, từ năm 2005, sự phát triển của ngành Chăn nuôi bò sữa cũng đã chững lại và bộc lộ một số khó khăn, yếu kém mới, nhất là trong vấn đề tổ chức quản lý vĩ mô ngành hàng và tổ chức quản lý sản xuất các cơ sở chăn nuôi "hiện đại" có quy mô lớn. Ngoài ra, các chính sách vĩ mô phát triển đàn bò sữa về vốn, con giống, đầu tư hạ tầng, chuồng trại còn thiếu, chưa đồng bộ và chưa trọng tâm.

- Mức độ thân thiện với môi trường chưa cao: Hiện tại, toàn bộ bao bì sản phẩm của Vinamilk là

loại sử dụng một lần nên rất lãng phí tài nguyên và vật liệu cho sản xuất bao bì. Thêm nữa, tỷ trọng sản phẩm có bao bì kích cỡ nhỏ (100 - 123 ml) chiếm phần khá lớn càng làm mức độ thân thiện với môi trường giảm sút. Nhưng hiện tại Công ty chưa có dự định triển khai sử dụng bao bì thủy tinh vì chưa thiết lập được phương án hợp lý để thu hồi và tái sử dụng loại bao bì này.

2. Giải pháp hoàn thiện quản trị quan hệ khách hàng - nhà phân phối của Vinamilk

2.1. Hoàn thiện hệ thống nhận diện khách hàng - nhà phân phối tiềm năng

Việc nhận diện các nhà phân phối tiềm năng là rất quan trọng, để có được những khách hàng, đối tác chiến lược, Vinamilk cần xây dựng hệ thống thu thập thông tin chuyên nghiệp. Công ty có thể tiến hành các bước sau để xây dựng được hệ thống thông tin chất lượng từ nhà phân phối:

Bước 1: Xây dựng các tiêu chí thông tin khách hàng chính xác, phù hợp với chính sách chiến lược của doanh nghiệp. Đồng thời, kiểm tra kỹ lưỡng các tiêu chí thông tin này trước khi tiến hành thu thập thông tin nhằm đảm bảo các yêu cầu:

- Đầy đủ: Tập hợp tiêu chí của các phòng ban liên quan tới khách hàng.

- Thống nhất: Tránh việc trùng lặp, thiếu, hay sai lệch tiêu chí giữa các bộ phận.

- Tính luồng thông tin: Công ty phải xây dựng cho mình một cơ chế luồng thông tin khách hàng rõ ràng giữa các bộ phận trong doanh nghiệp bao gồm: quyền truy cập, nghĩa vụ chia sẻ, cung cấp.

- Khả thi: Không có một bộ phận nào của Công ty có thể tự thu thập toàn bộ các thông tin khách hàng cần thiết cho một doanh nghiệp. Do vậy, sau khi có bộ tiêu chí, Công ty phải phân tích đánh giá về khả năng thực hiện (gồm: xác định bộ phận thu thập, phương pháp thu thập), đồng thời, xem xét khả năng khách hàng có sẵn lòng cung cấp các thông tin cần thiết đó không.

Bước 2: Công ty có thể thu thập thông tin qua các kênh sau :

- Qua hoạt động giao dịch kinh doanh.

- Qua hoạt động dịch vụ: lắp đặt, chuyển giao, tư vấn, chăm sóc khách hàng.

- Qua những chiến dịch khảo sát khách hàng của bộ phận marketing.
- Qua trang web, diễn đàn, email.
- Qua các hội nghị khách hàng, hội thảo, triển lãm, hội chợ...
- Qua hệ thống các đối tác.

Bước 3: Sau khi đã thực hiện xong bước 1 và bước 2, Công ty cần tiến hành việc thu thập thông tin khách hàng tại các bộ phận. Đồng thời, Công ty phải luôn đánh giá lại chất lượng thông tin khách hàng đã thu thập được nhằm kịp thời thay đổi, điều chỉnh lại các tiêu chí thông tin khách hàng, qui trình, biểu mẫu... sao cho phù hợp và hiệu quả đối với mỗi bộ phận phòng.

2.2. Hoàn thiện kênh tương tác đối với khách hàng - nhà phân phối

Các nhà phân phối vừa là đối tác kinh doanh vừa là khách hàng của Vinamilk. Hiện nay, số lượng nhà phân phối ít phản hồi thông tin với Công ty còn khá cao. Vì vậy, hoàn thiện hệ thống thông tin phản hồi từ nhà phân phối đóng vai trò rất quan trọng trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty nói chung và chất lượng quản trị quan hệ khách hàng nói riêng.

*** Đối với kênh trực tiếp**

Chất lượng quan hệ với nhà phân phối của Vinamilk phụ thuộc rất nhiều vào nhân viên. Bởi lẽ, theo quy trình làm việc của Công ty, nhân viên bán hàng sẽ là người trực tiếp tiếp xúc với đại lý, hỗ trợ họ trong công việc, đồng thời tiếp nhận thông tin, ý kiến phản hồi từ họ. Do đó, nhân viên này giữ vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng. Để nhân viên phát huy hết năng lực, Công ty nên áp dụng một số chính sách sau:

- Tăng cường các khóa đào tạo nhằm hoàn thiện các kiến thức, kỹ năng đáp ứng yêu cầu trong công việc hiện tại và tương lai.
- Đưa ra chính sách đãi ngộ hợp lý: Công ty nên áp dụng chính sách trả lương tương xứng với năng lực của từng nhân viên và theo mức lương cạnh tranh trên thị trường. Ngoài mức lương cứng, Công ty nên có chính sách hỗ trợ đi lại, ăn trưa cho nhân viên thị trường do tính chất công việc họ phải di

chuyển thường xuyên. Đồng thời, Công ty nên đưa ra các chương trình nhằm khuyến khích nhân viên như cổ phiếu thưởng, thưởng quý, theo năm nếu đạt doanh số và nhận được nhiều phản ánh tích cực từ đại lý mà họ được phân công. Nếu như quyền lợi của họ gắn liền với sự hài lòng của khách hàng họ sẽ tích cực, chủ động, sáng tạo nhiều giá trị cho Công ty và đại lý.

*** Đối với kênh gián tiếp**

- Hoàn thiện website Công ty

Ngày nay, rất nhiều công ty đã xây dựng thành công website như là kênh tương tác hữu hiệu giữa doanh nghiệp và người tiêu dùng. Hiện nay, website của Vinamilk mới chỉ dừng lại ở việc quảng cáo mà chưa có các công cụ tương tác như tạo hộp chat trên web, tạo mục góp ý cho khách hàng. Do đó, khi thiết kế trang web thông tin của mình, Công ty cần thiết kế một số nội dung nhằm thu thập thông tin của khách hàng. Khi họ kết nối và tham gia vào các dịch vụ của trang, sẽ khai báo thông tin cá nhân vào các form được thiết kế sẵn nhằm thu thập thông tin. Hình thức này đơn giản, không mất phí và lại có thể thu được lượng thông tin cá nhân chi tiết của khách hàng.

- Sử dụng email liên lạc trực tiếp với khách hàng và nhận email phản hồi

+ Email direct marketing - quảng cáo bằng email, dựa vào các cơ sở dữ liệu email về khách hàng, từ đó có thể gửi các email với nội dung quảng cáo định kỳ đến khách hàng. Bên cạnh quảng cáo qua website và banner trên mạng, sử dụng e-mail cũng được đánh giá cao, không chỉ là để thông báo thông tin mà còn để nhận phản hồi từ các khách hàng. Email còn giúp tạo dựng mối quan hệ khách hàng. Do đó, nhiều công ty đã sử dụng email như là một công cụ hữu hiệu nhằm thực hiện chiến lược marketing thu hút khách hàng.

Tương tác qua email giúp Công ty tiết kiệm ít nhất 75% so với các hình thức quảng cáo khác, cho phép khách hàng phản hồi và đo lường được hiệu quả một cách chính xác đến từng đối tượng nhận thông điệp. Hơn nữa, Công ty có thể chủ động điều chỉnh thời gian gửi và nhận email của khách hàng, có thể thương mại hóa (tích hợp đường link

website), đa dạng trong phong cách thiết kế và phong phú về cách diễn đạt nội dung qua email.

Tuy nhiên, để quảng cáo qua email đạt hiệu quả cao, Công ty nên gửi email vào một ngày trong tuần để tạo thói quen đối với khách hàng nhận email, tránh gửi email bữa bãi, không tuân theo một quy luật thời gian nào sẽ khiến cho khách hàng cảm thấy khó chịu, và những email (spam email) sẽ gây tác dụng ngược đối với khách hàng.

2.3. Hoàn thiện dịch vụ chăm sóc khách hàng

** Cá nhân hóa dịch vụ khách hàng*

Nhân viên bộ phận chăm sóc khách hàng (CSKH) cần nhanh chóng xác định vấn đề của khách hàng và tìm ra cách giải quyết cho vấn đề đó. Các nhân viên cần phải đặt ra câu hỏi "Mình phải làm thế nào để cho khách hàng cảm thấy dễ chịu?". Khách hàng sẽ luôn có phản ứng tốt nếu họ cảm thấy rằng dịch vụ này như được dành riêng cho họ, chứ không phải là một nhiệm vụ công việc. Nhân viên CSKH nên cố gắng hình thành mối quan hệ thân thiện và chu đáo đối với khách hàng bằng cách đảm bảo thực hiện những điều sau:

- Tất cả các cuộc điện thoại gọi đến đều được nhắc máy trong vòng 5 giây và được trả lời một cách chính xác và ngắn gọn.
- Mọi khách hàng đều được phục vụ công bằng và ưu tiên như nhau.
- Thường xuyên hỏi thăm về vấn đề của khách hàng một cách điềm tĩnh và thân thiện.
- Khi giải thích các quy trình cần phải rõ ràng và ngắn gọn.
- Phải tìm đến khách hàng trước khi khách hàng tìm đến mình khi có sự cố xảy ra.

- Hành động ngay lập tức khi có thiếu sót và khiếm khuyết.

- Nhân viên có thể và luôn sẵn sàng trả lời khách hàng một cách hiệu quả.

- Nhân viên được phép có những quyết định có lợi cho khách hàng.

- Đáp ứng cao hơn những mong đợi của khách hàng bằng cách cung cấp những dịch vụ phụ thêm như dịch vụ vận chuyển, đặt baner quảng cáo, tổ chức buổi giới thiệu sản phẩm cho khách hàng...

** Điều tra mức độ hài lòng của khách hàng*

Ban giám đốc và bộ phận CSKH của Vinamilk cần thiết lập quy trình để đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng đối với những dịch vụ mà Công ty cung cấp. Cách tốt nhất để biết được mức độ hài lòng của khách hàng là định kỳ hỏi cảm nghĩ của họ về những dịch vụ mà Công ty đang cung cấp. Lý tưởng hơn, ban giám đốc nên sử dụng kết hợp nhiều phương pháp với nhau, ví dụ như: Hộp thư góp ý, Quan sát các giao dịch, Điều tra khách hàng, Phỏng vấn sâu, Đi khảo sát tình hình (đi thực tế và nói chuyện với khách hàng).

Những hoạt động này còn có ý nghĩa gửi đến khách hàng thông điệp rằng, Công ty luôn quan tâm đến khách hàng, đến những mong muốn của họ và đến chất lượng của dịch vụ mà họ nhận được. Các hoạt động này có thể sẽ gặp phải một số chỉ trích, nhưng Công ty cũng sẽ biết được những gì mà họ chưa thực hiện đúng và xác định được những thay đổi cần thiết. Bên cạnh đó, ban giám đốc cũng được lợi từ những lần tiếp xúc với khách hàng, bởi vì mỗi lần như vậy là một cơ hội tốt cho dịch vụ khách hàng ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Adrian Payne, Pennie Frow (2005), *A Strategic Framework for Customer Relationship Management. Journal of Marketing: October 2005, Vol. 69, No. 4, pp. 167-176.*
2. Kristin Anderson, Carol Kerr, *Customer Relationship Management, McGraw Hill Professional, 22 thg 9, 2001.*
3. V. Kumar and Werner J Reinartz (2012), *Customer Relationship Management - Concept, Strategy, and Tools, Springer Texts in Business and Economics.*
4. Philip Kotler (2009), *Quản trị Marketing, NXB Lao động.*
5. Nguyễn Bách Khoa và Cao Tuấn Khanh (chủ biên) (2011), *Marketing thương mại, NXB Thống kê.*

6. Trương Đình Chiến (chủ biên) (2009), *Quản trị quan hệ khách hàng*, NXB Phụ Nữ.
7. Đinh Văn Thành và cộng sự (2007), *Đánh giá thực trạng và định hướng tổ chức các kênh phân phối một số mặt hàng chủ yếu ở nước ta thời kỳ đến năm 2015*, đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ.
8. Vinamilk, *Báo cáo tài chính các năm 2011 – 2015*.

Ngày nhận bài: 29/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 17/7/2016

Thông tin tác giả:

HỒ THANH HUYỀN

Trường Đại học Thương mại

Email: hothanhhuyen1991@gmail.com

IMPROVING VINAMILK'S CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT WITH THEIR DISTRIBUTORS

● **HO THANH HUYEN**

Vietnam University of Commerce

ABSTRACTS:

Customer relationship management plays an important part in the maintaining and expanding customer base for any enterprise. This article is to provide a general view of Vinamilk's customer relationship management with their distributors. The article also proposes solutions to improve Vinamilk's customer relationship management with their distributors in the coming time.

Keywords: Management, customer relationship, distributor, Vinamilk, retail.

GIÁO DỤC ĐẠI HỌC TRÊN ĐƯỜNG HỘI NHẬP QUỐC TẾ

● PHẠM THỊ MAI LIÊN

TÓM TẮT:

Sự nghiệp giáo dục đại học từ sau Cách mạng Tháng Tám năm 1945 đã trải qua hơn 70 năm qua và đạt được những thành tựu to lớn, trong đó quan trọng nhất là đã góp phần tạo ra các thế hệ nguồn lực con người Việt Nam, nhân tố quan trọng góp phần vào sự nghiệp đấu tranh giải phóng dân tộc và xây dựng chủ nghĩa xã hội. Tuy nhiên, trong giai đoạn đổi mới và hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng hiện nay, giáo dục đại học của nước ta đang bộc lộ những bất cập và hạn chế.

Từ khóa: Giáo dục đại học, hội nhập quốc tế, nguồn lực, Việt Nam.

Theo Báo cáo về Tính cạnh tranh năng lực toàn cầu 2013 - 2014 của Diễn đàn Kinh tế thế giới (WEF) được thực hiện với 148 nước, tính hiệu quả của hệ thống giáo dục Việt Nam được xếp ở vị trí 67/144. Ở hạng mục giáo dục đại học, Việt Nam đứng thứ 95 trong bảng xếp hạng, thứ 7 trong các nước ASEAN, sau Xin-ga-po (thứ 2), Ma-lai-xi-a (thứ 46), Bru-nây (thứ 55), Thái Lan (thứ 66), In-đô-nê-xi-a (thứ 64), Phi-líp-pin (thứ 67). Có thể những con số so sánh nêu trên chưa phản ánh đầy đủ và thực chất giáo dục đại học Việt Nam hiện nay, nhưng nó cũng là hồi chuông nhắc nhở cảnh báo chúng ta cần có ngay các giải pháp để đổi mới có hiệu quả giáo dục nước nhà. Trong đó có giáo dục đại học, nếu không muốn ngày càng tụt hậu xa hơn so với các quốc gia trong khu vực và trên thế giới.

Quốc tế hóa giáo dục là xu hướng mang tính toàn cầu, nhằm chia sẻ những kinh nghiệm tốt nhất giữa các quốc gia về mọi lĩnh vực trong giáo dục, từ đào tạo tới nghiên cứu, từ phương pháp dạy học tới biên soạn giáo trình, từ việc sử dụng công nghệ trong giáo dục tới các nguồn tài liệu học tập, từ các vấn đề về giáo viên tới các vấn đề quản lý, kiểm định và đánh giá chất lượng. Toàn cầu hóa giáo dục nhằm mục đích cải tổ quá trình học tập cho tất cả mọi người và xây dựng những nguyên tắc, giá trị chung giữa các nền giáo dục trong bối cảnh thế giới đang tiến tới nền kinh tế trí thức toàn cầu. Khi hội nhập vào khu vực ASEAN và thế giới,

muốn tồn tại và phát triển, bắt buộc Việt Nam phải có sức mạnh cạnh tranh. Muốn có sức mạnh cạnh tranh cao, chúng ta phải đầu tư mạnh mẽ vào giáo dục, nhất là giáo dục đại học.

Cùng với quá trình đổi mới đất nước nói chung, đổi mới nền giáo dục, trong đó có giáo dục đại học luôn được Đảng và Nhà nước quan tâm. Văn kiện Đại hội XI của Đảng khẳng định “Đổi mới căn bản, toàn diện nền giáo dục Việt Nam theo hướng chuẩn hóa, hiện đại hóa, xã hội hóa, dân chủ hóa và hội nhập quốc tế”. Ngày 04/11/2013, Ban Chấp hành Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam ra Nghị quyết số 29-NQ/TW về “Đổi mới căn bản, toàn diện giáo dục và đào tạo, đáp ứng yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa trong điều kiện kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập quốc tế. Quán triệt quan điểm trên của Đảng, Thủ tướng Chính phủ đã có Quyết định số 2448/QĐ-TTg ngày 16/12/2013 về việc phê duyệt đề án “Hội nhập quốc tế về giáo dục và dạy nghề đến năm 2020” với mục tiêu đến năm 2020, trong đó phát triển một số cơ sở giáo dục đại học đạt trình độ tiên tiến trong khu vực và thế giới; đổi mới nội dung, chương trình đào tạo tiếp cận nền giáo dục tiên tiến của các nước; tiến tới công nhận văn bằng, chuyển đổi tín chỉ giữa Việt Nam với các nước ASEAN và các nước khác trên thế giới; tăng cường quy mô sinh viên gửi đi đào tạo, bồi dưỡng ở nước ngoài, đồng thời thu hút sinh viên nước ngoài đến học tập tại Việt Nam; đào tạo, bồi

dưỡng đội ngũ giảng viên và cán bộ quản lý giáo dục đại học phục vụ hội nhập quốc tế.

Để thực hiện chiến lược, đồng thời Chính phủ cũng đã ban hành Chương trình hành động của Chính phủ tại Nghị quyết số 44/NQ-CP ngày 09/06/2014 với nội dung chính là xác định những nhiệm vụ trọng tâm, giải pháp chủ yếu để chỉ đạo các Bộ, ngành, địa phương xây dựng kế hoạch hành động, tổ chức triển khai, kiểm tra, giám sát, đánh giá việc thực hiện Nghị quyết 29 nhằm tạo chuyển biến căn bản, toàn diện giáo dục và đào tạo, phấn đấu đến năm 2030 nền giáo dục Việt Nam đạt trình độ tiên tiến trong khu vực.

Để triển khai chương trình hành động của Chính phủ thực hiện Nghị quyết số 29-NQ/TW của Ban Chấp hành Trung ương Đảng Cộng sản Việt Nam, Bộ Giáo dục và Đào tạo đã ban hành Kế hoạch hành động của ngành Giáo dục tại Quyết định số 2653/QĐ-BGDĐT ngày 25/07/2014 với mục tiêu, nhiệm vụ là:

- Tăng cường công tác tuyên truyền về đổi mới căn bản toàn diện giáo dục và đào tạo

- Hoàn thiện hệ thống giáo dục quốc dân.

- Đổi mới chương trình giáo dục các cấp học và trình độ đào tạo.

- Đổi mới hình thức, phương pháp dạy học, kiểm tra, thi và đánh giá kết quả giáo dục và đào tạo.

- Phát triển đội ngũ nhà giáo và cán bộ, công chức, viên chức quản lý giáo dục.

Từ những vấn đề nêu trên, xin đề xuất một số khuyến nghị nhằm đổi mới giáo dục đại học trong điều kiện hội nhập quốc tế của Việt Nam:

Một là, chủ động, tích cực hội nhập quốc tế để tiếp thu có chọn lọc kinh nghiệm về giáo dục đại học của thế giới theo nguyên tắc giữ vững độc lập, tự chủ, bình đẳng, hợp tác và cùng có lợi. Thực hiện đa phương hóa, đa dạng hóa các hình thức hợp tác, đầu tư với nước ngoài trong lĩnh vực giáo dục đại học ở trong và ngoài nước; tranh thủ các cơ hội để thu hút hiệu quả các nguồn lực nhằm nâng cao quy mô và chất lượng nguồn nhân lực. Hội nhập quốc tế về giáo dục đại học góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội, mở rộng thị trường lao động và phát triển khoa học, công nghệ của đất nước; tăng cường giao lưu văn hóa và học thuật quốc tế.

Hai là, đầu tư xây dựng cơ sở vật chất cho các cơ sở giáo dục đại học, trong đó ưu tiên tăng cường cơ sở vật chất theo hướng hiện đại theo chuẩn khu vực và quốc tế. Xây dựng khung trình độ quốc gia

phù hợp với trình độ thế giới và điều kiện phát triển của đất nước; tiếp nhận chuyển giao chương trình đào tạo, giáo trình và học liệu, phương pháp giảng dạy và học tập từ các cơ sở giáo dục đại học của các nước tiên tiến, triển khai phù hợp với điều kiện thực tiễn của Việt Nam. Đào tạo, bồi dưỡng giảng viên theo chuẩn nghề nghiệp quốc gia, gắn với nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội và hội nhập quốc tế; đào tạo cán bộ quản lý giáo dục theo chuẩn quốc tế, có năng lực tổ chức hoạt động quốc tế và hội nhập quốc tế.

Ba là, tăng cường liên kết đào tạo với những cơ sở giáo dục đại học nước ngoài có uy tín, đẩy mạnh sự tham gia của các doanh nghiệp, viện nghiên cứu với giáo dục đại học nhằm nâng cao năng lực của các cơ sở giáo dục trong nước, trao đổi giảng viên và sinh viên quốc tế. Tăng cường kiểm định chất lượng giáo dục đại học theo chuẩn khu vực và quốc tế. Tổ chức một số đoàn tham quan, khảo sát, học tập kinh nghiệm hội nhập quốc tế về giáo dục đại học ở một số nước, đàm phán và ký kết một số văn bản thúc đẩy hợp tác và hội nhập quốc tế về giáo dục đại học của Việt Nam với các nước.

Bốn là, xây dựng triết lý giáo dục cho nền giáo dục nước nhà trong giai đoạn hiện nay, đồng thời mỗi trường đại học, mỗi cơ sở giáo dục cũng cần có triết lý giáo dục riêng phù hợp với tôn chỉ, mục đích và hướng tới hội nhập vào dòng chảy phát triển chung của giáo dục quốc tế.

Năm là, hệ thống giáo dục đại học được chuẩn hóa, hiện đại hóa, dân chủ hóa, xã hội hóa và hội nhập quốc tế; giữ vững định hướng xã hội chủ nghĩa và mang đậm bản sắc dân tộc. Cần có sự thay đổi một cách mạnh mẽ về tư duy trong tổ chức giáo dục đại học, như thay đổi cách tuyển sinh, lựa chọn “đầu vào” theo hướng thoáng hơn, cho phép các cơ sở giáo dục đại học tự đặt ra các tiêu chuẩn tuyển sinh và chịu trách nhiệm với người học bằng chính “uy tín” đào tạo của mình, cho phép hình thành nhiều mô hình đào tạo đại học khác nhau, kiểm soát chặt chẽ “đầu ra” của mỗi cơ sở đào tạo để bảo đảm chất lượng chung.

Sáu là, đổi mới nội dung chương trình và phương pháp dạy học theo hướng hội nhập quốc tế. Nội dung chương trình và giáo trình cần được tổ chức xây dựng và triển khai theo hướng mở. Nội dung giảng dạy phải gắn chặt và phù hợp với yêu cầu thực tiễn của ngành nghề mà người học đang theo đuổi. Về phương pháp, cho phép sử dụng đa

dạng các phương pháp dạy học theo nguyên tắc “lấy người học là trung tâm”, giảm tải tối đa giờ giảng trên lớp để người học có thời gian tự học và tự nghiên cứu. Tuy nhiên, các cơ sở đào tạo cần thường xuyên thực hiện việc kiểm tra, đánh giá khách quan, chặt chẽ để bảo đảm tính hiệu quả của việc dạy và học.

Bấy là, đổi mới vai trò của các cơ quan quản lý nhà nước về giáo dục đại học trong điều kiện hội nhập quốc tế. Theo đó, về mặt pháp lý, cần tiếp tục bổ sung, hoàn thiện các quy định về pháp luật đối với các hoạt động giáo dục đại học trong điều kiện hội nhập quốc tế. Các cơ quan quản lý nhà nước mà trực tiếp là Bộ Giáo dục và Đào tạo cần thay đổi tư duy và hành động về quản lý đối với các hoạt động giáo dục đại học cho phù hợp điều kiện hội nhập quốc tế. Thay vì trực tiếp quản lý toàn diện đối với các cơ sở giáo dục đại học, các cơ quan quản lý nhà nước chỉ nên đóng vai trò là cơ quan “giám sát”, định hướng các hoạt động theo luật pháp, đồng thời tạo điều kiện để các cơ sở giáo dục đại học được độc lập, tự chủ hơn trong các hoạt động của

mình. Cần tránh tư duy quản lý theo cách áp đặt

Tám là, tăng cường các hoạt động nghiên cứu và công bố quốc tế, tiến tới quốc tế hóa các tiêu chuẩn đánh giá khoa học và các hoạt động về chuyên môn tại các cơ sở giáo dục đại học. Trước mắt cần có các cơ chế chính sách động viên, khuyến khích các nhà khoa học nghiên cứu và tích cực công bố kết quả nghiên cứu trên các ấn phẩm khoa học quốc tế. Về lâu dài, cần đặt ra lộ trình tiến tới quốc tế hóa các tiêu chuẩn đánh giá các hoạt động khoa học và các hoạt động về chuyên môn trong tất cả các cơ sở giáo dục đại học, đồng thời cần coi đây là giải pháp quan trọng để đưa giáo dục đại học Việt Nam hội nhập sâu hơn vào môi trường quốc tế.

Hội nhập quốc tế trong giáo dục đại học đặt ra các vấn đề về chất lượng đào tạo, cạnh tranh gắn liền với hợp tác; Đại chúng hóa giáo dục đào tạo đòi hỏi các cơ sở đào tạo xây dựng chương trình có tính quốc tế, đồng thời phải có sự hợp tác mạnh mẽ trong cộng đồng nhân dân, đồng thời còn chú trọng quản trị đại học, chất lượng đào tạo nguồn nhân lực trong quá trình hội nhập và phát triển ■

Ngày nhận bài: 20/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 11/7/2016

Thông tin tác giả:

PHẠM THỊ MAI LIÊN

Tổng Công ty Xây dựng Bạch Đằng

Email: lienpm119@gmail.com

Điện thoại: 098578969

THE DEVELOPMENT OF THE VIETNAM'S HIGHER EDUCATION IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL INTEGRATION

● **PHAM THI MAI LIEN**

Bach Dang Construction Corporation

ABSTRACTS:

Since 1945, the development of higher education sector in Vietnam in 70 years has gained significant achievements including educating high skilled Vietnamese generations. These generations have contributed greatly to the struggle for liberation and socialist construction of Vietnam. However, the Vietnam's higher education sector have to face many difficulties in the context of international integration due to its shortcomings.

Keywords: Higher education, international integration, resources, Vietnam.

NGHIÊN CỨU HỆ THỐNG CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ KHI LỰA CHỌN MÁY MÓC THIẾT BỊ SẢN XUẤT TRONG DOANH NGHIỆP CÔNG NGHIỆP

● LÊ THỊ THU HƯỜNG
● NGUYỄN VĂN THƯỜNG

TÓM TẮT:

Đối với các doanh nghiệp có sử dụng máy móc thiết bị tham gia trực tiếp vào hoạt động sản xuất (gọi tắt là máy móc thiết bị sản xuất), thông thường, các thiết bị này có giá trị lớn, chiếm tỷ trọng cao trong tổng giá trị tài sản, do đó, có ảnh hưởng lớn đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Việc tiếp tục đầu tư các thiết bị tương tự hoặc giống hệt như các thiết bị đã đầu tư là khá phổ biến đối với các doanh nghiệp này. Bởi vậy, việc lựa chọn thiết bị sẽ đầu tư dựa trên hiệu quả sử dụng của các thiết bị đã đầu tư là rất quan trọng. Tuy nhiên, tại nhiều doanh nghiệp công nghiệp, công tác đánh giá hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị sản xuất đã được đầu tư và đi vào hoạt động mặc dù đã được thực hiện tương đối thường xuyên, song do chưa lựa chọn được những chỉ tiêu đánh giá phù hợp nên kết quả đánh giá không hoàn toàn chính xác. Xuất phát từ thực trạng này, bài viết nêu lên những hạn chế của hệ thống chỉ tiêu thường được sử dụng khi lựa chọn thiết bị tại các doanh nghiệp công nghiệp, đồng thời, đề xuất hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả khi lựa chọn máy móc thiết bị sản xuất dựa trên mối quan hệ giữa kết quả đầu ra và chi phí đầu vào, sử dụng số liệu thống kê thực tế để đánh giá, đánh giá tổng hợp và chi tiết theo từng yếu tố chi phí đầu vào, theo từng đầu thiết bị, theo từng hãng chế tạo.

Từ khóa: Máy móc thiết bị sản xuất, lựa chọn thiết bị, hiệu quả, hiệu quả sử dụng tài sản, doanh nghiệp công nghiệp.

1. Đặt vấn đề

Để lựa chọn máy móc thiết bị sản xuất, hiện nay, tại các doanh nghiệp thường thực hiện theo quy trình sau: Chuyên gia kỹ thuật xác định thiết bị với đặc tính kỹ thuật cần có, trên cơ sở đó, chuyên gia kinh tế tính toán để biết có nên đầu tư hay đi thuê thiết bị và nếu đầu tư thì đầu tư thiết bị nào (của hãng nào, dùng nhiên liệu hay dùng điện...) bằng cách sử dụng bộ chỉ tiêu đánh giá hiệu quả dự án đầu tư theo quan điểm của UNIDO như NPV, B/C, PVR... Khi sử dụng dữ liệu đưa vào để tính toán những chỉ tiêu này, các doanh nghiệp nhà nước thường sử dụng định mức, đơn giá được tính trên cơ sở trung bình tiên tiến cho các thiết bị có

đặc tính kỹ thuật tương tự nhau, ví dụ như theo dung tích gầu xúc đối với máy xúc, theo trọng tải đối với ô tô..., trong khi các doanh nghiệp cần lựa chọn một thiết bị cụ thể để đầu tư, thiết bị của các hãng sản xuất khác nhau có thể có hiệu quả sử dụng khác nhau cho dù có tính năng kỹ thuật tương tự nhau. Do vậy, việc quyết định đầu tư dựa trên cơ sở dữ liệu và những tính toán đó sẽ không chính xác. Để khắc phục hạn chế này, các thông số đưa vào tính toán cần chính xác hơn và phù hợp với thực tế.

Có thể nói, việc tái đầu tư các thiết bị có đặc tính kỹ thuật tương tự, thậm chí, giống hệt như các thiết bị đã được đầu tư bởi chính doanh nghiệp

hoặc các doanh nghiệp khác là khá phổ biến. Trong trường hợp đó, việc dựa trên hiệu quả của những thiết bị đã đưa vào sử dụng để ra quyết định đầu tư là rất quan trọng, phù hợp với thực tế và chính xác hơn. Tuy nhiên, khi sử dụng hệ thống chỉ tiêu theo quan điểm UNIDO để đánh giá hiệu quả của những thiết bị đã đưa vào sử dụng sẽ gặp phải vấn đề sau: Hệ thống chỉ tiêu này dùng chỉ tiêu giá trị để đánh giá, mà chỉ tiêu giá trị lại bị ảnh hưởng mạnh mẽ bởi giá trị thời gian của đồng tiền, giá mua các nguyên vật liệu đầu vào và giá bán sản phẩm đầu ra luôn biến động. Bởi vậy, kết quả đánh giá hiệu quả sử dụng thiết bị ở những thời điểm khác nhau sẽ khác nhau với cùng một thiết bị như nhau. Đặc biệt với các doanh nghiệp hoạt động theo mô hình công ty mẹ - công ty con, kết quả đầu ra không chỉ phụ thuộc vào công suất hoạt động của thiết bị, còn phụ thuộc rất lớn vào kế hoạch sản xuất của doanh nghiệp và công ty mẹ. Vì thế, khối lượng kết quả đầu ra có thể như nhau, nhiên liệu tiêu hao, vật tư sửa chữa, thay thế... như nhau nhưng thời điểm hoạt động cho sản lượng khác nhau nên khi quy đổi ra đơn vị giá trị sẽ khác nhau. Đồng thời, hệ số chiết khấu cũng khác nhau, bởi vậy sẽ cho hiệu quả khác nhau khi đánh giá, thậm chí, với những thiết bị có mức tiêu hao chi phí đầu vào theo chỉ tiêu hiện vật thấp hơn thiết bị khác nhưng do thời điểm hoạt động khác nhau nên quy theo đơn vị giá trị và quy về cùng một thời điểm để đánh giá có thể cho hiệu quả sử dụng thấp hơn các thiết bị có mức tiêu hao lớn hơn. Điều này khiến cho việc lựa chọn thiết bị không chính xác.

Hơn nữa, như đã biết, bộ chỉ tiêu đánh giá hiệu quả theo quan điểm của UNIDO dùng đánh giá chung cho các dự án đầu tư, sử dụng chỉ tiêu giá trị để đánh giá và đánh giá tổng hợp nên khó có thể đánh giá toàn diện, sâu sắc trên các khía cạnh sử dụng của thiết bị (Ví dụ: Hiệu quả sử dụng nhiên liệu, vật tư, nhân công... của thiết bị) và điều đó cũng khiến cho việc tìm ra nguyên nhân, đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng thiết bị gặp nhiều khó khăn. Thêm vào đó, trong các tài liệu khoa học hiện nay, chưa có bộ chỉ tiêu đánh giá hiệu quả dành riêng cho đối tượng máy móc thiết bị hoặc nếu có chưa đề cập sâu và chỉ dừng lại ở đối tượng là tài sản cố định và các chỉ tiêu này chỉ sử dụng mối quan hệ giữa kết quả đầu ra và nguyên giá (hoặc giá trị còn lại) để đánh giá. Trong khi đó, để có được kết quả đầu ra này, ngoài chi phí mua sắm

thiết bị, cần rất nhiều các chi phí khác như vật tư thay thế, sửa chữa, nhiên liệu, động lực, tiền lương... Có những thiết bị giá mua không cao nhưng chi phí cho vật tư sửa chữa, thay thế lại rất lớn và ngược lại. Bởi vậy, để đánh giá chính xác hiệu quả sử dụng một thiết bị nào đó, cần thiết phải sử dụng mối quan hệ giữa kết quả đầu ra và chi phí đầu vào để có được kết quả đầu ra đó.

Để khắc phục những hạn chế của hệ thống chỉ tiêu hiện hành như đã nêu, việc nghiên cứu xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị sản xuất dựa trên mối quan hệ giữa kết quả đầu ra và chi phí đầu vào, dựa trên số liệu thống kê thực tế, sử dụng đơn vị hiện vật kết hợp với đơn vị giá trị, đánh giá tổng hợp và chi tiết theo từng loại chi phí đầu vào... là rất cần thiết.

2. Quan điểm và đề xuất hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả khi lựa chọn máy móc thiết bị sản xuất trong doanh nghiệp công nghiệp

2.1. Quan điểm khi đề xuất và vận dụng hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả khi lựa chọn máy móc thiết bị sản xuất

- Chấp nhận tính tương đối trong việc tính toán, vì để phục vụ cho việc tính toán chính xác các chỉ tiêu, đôi khi không thể thực hiện được hoặc nếu không sẽ rất khó khăn, phức tạp nhưng hiệu quả mang lại không cao, thậm chí không cần thiết. Khi xác định hiệu quả sử dụng thiết bị, chỉ cần tính những chi phí phục vụ trực tiếp và chiếm tỉ trọng lớn trong tổng số chi phí đầu vào tiêu hao cho việc sử dụng MMTB đó. Chỉ tính chi phí đầu vào theo đơn vị giá trị, trong nhiều trường hợp, việc tính, tổng hợp theo đơn vị hiện vật là hết sức phức tạp (như mũi khoan nội khác mũi khoan ngoại, hao phí lao động của thợ bậc cao khác thợ bậc thấp...). Đối với chi phí chiếm tỉ trọng lớn nhất trong tổng chi phí tiêu hao cho việc sử dụng thiết bị, có thể tính chi tiết thêm một cấp nữa.

- Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị sản xuất được xây dựng dựa trên mối quan hệ thương số, giữa kết quả đầu ra và chi phí đầu vào. Trong khuôn khổ bài báo này, trọng tâm vào việc đề xuất bổ sung thêm một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị sản xuất, vì vậy không đề cập lại những chỉ tiêu đã được các doanh nghiệp sử dụng, cũng như các chỉ tiêu đã được đưa ra trong nhiều tài liệu khoa học hiện hành - tài liệu [1]-[6]... như hệ số hiệu suất sử dụng tài sản cố định, hệ số huy động tài sản cố định...

- Khi quy đổi kết quả đầu ra đơn vị giá trị, có thể

tính theo giá thực tế hoặc tính theo giá cố định. Tùy theo mục đích sử dụng trị số chỉ tiêu này sử dụng cách quy đổi cho phù hợp. Nếu để phục vụ cho công tác lựa chọn thiết bị đầu tư trong tương lai, cần quy đổi theo giá cố định, nếu để phục vụ cho việc nhìn nhận hiệu quả sử dụng thiết bị trong quá khứ của doanh nghiệp cần quy đổi theo giá thực tế.

2.2. Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả khi lựa chọn máy móc thiết bị sản xuất trong doanh nghiệp công nghiệp

2.2.1. Hiệu quả chi tiết theo từng yếu tố (hoặc khoản mục) chi phí đầu vào

* Suất hao phí chi tiết tính theo đơn vị hiện vật (đvhv) của kết quả đầu ra

$$SHP_{ij}^{hv} = \frac{CP_{ij}}{Q_i}; \frac{\text{đồng}}{\text{đvsp}} \quad (1)$$

+ Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết, tính trung bình, để thiết bị i làm ra 1 đơn vị sản phẩm trong kỳ, doanh nghiệp cần tiêu hao trực tiếp cho thiết bị này bao nhiêu đồng chi phí loại j.

+ Thuyết minh công thức:

- i: Tên thiết bị. Ví dụ: Máy khoan X, máy xúc Y, ô tô Z;

- j: Tên loại chi phí đầu vào đã tiêu hao trực tiếp cho vận hành thiết bị i trong kỳ;

- Q_i: Khối lượng sản phẩm làm ra trong kỳ của thiết bị i, đvsp. Ví dụ: Máy khoan; mks; máy xúc: m³; ô tô: Tấn.Km...;

SHP_{ij}^{hv}: Lần lượt là suất hao phí j trong kỳ của thiết bị i, tính theo đơn vị hiện vật (đvhv) - (đồng/đvsp) và đơn vị giá trị (đvgt) - (đồng/đồng) của kết quả đầu ra;

- CP_{ij}: Chi phí j tiêu hao trực tiếp cho vận hành thiết bị i trong kỳ, đồng.

* Suất hao phí chi tiết tính theo đơn vị giá trị (đvgt) của kết quả đầu ra

$$SHP_{ij}^{gt} = \frac{CP_{ij}}{G_i}; \frac{\text{đồng}}{\text{đồng}} \quad (2)$$

+ Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết, tính trung bình, để thiết bị i làm ra 1 đồng giá trị sản phẩm trong kỳ, doanh nghiệp cần tiêu hao trực tiếp cho thiết bị này bao nhiêu đồng chi phí loại j.

+ Thuyết minh công thức:

- i, j, Q_i, CP_{ij}, *SHP_{ij}^{hv}*: Đã thuyết minh tại công thức (1);

- G_i: Giá trị khối lượng sản phẩm làm ra trong kỳ của thiết bị i, có thể tính theo giá thực tế hoặc theo giá cố định, đồng;

- *SHP_{ij}^{gt}*: Lần lượt là suất hao phí j trong kỳ của thiết bị i, tính theo đơn vị hiện vật (đvhv) - (đồng/đvsp) và đơn vị giá trị (đvgt) - (đồng/đồng) của kết quả đầu ra;

2.2.2. Hiệu quả sử dụng tổng hợp các yếu tố (hoặc khoản mục) chi phí đầu vào

* Suất hao phí tổng hợp tính theo đvhv của kết quả đầu ra

$$SHP_i^{hv} = \sum_{j=1}^m \frac{CP_{ij}}{Q_i}; \frac{\text{đồng}}{\text{đvsp}} \quad (3)$$

+ Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết, tính trung bình, để thiết bị i làm ra 1 đơn vị sản phẩm trong kỳ, doanh nghiệp cần tiêu hao trực tiếp cho thiết bị này bao nhiêu đồng chi phí các loại.

+ Thuyết minh công thức:

- i, j, Q_i, G_i, CP_{ij}: Đã thuyết minh tại công thức (1), (2);

- m: Số loại yếu tố (hoặc khoản mục) chi phí phát sinh trong kỳ khi sử dụng thiết bị i.

+ *SHP_i^{hv}*: Là suất hao phí tổng hợp trong kỳ của thiết bị i, tính theo đvhv (đồng/đvsp) của kết quả đầu ra.

* Suất hao phí tổng hợp tính theo đvgt của kết quả đầu ra

$$SHP_i^{gt} = \sum_{j=1}^m \frac{CP_{ij}}{G_i}; \frac{\text{đồng}}{\text{đồng}} \quad (4)$$

+ Ý nghĩa: Chỉ tiêu này cho biết, tính trung bình, để thiết bị i làm ra 1 đồng giá trị sản phẩm trong kỳ, doanh nghiệp cần tiêu hao trực tiếp cho thiết bị này bao nhiêu đồng chi phí các loại.

+ Thuyết minh công thức:

- i, j, m, G_i, CP_{ij}: Đã thuyết minh tại công thức (1), (2), (3);

- *SHP_i^{gt}*: Là suất hao phí tổng hợp trong kỳ của thiết bị i, tính theo đvgt (đồng/đồng) của kết quả đầu ra.

Việc sử dụng các công thức nêu trên cần linh hoạt, có thể đánh giá tổng hợp theo hăng chế tạo, theo đặc tính kỹ thuật như dung tích gầu xúc, nhiên liệu sử dụng... với máy xúc, trọng tải với ô tô... Đánh giá càng chi tiết theo nhiều tiêu chí, kết quả đánh giá càng có giá trị sử dụng cao trong lựa chọn thiết bị, đánh giá trình độ sử dụng thiết bị, phát hiện nguyên nhân, đề xuất giải pháp...

Ví dụ: Sử dụng chỉ tiêu suất hao phí tổng hợp để đánh giá hiệu quả sử dụng máy xúc tại Công ty TNHH 1 TV Công nghiệp Mỏ Việt Bắc -

Vinacomin, giai đoạn 2013-2015. Nhóm tác giả đã tổng hợp số liệu kết quả đánh giá trong bảng 1.

Kết quả đánh giá hiệu quả sử dụng thiết bị dựa trên hệ thống chỉ tiêu đánh giá này được sử dụng để tiến hành thực hiện các bước trung gian trước khi ra quyết định đầu tư mua sắm hoặc đi thuê. Nếu đặc tính kỹ thuật của thiết bị này tương tự với đặc tính kỹ thuật của thiết bị đã huy động vào hoạt động kinh doanh và được đánh giá hiệu quả sử dụng, thiết bị được lựa chọn sẽ là thiết bị có suất hao phí tổng hợp nhỏ nhất trong số những thiết bị có tính năng tương tự như thiết bị cần huy động.

Qua số liệu được tổng hợp trong Bảng 1 có thể thấy: Hiệu quả sử dụng máy xúc tổng hợp toàn Công ty có sự khác nhau rất lớn giữa các thiết bị được chế tạo bởi các hãng khác nhau. Với các máy xúc tham gia trực tiếp vào quá trình khai thác than, máy xúc điện EKG (Nga) có suất hao phí thấp nhất, kế đến là máy xúc KOMATSU (Nhật), máy xúc CAT (Bỉ) và cuối cùng là máy xúc HITACHI (Nhật). Khi xét theo suất hao phí tổng hợp theo từng nhóm thiết bị (theo dung tích gầu xúc, ví dụ:

dung tích gầu xúc từ 4-5m³ và theo hãng, suất hao phí của nhóm thiết bị này cũng có giá trị từ thấp đến cao như khi tổng hợp theo hãng chế tạo. Vậy, khi doanh nghiệp cần đầu tư máy xúc có dung tích gầu xúc từ 4-5m³, thứ tự ưu tiên lựa chọn nên là máy xúc điện EKG (Nga) → máy xúc KOMATSU (Nhật) → máy xúc CAT (Bỉ) → máy xúc HITACHI (Nhật). Tuy nhiên, việc lựa chọn thiết bị còn căn cứ trên nhiều tiêu chí, nên khi đánh giá hiệu quả sử dụng thiết bị, nếu doanh nghiệp càng tổng hợp thiết bị theo nhiều tiêu chí khác nhau, kết quả đánh giá càng chính xác.

3. Kết luận

Bài báo đề xuất bổ sung thêm một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị sản xuất, góp phần hoàn thiện cơ sở lý thuyết về lĩnh vực này trong các tài liệu khoa học hiện hành; đồng thời, giúp các doanh nghiệp có cơ sở khoa học khi đánh giá trình độ sử dụng thiết bị, phát hiện các nguyên nhân, tìm ra giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng thiết bị; kết quả đánh giá sẽ là cơ sở giúp các doanh nghiệp đưa ra quyết định lựa chọn thiết bị để đầu tư chính xác hơn.

Hiệu quả sử dụng máy xúc tại các doanh nghiệp khai thác than, Công ty TNHH 1 TV Công nghiệp Mỏ Việt Bắc - VINACOMIN, giai đoạn 2013-2015

STT	Tổng hợp theo dung tích gầu xúc, hãng chế tạo, DN sử dụng	Suất hao phí tổng hợp (đồng/m ³)			
		Toàn Công ty	Na Dương	Khánh Hòa	Núi Hồng
I.1	HITACHI (Nhật)	8 828	6 868	9 755	8 529
1	3m ³ <Dung tích gầu xúc <4m ³	9 087		9 553	8 529
2	4m ³ <Dung tích gầu xúc <5m ³	9 555	6 837	11 037	
3	6m ³ <Dung tích gầu xúc <7m ³	8 374	6 884	9 177	
I.2	CAT (Bỉ)	8 485	7 685	8 814	9 690
1	1m ³ <Dung tích gầu xúc <2m ³	7 855	7 685		9 690
2	3m ³ <Dung tích gầu xúc <4m ³	9 512		9 512	
3	4m ³ <Dung tích gầu xúc <5m ³	7 474		7 474	
I.3	KOMATSU (Nhật)	5 987	5 987		
1	6m ³ <Dung tích gầu xúc <7m ³	5 987	5 987		
I.4	EKG (Nga)	3 553	3 553		
1	4m ³ <Dung tích gầu xúc <5m ³	3 553	3 553		
II	Đảo trộn, tiêu thụ				
II.1	ZIULONG (Trung Quốc)	3 354	4 385	2 394	3 073
1	1m ³ <Dung tích gầu xúc <2m ³	3 050	5 435	1 719	3 166
2	2m ³ <Dung tích gầu xúc <3m ³	3 473	4 154	2 960	3 041

(Nguồn: Tổng hợp của nhóm tác giả)

Kích thước mẫu càng lớn, kết quả đánh giá hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị càng chính xác. Vì vậy, cần tiến hành đánh giá tại nhiều doanh nghiệp và trong nhiều năm. Nếu triển khai đánh giá trong các doanh nghiệp công nghiệp và đánh giá trong giai đoạn 5 năm, kết quả đánh giá sẽ rất hữu dụng; để kết quả đánh giá hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị sản xuất là cơ sở giúp cho việc ra quyết định lựa chọn

máy móc thiết bị sản xuất đầu tư chính xác hơn, các doanh nghiệp được lựa chọn nghiên cứu đánh giá nên là các doanh nghiệp có sự tương đồng về điều kiện sản xuất. Nếu không tương đồng về điều kiện sản xuất, ví dụ như điều kiện địa chất tự nhiên (độ cứng đất đá), chất lượng máy móc thiết bị, cung độ vận chuyển..., cần tiến hành quy đổi về cùng một điều kiện so sánh thông qua các hệ số quy đổi ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- [1]. Phạm Thị Gái, *Giáo trình Phân tích hoạt động kinh doanh*, NXB Thống kê, 2004.
 [2]. Phạm Phú, *Phân tích và lựa chọn dự án đầu tư*, Trường Đại học Bách Khoa TP. Hồ Chí Minh, 2004.
 [3]. TS. Nguyễn Năng Phúc, *Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Phân tích kinh tế doanh nghiệp*, NXB Tài chính, 2003.
 [4]. TS. Đặng Huy Thái, *Bài giảng Phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp công nghiệp mở*, 2010.
 [5]. Báo cáo Khoản chi phí năm 2013-2015 của Chi nhánh Than Khánh Hòa, Chi nhánh Than Na Dương, Chi nhánh Núi Hồng - VVMI.
 [6]. UNIDO, *Manual for Evaluation of Industrial projects*, 2010.

Ngày nhận bài: 20/5/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 20/6/2016

Thông tin tác giả:

1. ThS. LÊ THỊ THU HƯỜNG

Điện thoại: 0942005665

Email: lehuong.hung@gmail.com

2. ThS. NGUYỄN VĂN THƯỜNG

Trường Đại học Mở - Địa chất

RESEARCH ON EFFICIENCY ASSESSMENT CRITERIA TO CHOOSE MANUFACTURING MACHINERY FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES

● Master. LE THI THU HUONG

● Master. NGUYEN VAN THUONG

Hanoi University of Mining and Geology

ABSTRACTS:

In manufacturing enterprise, the machinery accounts for a large part of the enterprise's total assets and it play a key role in the enterprise's performance. Therefore, it is important to access deeply the efficiency of using machinery in order to choose right machinery for the production of enterprise. Some manufacturing enterprises access the efficiency of using machinery frequently. However, these assessments are quite poor because the enterprises do not have suitable and sufficient assessment criteria. This article indicates shortcomings of the current assessment criteria and proposes new assessment criteria based on input and output, statistics to assess the using of assets in varied aspects.

Keyword: Manufacturing machine, choosing equipment, efficiency, efficiency of using assets, industrial enterprise.

MỐI QUAN HỆ GIỮA ĐỘNG LỰC LÀM VIỆC VÀ HIỆU SUẤT CÔNG VIỆC

● PHẠM THỊ THU HÒA

TÓM TẮT

Quản lý nhân viên là một việc không thể thiếu trong quá trình lãnh đạo doanh nghiệp. Nhà quản lý cần nhận ra được yếu tố con người và tổ chức là hết sức quan trọng trong việc phát triển doanh nghiệp. Một tổ chức được cho là quản lý tốt nhân viên của mình khi họ làm cho nhân viên thấy rõ được tầm quan trọng của chất lượng và tăng năng suất lao động và người lao động chính là nguồn gốc của sự cải tiến. Một tổ chức có hiệu quả khi nó đạt được mục tiêu của mình. Một tổ chức có hiệu quả sẽ đảm bảo được mối quan hệ giữa sự hài lòng của nhân viên và khả năng cống hiến cho công việc của người lao động. Khi người lao động cảm thấy mình có động lực làm việc họ sẽ làm việc hiệu quả hơn, từ đó hiệu suất công việc họ cống hiến cho tổ chức và xã hội cũng tích cực hơn. Bài viết giới thiệu khái quát mối quan hệ giữa động lực làm việc và hiệu suất công việc, từ đó đề xuất một số giải pháp cho nhà quản lý để tạo được động lực làm việc cho người lao động.

Từ khóa: Quản lý nhân viên, động lực làm việc, hiệu suất công việc.

1. Khái quát về động lực làm việc và hiệu suất công việc

1.1. Khái niệm về động lực

Động lực là một quá trình tâm lý cơ bản. Một phân tích toàn diện dựa trên dữ liệu gần đây đã kết luận rằng vấn đề năng lực cạnh tranh xuất hiện được phần lớn nhờ vào động lực làm việc (Mine, Ebrahimi và Wachtel, 1995). Động lực là sự kích thích đến hành vi có mục đích. Theo Nelson và Quick (2003) thì động lực là quá trình khơi dậy và duy trì hành vi mục tiêu định hướng. Tuy nhiên, Luthans (1998) đã nhìn thấy động lực như là một quá trình gợi lên, duy trì hành vi và hiệu quả. Trong khi đó Pinder (1998) cho rằng động lực làm việc như là một tập hợp các lực lượng bên trong và bên ngoài dẫn đến hành vi liên quan đến việc thiết lập, định hướng hình thức, thời gian và cường độ của hành động.

Tuy có rất nhiều các khái niệm về động lực, nhưng tất cả các khái niệm này đều có điểm tương đồng cơ bản. Thứ nhất, động lực được xây dựng trong mỗi con người và chỉ khi cần được kích hoạt hoặc bị đánh thức. Thứ hai, động lực như là một năng lượng nội tại trong một khoảng thời gian và có thể trở thành hành động tại một thời điểm khác. Do đó, động lực cá nhân phải được duy trì và nuôi dưỡng khi nó đã được kích thích một cách hiệu quả. Thứ ba, bản chất của động lực cá nhân trong quản lý hoặc thiết lập tổ chức là để sắp xếp hành vi của nhân viên đối với tổ chức, từ đó sẽ thấy rõ được ảnh hưởng trực tiếp của việc nhân viên nghĩ gì và làm gì đến hiệu quả và mục tiêu của tổ chức.

1.2. Hiệu suất công việc

Hiệu suất công việc là hành vi được thể hiện ra bên ngoài hoặc một cái gì đó đã được thực hiện bởi nhân viên (Campbell, 1990). Theo Motowidlo,

Borman và Schmidt (1997), hiệu suất công việc chính là hành vi có thể được đánh giá theo mức độ mà nó đóng góp vào hiệu quả của tổ chức. Còn đối với Hikkriegel và cộng sự (1999) thì thấy rằng hiệu suất công việc như là thành tích công việc của cá nhân sau khi đã nỗ lực làm việc. Viswesveran và Ones (2000) coi đó là hành vi và kết quả mà người lao động tham gia vào hoặc mang về được liên kết với và đóng góp vào mục tiêu tổ chức. Rõ ràng rằng ta có thể thấy định nghĩa hiệu suất công việc có liên quan đến mức độ mà một nhân viên có thể hoàn thành nhiệm vụ mà người đó được giao và làm thế nào mà các công việc này hoàn thành góp phần thực hiện các mục tiêu của tổ chức.

Hiệu suất công việc không phải là một cấu trúc thống nhất duy nhất, mà nó là một cấu trúc đa chiều, bao gồm nhiều loại hành vi. Onukwube và cộng sự (2010) đã khẳng định rằng hiệu suất công việc được xem như là một cấu trúc duy nhất. Tuy nhiên, Austin và Villanova (1992) và Campbell (1990) lập luận rằng, hiệu suất công việc là một yếu tố phức tạp và đa chiều. Nó được cho là một trong những cấu trúc phức tạp nhất trong cả tâm lý tổ chức và quản lý nguồn nhân lực (Campbell, 1990). Jamal (2007) đã thấy được hiệu suất công việc như một chức năng mà một cá nhân thành công có thể thực hiện được trong khuôn khổ của một chế độ bình thường và nguồn lực có sẵn. Mỗi công việc khác nhau sẽ có các yếu tố tạo nên hiệu suất công việc khác nhau. Campbell cũng đã đưa ra tám yếu tố chung để thúc đẩy hiệu suất công việc như: mức độ thành thạo công việc, mức độ thành thạo các nhiệm vụ cụ thể, khả năng viết và giao tiếp tốt, sự thể hiện nỗ lực, duy trì kỷ luật cá nhân, duy trì hoạt động theo nhóm, giám sát/lãnh đạo, quản lý hành chính. Campbell cũng tán thành rằng mặc dù mỗi yếu tố có thể không phù hợp cho tất cả các công việc, nội dung của mỗi yếu tố có thể sử dụng khác nhau giữa mỗi công việc khác nhau, tuy nhiên về cơ bản thì mỗi người lao động đều phải có một phần động lực.

2. Mối quan hệ giữa động lực làm việc và hiệu suất công việc

Hiện nay, đã có một số tác giả khám phá được mối quan hệ giữa động lực và hiệu suất lao động

(Latham & Pinder (2005), Tyagi (1985), và Van Knippenberg (2000). Van Knippenberg (2000) đã phân tích động lực công việc và hiệu suất công việc từ góc độ xã hội, giúp thiết lập tầm quan trọng bản sắc xã hội của mỗi người lao động trong bối cảnh bị ảnh hưởng động lực công việc và hiệu suất công việc trong tổ chức. Van Knippenberg đã cung cấp cái nhìn sâu sắc hơn nữa việc tạo động lực làm việc với ảnh hưởng của hiệu suất công việc. Ông đã chỉ ra rằng bản sắc xã hội của mỗi nhân viên đang tích cực liên quan đến động lực, thực hiện nhiệm vụ và hiệu suất theo ngữ cảnh. Hiệu suất công việc cao nhận được sự quan tâm đặc biệt của nhóm và tổ chức.

Latham & Pinder (2005) đã kiểm tra các vấn đề liên quan đến hoạt động tạo động lực trong 30 năm qua. Hai ông đã nghiên cứu quá trình phát triển của hệ thống lý thuyết và nghiên cứu về nhu cầu, đặc điểm, giá trị và nhận thức có liên quan như thế nào đến lý thuyết động lực. Latham & Pinder đã kết luận rằng khả năng dự đoán, hiểu và ảnh hưởng đến động lực ở nơi làm việc là một kết quả của cả quá trình nhìn nhận các khía cạnh ảnh hưởng đến động lực như một tổng thể chứ không phải chỉ một vài đặc điểm. Họ cũng đề xuất rằng những ảnh hưởng của văn hóa dân tộc, đặc điểm của bản thân công việc, sự phù hợp giữa con người và tổ chức đặc biệt ảnh hưởng đến động lực làm việc và cuối cùng là hiệu suất công việc.

Tyagi (1985) đã kiểm tra các đặc điểm có thể đóng vai trò tạo động lực làm việc có hiệu quả hơn trong công việc bán hàng. Ông đã đưa ra giả thuyết rằng quy mô của công việc và hành vi quản lý có ảnh hưởng tới động lực làm việc và hiệu suất công việc. Một số những khía cạnh mà ông thảo luận bao gồm các tiêu chuẩn hiệu suất, tự tin tưởng và hỗ trợ trong quản lý, tương tác nhóm, có mục tiêu trọng tâm, tâm lý. Dựa trên kết quả của mình, Tyagi cho rằng hiệu suất công việc có thể được cải thiện bằng cách tạo động lực cho nhân viên, thúc đẩy nhân viên bán hàng thiết kế lại công việc và quản lý nó.

Động lực làm việc ảnh hưởng rất rõ ràng đến hiệu quả hoạt động của tổ chức, điều này thể hiện thông qua vấn đề đó là động lực làm việc

quyết định đến hiệu suất làm việc của cá nhân trong tổ chức. Theo Carter, S., Shelton, M (2009), Blumberg, M. và Pringle (1982), hiệu suất làm việc của nhân viên phụ thuộc đồng thời vào ba yếu tố:

- Năng lực của mỗi bản thân cá nhân, là khả năng của cá nhân trong việc thực hiện và giải quyết công việc. Năng lực cũng bao gồm kiến thức, kỹ năng, hiểu biết và kinh nghiệm cho phép cá nhân hoàn thành công việc được giao.

- Nguồn lực, điều kiện để thực thi công việc, có thể kể đến như: công cụ, trang thiết bị, nguyên vật liệu, sự hỗ trợ, cơ chế... để cá nhân có thể phát huy được năng lực của mình.

- Động lực làm việc: cá nhân phải mong muốn đạt kết quả cao trong công việc.

Để cá nhân có được kết quả làm việc cao, cần hội đủ ba yếu tố này. Nếu một trong ba yếu tố này không được đảm bảo, sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến kết quả làm việc của cá nhân và nhóm làm việc. Cụ thể hơn, Carter, S., Shelton, M (2009) đã đưa ra công thức về hiệu suất làm việc như sau:

$$P = A \times R \times M$$

Trong đó:

P: Hiệu suất công việc (Performance)

A: Khả năng/năng lực làm việc (Ability)

R: Nguồn lực (Resources)

M: Động lực/động cơ làm việc (Motivation).

Công thức này cho thấy tầm quan trọng của động lực làm việc đối với kết quả làm việc của mỗi cá nhân trong tổ chức và ảnh hưởng đến hiệu suất làm việc của cả tổ chức. Nếu động lực làm việc bằng 0, thì một người dù có khả năng làm việc tốt và có đầy đủ nguồn lực cũng có thể không thực hiện được mục tiêu. Một người có động lực làm việc cao có thể đạt hiệu suất làm việc như mong đợi, kể cả khi người đó hạn chế về kiến thức, kỹ năng. Hiệu quả làm việc của tổ chức được nâng lên không những bởi hiệu suất làm việc được gia tăng, mà còn do tiết kiệm được nguồn lực, giảm chi phí hoạt động trong tổ chức. Điều này chỉ có thể đạt được khi người lao động của tổ chức có động lực làm việc.

3. Kết luận và đề xuất giải pháp

Chính vì động lực có ảnh hưởng quan trọng đến

hiệu quả công việc của doanh nghiệp, nên việc tạo động lực làm việc luôn là vấn đề được các nhà quản lý đáng quan tâm. Đây được coi là một trong những chức năng quan trọng của nhà quản lý, yếu tố mang tính chất quyết định đến hiệu quả làm việc và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Động lực lao động có ảnh hưởng đến hiệu suất công việc là luôn đúng đối với bất kỳ tổ chức hay doanh nghiệp nào, bởi vì nếu người lao động không có động lực làm việc hoặc động lực làm việc không tích cực sẽ dẫn đến hiệu suất công việc không cao, có tác động không tốt đến tổ chức, doanh nghiệp nói riêng và xã hội nói chung. Do đó, để tạo được động lực làm việc cho người lao động, nhà quản lý cần quan tâm đến một số 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 người lao động thông qua tiền lương thì 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.

Thứ hai, đảm bảo phân công công việc phù hợp với khả năng, năng lực và sở trường của người lao động. Khi người lao động 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 người lao động để sắp xếp công việc cho phù hợp.

Thứ ba, xác định rõ ràng mục tiêu cần đạt được của từng cá nhân người lao động: Xác định rõ ràng mục tiêu công việc cho từng cá nhân là việc vô cùng quan trọng, bởi khi có mục tiêu rõ ràng, người lao động 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 người lao động 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. Người lao động 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 người lao động và điều chỉnh khi cần thiết. Người lao động 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 họ thấy ý nghĩa đóng góp của họ đối với sự phát triển của cơ quan, tổ chức.

Thứ tư, tạo cơ hội thăng tiến: 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 lao động, đồng thời là cơ sở để thu hút, giữ chân người giỏi đến và làm việc với tổ chức. 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 người lao động có chuyên môn và có những điều kiện vật chất thì 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 họ tạo ra bầu không khí làm việc thân thiện trong tổ chức, thì 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 lao động 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, họ sẽ cố gắng không ngừng. Thể hiện niềm tin của lãnh đạo sẽ góp phần nâng cao tinh thần trách nhiệm của nhân viên cấp dưới.

Khi làm việc tốt, những đóng góp của người làm việc 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, mà 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. Broussard, S.C and Garrison, M.E.B (2004), *The relationship between classroom motivation and academic achievement in elementary school-aged children*, *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 33(2), 106-120.
2. Guay, F et al., (2010), *Intrinsic, identified, and controlled types of motivation for school subjects in young elementary school children*, *British Journal of Educational Psychology*, 80(4), 711-735.
3. Hellriegel, D., Jackson, S.E. and Slocum, J.W. (1999), *Management*, Cincinnati: South-Western College Publishing.
4. Latham, G., & Pinder, C. (2005), *Work motivation theory and research at the dawn of the twenty-first century*, *Annual Review of Psychology*, 56, 485-516.
5. Luthans, F. (1998), *Organisational Behaviour*. 8th ed. Boston: Irwin McGraw-Hill.
6. Miner, J.B., Ebrahimi, B., & Wachtel, J.M. (1995), *How deficiency in management contributes to the United States' competitiveness problem and what can be done about it?* *Human Resource Management*. Fall, p. 363.
7. Onukwube, H.N., Iyabga, R. and Fajana, S. (2010), *The Influence of Motivation on Job Performance of Construction Professionals in Construction Companies in Nigeria*, *Construction, Building and Real Estate Research Conference of the Royal Institution of Chartered Surveyors, held at Dauphine University, Paris. (2-3 September, 2010)*.
8. Tyagi, P. (1985), *Relative importance of key dimensions and leadership behaviors in motivating salesperson work performances*, *Journal of Marketing*, 49, 76-86.
9. Van Knippenberg, D. (2000), *Work motivation and performance: A social identity perspective*, *Applied Psychology*, 49, 357-371.

Ngày nhận bài: 02/7/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 22/7/2016.

Thông tin tác giả:

ThS. PHẠM THỊ THU HÒA

Trường Đại học Hải Phòng

Email: hpphamthuhua@gmail.com

Điện thoại: 0919066468

**AN OVERVIEW OF THE THE RELATIONSHIP BETWEEN WORK
MOTIVATION AND JOB PERFORMANCE OF EMPLOYEES**

● Master. **PHAM THI THU HOA**
Hai Phong University

ABSTRACTS:

Staff management is an indispensable part in business management. The manager of enterprise need to know that factors related to human resources and organization play an key role in the development of the enterprise. An enterprise is said that it managed staff well by making their staff clearly see the importance of work quality, increasing work efficiency, and achieving the enterprises goals. An effective enterprise will ensure the relationship between satisfaction of employee and the ability to contribute to the work of the employees. If employees get the motivation to work, the work efficiency of employees will increase. Therefore, the performance and dedication to social and the enterprise of employees will rise. This study is to introduce the relationship between work motivation and job performance of employees. The study also proposes a number of solutions to create the work motivation to work for employees.

Key words: Staff management, work motivation, work efficiency.

ẢNH HƯỞNG CỦA CẤU TRÚC VỐN TỐI SUẤT SINH LỜI CỦA CÁC CÔNG TY NIÊM YẾT Ở HOSE VÀ HNX

● TRẦN ÁI KẾT

TÓM TẮT:

Nghiên cứu này nhằm xác định ảnh hưởng cấu trúc vốn (D/A) tới suất sinh lời (ROE) của các công ty ngành Thiết bị và Vật liệu xây dựng niêm yết ở HOSE và HNX. Trên cơ sở dữ liệu thu thập từ báo cáo tài chính đã được kiểm toán các năm 2011 - 2014 của 54 công ty ngành Thiết bị và Vật liệu xây dựng niêm yết ở HOSE và HNX các năm 2011-2014, phân tích hồi qui OLS gộp và hồi qui mô hình tác động cố định cùng xác nhận D/A có mối quan hệ phi tuyến (bậc 2) với ROE của công ty. Kết quả phân tích hồi qui tác động cố định đã xác định cấu trúc vốn tối ưu của các công ty tương ứng với D/A là 34,10%. Ở các tỷ lệ nhỏ hơn 34,10%; D/A có tác động tích cực tới ROE. Trái lại, ở các tỷ lệ lớn hơn 34,10%; D/A có tác động tiêu cực tới ROE. Trên cơ sở kết quả phân tích, nghiên cứu khuyến nghị các công ty ngành Thiết bị và Vật liệu xây dựng niêm yết ở HOSE và HNX nên điều chỉnh cấu trúc vốn đạt được mức tối ưu để tối đa hóa ROE và nâng cao giá trị công ty.

Từ khóa: Cấu trúc vốn; Suất sinh lời; OLS gộp; Mô hình tác động cố định.

1. Đặt vấn đề

Lý thuyết về cấu trúc vốn (capital structure theory) được giới thiệu lần đầu năm 1958 và bổ sung năm 1963 bởi Modigliani and Miller; sau đó được Miller và nhiều học giả khác tiếp tục nghiên cứu phát triển. Theo Brigham và Ehrhardt (2011), trong các lý thuyết về cấu trúc vốn (CTV), lý thuyết cân bằng (Trade-off Theory) có ảnh hưởng sâu rộng nhất trong nghiên cứu lý luận cũng như nghiên cứu thực nghiệm về CTV của doanh nghiệp. Lý thuyết này luận giải ảnh hưởng của CTV được đại diện bởi tỷ lệ nợ (D/A) tới giá trị doanh nghiệp thông qua lá chắn thuế (Tax Shelter) và chi phí khánh tận tài chính (financial distress costs). Theo lý thuyết cân bằng, CTV tối ưu là CTV làm cân bằng đối trọng tối ưu giữa rủi ro và lợi nhuận và do đó làm tối đa hóa giá trị doanh nghiệp (Myers, 1984).

Trong các nghiên cứu về cấu trúc vốn tối ưu, mối

quan hệ giữa CTV và suất sinh lời (SSL) của doanh nghiệp là vấn đề thu hút được sự quan tâm nhiều nhất (Al-Taani, 2013). Nhiều nghiên cứu thực nghiệm về mối quan hệ này đã được thực hiện ở rộng rãi ở các quốc gia, kể cả các nước đang phát triển (Yang et al., 2010; Babalola, 2012; Kebewar, 2013;...). Tuy nhiên ở Việt Nam, vấn đề này cho đến nay vẫn chưa có nhiều bài viết được công bố (Trần Hùng Sơn và Trần Việt Hoàng, 2008) và chưa có công bố nào liên quan tới ngành Thiết bị, Vật liệu xây dựng niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Bài viết này nghiên cứu ảnh hưởng của CTV tới SSL của các công ty ngành Thiết bị, Vật liệu xây dựng niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Dữ liệu bảng sử dụng cho phân tích được thu thập từ báo cáo tài chính đã được kiểm toán các năm 2011 - 2014 của 54 công ty ngành Thiết bị và Vật liệu xây dựng đang niêm yết ở Sở

Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) và Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (HOSE). Phương pháp hồi quy theo mô hình OLS gộp (Pooled OLS) và mô hình tác động cố định (Fixed Effect Model) được áp dụng để phân tích ảnh hưởng của CTV tới SSL của các công ty trong mẫu nghiên cứu. Bài viết được cấu trúc bao gồm: (1) Đặt vấn đề, (2) Đối tượng và phương pháp nghiên cứu, (3) Kết quả nghiên cứu, thảo luận, và (4) Kết luận.

2. Đối tượng và phương pháp nghiên cứu

2.1. Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng của nghiên cứu này là ảnh hưởng của cấu trúc vốn (D/A) tới suất sinh lời (ROE) của các công ty ngành Thiết bị, Vật liệu xây dựng niêm yết ở HOSE và HNX, giai đoạn 2011 - 2014.

2.2. Phương pháp nghiên cứu

a) Dữ liệu và biến số sử dụng trong phân tích

Dữ liệu bảng (panel data) sử dụng cho phân tích, được thu thập từ báo cáo tài chính đã kiểm toán các năm 2011 - 2014 của 54 công ty ngành Thiết bị và Vật liệu xây dựng đang niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, bao gồm 14 công ty niêm yết ở Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) và 40 công ty niêm yết ở Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh (HOSE). Dữ liệu được truy cập từ website của Công ty Chứng khoán Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu Tư và Phát triển Việt Nam (www.bsc.com.vn).

Theo mục tiêu nghiên cứu, các biến số chủ yếu được sử dụng trong phân tích là CTV và SSL của doanh nghiệp. Theo Modigliani and Miller (1958), CTV của doanh nghiệp thường được biểu đạt là sự kết hợp nợ vay và vốn cổ phần. Theo Rajan và Zingales (1995), CTV được đo lường phổ biến nhất là tỷ số tổng nợ phải trả trên tổng tài sản (D/A). Theo Ilat và Pontoh (2014), tỷ số lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản (ROA) và tỷ số lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) được sử dụng rộng rãi để đánh giá SSL của doanh nghiệp. ROE biểu thị khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu, là chỉ tiêu đo lường suất sinh lời tốt hơn các chỉ tiêu đo lường suất sinh lời khác (Xu và cộng sự, 2005). Trong nghiên cứu này, ROE và D/A là các biến chủ yếu được sử dụng trong phân tích.

b) Phương pháp phân tích

Modigliani and Miller (1958) đã chứng minh giữa tỷ suất lợi nhuận trên vốn cổ phần (ROE) và

CTV có mối quan hệ phi tuyến theo hàm số bậc 2, được biểu thị theo đường cong nghịch (negative curvatur). Theo đó, trong nghiên cứu này, mô hình hồi qui phi tuyến hàm bậc 2 của Yang và cộng sự (2010) được vận dụng để phân tích ảnh hưởng của CTV tới SSL của các công ty trong mẫu nghiên cứu.

Mô hình có dạng như sau:

$$ROE = \beta_0 + \beta_1.(D/A) + \beta_2.(D/A)^2 + \varepsilon \quad (1)$$

Trong đó, ROE là biến phụ thuộc, biểu thị suất sinh lời của công ty và được xác định bằng lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu; D/A là biến độc lập, thể hiện cấu trúc vốn và được xác định bằng giá trị sổ sách của tổng nợ phải trả trên tổng giá trị tài sản; β_0 , β_1 và β_2 là các hệ số (coefficients) và ε là sai số.

Theo Asteriou và Hall (2007), nhìn chung hồi qui dữ liệu bảng tuyến tính có thể được ước lượng bằng 3 mô hình: (1) Mô hình OLS gộp (Pooled OLS method), (2) Mô hình hiệu ứng cố định (Fixed Effects Method - FEM) và (3) Mô hình hiệu ứng ngẫu nhiên (Random Effects Method - REM). Để lựa chọn giữa Pooled OLS và FEM hoặc REM, kiểm định sự bằng nhau của các tác động cố định (Redundant fixed effects tests), nếu xác suất của thống kê $F < 5\%$ thì ưu tiên FEM hoặc REM, ngược lại nếu xác suất của thống kê $F > 5\%$ thì ưu tiên Pooled OLS. Bên cạnh đó, kiểm định Hausman (Hausman test) được sử dụng để lựa chọn FEM hay REM. Kiểm định này dựa trên các giả thiết H_0 : REM là phù hợp, H_1 : FEM là phù hợp; nếu xác suất của thống kê Hausman $< 5\%$ thì bác bỏ H_0 và chấp nhận H_1 , ngược lại nếu xác suất của thống kê Hausman $> 5\%$ thì bác bỏ H_1 và chấp nhận H_0 (Ahmed et al (2014)).

Trên cơ sở dữ liệu bảng với 216 quan sát, mô hình hồi qui OLS gộp (Pooled OLS POOLED), mô hình tác động cố định (Fixed Effect Model - FEM) và mô hình tác động ngẫu nhiên (Random Effect Model: REM) cùng được sử dụng trong phân tích.

Nhằm đảm bảo mô hình không có sự vi phạm các giả thiết cơ sở của phương pháp hồi quy (tuyến tính), nghiên cứu sử dụng một số kiểm định cơ bản (đa cộng tuyến, tự tương quan và phương sai sai số thay đổi). Theo Asteriou và Hall (2007), kiểm định tự tương quan có thể được thực hiện thông qua kiểm định Durbin-Watson (D-W test) và kiểm định phương sai thay đổi có thể sử dụng kiểm định White

(Whites heteroskedasticity test). Hơn nữa, theo Sutaria (2004), hiện tượng đa cộng tuyến ít xảy ra với dữ liệu bảng.

3. Kết quả nghiên cứu, thảo luận

3.1. Thống kê các biến nghiên cứu

Mô tả thống kê các biến nghiên cứu được thể hiện ở bảng 1.

Bảng 1: Thống kê các đặc điểm chủ yếu của công ty

Biến	HOSE			HNX		
	Cao nhất	Thấp nhất	Trung bình	Cao nhất	Thấp nhất	Trung bình
ROE (%)	60,99	-3,82	16,69	44,76	46,15	11,47
D/A (%)	85,15	5,17	43,7	89,19	6,20	55,02
Tài sản (tỷ đồng)	11.323,87	159,78	1.454,72	5.716,39	25,78	642,99
Số công ty	40			14		
Số quan sát	160			56		

(Nguồn: Tính toán của tác giả từ dữ liệu khảo sát)

Thông tin từ bảng 1 chứng tỏ, các công ty ngành Thiết bị và Vật liệu xây dựng niêm yết ở HOSE có qui mô lớn hơn nhiều so với các công ty niêm yết ở HNX, tương ứng với giá trị tài sản bình quân giai đoạn 2011 - 2014 là 11.323,87 (tỷ đồng) so với 642,99 (tỷ đồng). Hơn nữa, các công ty niêm yết ở HOSE cũng có SSL bình quân (ROE) các năm 2011 - 2014 cao hơn nhiều so với các công ty niêm yết ở HNX: 16,69% so với 11,47%. Tuy nhiên, các công ty niêm yết ở HOSE lại có tỷ lệ nợ bình quân (D/A) thấp hơn đáng kể so với các công ty niêm yết ở HNX, tương ứng với các tỷ lệ 43,7% và 55,02%. Thông tin này cho thấy, nhìn chung các doanh nghiệp (DN) ở HOSE quản trị nguồn vốn tốt hơn,

xác định CTV hợp lý hơn, nên đạt hiệu quả kinh doanh cao hơn các DN ở HNX, cho thấy tồn tại một CTV tối ưu của mỗi DN.

Để thấy rõ hơn ảnh hưởng của CTV tới suất sinh lời của các công ty trong mẫu nghiên cứu, các mô hình hồi qui được sử dụng trong phần phân tích tiếp theo.

3.2. Kết quả hồi quy OLS gộp

Kết quả hồi qui OLS gộp bằng phần mềm Eview, xác định ảnh hưởng của CTV đối với SSL của các công ty được thể hiện ở bảng 2.

Kết quả hồi qui OLS gộp (bảng 2) xác định có mối quan hệ phi tuyến bậc 2 giữa

D/A và ROE. Tuy nhiên, mức giải thích của D/A tới biến động của ROE không cao ($R^2 = 0,1632$). Hơn nữa, sử dụng kiểm định Lagrangian Multiplier (LM test) trên phần mềm Eview xác nhận tồn tại hiện tượng tự tương quan. Đồng thời, kết quả kiểm định White cũng cho biết tồn tại hiện tượng phương sai sai số thay đổi. Bên cạnh đó, kiểm định sự bằng nhau của các tác động cố định (F-test) cho biết xác suất của thống kê F (prob. = 0,0000) nhỏ hơn 1%, nên mô hình OLS gộp bị loại bỏ. Như vậy, phân tích hồi qui mô hình theo OLS gộp sẽ không hợp lý đối với dữ liệu mẫu nghiên cứu. Do đó phân tích hồi qui theo mô hình tác động cố định và mô hình tác động ngẫu nhiên (Random Effect Model: REM)

được xem xét. Dựa trên cơ sở kết quả kiểm định Hausman (mức ý nghĩa của Hausman Test < 5%), mô hình tác động ngẫu nhiên bị loại bỏ và mô hình tác động cố định được lựa chọn trong phân tích.

3.3. Kết quả hồi quy mô hình tác động cố định

Kết quả hồi qui mô hình tác động cố định được trình bày ở bảng 3. Thông tin từ bảng 3 xác nhận mối quan hệ phi tuyến (bậc hai) giữa D/A và ROE của các công ty trong mẫu nghiên cứu.

Bảng 2: Kết quả hồi quy OLS gộp ảnh hưởng của D/A đến ROE

Biến giải thích	Hệ số	Sai số chuẩn	Giá trị t	Mức ý nghĩa
Hằng số	12,29003	5,725320	2,146611	0,0330
D/A	0,554187	0,243339	2,277423	0,0238
(D/A) ²	-0,009057	0,002455	-3,688581	0,0003
Hệ số xác định R ²				0,1632
Giá trị thống kê F				13,7786
Mức ý nghĩa của giá trị thống kê F				
Số quan sát				216

(Nguồn: Kết quả hồi qui trên phần mềm Eview)

Bảng 3: Kết quả hồi quy mô hình tác động cố định

Biến giải thích	Hệ số	Sai số chuẩn	Giá trị t	Mức ý nghĩa
Hằng số	5,062847	14,310650	0,353782	0,7240
D/A	1,342389	0,545246	2,461986	0,0149
(D/A)2	-0,019696	0,004846	-4,064055	0,0001
Hệ số xác định R2				0,6213
Giá trị thống kê F				4,6591
Mức ý nghĩa của giá trị thống kê F				
Số quan sát				216

(Nguồn: Kết quả hồi qui trên phần mềm Eview)

Theo số liệu ở bảng 3, giá trị thống kê F và mức ý nghĩa của nó chứng tỏ mô hình (1) phù hợp với nghiên cứu ảnh hưởng của CTV tới SSL của các công ty ngành Thiết bị và Vật liệu xây dựng niêm yết ở HOSE và HNX. Hệ số xác định R2 cho biết các biến độc lập đã giải thích được 62,13% biến thiên về ROE của các công ty trong mẫu nghiên cứu. Các biến giải thích D/A và (D/A) 2 đều có mức ý nghĩa < 0,05; xác định chúng tác động đến ROE ở mức có ý nghĩa thống kê. Từ kết quả hồi qui ở bảng 4.2, mô hình ước lượng thực nghiệm được thể hiện dưới dạng hàm số như sau:

$$ROE = 5,062847 + 1,342389 (D/A) - 0,019696 (D/A)^2 \quad (2)$$

Cực trị của hàm số (2) xác định giá trị cực đại của ROE tương ứng với D/A là 34,10%. Ở các tỷ lệ nợ nhỏ hơn 34,10%, D/A có tác động tích cực tới ROE; nhưng ở các tỷ lệ cao hơn 34,10% thì D/A sẽ có tác động tiêu cực tới ROE của các công ty ở mẫu nghiên cứu.

Như vậy, CTV tối ưu của các công ty ngành Thiết bị và Vật liệu xây dựng niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam trong thời kỳ nghiên cứu tương ứng với D/A là 34,10%. Thông tin khảo sát (bảng 1) cho thấy, D/A bình quân của

các công ty niêm yết ở HOSE và ở HNX đều đã vượt mức nợ tối ưu và do đó ROE bình quân của các công ty niêm yết ở cả 2 sàn đều không đạt được SSL cực đại.

Kết quả nghiên cứu này ủng hộ kết quả nhiều nghiên cứu thực nghiệm về CTV tối ưu ở các nước phát triển cũng như các nước đang phát triển (Yang et al., 2010; Babalola, 2012 và Kebewar, 2013). Kết quả nghiên cứu đã xác nhận tính hợp lý của lý thuyết cân bằng và lý thuyết chi phí đại diện, rằng tồn tại một CTV tối ưu (CTV làm tối đa hóa hiệu quả kinh doanh và giá trị cũng như giá cổ phiếu) của mỗi doanh nghiệp trong ngành Thiết bị và Vật liệu xây dựng. Kết quả nghiên cứu này cũng phù hợp với kết quả nghiên cứu ở các ngành sản xuất vật chất khác.

4. Kết luận

Trên cơ sở dữ liệu thu thập từ báo cáo tài chính đã được kiểm toán các năm 2011 - 2014 của 54 công ty ngành Thiết bị và Vật liệu xây dựng được niêm yết ở HOSE và HNX các năm 2011 - 2014, phân tích hồi qui OLS gộp và hồi qui mô hình tác động cố định (FEM) cùng xác nhận CTV (D/A) có mối quan hệ phi tuyến (bậc 2) với SSL (ROE). Kết quả phân tích hồi qui FEM xác định CTV tối ưu của các công ty có D/A là 34,10%. Ở các tỷ lệ nhỏ hơn 34,10%, CTV có tác động tích cực tới SSL và ở các tỷ lệ lớn hơn 34,10% CTV có tác động tiêu cực tới SSL của công ty. Kết quả nghiên cứu không những phù hợp với lý thuyết cân bằng, xác nhận tồn tại một CTV tối ưu trong doanh nghiệp, mà còn ủng hộ quan điểm của giả thuyết chi phí đại diện. Đồng thời, kết quả nghiên cứu cũng phù hợp với nhiều nghiên cứu thực nghiệm trong các lĩnh vực/ngành khác nhau ở các nước phát triển cũng như các nước đang phát triển ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1- Trần Hùng Sơn và Trần Viết Hoàng, (2008). Cơ cấu vốn và hiệu quả hoạt động doanh nghiệp của các công ty niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh, Tạp chí Phát triển kinh tế, Số 218.
 2- Asteriou, D. and Hall, S. G. (2007). Applied Econometrics: A Modern Approach Using EViews and Microfit, New York, Palgrave Macmillan.
 3- Al-Taani, K. (2013). The relationship between capital structure and firm performance: evidence from Jordan, Journal of Finance and Accounting, 1(3), 41-45.

- 4- Ahmed, J., Xiaofeng, H., Khalid., 2014, "Determinants of Trade Credit: The Case of a Developing Economy". *European Researcher*, 83(9-2), 1694-1706.
- 5- Babalola, Y. A. (2012). *The Effects of Optimal Capital Structure on Firms Per-formances in Nigeria*. *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences (JETEMS)*, 3(2), 131-133.
- 6- Brigham E.F., Ehrhardt M.C. (2011). *Financial Management: Theory & Practice, South Western, (13th edition)*.
- 7- Kebewar, M. (2013). *Does debt affect profitability? An empirical study of French trade sector*. *Munich Personal RePEc Archive, version 1*, 72-82.
- 8- Modigliani, F. and Miller, M.H. (1958). *The cost of capital, corporation finance and the theory of investment*, *American Economic Review* 48(3), 261-297.
- 9- Myers, S. (1984). *Capital structure puzzle*. *The Journal of Finance*, 39(3), 575-593.
- 10- Yang, J. A., Chou, S. R., Cheng, H. C., and Lee, C. H. (2010). *The Effects of Capital Structure on Firm Performance in the Taiwan 50 and Taiwan Mid-Cap 100*. *Journal of Statistics & Management Systems*, 13(5), 1069-1078.

Ngày nhận bài: 6/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 28/6/2016

Thông tin tác giả:

PGS.TS. TRẦN ÁI KẾT

Trường Đại học Cần Thơ

Email: taket@ctu.edu.vn

Điện thoại: 0913824356

THE INFLUENCE OF CAPITAL STRUCTURE TO PROFITABILITY OF LISTED FIRMS ON HOSE AND HNX

● Assoc. Prof. Dr. **TRAN AI KET**
Can Tho University

ABSTRACT

This study aims to determine the effects of capital structure (D/A) to profitability (ROE) of the companies in the industry of construction equipment & materials listed on HOSE and HNX. Based on data gathered from financial statements audited the years 2011- 2014 of 54 companies in the industry of construction equipment & materials listed at HOSE and HNX of 2011-2014, both regression analysis pooled OLS and fixed effects models confirmed the nonlinear relationship (quadratic) between D/A and ROE of the companies. Results of analysis of fixed effects regression determined the optimal capital structure of the respective companies with D/A is 34.10%. With ratios less than 34.10%, the D/A have a positive impact on ROE. On the other hand, ratios more than 34.10%, the D/A have a negative impact on ROE. Based on the analysis results, the study recommend the companies in the industry of construction equipment & materials listed at HOSE and HNX should adjust the capital structure to achieve optimal levels to maximize ROE and enhance company value.

Keywords: Capital structure, Profitability, Pooled OLS, Fixed Effect Model.

XÂY DỰNG CÁC MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU THU NHẬP CỦA CÁC CEO BẰNG PANEL DATA

● MAI HẢI AN

TÓM TẮT:

Nghiên cứu thu nhập của các CEO (COMP, triệu đồng) tại các doanh nghiệp thương mại: biến phụ thuộc, tác giả đã thu thập số liệu tại 49 doanh nghiệp với tần suất trong 5 năm từ năm 2010 đến năm 2015 cho ra mẫu gồm 195 quan sát, từ đó thiết lập mô hình đưa ra mối quan hệ giữa thu nhập của CEO theo các biến giải thích: Quy mô doanh nghiệp (F_size1 , tỷ đồng); Tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp (Growth, %); Quy mô ban quản trị (B_size , người); Kết quả tài chính doanh nghiệp (PER, tỷ đồng). Tiếp đến, khi phân theo loại hình các doanh nghiệp ở khu vực tư nhân (TN), nhà nước (NN) và đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), tác giả sử dụng đến Panel Data để nghiên cứu và đưa ra mô hình nghiên cứu thu nhập của các CEO tại các loại hình doanh nghiệp này.

Từ khóa: Thu nhập của CEO, panel data, mô hình hồi quy, POOL LS, FEM.

1. Các nhân tố ảnh hưởng đến thu nhập của CEO

1.1. Giả thuyết nghiên cứu và phân tích tương quan giữa các biến

Qua quá trình nghiên cứu tác giả xây dựng khung giả thuyết với các biến được sử dụng như sau:

Bảng 1.1: Tên biến và ký hiệu

Biến nghiên cứu	Ký hiệu	Đơn vị
Biến độc lập		
Quy mô doanh nghiệp	F_SIZE1	Tỷ đồng
Quy mô ban quản trị	B_SIZE	Người
Kết quả tài chính doanh nghiệp	PER	Tỷ đồng
Kích cỡ ban giám đốc	E_SIZE	Người
Tăng trưởng	GROWTH	%
Biến phụ thuộc		
Thu nhập của CEO	COMP	Tỷ đồng

Sử dụng phần mềm Eviews ta có kết quả phân tích tương quan giữa các biến trong mô hình nghiên cứu qua bảng sau: (Xem bảng 1.2)

Nhận thấy các biến giải thích không có mối quan hệ tương quan và cộng tính với nhau, tuy nhiên mức độ ảnh hưởng của các biến giải thích này tới biến phụ thuộc COMP cũng không rõ rệt bởi hệ số tương quan cặp giữa các biến này đều không cao từ 12.7% đến 60.64%.

1.2. Một số mô hình hồi quy phân tích nhân tố ảnh hưởng tới COMP

Xem xét từng nhân tố tác động tới thu nhập của CEO, bằng các mô hình hồi quy đơn chúng ta có các bảng kết quả sau:

*Mô hình COMP và B_size . (Xem bảng 1.3)

Với $P_value = 0.0002$ thì B_size có ảnh hưởng tới COMP, nên có thể lựa chọn B_size làm nhân tố ảnh hưởng đến COMP.

* Mô hình COMP và F_size1 . (Xem bảng 1.4)

Với $P_value = 0.0001$ thì F_size1 có ảnh hưởng

Bảng 1.2: Ma trận tương quan giữa các biến trong mô hình

	COMP	B_SIZE	E_SIZE	F_SIZE1	GROWTH	PER
COMP	1.000000	0.262845	0.127083	0.281163	0.323234	0.249403
B_SIZE	0.262845	1.000000	0.171280	0.029091	0.235398	0.191343
E_SIZE	0.127083	0.171280	1.000000	0.509004	0.276364	0.276432
F_SIZE1	0.281163	0.029091	0.509004	1.000000	0.366314	0.254557
GROWTH	0.323234	0.235398	0.276364	0.366314	1.000000	0.606483
PER	0.249403	0.191343	0.276432	0.254557	0.606483	1.000000

Bảng 1.3: Kết quả hồi quy COMP và B_size

Dependent Variable: COMP				
Method: Least Squares				
Included observations: 195				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	76.05254	114.4152	0.664706	0.5070
B_SIZE	74.22056	19.36185	3.833341	0.0002
R-squared	0.069087	Mean dependent var	502.8207	

Bảng 1.4: Kết quả hồi quy COMP và F_size1

Dependent Variable: COMP				
Method: Least Squares				
Included observations: 195				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	458.4778	28.36510	16.16345	0.0000
F_SIZE1	0.052076	0.012632	4.122627	0.0001
R-squared	0.079053	Mean dependent var	502.8207	

Bảng 1.5: Kết quả hồi quy COMP và GROWTH

Dependent Variable: COMP				
Method: Least Squares				
Included observations: 195				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	258.0635	57.12379	4.517619	0.0000
GROWTH	2.622979	0.545736	4.806317	0.0000
R-squared	0.104480	Mean dependent var	502.8207	

Bảng 1.6: Kết quả hồi quy COMP và PER

Dependent Variable: COMP				
Method: Least Squares				
Included observations: 195				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	397.6131	39.29771	10.11797	0.0000
PER	7.783642	2.147844	3.623933	0.0004
R-squared	0.062202	Mean dependent var	502.8207	

Bảng 1.7: Kết quả hồi quy COMP và E_SIZE

Dependent Variable: COMP				
Method: Least Squares				
Included observations: 200				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	375.4557	75.67646	4.961327	0.0000
E_SIZE	30.59821	16.97223	1.802840	0.0729
R-squared	0.016150	Mean dependent var	502.8207	

tới COMP, tuy nhiên $R^2=7.9\%$, nên F_size1 ảnh hưởng tới COMP là chưa đáng kể.

**Mô hình COMP và GROWTH (Xem bảng 1.5)*

Với $P_value = 0.0000$ và $R^2= 10.45\%$ thì tác động của GROWTH tới COMP là đáng kể.

**Mô hình COMP và PER (Xem bảng 1.6)*

Với $P_value = 0.0004$ Per có ảnh hưởng đến COMP, tuy nhiên hệ số phù hợp của mô hình là không cao đạt khoảng 6.22%.

**Mô hình COMP và E_size (Xem bảng 1.7)*

Với $P_value = 0.0729$, E_size không có ảnh hưởng đến COMP với mức ý nghĩa 5%.

Bảng 2.1: Kết quả hồi quy mô hình tuyến tính bằng POOL LS

Dependent Variable: COMP?				
Method: Pooled Least Squares				
Included observations: 65				
Number of cross-sections used: 3				
Total panel (balanced) observations: 195				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
_TN--B_SIZE_TN	23.82041	26.41850	0.901656	0.3684
_NN--B_SIZE_NN	136.1248	33.08173	4.114805	0.0001
_FDI--B_SIZE_FDI	24.93412	44.22903	0.563750	0.5736
_TN--F_SIZE1_TN	0.172110	0.115616	1.488637	0.1383
_NN--F_SIZE1_NN	0.044799	0.014214	3.151693	0.0019
_FDI--F_SIZE1_FDI	0.093682	0.090434	1.035916	0.3016
_TN--PER_TN	1.992294	5.518247	0.361037	0.7185
_NN--PER_NN	9.028891	5.209963	1.733005	0.0848
_FDI--PER_FDI	0.685362	3.438419	0.199325	0.8422
_TN--GROWTH_TN	-0.614208	1.281357	-0.479342	0.6323
_NN--GROWTH_NN	-0.218391	1.264983	-0.172643	0.8631
_FDI--GROWTH_FDI	3.395875	1.289868	2.632731	0.0092
Fixed Effects				
_TN—C	285.7243			
_NN—C	-519.7952			
_FDI—C	84.34606			
R-squared	0.296063	Mean dependent var		503.3863
F-statistic	6.882231	Prob(F-statistic)		0.000000

Kết luận: Qua kết quả phân tích hồi quy nhận thấy, các nhân tố F_SIZE1, B_SIZE, PER và GROWTH đều có ảnh hưởng COMP và lựa chọn các nhân tố này để xây dựng mô hình nghiên cứu thu nhập của CEO.

2. Xây dựng Mô hình KTL sử dụng Panel Data nghiên cứu thu nhập của các CEO

2.1. Mô hình tuyến tính

Ta chọn mô hình nghiên cứu có dạng sau:

$$COMP_TN = C(11) + C(12)*B_SIZE_TN + C(13)*F_SIZE1_TN + C(14)*PER_TN + C(15)*GROWTH_TN$$

$$COMP_NN = C(21) + C(22)*B_SIZE_NN +$$

$$C(23)*F_SIZE1_NN + C(24)*PER_NN + C(25)*GROWTH_NN$$

$$COMP_FDI=C(31) + C(32)*B_SIZE_FDI + C(33)*F_SIZE1_FDI + C(34)*PER_FDI + C(35)*GROWTH_FDI$$

Bằng phương pháp hồi quy POOL LS với tác động cố định (Fixed Effects Modern) hay mô hình FEM ta có bảng kết quả hồi quy: (Xem bảng 2.1)

Ta có mô hình hồi quy mẫu có dạng:

$$COMP_TN = 285.7243356 + 23.82040819*B_SIZE_TN + 0.1721095944*F_SIZE1_TN + 1.992293716*PER_TN - 0.6142077479*GROWTH_TN$$

$$\begin{aligned} \text{COMP_NN} = & -519.7952318 + \\ & 136.1248478 * \text{B_SIZE_NN} + \\ & 0.0447990433 * \text{F_SIZE1_NN} + \\ & 9.028890833 * \text{PER_NN} - \\ & 0.2183908775 * \text{GROWTH_NN} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{COMP_FDI} = & 84.3460566 + \\ & 24.93411905 * \text{B_SIZE_FDI} + \\ & 0.09368186972 * \text{F_SIZE1_FDI} + \\ & 0.6853620081 * \text{PER_FDI} + \\ & 3.395874988 * \text{GROWTH_FDI} \end{aligned}$$

Nhận xét 1:

+ $R^2 = 0.296$: Các biến giải thích được lựa chọn mới chỉ giải thích được 29.60% cho biến phụ thuộc COMP.

+ Tuy nhiên, các P_value trong từng mô hình tại các loại hình doanh nghiệp hầu hết đều lớn hơn 5%, do đó các biến giải thích chưa thực sự có ý nghĩa thống kê.

+ Qua MH, chúng ta nhận thấy rằng, thu nhập của CEO trong doanh nghiệp nhà nước có phụ thuộc vào số người trong ban quản trị (B_size) và quy mô doanh nghiệp (F_size1).

+ Qua mô hình trên ta thấy rằng, các biến giải thích chưa thực sự giải thích cho biến phụ thuộc, do đó nên thay đổi lại mô hình nghiên cứu.

2.2. Mô hình LOG-LOG trong Panel Data

Định dạng lại mô hình dưới dạng LOG-LOG như sau:

$$\begin{aligned} \text{LOG}(\text{COMP_TN}) = & C(11) + \\ & C(12) * \text{LOG}(\text{B_SIZE_TN}) + \\ & C(13) * \text{LOG}(\text{F_SIZE1_TN}) + \\ & C(14) * \text{LOG}(\text{PER_TN}) + \\ & C(15) * \text{LOG}(\text{GROWTH_TN}) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{LOG}(\text{COMP_NN}) = & C(21) + \\ & C(22) * \text{LOG}(\text{B_SIZE_NN}) + \\ & C(23) * \text{LOG}(\text{F_SIZE1_NN}) + \\ & C(24) * \text{LOG}(\text{PER_NN}) + \\ & C(25) * \text{LOG}(\text{GROWTH_NN}) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{LOG}(\text{COMP_FDI}) = & C(31) + \\ & C(32) * \text{LOG}(\text{B_SIZE_FDI}) + \\ & C(33) * \text{LOG}(\text{F_SIZE1_FDI}) + \\ & C(34) * \text{LOG}(\text{PER_FDI}) + \\ & C(35) * \text{LOG}(\text{GROWTH_FDI}) \end{aligned}$$

Bảng kết quả hồi quy mô hình FEM: (Xem bảng 2.2)

Hàm hồi quy mẫu có dạng:

$$\begin{aligned} \text{LOG}(\text{COMP_TN}) = & 4.56 + \\ & 0.256 * \text{LOG}(\text{B_SIZE_TN}) + \\ & 0.036 * \text{LOG}(\text{F_SIZE1_TN}) + \\ & 0.021 * \text{LOG}(\text{PER_TN}) + \\ & 0.156 * \text{LOG}(\text{GROWTH_TN}) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{LOG}(\text{COMP_NN}) = & 3.11 + \\ & 1.381 * \text{LOG}(\text{B_SIZE_NN}) + \\ & 0.2915 * \text{LOG}(\text{F_SIZE1_NN}) + \\ & 0.2898 * \text{LOG}(\text{PER_NN}) - \\ & 0.481 * \text{LOG}(\text{GROWTH_NN}) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{LOG}(\text{COMP_FDI}) = & 3.668 + \\ & 0.693 * \text{LOG}(\text{B_SIZE_FDI}) + \\ & 0.175 * \text{LOG}(\text{F_SIZE1_FDI}) + \\ & 0.227 * \text{LOG}(\text{PER_FDI}) - \\ & 0.056 * \text{LOG}(\text{GROWTH_FDI}) \end{aligned}$$

Nhận xét 2:

+) Khi định dạng lại mô hình thì các biến giải thích giải thích đến 43.7% cho biến phụ thuộc. Đồng thời lỉnh phù hợp của mô hình đã tăng lên rõ rệt và Prob (F-statistic) = 0.00000.

+) Với mô hình khi doanh nghiệp trong nhà nước (NN), thu nhập của CEO chịu sự tác động lớn của các nhân tố đã xác định.

+) Ý nghĩa kinh tế:

- Nếu quy mô doanh nghiệp tăng thêm 1%, thu nhập trung bình của CEO trong các loại hình doanh nghiệp tư nhân, nhà nước và đầu tư trực tiếp nước ngoài tăng lần lượt 3.63%, 29.1% và 17.5%.

- Nếu doanh nghiệp tăng trưởng 1%, thu nhập trung bình của CEO tăng trung bình 15.6%, 48.1% và 5.56% tương ứng ở các loại hình doanh nghiệp tư nhân, nhà nước và đầu tư trực tiếp nước ngoài.

3. Kết luận chung

Bằng Panel Data khi xây dựng 2 mô hình, mô hình LOG-LOG cho chúng ta kết quả tốt hơn mô hình tuyến tính, do đó tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu thu nhập của CEO dưới dạng như sau:

$$\begin{aligned} \text{LOG}(\text{COMP_TN}) = & 4.56 + \\ & 0.256 * \text{LOG}(\text{B_SIZE_TN}) + \\ & 0.036 * \text{LOG}(\text{F_SIZE1_TN}) + \\ & 0.021 * \text{LOG}(\text{PER_TN}) + \\ & 0.156 * \text{LOG}(\text{GROWTH_TN}) \quad (1) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{LOG}(\text{COMP_NN}) = & 3.11 + \\ & 1.381 * \text{LOG}(\text{B_SIZE_NN}) + \\ & 0.2915 * \text{LOG}(\text{F_SIZE1_NN}) + \\ & 0.2898 * \text{LOG}(\text{PER_NN}) - \end{aligned}$$

Bảng 2.2: Kết quả hồi quy mô hình LOG-LOG bằng POOL LS

Dependent Variable: LOG(COMP?)				
Method: GLS (Cross Section Weights)				
Number of cross-sections used: 3				
Total panel (unbalanced) observations: 182				
One-step weighting matrix				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
_TN--LOG(B_SIZE_TN)	0.256002	0.373646	0.685146	0.4942
_NN--LOG(B_SIZE_NN)	1.381180	0.383400	3.602450	0.0004
_FDI--LOG(B_SIZE_FDI)	0.692787	0.529019	1.309569	0.1921
_TN--LOG(F_SIZE1_TN)	0.036345	0.130339	0.278848	0.7807
_NN--LOG(F_SIZE1_NN)	0.291480	0.067420	4.323326	0.0000
_FDI--LOG(F_SIZE1_FDI)	0.174971	0.107733	1.624125	0.1062
_TN--LOG(PER_TN)	0.020999	0.125081	0.167886	0.8669
_NN--LOG(PER_NN)	0.289845	0.088583	3.272007	0.0013
_FDI--LOG(PER_FDI)	0.227096	0.117023	1.940605	0.0540
_TN--LOG(GROWTH_TN)	0.156226	0.229538	0.680612	0.4971
_NN--LOG(GROWTH_NN)	-0.481245	0.264097	-1.822228	0.0702
_FDI--LOG(GROWTH_FDI)	-0.055514	0.195348	-0.284178	0.7766
Fixed Effects				
_TN—C	4.558947			
_NN—C	3.109040			
_FDI—C	3.668044			
Weighted Statistics				
R-squared	0.436952	Mean dependent var		6.013280
F-statistic	11.78180	Prob(F-statistic)		0.000000
Unweighted Statistics				
R-squared	0.315498	Mean dependent var		5.983000

$$0.481 * \text{LOG}(\text{GROWTH_NN}) \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \text{LOG}(\text{COMP_FDI}) = & 3.668 + \\ & 0.693 * \text{LOG}(\text{B_SIZE_FDI}) + \\ & 0.175 * \text{LOG}(\text{F_SIZE1_FDI}) + \\ & 0.227 * \text{LOG}(\text{PER_FDI}) - \\ & 0.056 * \text{LOG}(\text{GROWTH_FDI}) \quad (3) \end{aligned}$$

Đồng thời qua các mô hình này mô hình kinh tế nghiên cứu thu nhập của CEO tại các loại hình doanh nghiệp được viết lại dưới dạng:

$$\begin{aligned} \text{COMP_TN} = & e^{4.56} . (\text{B_SIZE_TN})^{0.256} . \\ & (\text{F_SIZE1_TN})^{0.0363} . (\text{PER_TN})^{0.021} . \\ & (\text{GROWTH_TN})^{0.156} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{COMP_NN} = & e^{3.11} . (\text{B_SIZE_NN})^{1.381} . \\ & (\text{F_SIZE1_NN})^{0.2915} . (\text{PER_NN})^{0.2898} . \\ & (\text{GROWTH_NN})^{0.481} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{COMP_FDI} = & e^{3.668} . (\text{B_SIZE_FDI})^{0.693} . \\ & (\text{F_SIZE1_FDI})^{0.175} . (\text{PER_FDI})^{0.227} . \\ & (\text{GROWTH_FDI})^{0.056} \end{aligned}$$

Trong 4 yếu tố nội sinh trên, với mô hình (2) có 3 yếu tố tác động rõ nét đến thu nhập của CEO đó là LOG (B_SIZE), LOG (F_SIZE1) và LOG (PER), điều này hoàn toàn phù hợp với lý thuyết kinh tế. Tuy nhiên, các yếu tố này tác động không đủ mạnh

để đáp ứng được mô hình hoàn hảo thể hiện ở chỗ lượng thông tin mà các yếu tố này giải thích và tác động đến thu nhập của CEO mới chỉ xấp xỉ 43.7%. Điều đó chứng tỏ còn có những yếu tố ngoại sinh và nội sinh khác còn tác động đến thu nhập của CEO ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nguyễn Thị Hồng Bích (2005), “*Xây dựng mô hình EVA cho các doanh nghiệp Việt Nam*”, Luận văn thạc sĩ kinh tế.
2. Nguyễn Thị Minh Nhân, Mai Hải An (2012), “*Sử dụng mô hình BOX-JENKINS trong dự báo bán hàng tại các doanh nghiệp thương mại nhà nước*”, Tạp chí Khoa học Thương mại, số 3.
3. Vũ Xuân Thủy (2016), “*Ứng dụng lý thuyết EVA trong việc thiết kế chính sách chi trả cho các nhà quản lý của các công ty cổ phần ở Việt nam*”, Trường Đại học Thương mại, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp cơ sở.
4. Alex Edmans, Xavier Gabaix, Tomasz Sadzik, Yuliy Sannikov (2012), “*Dynamic CEO Compensation*”, The journal of THE AMERICAN FINANCE ASSOCIATION, Volume 67, issue 5, Pages 1603-1647.
5. Damodar N. Gujarati. “*Basic Econometrics*”, McGRAW-HILL International Edition.
6. Jeffrey Wooldridge (2005), “*Introductory econometrics : A modern Approach*”, South-Western College Pub-United States.

Ngày nhận bài: 2/7/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 21/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. MAI HẢI AN

Trường Đại học Thương mại

CREATING MODEL FOR STUDYING CEOS INCOME BY USING PANEL DATA

● **Master. MAI HAI AN**
Vietnam Commercial University

ABSTRACTS:

In the study of CEOs income (COMP, million VND) in commercial enterprises, for dependent variables, author gathered data from 49 enterprises in 5 years from 2010 to 2015 and divided to 195 samples. Thereby, the author set the model to indicate the relationship between CEOs income by explanatory variables including: size of enterprise (F_size1, billion VND); the growth of enterprise (Growth, %); Board of Directors size (B_size, member), financial performance (PER, billion VND). Then, when categorizing enterprises by type including state-owned enterprises, private enterprises, foreign enterprises, the author uses Panel Data to study and create model for CEOs income in these enterprises.

Keywords: CEOs income, Panel Data, regression model, POOL LS, FEM.

NĂNG LỰC ĐỔI MỚI - GIẢI PHÁP QUAN TRỌNG CHO CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT TP. HỒ CHÍ MINH THỜI KỲ HỘI NHẬP

● BÙI NHẬT LÊ UYÊN

TÓM TẮT:

Một trong những giải pháp quan trọng giúp các doanh nghiệp sản xuất (DNSX) có thể tồn tại đó chính là không ngừng nâng cao năng lực đổi mới. Chính vì lẽ đó, nghiên cứu về những nhân tố tác động đến năng lực đổi mới trở nên cấp thiết. Dựa trên kết quả khảo sát 300 doanh nghiệp thuộc các nhóm ngành sản xuất công nghiệp nặng (sắt thép, điện tử, cơ khí, phân bón) tại TP. Hồ Chí Minh, sử dụng các kỹ thuật định lượng như: phân tích độ tin cậy Cronbachs Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA), phân tích nhân tố khẳng định (CFA) và mô hình cấu trúc tuyến tính SEM; nghiên cứu đã chứng minh được: Quản trị chất lượng toàn diện (TQM), Năng lực hấp thụ kiến thức (AC) và Mạng lưới cộng tác (CN) ảnh hưởng tích cực đến năng lực đổi mới (IC) của doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, đề xuất một số giải pháp, khuyến nghị giúp các DNSX tại TP. Hồ Chí Minh nói riêng và Việt Nam nói chung nâng cao năng lực đổi mới để có thể tồn tại và phát triển ổn định.

Từ khóa: Năng lực đổi mới; Quản trị chất lượng toàn diện; Nguồn nhân lực; Năng lực hấp thụ kiến thức; Mạng lưới cộng tác; Doanh nghiệp sản xuất.

1. GIỚI THIỆU

Việt Nam đã từng được thế giới đánh giá là một trong những quốc gia giàu tiềm năng phát triển các ngành kinh tế sản xuất mũi nhọn. So về tốc độ phát triển trên cả nước, miền Nam Việt Nam được đánh giá là “mảnh đất vàng” nhờ những bước đột phá và sáng tạo, trong đó TP. Hồ Chí Minh nổi trội hơn cả về khả năng thu hút các dự án sản xuất với vốn đầu tư lớn, hàm lượng công nghệ cao, song song đó là đẩy mạnh theo hướng phát triển thị trường quốc tế, mở rộng quy mô, nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm và phát triển tài sản trí tuệ của doanh nghiệp... Vậy mà thực tế ở giai đoạn hiện nay chúng ta lại không thành công như mong đợi, ngay cả các nước lân cận như Thái Lan, Indonesia... cũng nhanh chóng vượt mặt Việt Nam để gia tăng tốc độ phát triển. Những rào cản liên quan đến thể chế vẫn tồn tại. Mặt khác, DNSX chịu sự cạnh tranh từ hàng nhập khẩu, trong khi hàng nội địa ngại đổi mới sáng

tạo, hầu hết các mặt hàng công nghiệp xuất khẩu ở nước ta đều dưới dạng nguyên liệu hoặc gia công, lắp ráp (điện tử, máy vi tính), tỷ lệ sản phẩm chế tạo rất thấp, giá trị mới tạo ra trong sản phẩm chiếm tỷ trọng nhỏ. Bên cạnh đó, công nghiệp phụ trợ lại yếu kém...

Rất nhiều nghiên cứu đã chứng minh rằng sự thành công của một doanh nghiệp trong thời đại kinh tế tri thức phụ thuộc vào việc nâng cao năng lực đổi mới của chính mình (Azevedo et al., 2007). Năng lực đổi mới được xem là cứu cánh cho mọi doanh nghiệp sản xuất trong bối cảnh đối mặt với cạnh tranh khốc liệt và quy luật đào thải khỏi thị trường ngày càng nhanh chóng hơn. Do đó, muốn tìm kiếm các giải pháp phù hợp để nâng cao vị thế ngành công nghiệp sản xuất, trước hết cần xác định những nhân tố tác động đến năng lực đổi mới và giải pháp khả thi nào cho những khám phá trên nhằm giúp DNSX TP. Hồ Chí Minh phát triển bền vững.

2. Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực đổi mới của DNSX TP. Hồ Chí Minh

Nghiên cứu thực hiện các mục tiêu sau: (1) Xây dựng mô hình nghiên cứu lý thuyết về các nhân tố ảnh hưởng đến năng lực đổi mới của DNSX, (2) Kiểm định mô hình lý thuyết và đánh giá tác động của các nhân tố đến năng lực đổi mới của DNSX tại TP. Hồ Chí Minh.

2.1. Cơ sở lý thuyết và mô hình nghiên cứu đề xuất

+ Năng lực đổi mới (Innovation capacity - IC) - Khái niệm và vai trò:

Suarez-Villa (1990) cho rằng nền kinh tế của một quốc gia, một khu vực hoặc vùng địa lý có năng lực đổi mới phát triển càng nhanh càng có khả năng thu hút nguồn lao động có tay nghề cao, nhiều kinh nghiệm, đồng thời thúc đẩy gia tăng thu nhập và thương mại trong khu vực đó. Ngược lại, nếu năng lực đổi mới của bất kỳ một quốc gia, một khu vực hoặc vùng địa lý nào bị suy giảm sẽ là một cảnh báo sớm về những khó khăn và suy giảm trong tương lai (Suarez, 1990).

Còn theo nhận định của Higgins (1995): “Một tổ chức chỉ có thể tồn tại và phát triển thịnh vượng trong thế kỷ 21 nếu như họ biết đánh giá năng lực đổi mới và có hành động chiến lược để nâng cao năng lực đó”. Đồng quan điểm, Lawson và Samson, (2001) kết luận, năng lực đổi mới là khả năng chuyển đổi kiến thức và ý tưởng thành một sản phẩm/một quy trình hoặc một hệ thống mới nhằm mang lại lợi ích cho tổ chức và các bên liên quan...

Như vậy có rất nhiều định nghĩa khác nhau về năng lực đổi mới. Do đó đúc kết từ các nghiên cứu quốc tế, cùng kết quả làm việc với chuyên gia, tác giả rút ra nhận định như sau: Năng lực đổi mới chính là mức độ hoặc khả năng mà một doanh nghiệp, một ngành hoặc một quốc gia sử dụng các nguồn lực để tiến hành các hoạt động đổi mới của mình. Các nguồn lực đó có thể xuất phát từ nội bộ hoặc bên ngoài doanh nghiệp và hướng đến đổi mới sản phẩm, đổi mới quy trình, đổi mới tổ chức hoặc đổi mới marketing và được đo lường cụ thể.

Dưới đây chúng ta sẽ xem xét những nhân tố tác động đến năng lực đổi mới của DNSX.

2.1.1. Quản trị chất lượng toàn diện (Total quality management - TQM)

Quản trị chất lượng toàn diện - TQM đã được chứng minh là công cụ quản trị hữu ích trong lĩnh

vực đổi mới và nâng cao lợi thế cạnh tranh của một doanh nghiệp. Bên cạnh đó, theo nhận định của Mahesh (1993); Dean và Evan (1994); Kanji (1996); Tang (1998) và Roffe, (1999), nếu một tổ chức cam kết áp dụng các nguyên tắc của TQM vào hệ thống vận hành của họ, những nỗ lực đổi mới sẽ mang lại kết quả ngoài mong đợi và góp phần cải tiến chất lượng, chuyển giao kiến thức và kích thích năng lực đổi mới.

Nguyên tắc định hướng khách hàng (Customer focus) của TQM luôn khuyến khích tổ chức am hiểu nhu cầu và mong muốn của đối tác, từ đó dẫn đến động thái phát triển và giới thiệu sản phẩm mới. Về nguyên tắc cải tiến liên tục (Continuous improvement), tạo điều kiện áp dụng những tư duy sáng tạo và không ngừng thay đổi trong cách tổ chức công việc để thích ứng với môi trường hoạt động.

Giả thuyết H1: Quản trị chất lượng toàn diện có tác động cùng chiều đến năng lực đổi mới của doanh nghiệp sản xuất (H1 mang dấu +).

2.1.2. Mạng lưới cộng tác (Collaboration networking - CN):

Tether (2002) nhấn mạnh sự cộng tác chặt chẽ trong một chuỗi giá trị làm tiền đề cho những chuyển giao kiến thức và bí quyết kỹ thuật. Theo Stuart et al. (2007), mạng lưới cộng tác nên phân biệt thượng nguồn (Upstream) và hạ nguồn (Downstream). Cộng tác thượng nguồn là mối liên kết của các doanh nghiệp với trường đại học hoặc các tổ chức nghiên cứu. Cộng tác hạ nguồn đề cập đến sự kết nối với các doanh nghiệp cùng ngành. Do đó, nghiên cứu hoàn toàn tin tưởng vào mối quan hệ tích cực giữa mạng lưới cộng tác và năng lực đổi mới.

Giả thuyết H2: Mạng lưới cộng tác có tác động cùng chiều đến năng lực đổi mới của doanh nghiệp sản xuất (H2 mang dấu +).

2.1.3. Học hỏi của tổ chức (Organization learning - OL)

Các nhà nghiên cứu chứng minh rằng, nỗ lực học tập chính là nguồn lực sản sinh kiến thức cho hoạt động đổi mới. Bên cạnh đó, khả năng học hỏi của nhân viên thể hiện qua sự tiếp thu và đồng hóa thông tin nội bộ, góp phần cải thiện hiệu quả hoạt động đổi mới của một tổ chức.

Giả thuyết H3: Sự học hỏi của tổ chức có tác động cùng chiều đến năng lực đổi mới của doanh nghiệp sản xuất (H3 mang dấu +).

2.1.4. Năng lực hấp thụ kiến thức (Absorptive capacity - AC)

Nếu năng lực hấp thụ càng cao, sẽ thúc đẩy khả năng R&D càng phát triển và sau đó tăng hiệu suất đổi mới. Tuy nhiên trên thực tế, năng lực hấp thụ là một chỉ số dự báo, vì vậy mỗi doanh nghiệp sẽ có một năng lực tiếp thu, đồng hóa và sử dụng kiến thức cho hoạt động đổi mới hoàn toàn khác nhau. Điều này nhấn mạnh rằng chỉ những doanh nghiệp đạt được mức độ năng lực hấp thụ nhất định mới có cơ hội tận dụng lợi thế của sự lan truyền công nghệ bên ngoài.

Giả thuyết H4: Năng lực hấp thụ kiến thức có tác động cùng chiều đến năng lực đổi mới của doanh nghiệp sản xuất (H4 mang dấu +).

2.2. Phương pháp nghiên cứu

2.2.1. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng phương pháp hỗn hợp, gồm nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng để điều chỉnh và kiểm định thang đo cũng như kiểm định mô hình và giả thuyết nghiên cứu. Cụ thể:

+ Nghiên cứu định tính được thực hiện thông qua kỹ thuật thảo luận nhóm tập trung nhằm điều chỉnh nội dung biến quan sát sao cho phù hợp với đặc điểm của doanh nghiệp sản xuất Việt Nam nói chung.

+ Nghiên cứu định lượng được tiến hành qua 2 giai đoạn: nghiên cứu sơ bộ với 50 mẫu, đánh giá thang đo các khái niệm (thang đo nháp 1) và nghiên cứu chính thức 300 mẫu để kiểm định mô hình và giả thuyết nghiên cứu (thang đo chính thức).

Dữ liệu được làm sạch và xử lý trên phần mềm SPSS20 và Amos20 với kỹ thuật phân tích hệ số tin cậy Cronbachs Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA), phân tích nhân tố khẳng định (CFA) và mô hình cấu trúc tuyến tính (SEM).

2.2.2. Thiết kế mẫu khảo sát

Dựa vào kết quả đánh giá sơ bộ thang đo, tổng các biến quan sát là 28, do đó kích thước mẫu tối thiểu mà tác giả cần xác định dựa theo nghiên cứu của Hair et al. (2006) là $n = 280 (10 \times 28)$. Tuy nhiên, để

loại trừ số lượng mẫu không hợp lệ (không trả lời hoặc thông tin cung cấp không đầy đủ), tác giả tiến hành khảo sát 300 mẫu, được chọn theo phương pháp chọn mẫu phán đoán. Đối tượng mẫu khảo sát là các nhà quản lý cấp cao của doanh nghiệp sản xuất ở TP. Hồ Chí Minh.

2.3. Kết quả nghiên cứu chính thức và thảo luận

2.3.1. Kiểm định thang đo các khái niệm

2.3.1.1. Đánh giá độ tin cậy thang đo các khái niệm bằng Cronbachs alpha

Bảng kết quả tổng hợp 1 cho thấy hệ số α của thang đo các thành phần khái niệm đều > 0.6 , các biến có tương quan biến tổng > 0.3 , do đó tất cả các thang đo đều đạt độ tin cậy (Nunnally & Burnstein, 1994).

2.3.1.2. Kiểm định thang đo các khái niệm bằng EFA

Phân tích EFA chung cho tất cả thang đo các khái niệm, ở giai đoạn này các biến sẽ tiếp tục bị loại nếu có hệ số tải nhân tố < 0.5 và chênh lệch giữa các hệ số tải nhân tố trong mỗi biến nhỏ hơn 0.3. Kết quả EFA lần cuối cùng, tại Eigenvalue = 1.153, tổng phương sai trích là 52.774% $> 50\%$, hệ số KMO = 0.797 > 0.5 và kiểm định Barlett có sig = 0.000 < 0.005 đều thỏa mãn điều kiện EFA, các hệ số nhân tố của các biến dao động từ 0.570 đến 0.874, đều lớn hơn 0.5 và chênh lệch hệ số tải nhân tố trong mỗi biến đều lớn hơn 0.3, do đó thang đo các thành phần được chấp nhận. Có 8 thành phần được rút trích như bảng 2.

Bảng 1: Kiểm định thang đo bằng Cronbach's Alpha

Thang đo	Số biến quan sát	Cronbach's Alpha	Hệ số tương quan biến - Tổng nhỏ nhất
Sự hỗ trợ của cấp lãnh đạo – TQM TM	6	0.875	0.612
Cải tiến liên tục - TQM CI	4	0.886	0.645
Định hướng theo khách hàng – TQM CF	4	0.748	0.518
Chiến lược học tập - OLLS	4	0.674	0.437
Văn hóa học tập - OLLC	2	0.652	0.452
Mạng lưới cộng tác - CN	2	0.643	0.467
Thu thập kiến thức - ACKA	3	0.737	0.553
Phổ biến kiến thức - ACKD	3	0.618	0.473
Năng lực đổi mới – IC	5	0.852	0.481

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu chính thức của nghiên cứu

Bảng 2: Kết quả EFA lần cuối cho thang đo các khái niệm

Mã biến	Thành phần							
	1	2	3	4	5	6	7	8
TQMTM2	.841							
TQMTM1	.853							
TQMTM4	.823							
TQMEI1	.671							-.274
TQMEI2	.642							
TQMTM3	.637							
TQMCI3		.874						
TQMEI4		.853						
TQMCI2		.804						
TQMCI4		.776						
TQMCF3			.763					
TQMCF2			.642					
TQMCF1			.619					
TQMCF4			.584					
ACKA2				.855				
ACKA1				.686				
ACKA3				.643				
ACKD2					.785			
ACKD1					.662			
ACKD3					.617			
OLLS1						.643		
OLLS2						.633		
OLLC5						.576		.145
CN4							.704	
CN2							.579	
OLLC4								.665
OLLC3								.570
Cronbach's Alpha	0.875	0.886	0.748	0.737	0.618	0.663	0.643	0.652

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu chính thức của nghiên cứu

Phân tích EFA cho biến năng lực đổi mới IC, tại Eigenvalue = 2.217, tổng phương sai trích là 58.372% > 50%, hệ số KMO = 0.864 > 0.5 và kiểm định Barlett có sig = 0.000 < 0.005 đều thỏa mãn điều kiện EFA. So với nhân tố dự kiến ban đầu, kết quả phân tích không thay đổi khi có 1 thành phần được rút trích.

2.3.1.3. Mô hình nghiên cứu hiệu chỉnh sau kết quả EFA

Dựa trên kết quả phân tích nhân tố khám phá

(EFA), nghiên cứu tiến hành hiệu chỉnh mô hình nghiên cứu đề xuất ban đầu với 4 nhân tố tác động đến năng lực đổi mới của doanh nghiệp Việt Nam như sau:

- Quản trị chất lượng toàn diện TQM (TQM) có 3 thành phần với 14 biến quan sát so với thang đo 16 biến quan sát ban đầu.

- Sự học hỏi của tổ chức (OL) có 2 thành phần với 5 biến quan sát so với 9 biến quan sát ban đầu.

- Năng lực hấp thụ kiến thức (AC) có 2 thành phần với 6 biến quan sát.

- Mạng lưới cộng tác (CN) có 2 biến quan sát so với 4 biến ban đầu.

Bên cạnh đó, các giả thuyết nghiên cứu mới cũng được điều chỉnh tương ứng.

2.3.1.4. Kiểm định thang đo các khái niệm bằng CFA

+ Đối với nhóm khái niệm độc lập:

Sau 2 lần phân tích CFA để cải thiện giá trị thống kê, kết quả thể hiện mô hình phù hợp với dữ liệu thị trường.

Các trọng số (λ) chuẩn hóa đều cao (lớn hơn 0.5). Các trọng số chưa chuẩn hóa đều có ý nghĩa thống kê ($p = 0.000 < 0.05$), do đó, thang đo đạt giá trị hội tụ.

Đánh giá độ tin cậy các thang đo thông qua độ tin cậy tổng hợp (Composite Reliability, p_c) ≥ 0.5 ; phương sai trích (Variance Extracted, p_{vc}) ≥ 0.5 và hệ số tin cậy Cronbachs Alpha ≥ 0.6 .

Bảng 3: Kết quả kiểm định độ tin cậy thang đo các thành phần khái niệm

Các thành phần	Độ tin cậy tổng hợp (pc)	Phương sai trích (pvc)	Cronbach's alpha
TQMTM	0.863	0.550	0.875
TQMCI	0.912	0.684	0.886
TQMCF	0.815	0.512	0.748
ACKA	0.787	0.565	0.737
ACKD	0.761	0.537	0.618
OLLS	0.679	0.502	0.663
OLLC	0.636	0.503	0.652
CN	0.674	0.513	0.643

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu chính thức của nghiên cứu

Bảng 3 cho thấy độ tin cậy tổng hợp và hệ số tin cậy Cronbachs Alpha của các thang đo đều thỏa mãn điều kiện nên thang đo của các thành phần khái niệm đạt độ tin cậy.

+ Đối với khái niệm phụ thuộc IC:

Kết quả phân tích CFA sau khi hiệu chỉnh, mô hình có Chi-square = 9.605, $df= 5$, $P= 0.037$, Chi-square/ $df = 2.318 < 3$ (Carmines và McIver, 1981), $GFI= 0.942$, $TLI= 0.956$, $CFI= 0.974 > 0.9$ và $RMSEA= 0.061 < 0.08$ (Steiger, 1990).

Như vậy có thể kết luận mô hình phù hợp với dữ liệu thị trường, đồng nghĩa rằng thang đo đạt được tính đơn hướng.

+ Kết luận:

Tất cả các thang đo đều đạt tính đơn hướng, độ tin cậy tổng hợp, phương sai trích (một số thang đo tạm chấp nhận), độ tin cậy Cronbachs Alpha, giá trị hội tụ và giá trị phân biệt.

2.3.2. Kiểm định mô hình và giả thuyết nghiên cứu

2.3.2.1. Kiểm định mô hình nghiên cứu

Mô hình cấu trúc tuyến tính (Structural Equation Modeling, SEM) là kỹ thuật phân tích cuối cùng của nghiên cứu nhằm kiểm định mối quan hệ nhân quả giữa các nhân tố. Mô hình nghiên cứu có 5 khái niệm và 4 giả thuyết về các mối quan hệ. Những giả thuyết này được phát triển dựa vào cơ sở lý thuyết và được khẳng định thông qua nghiên cứu định tính. (Xem bảng 4)

- Các trọng số chuẩn hóa (Standardized Regression Weights) đều dương và đồng thời cho biết mức độ ảnh hưởng giữa các mối quan hệ (bảng 5), trong đó mạng lưới cộng tác (CN) tác động mạnh nhất đến năng lực đổi mới (IC) vì trị tuyệt đối của trọng số chuẩn hóa là 0.363 lớn nhất trong 3 ước lượng. Vai trò quan trọng tiếp theo trong việc chi phối IC thuộc về quản trị chất lượng toàn diện (TQM) với trọng số chuẩn hóa là 0.217 và năng lực hấp thụ kiến thức (AC) có trọng số chuẩn hóa thấp nhất là 0.124 (Xem bảng 5)

- Đây là một nghiên cứu mới về IC của các doanh nghiệp sản xuất nên nghiên cứu không đặt quá nhiều kỳ vọng vào giá trị này. Những nghiên cứu tiếp theo sẽ khám phá và giải thích tốt hơn, hoàn thiện hơn khái niệm IC trong tương lai.

2.3.2.2. Kiểm định giả thuyết nghiên cứu

Nghiên cứu có 4 giả thuyết về mối quan hệ giữa

Bảng 4: Quan hệ giữa các khái niệm trong mô hình nghiên cứu

Quan hệ	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
IC <--- TQM	15.402	7.016	2.450	.034	par_29
IC <--- AC	19.283	8.414	1.752	.065	par_30
IC <--- CN	8.725	1.483	4.691	***	par_31

*Ghi chú: S.E: sai lệch chuẩn, C.R: giá trị tới hạn, P: mức ý nghĩa $P= *** < 0.001$*

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu chính thức của nghiên cứu

Bảng 5: Quan hệ giữa các khái niệm trong mô hình nghiên cứu

Quan hệ	Estimate
IC <--- TQM	.217
IC <--- AC	.124
IC <--- CN	.363

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu chính thức của nghiên cứu

các khái niệm. Kết quả kiểm định các mối quan hệ này bằng mô hình SEM như sau:

+ Giả thuyết H1 với phát biểu “Quản trị chất lượng toàn diện có tác động cùng chiều đến năng lực đổi mới của doanh nghiệp sản xuất”.

Kết quả kiểm định cho thấy, giá trị $p = 0.034 < 0.1$ nên đạt ý nghĩa thống kê, xét ở độ tin cậy 90% (bảng 4). Như vậy giả thuyết H1 được chấp nhận. Điều này đồng nghĩa rằng những nguyên tắc TQM góp phần nâng cao năng lực đổi mới của doanh nghiệp. Vì vậy một trong những giải pháp then chốt để kích thích năng lực đổi mới chính là tăng cường vận hành theo các nguyên tắc của TQM.

+ Giả thuyết H2 với phát biểu “Mạng lưới cộng tác có tác động cùng chiều đến năng lực đổi mới của doanh nghiệp sản xuất”.

Kết quả kiểm định cho thấy, giá trị $p = *** < 0.001$ nên đạt ý nghĩa thống kê, xét ở độ tin cậy 90% (bảng 4). Như vậy giả thuyết H2 được chấp nhận. Trọng số chuẩn hóa của mỗi quan hệ này đạt cao nhất với 0.363 (bảng 5), đủ để nhận thấy tầm quan trọng của mối quan hệ liên kết giữa các doanh nghiệp.

+ Giả thuyết H3 với phát biểu “Sự học hỏi của tổ chức có tác động cùng chiều đến năng lực đổi mới của doanh nghiệp sản xuất”.

Kết quả không đạt ý nghĩa thống kê khi $p\text{-value} = 0.284 > 0.1$, ở độ tin cậy 90%. Do đó giả thuyết H3 không được chấp thuận.

+ Giả thuyết H4 với phát biểu “Năng lực hấp thụ kiến thức có tác động cùng chiều đến năng lực đổi mới của doanh nghiệp sản xuất”.

Kết quả kiểm định cho thấy, giá trị $p = 0.065 < 0.1$ nên đạt ý nghĩa thống kê, xét ở độ tin cậy 90% (bảng 4). Như vậy giả thuyết H4 được chấp nhận. Do đó giải pháp khả thi để tạo tiền đề cho năng lực đổi mới thông qua nhân tố này chính là tăng cường trao đổi, chia sẻ và phân tích tri thức dưới dạng thông tin, kinh nghiệm... ở tất cả các cấp trong doanh nghiệp.

3. Kết luận và một số kiến nghị giúp doanh nghiệp Việt Nam phát triển bền vững

3.1. Kết luận

Nghiên cứu đã khám phá mối quan hệ giữa Quản trị chất lượng toàn diện (TQM), Mạng lưới cộng tác - liên kết (CN), Năng lực hấp thụ kiến thức (AC) với Năng lực đổi mới (IC) của các doanh nghiệp Việt Nam. Hy vọng rằng, những phát hiện này sẽ đóng góp hữu ích trong việc nghiên cứu mô hình năng lực đổi mới trong tương lai cũng như hỗ trợ một phần nào đó cho các DNSX TP. Hồ Chí Minh nói riêng và Việt Nam nói chung, khi hoạch định chiến lược phát triển bền vững trong tương lai.

3.2. Một số giải pháp và kiến nghị

Từ kết quả nghiên cứu nêu trên, tác giả đề xuất một số giải pháp và kiến nghị giúp DNSX TP. Hồ Chí Minh vượt qua những khó khăn, thử thách, tiếp tục vững bước đi lên.

- Tăng cường liên kết, hợp tác thúc đẩy đổi mới:

Kết quả nghiên cứu chứng minh một trong những nhân tố quyết định năng lực đổi mới là mạng lưới hợp tác (CN), đặc biệt đề cập đến mối quan hệ cộng tác với DNSX hoặc các tổ chức quốc tế, trước hết, doanh nghiệp cần thiết lập kế hoạch dài hạn và giải pháp cụ thể, khai thác cơ hội từ hội nhập, chủ động tìm kiếm và thu hút hợp tác đầu tư quốc tế, tuy nhiên trong quá trình hợp tác cần cân đối hài hòa lợi ích của các bên tham gia để hợp tác được thiết thực, hiệu quả và bền vững.

- Áp dụng quản trị chất lượng toàn diện (TQM):

TQM là nhân tố quan trọng tiếp theo có ảnh hưởng đến năng lực đổi mới của DNSX tại TP. Hồ Chí Minh. Để áp dụng thành công TQM, đầu tiên, cần thay đổi tư duy quản trị theo lối truyền thống trong doanh nghiệp, không chỉ liên quan đến công nghệ mà còn bao gồm kỹ năng điều hành một hệ thống nhằm thích ứng với những thay đổi của thị trường.

- Nâng cao năng lực hấp thụ kiến thức:

Kiến nghị cuối cùng liên quan đến nâng cao năng lực hấp thụ kiến thức bằng cách hoàn thiện đội ngũ nhân lực. Các nhà quản lý doanh nghiệp cần tạo điều kiện thuê chuyên gia hướng dẫn trong quá trình tiếp nhận công nghệ sản xuất mới hoặc cử nhân viên đi tu nghiệp tại nước ngoài rồi về truyền đạt lại cho các bộ phận liên quan. Môi trường làm việc cần khuyến khích trao đổi và chia sẻ thông tin, làm việc theo nhóm và học hỏi liên tục... ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Alpan, L., Bulut, C., Gunday, G., Ulusoy, G and Kilic, K, 2010. *Organizational support for intrapreneurship and its interaction with human capital to enhance innovative performance. Management Decision*, 48(5): 732 – 755.
2. Argyris, C., and Schon, D. A, 1978. *Organizational learning: A theory of action perspective*. MA: Addison-Wesley.
3. Azevedo, Francisco, 2007. *An attempt to dynamically break symmetries in the social golfers problem*. In: Azevedo et al., eds. 2007. *Recent Advances in Constraints*. Springer: LNAI 4651, pp.33-47.
4. Bolwijn, P.T., Kumpe, T, 1990. *Manufacturing in the 1990s - Productivity, Flexibility and Innovation*. *Long Range Planning*, 23 (4): 44–57.
5. Cohen, W.M. and Levinthal, D.A, 1990. *Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation*. *Administrative Science Quarterly*, 35(1): 128-152.
6. Davenport, T. H., and Prusak, L, 1998. *Working knowledge: How organizations management what they know*. Boston: Harvard Business School Press.
7. Dean, J.W. and Evans, J.R, 1994. *Total Quality Management, Organization, and Strategy*. West Publishing Company, Minneapolis/St Paul.
8. Feldman, M.P. and Kelley, M.R, 2006. *The ex ante assessment of knowledge spillovers: government R&D policy, economic incentives and private firm behavior*. *Research Policy*, 35: 1509 - 1521.
9. Goldman, A, 1982. *Short product life cycle: implications for marketing activities in small high tech companies*. *R and D Management*, 12(2): 9-81.
10. Hamel, G. and C. K. Prahalad, 1994. *Competing for the Future*. Cambridge: Harvard Business School Press.
11. Hayton, J.C. and Kelley, D.J, 2006. *A competency-based framework for promoting corporate entrepreneurship*. *Human Resource Management*, 45(3): 407-427.
12. Higgins, J. M, 1995. *Innovation: The core competence*. *Planning Review*, Nov/Dec, pp.32-35.
13. Papaconstantinou, G, 1997. *Technology and industrial performance*. *The OECD Observer*, 204, Feb/Mar: 6-10.

Ngày nhận bài: 7/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 29/6/2016

Thông tin tác giả:

BÙI NHẬT LÊ UYÊN - Trường Đại học Công nghệ TP. Hồ Chí Minh - HUTECH

**INNOVATIVE CAPACITY: THE IMPORTANT SOLUTION
FOR MANUFACTURING ENTERPRISES IN HO CHI MINH CITY
IN THE CONTEXT OF ECONOMIC INTEGRATION**

● **BUI NHAT LE UYEN**

Ho Chi Minh City University of Technology

ABSTRACTS:

Improving innovation capacity is considered as one of key solutions to help manufacturing firms can survive and prosper in the increasingly competitive market. Therefore, it is important to study factors affecting innovation capacity of manufacturing firms. This study was conducted by using data from the survey in 300 manufacturing enterprises of heavy industry sector (steel, electronics, mechanical engineering, fertilizer) in Ho Chi Minh City. Some quantitative methods such as Cronbach's Alpha reliability, EFA, CFA and SEM. The results reveal that Total Quality Management (TQM), Absorptive capacity (AC), Collaboration networks (CN) impact positively on the innovative capacity (IC) were used in this study. Based on these results, the study proposes a number of solutions to help manufacturing enterprises in the Ho Chi Minh City in particular, in Vietnam in general to improve their innovative capacity in order to survive and expand.

Keywords: Innovative capacity, total quality management, human resources, absorptive capacity, collaboration networks, manufacturing enterprises.

VẤN ĐỀ TÀI TRỢ ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP MỚI THÀNH LẬP VÀ VAI TRÒ CỦA QUỸ ĐẦU TƯ MẠO HIỂM

● BÙI THỊ THU LOAN

TÓM TẮT:

Các doanh nghiệp mới thành lập được tài trợ như thế nào là một trong những câu hỏi nền tảng trong nghiên cứu về doanh nghiệp, bởi nguồn vốn tài trợ là một trong những nguồn lực cần thiết đối với doanh nghiệp kể từ khi thành lập cho đến các hoạt động tiếp theo đó. Dẫu vậy, những doanh nghiệp mới do thiếu dữ liệu lịch sử hoạt động và danh tiếng, đối mặt với rủi ro cao, ngăn cản các doanh nghiệp tiếp cận các nguồn tài trợ ban đầu do vấn đề bất đối xứng thông tin và rủi ro đạo đức. Bài viết trình bày kết hợp các giai đoạn phát triển ban đầu của doanh nghiệp mới và phân tích những nguồn tài chính mà các doanh nghiệp có thể tiếp cận được, trong đó nhấn mạnh vai trò của nguồn vốn đầu tư mạo hiểm bên cạnh các nguồn tài trợ truyền thống.

Từ khóa: Tài trợ, doanh nghiệp mới thành lập, Quỹ đầu tư mạo hiểm, nguồn vốn đầu tư.

1. Khái quát các giai đoạn phát triển và nguồn tài trợ đối với doanh nghiệp mới

Các doanh nhân tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh đều cần vốn cho những hoạt động khởi sự. Theo thời gian, những công ty mới cần nguồn vốn bổ sung khi việc kinh doanh phát triển và mở rộng. Những hình thức tài trợ cho hoạt động của các doanh nghiệp trẻ được biết đến hiện nay bao gồm các khoản vay ngân hàng, nguồn vốn từ gia đình, bạn bè, các khoản trợ vốn, vốn huy động từ các quỹ đầu tư thiên thần (Business Angel), vốn đầu tư mạo hiểm (Venture capital) và vốn chiếm dụng từ nhà cung cấp (tín dụng thương mại). Nhận diện ban đầu có thể thấy khác biệt cơ bản giữa các doanh nghiệp trưởng thành và doanh nghiệp lớn lâu năm so với các doanh nghiệp nhỏ mới thành lập. Cụ thể, trong khi các doanh nghiệp lớn có thể tiếp cận được vốn từ thị trường đại chúng, các doanh nghiệp nhỏ và đặc biệt các doanh nghiệp non trẻ thường chỉ tiếp cận với thị trường nợ và thị trường vốn chủ sở hữu tư nhân.

Khả năng tiếp cận được với các nguồn vốn này còn phụ thuộc vào sự sẵn có của nguồn vốn ở thị trường tài chính mỗi quốc gia và các giai đoạn phát triển của các doanh nghiệp mới.

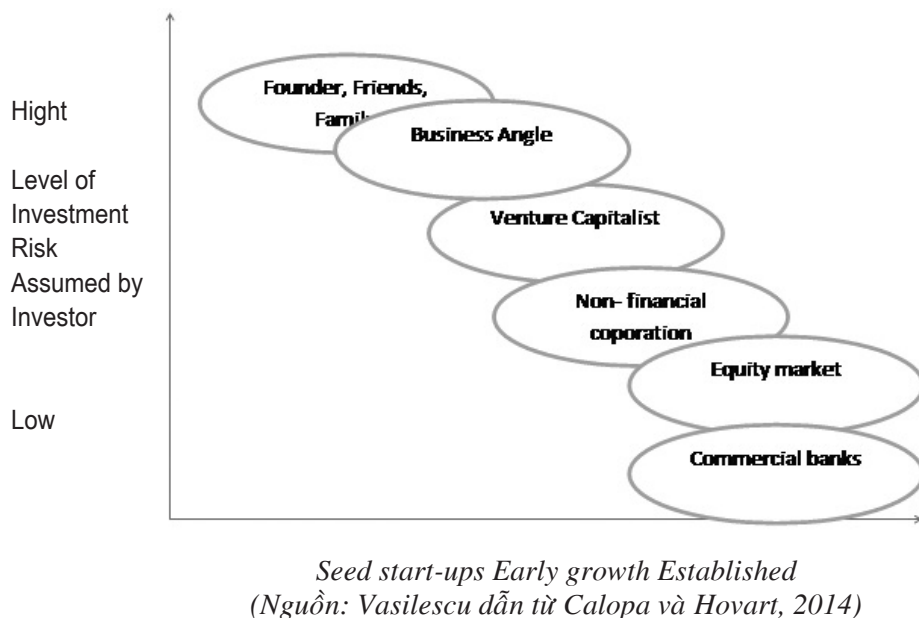
Theo Mauraya (2012), vòng đời của các doanh nghiệp trẻ đều trải qua ba giai đoạn phát triển. Giai đoạn đầu tiên là xác định vấn đề/giải pháp phù hợp (Problem/Solution Fit) gắn với việc thăm dò, tìm hiểu nhu cầu thị trường đối với một sản phẩm và dịch vụ mà doanh nghiệp trẻ cung cấp có được thị trường chấp nhận hay không. Giai đoạn thứ hai là xây dựng sản phẩm phù hợp với thị trường (Product/Market Fit), nhằm trả lời câu hỏi liệu các ý tưởng thực hiện thực sự khớp với nhu cầu thực sự của người tiêu dùng. Giai đoạn thứ ba đó là mở rộng và tăng trưởng của các doanh nghiệp trẻ dẫn đến sự gia tăng về số lượng nhân viên và đem lại nguồn doanh thu cao hơn.

Theo nghiên cứu này, thời điểm lý tưởng để gây quỹ là sau giai đoạn thứ hai khi đã xây dựng được sản phẩm phù hợp với thị trường, hoặc sau khi đã

thử nghiệm và nhận rõ được tiềm năng tăng trưởng trong tương lai của doanh nghiệp (sau giai đoạn 3).

Khi còn trong giai đoạn này, các doanh nghiệp không thể sử dụng các nguồn vốn chủ sở hữu huy động từ thị trường chứng khoán hoặc nguồn vốn dài hạn từ phát hành trái phiếu, việc tài trợ cho phát triển của các doanh nghiệp mới có thể có được theo các giai đoạn phát triển (Cvijanovic và cộng sự, 2008) phân biệt 5 giai đoạn cấp vốn như biểu thị ở Hình 1 dưới đây.

Hình 1: Nguồn tài trợ theo các giai đoạn phát triển của doanh nghiệp



Năm giai đoạn bao gồm: 1) Thử nghiệm và nhân giống (experimental or seed), 2) Khởi nghiệp (Start-ups), 3) Mở rộng (expansion), 4) Tái cấp vốn (recapitalization) và 5) Mua lại hoặc bán cổ phần (buyout-selling). Trong đó, ở giai đoạn thử nghiệm, các doanh nhân thường sử dụng vốn chủ hoặc vốn huy động từ gia đình, bạn bè. Với giai đoạn khởi nghiệp, các nguồn tài trợ có thể là vốn vay, vốn chủ sở hữu từ các quỹ đầu tư thiên thần (business angel) và các quỹ đầu tư mạo hiểm (Venture capital). Với giai đoạn mở rộng, các nguồn tài trợ phổ biến nhất là vốn từ quỹ đầu tư mạo hiểm và vốn vay. Ở giai đoạn mua lại, vốn cổ phần đóng vai trò quan trọng nhưng nguồn vốn này không thuộc về các doanh nghiệp đang ở giai đoạn mới hoạt động ban đầu.

Như vậy, về mặt lý thuyết, ngoại trừ khả năng tiếp cận thị trường vốn cổ phần đại chúng, các doanh nghiệp mới có thể huy động vốn từ cả những phương pháp tài trợ truyền thống và cả một số phương pháp tài trợ mới như vốn từ quỹ đầu tư thiên thần (Business Angel) và vốn từ quỹ đầu tư mạo hiểm (Venture Capital).

2. Các nguồn tài trợ truyền thống đối với các doanh nghiệp mới thành lập

Ngoài nguồn vốn mà các doanh nghiệp mới ở một số quốc gia có thể có được từ khoản hỗ trợ từ các chương trình của Chính phủ hoặc tận dụng từ các khoản vốn lưu động tạm thời, các nguồn tài trợ truyền thống đối các doanh nghiệp mới được biết đến một cách phổ biến đó là vốn vay ngân hàng, vốn tín dụng thương mại và vốn huy động từ bạn bè và người thân.

2.1. Nguồn tài trợ từ vay ngân hàng

Trong giai đoạn mới thành lập, các doanh nghiệp không thể huy động vốn từ thị trường đại chúng thông qua phát hành vốn cổ phần. Khi đó, vốn vay ngân hàng được xem là nguồn tài trợ nợ chính và là nguồn tài chính bên ngoài sẵn có mà các doanh nghiệp mới có thể tiếp cận được (Beger và Udell, 1998; Robinson và Robb, 20110). Tuy nhiên, việc tiếp cận nguồn vốn này không thực sự dễ dàng đối với các doanh nghiệp bởi các ngân hàng đưa ra các quyết định cho vay còn cân nhắc đến vấn đề lựa chọn bất lợi và rủi ro đạo đức nhằm hạn chế nguy cơ xảy ra rủi ro từ những hành động của người vay làm giảm giá trị khoản vay.

Lựa chọn bất lợi và rủi ro đạo đức là những vấn đề phát sinh do tồn tại sự bất đối xứng thông tin giữa ngân hàng và các doanh nghiệp mới. Điều này được lý giải bởi, một mặt, các ngân hàng cấp tín dụng dựa trên việc giám sát các ứng viên vay nợ

thông qua thực hiện chuyên môn hóa trong việc sản xuất thông tin và thẩm định tín dụng. Khi các ngân hàng tiến hành thẩm định, chỉ những doanh nghiệp đạt yêu cầu mới tiếp cận được khoản vay của mình (Stiglitz và Weiss, 1981). Tuy nhiên trong điều kiện thiếu thông tin trầm trọng do thiếu dữ liệu lịch sử và danh tiếng của các doanh nghiệp mới, chất lượng kinh doanh của doanh nghiệp rất khó để có thể định lượng, ngay cả với các chủ nợ có kinh nghiệm (Huyghebeart và Gucht, 2007). Khi đó, vấn đề bất đối xứng thông tin có thể dẫn đến việc đánh giá thấp ở mức độ nghiêm trọng đối với ngay cả các doanh nghiệp có chất lượng cao, bởi các doanh nghiệp với các thông tin cá nhân và dự án của mình được gộp chung trên thị trường tín dụng (Akerlof, 1970). Kết quả là các doanh nghiệp mới không dễ dàng có được khoản vốn vay từ ngân hàng trước vấn đề lựa chọn bất lợi trở nên nghiêm trọng.

Với luận giải ở trên cho thấy, những khó khăn thuộc về chính bản thân các doanh nghiệp mới phải đối mặt khi có nhu cầu tiếp cận với nguồn vốn này trong giai đoạn khởi sự. Tuy nhiên, mặc dù vẫn còn những tranh luận trái chiều về vai trò của vốn ngân hàng đối với việc tài trợ cho các doanh nghiệp mới, một số nghiên cứu thực nghiệm cho biết rằng nguồn vốn vay ngân hàng hiện vẫn là nguồn tài trợ bên ngoài quan trọng đối với các doanh nghiệp mới (Beger và Udell, 1998; Huyghebeart và Gutch, 2004; Robb và Robinson, 2010).

2.2. Nguồn vốn tín dụng thương mại

Nguồn vốn tín dụng thương mại được biết đến là một cam kết cho phép các doanh nghiệp mua hàng hóa và dịch vụ mà không thực hiện việc thanh toán ngay. Đối với các doanh nghiệp mua hàng, giao dịch này hình thành nên nguồn tài trợ được ghi nhận dưới khoản mục nợ phải trả nhà cung cấp trên bảng cân đối kế toán và đại diện như một trong những nguồn tài trợ chính đối với hầu hết các doanh nghiệp.

Rất nhiều nghiên cứu hiện có đã chỉ ra thực tế này trong các tài liệu được công bố bởi Beger và Udell (1998); Huyghebeart và Gutch (2004, 2007); Akinlo (2012) và Getachew et al (2013) và trở thành một hiện tượng phổ biến ở cả nước phát triển cũng như các nước đang phát triển (Getachew, 2013).

Mặc dù, nguồn vốn tín dụng thương mại được xem là khá đắt đỏ so với vốn vay từ ngân hàng (Getachew, 2013; Akinlo, 2012; Huyghebeart và Gutch, 2007), tuy nhiên các doanh nghiệp mới có thể gặp khó khăn trong việc đạt được khoản vay nợ từ ngân hàng sẽ phải sử dụng tín dụng thương mại ở mức cao hơn để bù đắp những thiếu hụt về nguồn vốn ở những giai đoạn ban đầu trong chu kỳ kinh doanh. Cụ thể, một mặt tín dụng thương mại cho phép các doanh nghiệp mới giảm chi phí giao dịch liên quan đến việc chi trả các hóa đơn thanh toán. Mặt khác, nó cũng giúp doanh nghiệp vượt qua các căng thẳng tài chính phát sinh do bị hạn chế tín dụng từ các định chế tài chính chính thức.

2.3. Các khoản vay gia đình và bạn bè

Những doanh nghiệp mới thành lập với những đặc điểm chung quy mô nhỏ, lần đầu tham gia thị trường, tài sản mang tính chuyên biệt và độ mờ đục thông tin cao. Những đặc điểm này khiến cho việc huy động vốn bên ngoài khó khăn ở những giai đoạn non trẻ (Cassar, 2004; Beger và Udell, 1998) nên phụ thuộc tổng thể cao hơn vào nguồn tài chính nội bộ trong cấu trúc tài chính hoặc được tài trợ chủ yếu từ gia đình và bạn bè. Do đó, trước khi chuyển sang các nguồn tài trợ chính thức bên ngoài (vay ngân hàng, tiếp cận vốn từ Quỹ đầu tư thiên thần, Quỹ đầu tư mạo hiểm), các doanh nghiệp mới thường cố gắng huy động nguồn tài trợ ban đầu từ những người gần gũi và quen thuộc nhất như gia đình và bạn bè, cung cấp các khoản đầu tư ban đầu tạo nền tảng cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

3. Vốn đầu tư mạo hiểm và vai trò đối với các doanh nghiệp mới thành lập

Vốn cổ phần bên ngoài đối với các doanh nghiệp mới bao gồm vốn đầu tư thiên thần “Angel investor” và vốn từ Quỹ đầu tư mạo hiểm “Venture capital”. Đây là những nguồn vốn chủ sở hữu bên ngoài dưới hình thức đầu tư mạo hiểm có khả năng được sử dụng để tài trợ cho tài sản vô hình và các hoạt động sáng tạo hơn là tài trợ cho tài sản hữu hình (Beger và Udell, 1998) và có vai trò đặc biệt quan trọng khi các vấn đề rủi ro đạo đức trở nên nghiêm trọng đối với các dự án kinh doanh có rủi ro cao của các doanh nghiệp mới. Mặc dù hình thức đầu tư này đã phát triển nhanh chóng và đóng vai trò quan trọng tại nhiều nước phát triển trên thế

giới, tuy nhiên tại Việt Nam và nhiều quốc gia đang phát triển vẫn là hình thức đầu tư khá mới mẻ (Nguyễn Thu Thủy, 2008).

Nội dung dưới đây làm rõ nội dung vốn đầu tư mạo hiểm và vai trò đối với các doanh nghiệp mới thành lập:

3.1. Vốn từ nhà đầu tư thiên thần (Angel investor)

Cũng giống như quỹ đầu tư mạo hiểm sẽ được đề cập đến ở nội dung sau, các nhà đầu tư thiên thần cũng là những thực thể mang lại nguồn vốn đầu tư mạo hiểm cần thiết đối với sự phát triển của các doanh nghiệp mới thành lập.

Nhà đầu tư thiên thần là một hoặc một số cá nhân đầu tư vào các doanh nghiệp khởi nghiệp ở giai đoạn đầu. Những nhà đầu tư này là những người có kinh nghiệm, có thể tham gia hỗ trợ và hướng dẫn cho doanh nghiệp khởi nghiệp trong quá trình đầu tư. Đặc điểm của các dự án đầu tư này là thường có tính rủi ro cao và thời gian hoàn vốn dài, lợi nhuận chỉ có được nếu doanh nghiệp khởi nghiệp thành công.

Hầu hết nguồn vốn đầu tư mạo hiểm có được cho các doanh nghiệp mới ngay ở giai đoạn hạt giống (seed) và đến từ các nhà đầu tư thiên thần nên quỹ này còn được coi là bộ phận đầu tiên của các doanh nghiệp khởi nghiệp trước khi các doanh nghiệp này đủ các điều kiện chuyển sang nhận vốn từ quỹ đầu tư mạo hiểm. Một lợi thế đối với các doanh nghiệp mới thành lập khi tiếp cận được nguồn vốn từ quỹ đó là các nhà đầu tư thiên thần có thể lựa chọn ngành nghề doanh nghiệp được đầu tư một cách linh hoạt, không nhất thiết chỉ đầu tư vào giới hạn một số ngành như công nghệ, sinh học,... như phương thức lựa chọn của quỹ đầu tư mạo hiểm (Venture capital) tạo thêm nhiều cơ hội hơn cho các doanh nghiệp mới có thể tiếp cận nguồn vốn này.

Tuy nhiên, do tính rủi ro của hoạt động đầu tư và các khoản đầu tư mang tính cá nhân nên quy mô đầu tư từ các nhà đầu tư thiên thần này cho các doanh nghiệp mới có những hạn chế nhất định. Dẫu vậy các tài liệu hiện có cũng cho biết, mặc dù trung bình mỗi nhà đầu tư thiên thần (tại Mỹ) chỉ dành dưới 10% tài sản cá nhân và đầu tư vào nhiều doanh nghiệp cùng một lúc, số vốn mà các

nhà đầu tư hướng tới các doanh nghiệp dao động trong khoảng từ 250.000 USD đến 400.000 USD (Beger và Udell, 1998) cũng là một con số đáng kể với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Bên cạnh đó, giá trị lớn nhất của các nhà đầu tư thiên thần được biết đến là “hình thức tài trợ thông minh”, hình thức đầu tư này không chỉ nhằm mục đích thu lợi nhuận mà còn khuyến khích tinh thần kinh doanh, hoạt động kinh doanh và tạo ra giá trị mới.

Các nghiên cứu hiện có cho biết, những công ty mới thành lập phụ thuộc rất nhiều vào khoản tài chính nội bộ trong thời gian đầu, trong đó thị trường tài chính Angel rất hấp dẫn về mặt lý thuyết, bởi các công ty mới khởi nghiệp có thông tin mờ nhạt và do đó cũng gặp nhiều khó khăn trong huy động vốn bên ngoài. Nguồn tài chính này được huy động ở giai đoạn phát triển ban đầu của công ty, khi các chủ doanh nghiệp vẫn đang phát triển sản phẩm hoặc tiến hành hoạt động kinh doanh của mình trong bối cảnh các tài sản của doanh nghiệp chủ yếu là tài sản vô hình. Nguồn tài chính này lại có thể được yêu cầu lần nữa khi doanh nghiệp đi vào sản xuất với quy mô nhỏ và những hạn chế trong việc quảng bá sản phẩm (Beger và Udell, 1998). Như vậy, giai đoạn khởi nghiệp này thường gắn liền với một dự án kinh doanh chính thức và dự án này được xem như một tài liệu để có thể có được nguồn “tài chính Angel”.

3.2. Vốn đầu tư mạo hiểm

Đầu tư mạo hiểm hay đầu tư cổ phần tư nhân (private equity placement) là một hoạt động được quản lý các tổ chức cá nhân đầu tư dài hạn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, mới thành lập hoặc đã có sự phát triển nhất định với tiềm năng tăng trưởng cao nhưng chưa niêm yết trên thị trường chứng khoán (TTCK). Hình thức đầu tư mạo hiểm và mô hình quỹ đầu tư mạo hiểm được hình thành với mục đích tìm kiếm các khoản lợi nhuận lớn trên thị trường thông qua hoạt động đầu tư mạo hiểm, do đó trở thành một kênh dẫn vốn có vai trò quan trọng đối với các doanh nghiệp mới thành lập.

Vai trò này có thể được lý giải bởi các doanh nghiệp mới thường thiếu lịch sử hoạt động và danh tiếng là vấn đề được thừa nhận rộng rãi nên rất khó để có thể tiếp cận với các kênh cung cấp vốn

truyền thống từ các định chế tài chính. Trong khi đó, vốn đầu tư mạo hiểm được biết đến là một hình thức vốn chủ sở hữu tư nhân trung gian với đặc điểm quan trọng là tính chấp nhận rủi ro cao. Đầu tư mạo hiểm chú trọng đến những công ty hoặc dự án được đánh giá có khả năng tăng trưởng cao bởi yếu tố sáng tạo và tính đột phá trong hoạt động kinh doanh, do đó được kỳ vọng mang lại lợi nhuận rất cao cho các nhà đầu tư (Nguyễn T.T & Lê P.T 2011) thay vì các yêu cầu về tài sản thế chấp, lịch sử hoạt động, lãi suất và danh tiếng đối với việc giải ngân vốn. Do đó, nếu dự án chứng minh được tính khả thi trên cơ sở ý tưởng mang tính sáng tạo và đột phá, vốn đầu tư mạo hiểm sẽ là kênh cung cấp vốn quan trọng với vai trò hậu thuẫn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong giai đoạn mới thành lập, đồng thời giúp “tạo nền móng để các công ty này tiếp tục phát triển” (Nguyễn T.T & Lê P.T 2011) dưới vai trò cấp vốn, tư vấn và quản lý nguồn vốn hiệu quả cho doanh nghiệp. Chính vì vậy, vốn từ các quỹ đầu tư mạo hiểm một mặt đáp ứng nhu cầu khan hiếm về nguồn vốn của doanh nghiệp mới, mặt khác đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của doanh nghiệp.

Mặc dù, các yêu cầu định lượng về thẩm định cấp vốn không hề khác như các định chế tài chính khác, tuy nhiên cơ chế hoạt động cấp vốn của Quỹ đầu tư mạo hiểm đối với các doanh nghiệp mới cũng dựa trên những cân nhắc nhất định, nhằm

giảm thiểu vấn đề chi phí người đại diện và bất đối xứng thông tin. Chẳng hạn, vốn đầu tư mạo hiểm có cấu trúc tiền chi trả cho hợp đồng vốn góp chủ sở hữu tuân thủ chặt chẽ với hiệu suất của doanh nghiệp, thông qua việc chi trả cổ tức và lãi vốn được tích lũy theo thời gian. Tuy nhiên vốn đầu tư mạo hiểm vẫn được xem xét là một nguồn vốn phù hợp với các doanh nghiệp mới.

Trên thực tế, thông qua hình thức đầu tư này, rất nhiều ý tưởng sáng tạo và dự án kinh doanh đã được hiện thực hóa. Một trong những mô hình thành công điển hình được biết đến từ mô hình đầu tư mạo hiểm đó là sự ra đời và phát triển của khu công nghệ cao hàng đầu thế giới- thung lũng Silicon. Các doanh nghiệp công nghệ cao như Intel, Microsoft, Yahoo, Apple đều sử dụng vốn tài trợ từ các quỹ đầu tư mạo hiểm trong giai đoạn đầu khởi nghiệp. Tuy nhiên các doanh nghiệp trẻ cũng không phải rất dễ dàng tiếp cận được nguồn vốn này. Tại Việt Nam, mặc dù đây là hình thức đầu tư còn khá mới mẻ và xa lạ. Tuy nhiên, sự thành công của một số ít công ty nhận vốn đầu tư từ các quỹ trong giai đoạn khởi nghiệp như Công ty CP Thương mại và Dịch vụ Cổng vàng (Golden Gate), hay Công ty CP Thế giới di động cho thấy đây là vấn đề cần được nghiên cứu sâu hơn để thu hút các quỹ đầu tư nhằm mục tiêu phát triển các doanh nghiệp mới, tạo động lực tăng trưởng kinh tế trong tương lai ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Akinlo A.E. "The determinants of Trade credit: Evidence from Nigerian Manufacturing Firms." *Economic Journal of A2 Z Vol 1, Issue 1, 2012: 31- 39.*
2. Berger A.N, Udell G.F. "The Economics of Small Business Finance The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle." *Journal of Banking and Finance Volume 22, 1998.*
3. Calopa M.K, Horvat J and Lalic M. "Analysis of financing sources for start- up companies." *Management, Vol. 19, 2014, 2, pp. 19-44, n.d.*
4. Cassar G. "The financing of business start- ups." *Journal of Business Venturing 19, 2004: pp 261- 283.*
5. Cressy R. "Are Business Startups Debt-Rationed?" *The Economic Journal Vol. 106, No. 438, 1996: pp. 1253-1270.*
6. Harris M, Raviv A. "Capital Structure and the Informational Role of Debt." *The Journal of Finance Volume 45, Issue 2, 1990: pp 321-349.*
7. Harris, Raviv. "The Theory of Capital Structure ". *The journal of finance, Volume 46, issue 1, 1991: pp 297-355.*

8. Huyghebaert N, Gucht L.M. "The Determinants of Financial Structure: New Insights from Business Start-ups." *European Financial Management* Volume 13, Issue 1, 2007: pp 101–133.
9. Huyghebaert, Gutch. "The Choice between Bank Debt and Trade Credit in Business Start-ups." *Small Business Economics* 29, 2007: pp 435- 452.
10. Nguyễn Thu Thủy, Lê Phương Thùy. "Đầu tư mạo hiểm- kênh cung cấp vốn quan trọng cho khởi sự doanh nghiệp." *Nghiên cứu kinh tế số* 401, 2011: 29- 37.
11. Nofsing J.R, Wang.W. "Determinants of start- up firm external financing worldwide." *Journal of Banking Finance* 35, 2001: pp 2282- 2294.
12. Petersen M.A, Rajan R.G. "The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data." *The Journal of Finance* Volume 49, Issue 1, 1994: pp 3–37.
13. Robb A, Robinson D.T. ""The Capital Structure Decisions of New Firms". " *NBER Working Paper No. 16272*, 2010.
14. Stiglitz J.E , Weiss A. "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information." *The American Economic Review* Vol. 71, No. 3 , 1981: pp. 393-410.

Ngày nhận bài: 20/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 11/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. BUI THI LOAN

Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội

START-UP FINANCING AND THE ROLE OF VENTURE CAPITAL FUNDS

● Master. **BUI THI THU LOAN**
Hanoi University of Industry

ABSTRACTS:

How start-ups financed is one of the most fundamental questions of enterprise research because financial capital is one of the necessary resources for enterprises to form and subsequently operate. However, start-ups lack prior history and reputation, face with high default risk so there are information asymmetries and moral hazard problems inherent in the funding of an initial start-ups. Therefore, this paper presents the stages of development of start-ups, their types and potential sources of financing with special emphasis on financing ventures. Beside that, the research points out the important role of venture capital to new firms.

Keywords: Finance, start-up, venture capital funds, source of investment capital.

SỰ CẦN THIẾT VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NÂNG CAO HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP

● VŨ TUẤN LINH

TÓM TẮT:

Vốn kinh doanh là một khâu tiên quyết trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Trong bài viết, tác giả nhấn mạnh sự cần thiết và các nhân tố ảnh hưởng đến nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là những bước mở đầu trong công trình nghiên cứu về nâng cao hiệu quả vốn mà tác giả đã, đang và sẽ tiếp tục nghiên cứu trong thời gian tới.

Từ khóa: Vốn kinh doanh, sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp.

1. Vai trò của vốn với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Trong nền kinh tế thị trường, vốn kinh doanh có tầm quan trọng đặc biệt trong các doanh nghiệp. Nền kinh tế thị trường thực sự là một môi trường để cho vốn được bộc lộ đầy đủ bản chất vai trò của nó.

Thứ nhất: Vốn kinh doanh là điều kiện đầu tiên để doanh nghiệp thực hiện các hoạt động sản xuất kinh doanh, nếu không có vốn sẽ không có bất kỳ hoạt động sản xuất kinh doanh nào.

Trong phạm vi một doanh nghiệp, điểm xuất phát để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh là phải có một lượng vốn đầu tư ban đầu nhất định. Với số vốn đầu tư ban đầu này doanh nghiệp sẽ tiến hành các hoạt động kinh tế hình thành nên tài sản cần thiết như mua sắm các thiết bị máy móc, xây dựng nhà xưởng, mua bằng phát minh sáng chế, bản quyền, thuê mướn công nhân, hình thành số vốn thường xuyên cần thiết tối thiểu... để phục vụ sản xuất kinh doanh.

Về mặt pháp lý, tất cả các doanh nghiệp dù thành phần kinh tế nào để được thành lập và đi vào hoạt động nhất thiết phải có lượng vốn tối thiểu theo quy định của Nhà nước hay còn gọi là vốn pháp định. Lượng vốn này nhiều hay ít phụ thuộc vào quy mô của doanh nghiệp và tùy thuộc vào lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp đó.

Thứ hai: Vốn kinh doanh giúp cho doanh nghiệp tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh một cách liên tục và hiệu quả. Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, vốn kinh doanh của doanh nghiệp không ngừng tăng lên tương ứng với sự tăng trưởng quy mô, đảm bảo cho quá trình tái sản xuất được tiến hành một cách liên tục. Nếu doanh nghiệp thiếu vốn kinh doanh sẽ gây nhiều khó khăn cho tính liên tục của quá trình sản xuất, gây ra những tổn thất như: Sản xuất trì trệ, không đủ tiền để thanh toán với khách hàng kịp thời, dẫn đến mất uy tín trong quan hệ mua bán... Những khó khăn đó kéo dài, tất yếu dẫn đến làm ăn thua lỗ, phá sản. Điều đó đòi hỏi doanh nghiệp phải luôn luôn đảm bảo đầy đủ, kịp thời vốn kinh doanh cho quá trình sản xuất, đáp ứng nhu cầu phát triển mở rộng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ ba: Vốn kinh doanh không những là điều kiện đầu tiên để các doanh nghiệp khẳng định chỗ đứng, còn là điều kiện tạo nên lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp trong cơ chế thị trường. Trong cơ chế mới này, dưới tác động của quy luật cạnh tranh, cùng với khát vọng lợi nhuận, các doanh nghiệp phải không ngừng phát triển vốn kinh doanh của mình, cho nên nhu cầu về vốn kinh doanh của doanh nghiệp là rất lớn.

Thứ tư: Vốn kinh doanh còn là công cụ phản

ánh và đánh giá quá trình vận động của tài sản tức là phản ánh và kiểm tra quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Thông qua sự vận động của vốn kinh doanh, các chỉ tiêu tài chính như: Hiệu quả sử dụng vốn, hệ số thanh toán, hệ số sinh lời, cơ cấu các nguồn và cơ cấu phân phối sử dụng vốn..., người quản lý có thể kịp thời nhận biết thực trạng vốn trong các khâu của quá trình sản xuất, kiểm tra hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh. Với khả năng đó, người quản lý có thể kịp thời phát hiện các khuyết tật và các nguyên nhân của nó để điều chỉnh quá trình kinh doanh nhằm mục tiêu đã định.

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, các yếu tố kinh tế luôn luôn biến động, xu thế chung của sự biến động là sự mất giá của tiền tệ và sự tăng giá của hàng hóa thị trường, điều này dẫn đến tình trạng lượng tiền ngày hôm nay sẽ mua được nhiều hàng hóa hơn một lượng tiền như vậy của ngày hôm sau. Trong điều kiện như vậy, chúng ta phải bảo toàn vốn và vốn sao cho khi kết thúc một vòng tuần hoàn, vốn tái lập ít nhất cũng bằng quy mô của vốn cũ để có thể trang bị tài sản ở thời điểm hiện tại, còn vốn đảm bảo đủ mua một số lượng vật tư hàng hóa tương đương với đầu kỳ giá cả tăng lên. Có như vậy mới đảm bảo tái sản xuất giản đơn và tái sản xuất mở rộng doanh nghiệp. Do đó, bên cạnh việc có đủ vốn kinh doanh, vấn đề đặt ra là cần phải có biện pháp sử dụng, bảo toàn và mở rộng vốn hiệu quả, từ đó mới giúp doanh nghiệp tồn tại và ngày càng phát triển trong cơ chế thị trường. Nhận thức được vai trò của vốn như vậy doanh nghiệp mới có thể sử dụng tiết kiệm có hiệu quả hơn và luôn tìm cách nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

2. Hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp

Để đánh giá trình độ quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh của một doanh nghiệp người ta thường sử dụng thước đo hiệu quả là hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đó. Hiệu quả sản xuất kinh doanh được đánh giá trên hai góc độ: Hiệu quả kinh tế và hiệu quả xã hội. Trong phạm vi quản lý doanh nghiệp người ta chủ yếu quan tâm đến hiệu quả kinh tế. Đây là phạm trù kinh tế phản ánh trình độ sử dụng các nguồn lực của doanh nghiệp để đạt được kết quả cao nhất với chi phí thấp nhất. Do vậy, các nguồn lực kinh tế đặc biệt là nguồn vốn của doanh nghiệp có tác động rất lớn đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh. Vốn là các điều kiện để các doanh nghiệp đầu tư, đổi

mới thiết bị công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành, tăng lợi nhuận. Trong nền kinh tế thị trường rủi ro của đồng vốn trong quá trình vận động rất cao bởi sự cạnh tranh khốc liệt giữa các doanh nghiệp với nhau về giá thành, chất lượng sản phẩm, mẫu mã sản phẩm, thị trường tiêu thụ... Đánh giá hiệu quả sử dụng nguồn vốn giúp ta thấy được hiệu quả của hoạt động kinh doanh nói chung và quản lý sử dụng vốn nói riêng. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn là yêu cầu khách quan để tăng thêm lợi nhuận, cũng chính là để bảo toàn và phát triển vốn. Hiệu quả sử dụng vốn được quyết định bởi quá trình sản xuất kinh doanh. Vì vậy, doanh nghiệp phải chủ động khai thác triệt để tài sản hiện có, thu hồi nhanh vốn đầu tư tài sản, tăng vòng quay vốn nhằm sử dụng tiết kiệm vốn, tăng doanh thu nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp phản ánh trình độ khai thác, sử dụng và quản lý vốn làm cho đồng vốn sinh lời tối đa nhằm đạt được mục tiêu cuối cùng của doanh nghiệp là tối đa hóa giá trị tài sản của chủ sở hữu. Hiệu quả sử dụng vốn được đánh giá thông qua hệ thống các chỉ tiêu về khả năng hoạt động, khả năng sinh lời, tốc độ luân chuyển vốn. Nó phản ánh mối quan hệ tương quan giữa kết quả thu về với chi phí bỏ ra để thực hiện sản xuất kinh doanh. Kết quả thu về được càng cao so với số vốn bỏ ra, hiệu quả sử dụng vốn càng cao. Do đó nâng cao hiệu quả sử dụng vốn sẽ giúp doanh nghiệp giữ được sức mua của đồng vốn kể cả trong nền kinh tế có lạm phát. Tăng năng lực hoạt động của đồng vốn sẽ giúp cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp và khẳng định được vị thế cạnh tranh của mình trong cơ chế thị trường. Việc nâng cao đó phải đảm bảo các điều kiện sau:

- Phải khai thác nguồn lực một cách triệt để, không để đồng vốn nhàn rỗi.

- Sử dụng vốn một cách hợp lý và tiết kiệm, đầu tư vào dự án có hiệu quả.

- Phải quản lý vốn một cách chặt chẽ nghĩa là không để vốn ứ đọng, sử dụng vốn sai mục đích, không để vốn thất thoát do buông lỏng quản lý.

Doanh nghiệp phải thường xuyên phân tích, đánh giá hiệu quả sử dụng vốn để nhanh chóng có biện pháp khắc phục sai lầm, hạn chế những khuyết điểm và phát huy những ưu điểm.

3. Sự cần thiết phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn sẽ đảm bảo an toàn tài chính cho doanh nghiệp. Hoạt động trong

cơ chế thị trường đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải luôn đề cao tính an toàn đặc biệt là an toàn tài chính. Đây là vấn đề ảnh hưởng trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao sức cạnh tranh. Để đáp ứng nhu cầu cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, đa dạng hóa mẫu mã sản phẩm..., doanh nghiệp phải có vốn trong khi đó vốn doanh nghiệp chỉ có hạn, vì vậy nâng cao hiệu quả sử dụng vốn là rất cần thiết. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn sẽ giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu tăng giá trị tài sản của chủ sở hữu và các mục tiêu khác của doanh nghiệp như nâng cao uy tín sản phẩm trên thị trường, nâng cao mức sống của người lao động... Khi hoạt động sản xuất kinh doanh mang lại lợi nhuận, doanh nghiệp có thể mở rộng quy mô sản xuất, tạo thêm công ăn việc làm và làm tăng thu nhập cho người lao động. Điều đó giúp cho năng suất lao động của doanh nghiệp ngày càng cao tạo sự phát triển cho doanh nghiệp và các ngành liên quan đồng thời làm tăng các khoản đóng góp cho Nhà nước. Do đó, các doanh nghiệp phải luôn tìm ra các biện pháp phù hợp để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của mình.

4. Các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, vốn của doanh nghiệp luân chuyển không ngừng từ hình thái này sang hình thái khác. Tại một thời điểm, vốn kinh doanh tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau. Trong quá trình vận động đó, vốn kinh doanh chịu nhiều tác động bởi nhiều nhân tố khác nhau làm ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn ta cần hiểu rõ sự tác động của các nhân tố đến hiệu quả sử dụng vốn. Từ đó có các giải pháp nhằm hạn chế những ảnh hưởng tiêu cực tăng cường những ảnh hưởng tích cực giúp doanh nghiệp bảo toàn vốn và đứng vững trong nền kinh tế thị trường. Thông thường để xem các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn người ta xem xét các nhân tố sau:

** Chu kỳ sản xuất*

Đây là một đặc điểm quan trọng gắn bó trực tiếp tới hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Nếu chu kỳ ngắn, doanh nghiệp sẽ thu hồi vốn nhanh nhằm tái tạo, mở rộng sản xuất kinh doanh. Ngược lại, nếu chu kỳ sản xuất dài, doanh nghiệp chịu một gánh nặng ứ đọng vốn và lãi phải trả cho các khoản vay tăng thêm.

** Kỹ thuật sản xuất*

Các đặc điểm riêng về kỹ thuật tác động liên tục tới một số chỉ tiêu quan trọng phản ánh hiệu quả sử dụng vốn cố định như hệ số đổi mới, máy móc thiết bị, hệ số sử dụng về thời gian và công suất. Nếu kỹ thuật sản xuất đơn giản, doanh nghiệp dễ có điều kiện sử dụng máy móc thiết bị nhưng lại luôn phải đối phó với các đối thủ cạnh tranh và yêu cầu của khách hàng ngày càng cao về sản phẩm. Do vậy, doanh nghiệp dễ tăng doanh thu nhưng khó giữ được lâu dài. Nếu kỹ thuật sản xuất phức tạp, trình độ trang thiết bị máy móc cao, doanh nghiệp có lợi thế cạnh tranh, song đòi hỏi công nhân có tay nghề cao, chất lượng nguyên vật liệu cao sẽ làm giảm lợi nhuận trên vốn.

** Đặc điểm của sản phẩm*

Sản phẩm của doanh nghiệp là nơi chứa đựng chi phí và tiêu thụ sản phẩm mang lại doanh thu cho doanh nghiệp, qua đó quyết định lợi nhuận của doanh nghiệp. Nếu sản phẩm là tư liệu tiêu dùng, nhất là sản phẩm công nghiệp nhẹ như là rượu, bia... sẽ có vòng đời ngắn, tiêu thụ nhanh và qua đó giúp doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh. Hơn nữa máy móc thiết bị dùng để sản xuất ra các sản phẩm có giá trị không quá lớn, do vậy doanh nghiệp có điều kiện đổi mới. Ngược lại nếu sản phẩm có vòng đời dài, có giá trị lớn như ô tô, xe máy... việc thu hồi vốn lâu hơn.

** Tác động của thị trường*

Thị trường tiêu thụ sản phẩm có tác động rất lớn tới hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Nếu thị trường sản phẩm ổn định sẽ là tác nhân thúc đẩy cho doanh nghiệp tái sản xuất mở rộng và mở rộng thị trường. Nếu sản phẩm mang tính thời vụ sẽ ảnh hưởng tới doanh thu, quản lý sử dụng máy móc thiết bị và tác động tới hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp.

** Trình độ đội ngũ cán bộ và công nhân sản xuất*

Trình độ tổ chức quản lý của lãnh đạo: Vai trò của người lãnh đạo trong quá trình sản xuất kinh doanh là rất quan trọng. Sự điều hành quản lý và sử dụng vốn hiệu quả thể hiện ở sự kết hợp một cách tối ưu các yếu tố sản xuất, giảm chi phí không cần thiết đồng thời nắm bắt các cơ hội kinh doanh, đem lại cho doanh nghiệp sự tăng trưởng và phát triển.

Trình độ tay nghề của công nhân lao động: Nếu công nhân sản xuất có tay nghề cao phù hợp với trình độ công nghệ của dây chuyền sản xuất, việc sử dụng máy móc thiết bị sẽ tốt hơn, khai thác tối đa công suất máy móc thiết bị làm tăng năng suất

lao động, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Để sử dụng tiềm năng lao động có hiệu quả nhất, doanh nghiệp phải có một cơ chế khuyến khích vật chất cũng như trách nhiệm một cách công bằng sẽ làm tăng hiệu quả sử dụng vốn và ngược lại.

** Trình độ quản lý và sử dụng các nguồn vốn*

Đây là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Công cụ chủ yếu để quản lý sử dụng vốn là hệ thống kế toán tài chính. Công tác kế toán thực hiện tốt sẽ đưa ra số liệu chính xác giúp cho lãnh đạo nắm được tình hình tài chính của doanh nghiệp nói chung, cũng như việc sử dụng vốn nói riêng trên cơ sở đó đưa ra quyết định đúng đắn. Mặt khác, đặc điểm hạch toán kế toán nội bộ của doanh nghiệp luôn gắn với

tính chất tổ chức sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nên cũng tác động đến quản lý vốn. Thông qua công tác kế toán kiểm tra tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp, từ đó sớm tìm ra những điểm tồn tại để có biện pháp xử lý giải quyết. Tóm lại, nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp rất đa dạng tùy từng loại hình, lĩnh vực kinh tế cũng như môi trường hoạt động của từng loại doanh nghiệp mà mức độ, xu hướng tác động khác nhau. Việc nhận thức đầy đủ các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn sẽ giúp doanh nghiệp có những biện pháp kịp thời, hữu hiệu để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, giúp doanh nghiệp có thể tồn tại đứng vững, phát triển đi lên trong thị trường ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nguyễn Đình Kiệt và Bạch Đức Hiền (2008), *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính Hà Nội.
2. Nguyễn Năng Phúc (2014), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, NXB Đại học kinh tế quốc dân.
3. Đàm Văn Huệ, (2006), *Hiệu quả sử dụng vốn trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ - sách chuyên khảo*, NXB Đại học kinh tế quốc dân.

Ngày nhận bài: 4/7/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 20/7/2016

Thông tin tác giả:

VŨ TUẤN LINH

Tổng công ty Kinh tế kỹ thuật công nghiệp quốc phòng - Tổng cục Công nghiệp Quốc phòng

Email: tuanlinhpdp@gmail.com

THE NECESSITY AND FACTORS AFFECTING THE IMPROVEMENT OF USING CAPITAL EFFICIENCY IN ENTERPRISE

VU TUAN LINH

General Army of Economic and Technology,
General Department of Military Industries and Manufacture

ABSTRACTS:

Capital is the initial requirement for any enterprise to start their operation. This article is to emphasize the importance of capital and analyze the factors affecting efficiency of using capital in doing business. This analysis is fundamental step in the author's study about how to improve the efficiency of using capital in doing business.

Keywords: Capital, manufacturing, enterprise.

GIẢI PHÁP NÂNG CAO NĂNG LỰC CẠNH TRANH CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN XÍCH LÍP ĐÔNG ANH

● NGUYỄN MINH TUẤN

TÓM TẮT:

Nâng cao năng lực cạnh tranh là yếu tố sống còn đối với một doanh nghiệp sản xuất kinh doanh. Nhìn nhận và đánh giá thực trạng năng lực cạnh tranh của Công ty cổ phần Xích líp Đông Anh trong giai đoạn vừa qua để đưa ra những giải pháp hữu hiệu là nội dung mà tác giả đã đề cập đến trong bài báo này.

Từ khóa: Năng lực cạnh tranh, doanh nghiệp, sản xuất kinh doanh, Công ty cổ phần Xích líp Đông Anh.

1. Giới thiệu về Công ty cổ phần Xích líp Đông Anh

Công ty cổ phần Xích Líp Đông Anh (trước kia là Xí nghiệp Xích Líp) được thành lập theo Quyết định số 222-QĐ-UB ngày 17/07/1974 của UBND Thành phố Hà Nội.

Trải qua thời gian xây dựng và phát triển, đến ngày 01/07/2009, Công ty đã chính thức chuyển đổi sang thành công ty cổ phần và hoạt động dưới tên gọi Công ty cổ phần Xích líp Đông Anh. Hiện tại, Công ty có hơn 1.500 cán bộ công nhân viên, trong đó 1.300 công nhân sản xuất

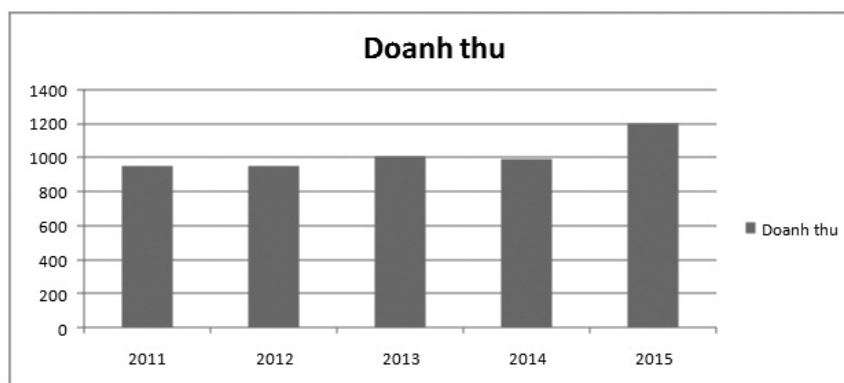
trực tiếp và 253 công nhân sản xuất gián tiếp. Những khách hàng chính của Công ty là: HONDA Việt Nam, YAMAHA, SHOWA, VAP, VMEP, GOSHI Thăng Long, PIAGGIO Việt Nam, ABB,...

Những năm gần đây, Công ty cổ phần Xích líp Đông Anh duy trì hoạt động kinh doanh khá ổn định. Dưới đây là biểu đồ doanh thu của Công ty từ 2011 – 2015.

Bước sang năm 2015, Công ty đứng trước nhiều khó khăn và thách thức lớn, yêu cầu ngày càng cao của khách hàng, sự cạnh tranh khốc liệt của nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, Công ty đã đạt được một số kết quả đáng khích lệ. Cụ thể, tổng doanh thu đạt 1201 tỷ đồng, bằng 121% so với năm 2014, nộp ngân sách đạt 53 tỷ đồng (100% so với năm 2014), lợi nhuận đạt 46,5 tỷ đồng (105% so với năm 2014), thu nhập bình quân đạt 8,5 triệu đồng/tháng (137% so với năm 2014).

2. Đánh giá chung về năng lực cạnh tranh

Biểu đồ 1: Doanh thu giai đoạn 2011 - 2015



Nguồn: Báo cáo tài chính các năm 2011 - 2015

Bảng1: Các chỉ tiêu tài chính của Công ty giai đoạn 2011 - 2015

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	2011	2012	2012 so với 2011	2013	2013 so với 2012	2014	2014 so với 2013	2015	2015 so với 2014
1	Doanh thu	Tỷ đồng	953	948	99.5%	1.002	105,7	993	99%	1201	121%
2	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	47.5	48,6	102.3%	51,2	105	53	104%	53	100%
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	41.3	40,7	93.2%	42,8	105	44,3	104%	46,5	105%
4	Số lao động	Người	1.721	1.720	99.9%	1.667	97	1.550	93%	1485	94%
5	Thu nhập BQ/ người/tháng	Triệu đồng	5,9	5,7	96.6%	5,9	103	6,2	105%	8,5	137%

của Công ty cổ phần Xích líp Đông Anh

2.1. Những điểm mạnh

- Về tình hình tài chính, Công ty đạt hiệu quả sử dụng vốn cao, thời gian luân chuyển vốn cao, độ tự chủ tài chính, khả năng thanh toán khả quan, luôn thực hiện tốt nghĩa vụ nộp thuế và ngân sách cho Nhà nước.

- Thị trường tiêu thụ sản phẩm của Công ty được không ngừng được mở rộng. Là doanh nghiệp sản xuất xích, líp, bi... đầu tiên của Việt Nam, trong những năm đầu Công ty có nhiều lợi thế trong hoạt động sản xuất và tiêu thụ sản phẩm như thị trường lớn, ít đối thủ cạnh tranh... Công ty đã thu được những kết quả rất khả quan như số lượng sản phẩm sản xuất và tiêu thụ ngày một tăng, thị trường tiêu thụ sản phẩm được mở rộng, doanh thu, lợi nhuận, các khoản nộp ngân sách Nhà nước không ngừng tăng lên qua các năm.

- Do đặc thù là sản xuất các sản phẩm như xích các loại, líp, bi, phụ tùng ô tô, xe máy... sản phẩm của Công ty rất đa dạng và đáp ứng được nhiều khách hàng. Mặt khác. Công ty còn sản xuất sản phẩm theo thiết kế của khách hàng, và có chính sách giá rất linh hoạt, sản phẩm sản xuất ra luôn đạt tiêu chuẩn chất lượng ISO 9001:2008. .

- Tổ chức tốt hệ thống kênh phân phối, Công ty chủ yếu sử dụng kênh phân phối trực tiếp; thường xuyên xây dựng hình ảnh thông qua khách hàng trong cả nước nhằm mục đích giới thiệu sản phẩm tới khách hàng mới, khách hàng tiềm năng.

- Về tình hình lao động, tiền lương, Công ty áp dụng đúng theo chế độ lao động của Nhà nước, chế độ đãi ngộ, chăm sóc nhân viên tốt tạo mối quan hệ tốt, một bầu không khí hài hòa, yên

tâm, phấn khởi khi làm việc trong Công ty, thu hút được một lượng lao động có trình độ chuyên môn tay nghề.

- Về công tác tổ chức sản xuất, Công ty có quy trình quản lý sản xuất chặt chẽ, các bộ phận phối hợp sản xuất nhịp nhàng, nguyên vật liệu được cung ứng nhanh, đầy đủ số lượng, chất lượng luôn đảm bảo đúng kế hoạch sản xuất.

2.2. Những điểm yếu, hạn chế

- Hiện tại, tốc độ tăng doanh thu của Công ty tuy có tăng nhưng còn chậm, tốc độ tăng trưởng thị trường chậm.

- Sản lượng tiêu thụ của Công ty tăng chậm, cơ cấu mặt hàng tiêu thụ chưa mở rộng. Hiện tại, Công ty chưa có phòng marketing, chính sách và chiến lược về marketing chưa rõ ràng và chưa chủ động trong việc tìm kiếm những khách hàng mới, mở rộng khu vực phân phối sản phẩm. Điều đó làm hạn chế rất lớn đến khả năng tìm kiếm và mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm của Công ty.

- Kế hoạch sản xuất và tiêu thụ chưa sát với thực tế. Việc bố trí sắp xếp cán bộ nhân viên văn phòng chưa phát huy hết khả năng của từng vị trí. Thu nhập bình quân của cán bộ công nhân viên trong Công ty còn chưa cân đối, chênh lệch giữa các bộ phận tương đối cao.

- Năng lực sản xuất giữa các khâu chưa cân đối, trình độ sử dụng máy móc thiết bị còn bị hạn chế. Công tác kỹ thuật, đổi mới công nghệ đã được quan tâm và bước đầu có hiệu quả nhưng còn chậm, chưa toàn diện nên chưa đáp ứng được nhu cầu đổi mới cơ cấu sản phẩm.

- Hoạt động sản xuất kinh doanh còn bị phụ thuộc nhiều vào khách hàng, các sản phẩm đa

dạng hóa, sản phẩm bổ sung còn thiếu liên hệ chặt chẽ với chuyên môn hóa sản phẩm. Trước sự biến động của nền kinh thị trường, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty còn phụ thuộc quá nhiều vào khách hàng, dẫn đến Công ty thường bị động trong tổ chức và điều hành sản xuất.

Bên cạnh đó, Công ty hầu như đã tận dụng hết khả năng của mình để sản xuất rất nhiều loại sản phẩm theo đơn đặt hàng của khách hàng nên nguồn lực của Công ty đã bị phân tán dẫn đến sự thiếu quan tâm cho các sản phẩm truyền thống như: đùi đĩa xe đạp, bi các loại và các sản phẩm cơ khí khác. Các sản phẩm này có nguy cơ cạnh tranh rất gay gắt của các doanh nghiệp khác. Bên cạnh đó, nếu chỉ phát triển các sản phẩm bổ sung, không chú trọng phát triển chuyên môn hóa, Công ty sẽ khó xác định được thế mạnh, chiến lược lâu dài và qua trọng hơn đó là vị thế của Công ty trên thị trường.

- Sản phẩm truyền thống vẫn yếu kém về chất lượng, giá thành lại cao nên không đủ sức cạnh tranh với hàng ngoại nhập.

2.3. Nguyên nhân của những mặt mạnh và hạn chế của Công ty

- Nhà máy có cơ sở vật chất đầy đủ, máy móc trang thiết bị khá hiện đại, tiên tiến, đồng bộ.

- Phương pháp quản lý, chính sách hoạt động luôn được phổ biến rõ ràng và luôn đảm bảo 100% công nhân viên trong Công ty hiểu và thực hiện.

- Cơ cấu lao động hợp lý, nguồn lao động trực tiếp trẻ dồi dào, giàu tính sáng tạo và luôn đáp ứng được khả năng nâng cao năng suất lao động.

- Cán bộ nhân viên có trình độ chuyên môn nghiệp vụ giỏi, giàu kinh nghiệm quản lý, được bố trí công việc hợp với năng lực của mình.

- Thương hiệu Xích Líp Đông Anh với bề dày truyền thống và kinh nghiệm đã tạo được vị thế nhất định trên thị trường với chất lượng tốt, uy tín và tin cậy của các đối tác trên thị trường.

- Biến động lãi suất, tỷ giá cũng gây những bất lợi cho việc tạo nguồn đầu tư cho sản xuất kinh doanh. Do tốc độ tăng trưởng về sản xuất kinh doanh trong những năm gần đây ở mức cao nên vốn lưu động hiện còn chưa đáp ứng được yêu cầu sản xuất kinh doanh.

- Sức ép giảm giá sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh để hội nhập khi Việt Nam gia nhập TPP (Hiệp định Đối tác chiến lược xuyên Thái Bình

Dương) và EVFTA (Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - châu Âu) là thách thức lớn với Công ty. Sản phẩm của Công ty chịu sự cạnh tranh gay gắt bởi sản phẩm của các nhà nhập khẩu từ nước ngoài. Một số thị trường truyền thống cũng bị thu hẹp bởi các đối thủ cạnh tranh là các nhà nhập khẩu từ nước ngoài với sản phẩm đa dạng hơn, mẫu mã đẹp hơn và giá bán rẻ hơn.

- Dự báo dài hạn thị trường xe máy trong nước có xu hướng bão hòa nên doanh thu nội địa khó tăng trưởng. Muốn tăng trưởng sản xuất phải tập trung vào thị trường phụ tùng xuất khẩu. Hơn nữa, mạng lưới tiêu thụ của Công ty chưa được mở rộng, kênh tiêu thụ sản phẩm còn quá nhỏ, hẹp. Công ty mới chỉ sử dụng kênh tiêu thụ trực tiếp là chủ yếu.

- Yêu cầu của khách hàng ngày càng khắt khe về chất lượng, thời gian giao hàng, đặc biệt là hàng xuất khẩu và đặc thù sản xuất theo chu kỳ, tăng mạnh vào các tháng cuối năm và giảm mạnh vào các tháng giữa năm gây khó khăn trong điều hành sản xuất, đòi hỏi cả hệ thống phải linh hoạt, các bộ phận phải phối hợp nhịp nhàng, chính xác.

- Những khó khăn chủ quan mà Công ty chưa khắc phục được như sự phụ thuộc nhiều vào các khách hàng lớn gây nên áp lực cho Công ty về yếu tố giá bán, sản lượng sản xuất trong năm; khả năng cạnh tranh về giá cả, công nghệ, chất lượng của Công ty còn rất yếu.

- Hạn chế về năng lực và các biện pháp cụ thể để phát triển sản phẩm mới, đặc biệt là các sản phẩm ngoài xe máy. Công ty cũng có hạn chế về hoạt động kém hiệu quả của hệ thống máy móc thiết bị đã lạc hậu. Hơn nữa, Công ty lại không có đủ nguồn vốn để đầu tư đổi mới trang thiết bị sản xuất. Tuy mấy năm gần đây đã có sự quan tâm đặc biệt, đầu tư chiều sâu đổi mới máy móc thiết bị, nhưng phần lớn máy móc thiết bị nhập khẩu đều được chế tạo từ những năm 80, ở các tập đoàn kinh tế lớn bị phá sản phải thanh lý nên về cơ bản vẫn lạc hậu, thiếu đồng bộ và độ chính xác không cao.

- Đội ngũ cán bộ công nhân viên trong Công ty còn nhiều hạn chế về nhận thức, trình độ hiểu biết và ý thức trách nhiệm cũng như khả năng bắt kịp tiến bộ khoa học công nghệ. Hầu hết công nhân làm việc như một cái máy thực hiện các thao tác như chỉ dẫn của cán bộ kỹ thuật một cách lặp lại, bắt chước, thụ động và không có tính sáng tạo. Vì thế, bất cứ một sự thay đổi kỹ thuật nhỏ nào cũng đều phải có

người hướng dẫn. Đội ngũ cán bộ kỹ thuật chủ yếu là người làm việc lâu năm, tự đúc rút kinh nghiệm là chính không được thường xuyên đào tạo lại theo trình độ phát triển của khoa học kỹ thuật trên thị trường nên kém linh hoạt, chậm đưa ra những sản phẩm mới có mẫu mã kiểu dáng phù hợp với nhu cầu đa dạng của thị trường. Công ty vẫn chưa thực sự khuyến khích sự tìm tòi, sáng tạo của CBCNV, còn để tình trạng “chảy máu chất xám”.

- Công tác nghiên cứu thị trường còn hạn hẹp. Công ty chưa có phòng marketing, các công việc nghiên cứu thị trường, các thông tin về khách hàng còn chưa nắm bắt được hết. Đặc điểm thị trường tiêu thụ sản phẩm của Công ty là tiêu thụ theo các hợp đồng đã ký kết được nên hoạt động tìm kiếm các hợp đồng mới chỉ dừng lại ở sự nỗ lực đơn lẻ.

3. Một số giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh Công ty cổ phần Xích Líp Đông Anh

3.1. Nâng cao năng lực nghiên cứu xác định tình thế cạnh tranh và đối thủ cạnh tranh

Nghiên cứu xác định tình thế cạnh tranh và đối thủ cạnh tranh, nghiên cứu thị trường là hoạt động quan trọng đối với bất cứ doanh nghiệp nào khi tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Đây là hoạt động cần phải được tiến hành thường xuyên trong suốt quá trình tồn tại và phát triển của mỗi doanh nghiệp. Có như vậy, doanh nghiệp mới có thể kịp thời nhận biết những biến đổi về thị trường và tình hình cạnh tranh để có những điều chỉnh và biện pháp thích hợp trong sản xuất tiêu thụ sản phẩm.

Do đó, Công ty cần phải thành lập và duy trì hoạt động của bộ phận chuyên trách nghiên cứu thị trường, nghiên cứu các đối thủ cạnh tranh và xác định những tình thế cạnh tranh cho Công ty. Chức năng, nhiệm vụ của bộ phận này là thu thập xử lý thông tin về thị trường trong nước và quốc tế, nhằm tư vấn cho doanh nghiệp trong việc hoạch định chính sách sản phẩm, chính sách giá và thiết kế kênh tiêu thụ của Công ty... Như vậy, năng lực cạnh tranh của Công ty sẽ được nâng cao hơn nữa.

3.2. Nâng cao chất lượng sản phẩm

- Đầu tư đổi mới máy móc hiện đại để sản xuất các sản phẩm chủ yếu. Hiện nay, máy móc thiết bị Công ty đang sử dụng đã lạc hậu, dây chuyền công nghệ không có tính đồng nhất, mới chỉ có một số máy móc cũ được thay thế bằng máy móc mới nhưng không đáng kể. Do vậy, sản phẩm sản xuất ra có tỷ lệ hư hỏng khá cao và chất lượng chỉ đạt

ở mức khá. Công ty có thể đầu tư mua công nghệ của Nhật, Ý...

- Nâng cao chất lượng quản lý chất lượng thông qua thực hiện quy trình kiểm tra chất lượng.

- Mời các chuyên gia nước ngoài sang hướng dẫn cách sử dụng, vận hành, để đảm bảo cho hệ thống được hoạt động có hiệu quả.

- Công ty mở lớp đào tạo ngắn hạn cho các cán bộ phòng kỹ thuật và các công nhân trực tiếp sản xuất, để có thể đưa các công nghệ mới vào làm việc một cách nhanh nhất; cho nhân viên ra nước ngoài để đào tạo học hỏi kinh nghiệm.

- Công ty tiếp tục thực hiện tốt các hệ thống quản lý chất lượng, môi trường, năng lượng: ISO 9001: 2008, ISO 14001: 2004; ISO 50001: 2011.

- Duy trì công tác thanh tra, kiểm soát nâng cao công tác quản lý hệ thống, đặc biệt quản lý lô, quản lý vật phẩm đầu, quản lý bất thường. Triển khai điểm thay đổi trong hệ thống.

- Kiểm soát, làm rõ các lỗi phát sinh trong sản xuất và giao hàng. Tiếp tục phối hợp với khách hàng làm rõ chức năng của sản phẩm khi lắp ráp và vận hành.

- Triển khai kiểm soát công tác thông tin và xử lý thông tin khi có vướng mắc về chất lượng. Rà soát kiện toàn nâng cao công tác kiểm soát sản phẩm xuất khẩu.

- Theo dõi, triển khai, kiểm soát đối sách: Các sản phẩm sai hỏng lớn vượt mục tiêu, các sản phẩm phát sinh lỗi lặp lại, lỗi loạt, các sản phẩm giao cho khách hàng.

3.3. Xây dựng chính sách giá linh hoạt nhằm thu hút khách hàng

Để có chính sách giá linh hoạt, Công ty cổ phần Xích Líp Đông Anh có thể áp dụng đối với mỗi khách hàng, khu vực khác nhau sẽ có một chính sách giá khác nhau. Cụ thể, giá bán một số sản phẩm chủ yếu theo khách hàng lớn thường xuyên và khách hàng nhỏ lẻ sẽ có sự điều chỉnh hơn so với mức giá thông thường. Ngoài ra, giá bán của khu vực miền Trung và miền Nam cao hơn giá bình thường của Công ty, do giá bán sản phẩm của Công ty có tính đến cả chi phí vận chuyển hàng hóa.

Với việc xây dựng chính sách giá linh hoạt, Công ty sẽ tạo ra được sức cạnh tranh về sản phẩm so với đối thủ cạnh tranh. Điều đó sẽ làm cho sản phẩm được tiêu thụ nhanh và mạnh hơn, sẽ làm tăng

doanh số bán, tăng doanh thu và tăng lợi nhuận.

3.3. Tăng cường hoạt động phân phối - xúc tiến

Công ty cần phải tăng cường các hoạt động phân phối, xúc tiến, quảng cáo sản phẩm nhằm mục đích thu hút sự tập trung chú ý, sự ghi nhớ của khách hàng về các sản phẩm của Công ty. Các chương trình xúc tiến có thể có nội dung giới thiệu về các sản: Bì, vành đĩa, phụ tùng xe máy, ô tô... bằng hình ảnh, màu sắc gây ấn tượng cho khách hàng. Ngoài ra, Công ty có thể tham gia các hội chợ triển lãm nhằm bày bán và giới thiệu sản phẩm, nhất là các sản phẩm truyền thống, sản phẩm mới của doanh nghiệp như: Bì, phụ tùng ô tô, xe máy...

Việc tăng cường hoạt động xúc tiến, sản

phẩm của Công ty sẽ được tiêu thụ mạnh trên thị trường truyền thống là miền Bắc. Ngoài ra, sản phẩm của Công ty sẽ được biết đến nhiều hơn nữa tại thị trường miền Trung và miền Nam tập trung vào các khu công nghiệp là cơ sở để Công ty thực hiện chiến lược mở rộng thị trường tiêu thụ, tăng doanh thu, lợi nhuận trong tương lai.

Với những giải pháp quan trọng gắn với thực tế kinh doanh của doanh nghiệp trong thời gian vừa qua, tác giả bài báo hy vọng sẽ có những tác động tốt đến việc nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty cổ phần Xích líp Đông Anh trong giai đoạn tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nguyễn Hoàng Việt và Nguyễn Bách Khoa (2014), *Mô hình và khung thang đo chất lượng và giá trị các loại dịch vụ ở Việt Nam*, Tạp chí Khoa học Thương mại - số 72.
2. Nguyễn Bách Khoa, Cao Tuấn Khanh (2014), *Marketing thương mại, Giáo trình đại học thương mại*, NXB Thống kê, Hà Nội.
3. Nguyễn Văn Công (2009), *Giáo trình phân tích kinh doanh*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
4. Phạm Thị Gái (1997), *Giáo trình phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh*, NXB Giáo dục.
5. Công ty cổ phần Xích líp Đông Anh, *Báo cáo tài chính các năm 2011 đến 2015*.

Ngày nhận bài: 01/7/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 20/7/2016

Thông tin tác giả:

Nguyễn Minh Tuấn

Công ty CP Xích líp Đông Anh

Email: tuankdxlda@gmail.com

SOLUTION TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF DONG ANH CHAINE & CHAINRING JOINT STOCK COMPANY

● **NGUYEN MINH TUAN**

Dong Anh Chainé & Chainring Joint Stock Company

ABSTRACTS:

Improving competitiveness is vital solution to expand business for any enterprise. This article is to introduce solutions improving the competitiveness of Dong Anh Chainé & Chainring Joint Stock Company by assessing the its competitiveness in the past period.

Keywords: Competitiveness, manufacturing, Dong Anh Chainé & Chainring Joint Stock Company.

BÀN LUẬN MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ THƯƠNG HIỆU

● NGUYỄN THỊ HỒNG LAN

TÓM TẮT:

Nếu quảng cáo chỉ là lời chào hàng thì thương hiệu hiện thân cho toàn bộ triết lý, văn hóa và linh hồn của mỗi doanh nghiệp (DN). Khi đề cập đến năng lực cạnh tranh kinh tế, bên cạnh việc xem xét các yếu tố về nguồn lực và điều kiện phát triển, thương hiệu luôn được xem là yếu tố đặc biệt có tính quyết định. Chính vì vậy, việc xây dựng thương hiệu luôn được các quốc gia, các DN quan tâm, nhất là trong bối cảnh cạnh tranh kinh tế ngày càng trở nên gay gắt.

Từ khóa: Thương hiệu, doanh nghiệp, nguồn lực, quốc gia, cạnh tranh kinh tế.

1. Tiếp cận khái niệm thương hiệu

Theo các nhà quản lý thuộc Cục Sở hữu Trí tuệ Việt Nam, từ “thương hiệu” đã được sử dụng trong các văn bản pháp luật của Nhà nước cũ thời Pháp. Chẳng hạn, nguyên văn Điều 1 của Dự số 5 ngày 01/4/1952 “Quy định các thương hiệu” của chính quyền Bảo Đại như sau: “Được coi là thương hiệu hay thương hiệu các danh từ có thể phân biệt rõ rệt, các danh hiệu, biểu ngữ, dấu in, con niêm, tem nhãn, hình nổi, chữ, số, giấy phong bì cùng các tiêu biểu khác dùng để dễ phân biệt sản phẩm hay thương phẩm”.

Philip Kotler, một chuyên gia Marketing nổi tiếng thế giới đã định nghĩa: Thương hiệu có thể được hiểu như là tên gọi, thuật ngữ, biểu tượng, hình vẽ hay sự phối hợp giữa chúng được dùng để xác nhận sản phẩm của người bán và để phân biệt với sản phẩm của đối thủ cạnh tranh.

Bà Lynne G. Beresford - Phó Cục trưởng về chính sách giám định thương hiệu hàng hóa Hoa Kỳ cho biết: Theo luật Hoa Kỳ, thương hiệu hàng hóa có định nghĩa rất rộng, bao gồm thương hiệu bao bì, và có thể bất kỳ một biểu tượng nào đã được công nhận để xác định cho một loại hàng hóa dịch vụ nào đó.

Hiệp hội Marketing Hoa Kỳ định nghĩa thương hiệu là “một cái tên, một từ, thiết kế, biểu tượng, hoặc bất kỳ một đặc điểm nào để phân biệt sản phẩm hay dịch vụ của đơn vị này với đơn vị khác”.

Với quan điểm này, chức năng chính của thương hiệu là để phân biệt sản phẩm của DN mình với các sản phẩm khác trong tập cạnh tranh.

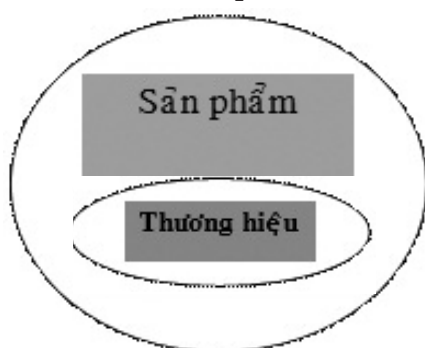
Hiệp hội Nhân hiệu thương mại quốc tế (ITA) lại quan niệm: Thương hiệu bao gồm những từ ngữ, tên gọi, biểu tượng hay bất kỳ sự kết hợp nào giữa các yếu tố trên được dùng trong thương mại để xác định và phân biệt hàng hóa của các nhà sản xuất hoặc người bán với nhau và để xác định nguồn gốc hàng hóa đó.

Định nghĩa của Tổ chức Sở hữu trí tuệ Thế giới (WIPO) cũng được sử dụng khá phổ biến, theo đó “thương hiệu là một dấu hiệu (hữu hình và vô hình) đặc biệt để nhận biết một sản phẩm hàng hóa hay một dịch vụ nào đó được sản xuất, hay được cung cấp bởi một cá nhân hay một tổ chức”. Dấu hiệu hữu hình của thương hiệu là những gì có thể quan sát được qua nhãn hiệu (trademark), biểu tượng (logo - thành tố đồ họa của nhãn hiệu), khẩu hiệu (slogan), màu sắc thể hiện nhãn hiệu... Dấu hiệu vô hình của thương hiệu là sự khác biệt, chất lượng của sản phẩm biết và tín nhiệm của khách hàng đối với sản phẩm đó.

Thương hiệu đóng một vai trò trọng yếu trong tiếp thị và vấn đề này đã thu hút được nhiều nhà nghiên cứu hàn lâm cũng như các DN trong nhiều năm qua (Aaker 1991; Davis 2002). Quan điểm tổng hợp về thương hiệu cho rằng thương hiệu không chỉ là một cái tên hay một biểu tượng mà nó

phức tạp hơn nhiều (Davis 2002). Nó là một tập các thuộc tính cung cấp cho khách hàng mục tiêu các giá trị mà họ đòi hỏi. Theo quan điểm này, sản phẩm chỉ là một thành phần của thương hiệu làm nhiệm vụ cung cấp lợi ích chức năng cho người tiêu dùng và các thành phần tiếp thị hỗn hợp (sản phẩm, giá cả, phân phối và siêu thị) cũng chỉ là các thành phần của một thương hiệu (Amber & Styles 1996). Hai quan điểm về sản phẩm và thương hiệu được minh họa ở hình dưới đây:

Thương hiệu là một thành phần của sản phẩm



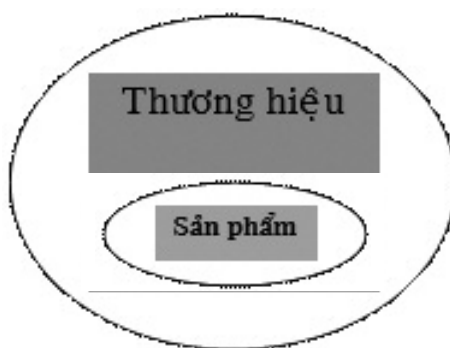
Quan điểm cho rằng sản phẩm là một thành phần của thương hiệu ngày càng được nhiều nhà nghiên cứu và thực tiễn chấp nhận (Bhat & Reddy 1998). Lý do là người tiêu dùng có hai nhu cầu, đó là: (i) nhu cầu về chức năng (functional needs) và (ii) nhu cầu về tâm lý (emotional needs). Sản phẩm chỉ cung cấp cho người tiêu dùng lợi ích, chức năng và thương hiệu mới cung cấp cho người tiêu dùng cả hai.

Các nhà sản xuất, các thương nhân đều có thể tự đặt thương hiệu cho sản phẩm dịch vụ của mình. Có thể phân chia thương hiệu theo 5 mức độ (hay 5 cấp) như sau: (i). Thương hiệu bị loại bỏ; (ii). Thương hiệu không được chấp nhận; (iii). Thương hiệu được chấp nhận; (iv). Thương hiệu được ưa thích; (v). Thương hiệu được tín nhiệm.

Thương hiệu của một DN có giá trị trên một vùng địa lý hoặc một quốc gia (nhãn quốc gia). Khách hàng tiếp cận một sản phẩm hàng hóa bắt đầu nhờ thương hiệu hàng hóa (dấu hiệu để nhận biết sản phẩm).

Như vậy, mỗi hàng hóa đều có tên gọi, dấu

Sản phẩm là một thành phần của thương hiệu



hiệu nhận biết qua một từ, một nhóm từ, lô gô,... hoặc sự kết hợp của tất cả những thứ đó. Dấu hiệu nhận biết đó được gọi chung là “thương hiệu hàng hóa”. Nhằm chống lại hiện tượng đánh cắp, lợi dụng uy tín thương hiệu, người ta phải nhờ đến pháp luật, dùng pháp luật bảo hộ cho thương hiệu riêng của mình không cho phép người khác cùng sử dụng. Điều này dẫn đến sự đăng ký thương hiệu, từ đó hình thành nên thuật ngữ “thương hiệu thương mại”.

Mỗi DN đều có tên gọi để nhận biết ra các thành viên đơn lẻ trong một hệ thống so với các DN khác trên thị trường. Nếu muốn để không ai có thể dùng chung các dấu hiệu đã lựa chọn, DN cần phải đăng ký bản quyền sử dụng dấu hiệu đã lựa chọn và hình thành nên thương hiệu cấp 2. Đây chính là thương hiệu

DN theo nguyên nghĩa.

Như vậy có thể thấy, có rất nhiều quan điểm và cách tiếp cận thương hiệu. Một cách tổng quát có thể nói: Thương hiệu là tổng hợp những giá trị hữu hình và vô hình, lý tính và cảm tính mà một sản phẩm hay nhãn hiệu hàng hóa, dịch vụ, tên thương mại hoặc nguồn gốc xuất xứ, chỉ dẫn địa lý (được sử dụng để nhận biết và phân biệt sản phẩm, dịch vụ của cơ sở sản xuất KD này với cơ sở sản xuất KD khác) để lại trong tâm trí và trái tim khách hàng mục tiêu.

Tuy thuật ngữ “thương hiệu” không hiện diện trong hệ thống văn bản pháp lý, chỉ được công luận sử dụng rộng rãi gần đây, song đã có tác động nhất định, đủ để bắt đầu được đưa vào sử dụng trong một số chính sách có liên quan. Đề nghị rất có ý nghĩa của GS. Vũ Khiêu đưa “thương hiệu” vào từ điển bách khoa Việt Nam - trong chừng mực nào đấy cũng chính là sự ghi nhận đối với sự tồn tại cần thiết của “thương hiệu” về mặt lý luận, dấu biết rằng thương hiệu chỉ có đời sống thực sự của nó trên thương trường.

Phân tích dưới góc độ pháp lý, các “dấu hiệu nhận diện” của thương hiệu chính là một bộ phận quan trọng trong các “chỉ dẫn thương mại” được định nghĩa theo pháp luật sở hữu trí tuệ và pháp luật cạnh tranh. Nói đến thương hiệu chính là nói đến thương hiệu hàng hóa đã đi vào cuộc sống, đã lưu lại trong ký ức của người tiêu dùng. Theo Điều 785 Bộ Luật Dân sự 2005: “Nhãn hiệu hàng hóa là những dấu hiệu dùng để phân biệt hàng hóa, dịch vụ cùng loại của các cơ sở sản xuất KD khác nhau. Nhãn hiệu hàng hóa có thể là từ ngữ, hình ảnh hoặc sự kết hợp của các yếu tố đó được thể hiện bằng một hoặc nhiều màu sắc”. Khoản 16 Điều 4 Luật sở hữu trí tuệ 2005 (sửa đổi bổ sung 2009) quy định: “Nhãn hiệu là dấu hiệu dùng để phân biệt hàng hóa, dịch vụ của các tổ chức, cá nhân khác nhau”. Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ: “Nhãn hiệu hàng hóa là những dấu hiệu của DN (hoặc tập thể các DN) dùng để phân biệt với hàng hóa cùng loại của doanh nghiệp khác”. Còn nói đến thương hiệu hàng hóa với nội dung được đề cập tại Điều 785, Bộ luật Dân sự là nói đến khía cạnh pháp lý của thương hiệu, nghĩa là các khía cạnh liên quan đến việc xác lập, duy trì, đình chỉ, li-xăng và chuyển nhượng. Như vậy, thương hiệu chính là sự biểu hiện cụ thể của thương hiệu hàng hóa trong đời sống thương mại, là cái gì đó rất gắn bó với hoạt động của DN.

2. Phân loại thương hiệu

Các tác giả Nguyễn Quốc Thịnh và Nguyễn Thành Trung cho rằng có 04 loại hình thương hiệu: Thương hiệu cá biệt (còn gọi là thương hiệu cá thể hoặc thương hiệu riêng); Thương hiệu gia đình; Thương hiệu tập thể (còn gọi là thương hiệu nhóm); Thương hiệu quốc gia.

Thương hiệu gia đình là thương hiệu chung cho tất cả các hàng hóa, dịch vụ của doanh nghiệp. Thương hiệu gia đình mang tính khái quát cao, đại diện cho tất cả các chủng loại hàng hóa của doanh nghiệp. Ví dụ tất cả các sản phẩm của Honda từ xe máy, ô tô, tàu thủy... đều mang thương hiệu Honda.

Thương hiệu tập thể (thương hiệu nhóm) là thương hiệu của một nhóm hay một số chủng loại hàng hóa nào đó, ví dụ: Vang Bordeaux, nước mắm Phú Quốc... Một công ty có thể có một hoặc nhiều thương hiệu nhóm. Ví dụ: Vinacafe là

thương hiệu nhóm cho các sản phẩm cà phê của Công ty cổ phần Cà phê Biên Hòa. Tập đoàn Matsushita của Nhật có 2 thương hiệu nhóm là Panasonic (trước đây chủ yếu gán cho các sản phẩm xuất khẩu) và National (dùng cho các sản phẩm tiêu dùng nội địa).

Thương hiệu quốc gia là tập hợp các liên tưởng và nhận thức của cộng đồng về hình ảnh và bản sắc của một quốc gia. Ví dụ: Vietnam Value là tên gọi chương trình Thương hiệu Quốc gia của Việt Nam. Đặc điểm của thương hiệu quốc gia là thường có tính khái quát và trừu tượng cao, không bao giờ đứng độc lập mà luôn phải gắn liền với các thương hiệu cá biệt hay thương hiệu nhóm, thương hiệu gia đình và luôn được định hình như là một chỉ dẫn địa lý đa dạng dựa trên uy tín của nhiều chủng loại hàng hóa với những thương hiệu riêng khác nhau theo những định vị khác nhau.

3. Đặc tính thương hiệu

Là một thuật ngữ mới xuất hiện gần đây. Đặc tính của thương hiệu là một tập hợp duy nhất các liên kết thuộc tính mà các nhà chiến lược thương hiệu mong muốn tạo ra và duy trì. Những sự liên kết này sẽ phản ánh cái mà thương hiệu hướng tới và là sự cam kết của nhà sản xuất đối với khách hàng. Có thể nói đây là những đặc điểm nhận dạng, giúp ta phân biệt được các thương hiệu khác nhau.

Đặc tính của thương hiệu được xem xét ở bốn khía cạnh và bao gồm 12 thành phần:

(1). Thương hiệu - như một sản phẩm: (i). phạm vi sản phẩm, (ii). đặc tính sản phẩm, (iii). giá trị/chất lượng; (iv). tính hữu dụng; (v). người sử dụng (vi). nước xuất xứ;

(2). Thương hiệu - như một tổ chức: (vii). đặc tính của tổ chức; (viii). sự kết hợp giữa tính địa phương và tính toàn cầu;

(3). Thương hiệu - như một con người: (ix). tính cách thương hiệu, (x). mối quan hệ thương hiệu - khách hàng;

(4). Thương hiệu - như một biểu tượng: (xi). một hình ảnh, một ẩn dụ, (xii). sự kế thừa thương hiệu.

Để tối đa hóa sức mạnh của một thương hiệu, cần phải mở rộng các đặc tính của thương hiệu hơn là thu hẹp chúng lại, các tác nghiệp cần phải mang tính chiến lược hơn là chiến thuật.

Đặc tính thương hiệu thường phải trải qua một thời gian nhất định mới có thể trở nên có ý nghĩa và có một vị trí nhất định trong tâm trí khách hàng. Thời gian đầu, thương hiệu chỉ là một từ ngữ hoặc dấu hiệu không có nghĩa và nó được giới thiệu kèm theo một sản phẩm mới nào đó. Hết năm này, qua năm khác, bằng những nỗ lực không ngừng nghỉ quảng bá truyền thông và thực hiện những cam kết của mình, ý nghĩa đặc tính thương hiệu mới được làm nổi bật và không dễ phai nhạt trong tâm trí khách hàng của DN và công chúng.

4. Định vị thương hiệu

Dù một thương hiệu đã được định vị tốt thế nào trong thị trường, sau đó cũng cần tái định vị cho nó, do các đối thủ cạnh tranh có thể tung ra một thương hiệu tiếp cận và lấn vào thị phần của DN; hoặc do sở thích của khách hàng đã thay đổi, khiến mức cầu thương hiệu không còn cao nữa. Các nhà tiếp thị phải nghĩ tới việc tái định vị những thương hiệu hiện có trước khi đưa ra những thương hiệu mới. Ông tổ marketing Philip Kotler đã nhận định: “Không có định vị nào thích hợp mãi mãi”. Tái định vị thương hiệu trong thế giới đang thay đổi nhanh chóng ngày nay là chiến lược rất cần thiết để không bị tụt hậu và đào thải khỏi cuộc chơi ngày càng cạnh tranh gay gắt.

Tùy vào tính chất sản phẩm và mục tiêu KD mà DN có thể lựa chọn 8 chiến lược định vị chủ yếu sau đây: (i). Nhấn mạnh đặc điểm cấu tạo nổi bật của sản phẩm: Ví dụ: Kem dưỡng da ngọc trai, nước tăng lực có mật ong, sữa có DHA, kem đánh răng được thảo...; (ii). Nêu giải pháp điển hình sản phẩm đem lại cho khách hàng: Dầu gội chống gàu, bột giặt tẩy trắng, sữa dinh dưỡng...(iii). Xác định cơ hội sử dụng sản phẩm: Viên sủi bổ sung vitamin hàng ngày, cà phê dùng buổi sáng đem lại sự sảng khoái...(iv). Tập trung vào nhóm khách hàng mục tiêu: Xà bông cho em bé (làn da mỏng manh của bé...), sữa dành cho người già (mẹ già như trái chín cây)...;(v). So sánh (không trực tiếp) với các sản phẩm khác: Rẻ nhất, tốt nhất, tiêu thụ mạnh nhất...; (vi). Kết hợp hai thuộc tính sản phẩm: Tẩy trắng và giữ mùi thơm, làm sạch và bảo vệ da...; (vii). Dịch vụ nổi bật: Bảo hành tốt nhất, hệ thống chăm sóc khách hàng hoàn hảo nhất...; (viii).

Phong cách kinh doanh: Đặc tính trẻ trung, giải pháp chuyên nghiệp, đội ngũ lành nghề...

5. Các chiến lược cấu trúc thương hiệu và sự lựa chọn của doanh nghiệp

Một số nhà nghiên cứu và quản lý cho rằng: Từ thực tiễn phát triển KD của các DN, chúng ta thấy có khá đa dạng mối quan hệ giữa thương hiệu và sản phẩm (dịch vụ). Mỗi dạng quan hệ này được xem như một chiến lược phát triển thương hiệu, nó thể hiện rõ vị trí và các cách thức liên kết với sản phẩm, bao gồm:

* Chiến lược thương hiệu sản phẩm: Đặt cho mỗi sản phẩm độc lập một thương hiệu riêng biệt phù hợp với định vị thị trường của sản phẩm đó.

* Chiến lược thương hiệu nhóm: Đặt cùng một thương hiệu và một thông điệp cho một nhóm các sản phẩm có cùng một thuộc tính hoặc chức năng.

* Chiến lược thương hiệu hình ô (dù): Một thương hiệu chung sẽ hỗ trợ cho mọi sản phẩm của công ty ở các thị trường khác nhau nhưng mỗi sản phẩm lại có cách thức quảng bá và cam kết riêng trước khách hàng và công chúng (ví dụ, các thiết bị văn phòng, máy photocopy, camera mang thương hiệu Canon).

* Chiến lược thương hiệu nguồn (hay còn gọi là thương hiệu mẹ): Tương tự như chiến lược hình ô, những điểm khác biệt chủ yếu là mỗi sản phẩm được đặt thêm một tên riêng.

* Chiến lược thương hiệu chuẩn: Đưa ra một số chứng thực hay xác nhận của công ty lên tất cả các sản phẩm vốn hết sức đa dạng và phong phú, được nhóm lại theo chiến lược thương hiệu sản phẩm và/hoặc thương hiệu nhóm (ví dụ, các loại ô tô của hãng General Motors).

Mỗi chiến lược thương hiệu đều chứa đựng những điểm mạnh và điểm yếu. Tuy nhiên, doanh nghiệp cũng không thể chỉ dựa trên danh sách liệt kê một cách đơn giản những điểm mạnh và yếu để lựa chọn chiến lược thương hiệu rồi áp dụng vào một thị trường cụ thể nào đó. Việc lựa chọn chiến lược phát triển thương hiệu cần phải dựa trên sự phân tích kỹ lưỡng ba yếu tố, đó là: (i) Sản phẩm hoặc dịch vụ, (ii) Thị hiếu và thói quen tiêu dùng, và (iii) Vị thế cạnh tranh của DN trên thị trường.

Trên thực tế, DN có thể tiếp thị thành công

nhiều sản phẩm và dịch vụ hướng tới những phân khúc thị trường khác nhau, song phải hết sức chú ý tới cách liên hệ các thương hiệu nhánh với thương hiệu mẹ. Nếu không cẩn trọng, DN không chỉ liều lĩnh với khả năng thất bại khi giới thiệu sản phẩm trên thị trường mà còn mạo hiểm khi có thể đánh mất sự tin tưởng

6. Vấn đề xây dựng thương hiệu mạnh

GS. Quelch cho rằng, bất kỳ một sản phẩm nào được nghiên cứu và phát triển hợp lý, cộng thêm một phương pháp marketing thích hợp cũng có thể tạo thành thương hiệu "bom tấn". Dưới đây là 5 đặc trưng xác định "bom tấn", hay còn gọi là năm yếu tố Ss.

* Quy mô tuyệt đối: Một sản phẩm "bom tấn" có ảnh hưởng mang tính chuyển đổi với một công ty và một ngành KD, thường mở ra một thị trường mới rộng khắp trên toàn thế giới. Bom tấn đột phá doanh thu và vượt khỏi mọi dự đoán.

* Tốc độ: Ngoài doanh số, tốc độ bán hàng còn có vai trò quan trọng không kém. Cần lưu ý rằng bản thân bom tấn đã có sức mạnh phá hủy toàn bộ mối trở ngại. Những thương hiệu bom tấn giải quyết nhu cầu bức thiết của khách hàng hiệu quả đến mức chúng có thể có được doanh thu tăng thẳng đứng theo hàng dọc. Viagra là một ví dụ.

* Sự khan hiếm: Một thương hiệu "bom tấn" thường có nhu cầu cao dẫn đến tình trạng khan hiếm trên thị trường.

* Sự bền vững: Một thương hiệu "bom tấn" không phải chỉ là một kỳ tích ngắn ngủi. Nó là một món quà không ngừng được trao tặng. Intels Pentium Chip là một ví dụ. Hoặc bảy tập Harry Potter hay năm bộ phim kèm theo nó cộng thêm DVD và doanh số bán lẻ, các công viên giải trí.

*Tiếng vang: Một "bom tấn" không chỉ đơn thuần đáp ứng các nhu cầu quan trọng. Nó đáp ứng

những nhu cầu đó một cách sôi động và dễ dàng tiếp cận. Pfizers Lipitor không phải là sản phẩm giảm lượng cholesterol đầu tiên nhưng những nhà marketing tài ba đã đưa nó lên vị trí số một. Trong thế giới điện ảnh, hãy liên tưởng đến những hiệu ứng đặc biệt huyền ảo không thể quên trong loạt phim "Chiến tranh giữa các vì sao".

Thương hiệu chỉ có giá trị đối với DN nếu nó là thương hiệu mạnh. Đặc điểm cơ bản của một thương hiệu mạnh và thành công là không chỉ tăng thêm khả năng đáp ứng nhu cầu khách hàng mà còn làm tăng giá trị cho sản phẩm nhờ đáp ứng những nhu cầu tâm lý nhất định của họ. Giá trị tăng thêm được đo bằng cảm giác lòng tin rằng thương hiệu có chất lượng cao hơn, hoặc được người tiêu dùng mong muốn nhiều hơn so với các sản phẩm tương tự của đối thủ cạnh tranh. Tạo thêm những giá trị khác nữa trong tiềm thức của khách hàng về sản phẩm và dịch vụ. Đó chính là công việc của xây dựng và phát triển những thương hiệu mạnh.

Những thương hiệu mạnh sẽ có những giá trị vô hình được gắn kết với sản phẩm hoặc dịch vụ giúp cho nó đứng ở những vị trí khác biệt so với những sản phẩm tầm thường khác, qua đó người sở hữu nó có thể đặt mức "giá hớt váng" nhằm thu lợi nhuận siêu ngạch. Tạo ra thương hiệu nổi tiếng (thương hiệu mạnh) là một nhiệm vụ quan trọng của DN trong quá trình cạnh tranh trên thị trường. Việc có hay không thương hiệu nổi tiếng là một dấu hiệu của khả năng có thể hoặc không thể đi tới thành công của một DN.

Một tập hợp các chiến lược và biện pháp marketing cần được hoạch định và thực hiện với nỗ lực lớn mới tạo lập được những thương hiệu mạnh trên thị trường cả trong nước và quốc tế. Xây dựng thương hiệu mạnh là một quá trình làm marketing hiệu quả của DN ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

Tiếng Việt

1. Các giải pháp xây dựng và bảo vệ thương hiệu cho hàng Việt Nam xuất khẩu - Đề tài khoa học cấp Bộ - 2004.
2. Định vị thương hiệu - Sách dịch của tác giả Đào Công Bình - 2004.
3. Thương hiệu với nhà quản lý, Nguyễn Quốc Thịnh và Nguyễn Thành Trung (2004).

4. Vấn đề thương hiệu hàng hoá của các doanh nghiệp Việt Nam trong quá trình hội nhập - Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ - 2005.

5. Giải pháp xây dựng và phát triển thương hiệu tại Tổng công ty Dệt may Việt Nam - Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ - 2006.

6. Quản trị thương hiệu sản phẩm trong doanh nghiệp Việt Nam - Luận án tiến sĩ - 2006.

Tiếng Anh

1. *Advanced brand management* (Paul Temporal, 2002).

2. *Brand asset management: Driving profitable growth through your brands - The Jossey Bass business and management series* (Scott M. Davis, 2002).

3. *The new strategic brand management: Creating and sustaining brand equity long term* (Jean - Noel Kapferer, 2004).

4. *Strategic brand management* (Kevin Keller, 2002).

5. *Strategic brand management: Building, measuring and managing brand equity* (Kell, 2006).

6. *The Marketing Challenge of 1992 Addition* - Wesley, New York, Buzzell R D and Quelch, J A (1990).

Ngày nhận bài: 28/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 15/7/2016

Thông tin tác giả:

Th.S NGUYỄN THỊ HỒNG LAN

Ngân hàng Thương mại cổ phần An Bình

Email: lannh73@yahoo.com

A STUDY ON ENTERPRISE BRAND

● Master. **NGUYEN THI HONG LAN**
An Binh Commercial Joint stock Bank

ABSTRACTS:

If advertising is the offer to customer, brand represents the philosophy, culture and soul of a enterprise. When analyzing economic competitiveness of a enterprise, brand is always considered as a special decisive factor beside resources and development condition of the enterprise. Therefore, the enterprise always focuses on building their brand in the context of increasing economic competition.

Keywords: Brand, enterprise, resource, nation, economic competition.

CÁC NHÂN TỐ CHỦ YẾU ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VẬT LIỆU NỔ CÔNG NGHIỆP

● HOÀNG QUỐC MẬU

TÓM TẮT:

Vật liệu nổ công nghiệp (VLNCN) là loại hàng hóa đặc biệt, có tầm quan trọng và không thể thiếu trong công cuộc phát triển kinh tế của Việt Nam. Việc phân tích, chỉ ra được những nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh VLNCN được coi là một việc có ý nghĩa quan trọng trong phát triển ngành VLNCN nói chung và các doanh nghiệp VLNCN nói riêng, vì chỉ có nâng cao hiệu quả kinh doanh mới giúp các doanh nghiệp có điều kiện tái đầu tư, phát triển ngành VLNCN một cách bền vững... Bài viết nghiên cứu các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp VLNCN Việt Nam.

Từ khóa: Vật liệu nổ công nghiệp, Công nghiệp Quốc phòng (CNQP), các nhân tố ảnh hưởng...

1. Giới thiệu

Ở Việt Nam, VLNCN là loại vật tư, kỹ thuật đặc biệt và là hàng hóa kinh doanh có điều kiện. VLNCN có vai trò vô cùng quan trọng trong công nghiệp khai thác khoáng sản, sản xuất vật liệu xây dựng, xây dựng công trình...

Mặc dù được sử dụng rộng rãi và là loại vật tư quan trọng, không thể thiếu trong nền kinh tế nhưng việc mất an toàn trong các hoạt động VLNCN có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đối với trật tự an ninh của đất nước, liên quan trực tiếp đến sự an toàn, sức khỏe, tính mạng của con người và được Nhà nước thống nhất quản lý, song trên thị trường đó lại là một loại hàng hóa, tuân theo quy luật của thị trường về mọi mặt như: quy luật cung - cầu, cạnh tranh... Nhà nước không trực tiếp can thiệp vào hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mà chỉ đưa ra những biện pháp

quản lý để tránh tình trạng độc quyền trong việc cung ứng, đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế đất nước đồng thời không để ảnh hưởng tới lợi ích của doanh nghiệp cũng như lợi ích chung của toàn xã hội.

2. Những nhân tố chủ yếu tác động và ảnh hưởng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp VLNCN

Mặc dù VLNCN là một loại hàng hóa đặc biệt, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh VLNCN theo quy định phải là 100% vốn nhà nước và phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của Nhà nước trong hoạt động sản xuất, kinh doanh, sử dụng nhưng lại hoạt động trong môi trường cạnh tranh theo cơ chế thị trường nên chịu sự ảnh hưởng bởi quy luật của thị trường, các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp VLNCN có đặc điểm:

2.1. Các nhân tố bên ngoài doanh nghiệp

a. Chính sách và cơ chế

VLNCN là một loại hàng hóa đặc biệt, có vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế đất nước, vì vậy, VLNCN luôn được Nhà nước quan tâm, thúc đẩy phát triển về mọi mặt, từ nghiên cứu cơ bản, khoa học công nghệ cho đến công tác quản lý yêu cầu rất chặt chẽ.

Môi trường pháp luật điều chỉnh hoạt động VLNCN đến nay đã có nhiều thay đổi theo hướng chặt chẽ hơn nhiều so với trước (trong thời gian từ ngày 01/01/2007 đến 12/7/2013 đã có thêm 14 văn bản pháp luật trong lĩnh vực VLNCN được ban hành). Đặc biệt, là Quốc hội đã ban hành Pháp lệnh số 16/2011/QH12 về quản lý sử dụng vũ khí, vật liệu nổ và công cụ hỗ trợ với những chủ trương tăng tính mở và cạnh tranh hơn.

Theo đó, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực VLNCN phải là 100% vốn Nhà nước, được Thủ tướng Chính phủ cho phép mới được hoạt động trong lĩnh vực đặc biệt này. Đối với các doanh nghiệp kinh doanh tiền chất thuốc nổ (nguyên liệu sản xuất VLNCN), phải là các doanh nghiệp được sự đồng ý của cả 3 Bộ: Quốc phòng, Công Thương, Công an mới được phép kinh doanh mặt hàng này.

Các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực VLNCN và tiền chất thuốc nổ phải tuân thủ nghiêm các quy định của pháp luật về lĩnh vực VLNCN, có sự cạnh tranh theo cơ chế thị trường nhưng trong phạm vi hẹp (chỉ có 2 đơn vị cung ứng ra thị trường và 7 đơn vị sản xuất), chịu sự điều tiết và quản lý vô cùng chặt chẽ của các cơ quan chức năng quản lý Nhà nước. Việc phát triển doanh nghiệp phải theo quy hoạch chung của Chính phủ, nhiều nhà máy sản xuất một mặt hàng nhưng cũng có những nhà máy sản xuất 1 mặt hàng riêng biệt... Điều này cũng gây khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm cùng loại của các nhà máy.

b. Cung và cầu trên thị trường

Hiện nay, các doanh nghiệp cung cấp VLNCN chỉ được phép sản xuất và cung ứng các loại VLNCN đã được ban hành trong Thông tư số 45/2013/TT-BCT ngày 31/12/2013 của Bộ Công Thương về việc Quy định danh mục VLNCN được phép sản xuất, kinh doanh và sử dụng tại Việt Nam.

Trong những năm qua, các doanh nghiệp cung cấp VLNCN luôn đáp ứng tốt nhu cầu của các doanh nghiệp sử dụng VLNCN cả về mặt chất lượng, số lượng, chủng loại cũng như thời gian theo yêu cầu của các đơn vị sử dụng. Tuy nhiên, nguồn nguyên liệu cho sản xuất VLNCN trong những năm qua gần như phụ thuộc đến 90% vào bên ngoài nên khi thị trường có biến động một số chủng loại VLNCN trong nước không có nguyên liệu để sản xuất, đặc biệt liên quan đến loại VLNCN phải sử dụng các loại thuốc nổ mạnh như TNT, TENT... điều này ảnh hưởng đến hiệu quả của các doanh nghiệp khai thác đá (sử dụng thuốc nổ AD1 - có sức công phá mạnh, chỉ phù hợp với khai thác đá, sản xuất vật liệu xây dựng, nếu sử dụng sản phẩm thay thế chỉ đạt hiệu quả bằng 80%).

Bên cạnh đó, việc quản lý, bảo quản tại các kho chứa VLNCN theo quy định là vô cùng phức tạp, đòi hỏi sự đầu tư lớn về mặt kinh phí, nhân sự, tài nguyên (Đất đai...). Việc mỗi doanh nghiệp sử dụng VLNCN phải có 1 kho chứa VLNCN cũng gây tốn kém, lãng phí cho doanh nghiệp.

c. Tính chất, mức độ cạnh tranh của các doanh nghiệp trong kinh doanh VLNCN

Mặc dù chỉ có 2 đơn vị được phép cung ứng và 7 đơn vị được phép sản xuất VLNCN, nhưng sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp là vô cùng gay gắt và quyết liệt.

Mỗi doanh nghiệp đều mong muốn tiêu thụ được nhiều sản phẩm nên đã đưa ra những biện pháp tiếp thị, thu hút khách hàng. Việc các doanh nghiệp đều có phương pháp, biện pháp khác nhau để tiếp thị sản phẩm tới khách hàng sử dụng (thậm chí bỏ qua 2 doanh nghiệp trung gian) nên chi phí cho lưu thông sản phẩm đến thị trường là rất lớn, ảnh hưởng không nhỏ tới giá thành sản xuất của VLNCN, gây nên lãng phí rất lớn trong khi có thể điều tiết và giao cho 2 đơn vị cung ứng sản phẩm VLNCN ra thị trường.

Mặt khác, Tổng Công ty Công nghiệp Hóa chất mỏ là đơn vị thành viên của Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam, được độc quyền trong việc cung cấp dịch vụ khoan, nổ mìn; VLNCN cho các doanh nghiệp thuộc Tập đoàn

Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam nên có thị trường ổn định, chiếm trên 65% thị trường tiêu thụ VLNCN trong cả nước. Do đó, 2 đơn vị cung ứng chỉ cạnh tranh 35% thị phần VLNCN còn lại trong cả nước, điều này cũng gây nên sự bất bình đẳng, vi phạm luật cạnh tranh của Nhà nước.

3.2. Các nhân tố bên trong doanh nghiệp

a. Chiến lược kinh doanh của các doanh nghiệp VLNCN

Cho đến nay, chiến lược kinh doanh của các đơn vị đã được thể hiện rõ nét và đã phát huy được lợi thế của các đơn vị. Tuy nhiên, việc các đơn vị tự xây dựng chiến lược phát triển cũng gây mất cân đối trong việc sản xuất các sản phẩm VLNCN. Các loại phụ kiện nổ chỉ tập trung duy nhất tại Nhà máy Z121 tại Phù Ninh, Phú Thọ; các nhà máy sản xuất thuốc nổ nhũ tương chỉ tập trung ở miền Tây Bắc, phía Nam là Nhà máy Z114 (ở Biên Hòa, Đồng Nai) mới đưa vào sản xuất từ năm 2014 với công suất hơn 3000 tấn/năm. Khu vực miền Trung vẫn chưa có Nhà máy sản xuất các loại thuốc AĐ1, nhũ tương, thuốc hầm lò... nên chi phí vận chuyển, bảo quản còn cao, mức độ rủi ro trên đường vận chuyển còn cao.

Bên cạnh đó, nguyên liệu sản xuất VLNCN trong những năm qua chủ yếu nhập khẩu từ Trung Quốc, Ấn Độ nên việc sản xuất VLNCN trong nước phải phụ thuộc nhiều vào nước ngoài. Cuối năm 2015, Công ty Công nghiệp Hóa chất mở đưa nhà máy sản xuất nguyên liệu sản xuất VLNCN là Amoni nitrat với công suất 200.000 tấn/năm đã đáp ứng được nhu cầu nguyên liệu để sản xuất VLNCN.

b. Mô hình tổ chức quản lý của doanh nghiệp

Mô hình tổ chức quản lý của các doanh nghiệp VLNCN là mô hình trực tuyến chức năng, đối với Tổng Công ty Công nghiệp Hóa chất mở chỉ thực hiện duy nhất một nhiệm vụ là kinh doanh, cung ứng, bảo quản, sử dụng VLNCN. Đối với các doanh nghiệp trực thuộc Tổng cục Công nghiệp quốc phòng - Bộ Quốc phòng ngoài nhiệm vụ sản xuất, kinh doanh VLNCN còn có nhiều nhiệm vụ khác, mặc dù không mang lại nhiều lợi nhuận như kinh doanh VLNCN nhưng lại là những nhiệm vụ chính trị quan trọng được Bộ Quốc phòng giao.

Trong quá trình triển khai nhiệm vụ, các đơn vị trực thuộc của các doanh nghiệp VLNCN bộc lộ nhiều nhược điểm, như bộ máy còn công kênh, các doanh nghiệp gần như không có sự hỗ trợ qua lại về mặt con người cũng như công nghệ, mặc dù công nghệ sản xuất và các sản phẩm của một số nhà máy là giống nhau.

c. Chất lượng nguồn nhân lực

Các doanh nghiệp VLNCN luôn quan tâm, chú trọng đến chất lượng nguồn nhân lực của mình. Hiện nay, các doanh nghiệp đã tuyển dụng nguồn nhân lực có chất lượng từ những trường đại học hàng đầu trong nước và quốc tế, mọi vị trí đều được tuyển dụng những người có trình độ phù hợp. Người lao động có trình độ chuyên môn cao được bố trí tương đối hợp lý, công nhân kỹ thuật hàng năm đều có kiểm tra chất lượng và thi đạt kết quả mới được nâng bậc thợ, từ đó mới đủ điều kiện nâng lương theo quy định.

Nguồn nhân lực của các doanh nghiệp VLNCN chủ yếu được đào tạo ở các trường đại học trực thuộc Bộ Quốc phòng. Trong những năm qua, Bộ Quốc phòng đã có chủ trương tuyển dụng những cán bộ, CNV học tại các trường đại học dân sự có trình độ chuyên môn phù hợp mà các trường Đại học Quân sự chưa đào tạo được. Do đó, về cơ bản chất lượng nhân lực của các doanh nghiệp VLNCN có thể đáp ứng được yêu cầu nhiệm vụ.

Người lao động trong các doanh nghiệp VLNCN trước khi được tuyển dụng và làm việc tại các doanh nghiệp VLNCN đều phải được đào tạo thêm về công tác an toàn, kiến thức về VLNCN và sự tuân thủ các quy trình kỹ thuật

d. Năng lực quản lý sản xuất kinh doanh của người lãnh đạo doanh nghiệp

Là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh có điều kiện, cán bộ làm công tác quản lý tại các doanh nghiệp VLNCN đều đáp ứng đầy đủ các tiêu chí, yêu cầu của vị trí đứng đầu doanh nghiệp từ chuyên môn nghiệp vụ, đến trình độ quản lý và đã có thời gian công tác lâu năm tại đơn vị, có thâm niên trong lĩnh vực VLNCN, kinh nghiệm quản lý cao.

Đối với các doanh nghiệp trực thuộc Tổng cục Công nghiệp Quốc phòng, đôi khi công tác quản lý

vẫn rất nặng về quốc phòng, lãnh đạo các đơn vị là người được tuyển chọn rất kỹ từ những cá nhân xuất sắc, tuy nhiên, nhiều khi lại từ những nơi khác, không phải phát triển trực tiếp từ các doanh nghiệp VLNCN. Mặt khác, khi làm việc ở vị trí lãnh đạo tuổi cũng đã cao, tác phong lãnh đạo đôi khi còn mang tính quân lệnh, đôi khi chưa phù hợp với các doanh nghiệp làm kinh tế.

e. Khả năng tài chính của doanh nghiệp

Là các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực VLNCN, các doanh nghiệp đều có thế mạnh, lợi thế về mặt tài chính.

Đối với các doanh nghiệp trực thuộc Tổng cục Công nghiệp Quốc phòng, ngoài phần lợi nhuận từ các hoạt động kinh doanh VLNCN, còn có phần hỗ trợ từ ngân sách cho các nhiệm vụ Quốc phòng - An ninh. Đối với Tổng Công ty Công nghiệp Hóa chất mỏ là đơn vị có thị phần chi phối (chiếm gần 80% sản lượng tiêu thụ của cả nước) nên doanh thu, lợi nhuận đến từ hoạt động VLNCN là rất cao, lại được sự hỗ trợ, hậu thuẫn rất lớn từ Tập đoàn Công nghiệp Than - Khoáng sản Việt Nam nên doanh nghiệp này có tiềm lực tài chính tốt.

Về cơ bản, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh VLNCN đều có tiềm lực, năng lực tài chính tốt, tuy nhiên đối với 2 đơn vị được phép kinh doanh VLNCN là Tổng Công ty Kinh tế kỹ thuật công nghiệp quốc phòng và Tổng Công ty Công nghiệp Hóa chất mỏ có khoản nợ từ khách hàng lớn, điều này ảnh hưởng đến sự lành mạnh tài chính của doanh nghiệp. Nhờ những nguồn tài chính dồi dào đến từ hoạt động VLNCN mang lại, trong những qua, các đơn vị đã đầu tư mạnh mẽ dây truyền, máy móc thiết bị hiện đại để sản xuất nguyên liệu và VLNCN phục vụ cho phát triển sản xuất cả trước mắt cũng như lâu dài.

g. Cơ sở vật chất và trình độ kỹ thuật công nghệ của các doanh nghiệp

Các doanh nghiệp VLNCN trong những năm qua đã mạnh dạn đầu tư cả về cơ sở vật chất, hạ tầng cũng như những dây truyền máy móc thiết bị hiện đại, cùng với việc đầu tư, các doanh nghiệp cũng đã gửi cán bộ, CNV đi đào tạo tại các trường đại học hàng đầu trong nước và thế giới. Có thể nói, hiện nay dây truyền, máy móc thiết bị sản

xuất nguyên liệu đầu vào và sản xuất VLNCN của các doanh nghiệp VLNCN trong nước là hiện đại, đáp ứng tốt nhu cầu của thị trường.

4. Một số khuyến nghị nhằm phát huy sự tác động của các nhân tố tích cực, hạn chế sự tác động của các nhân tố tiêu cực đến các doanh nghiệp VLNCN

- Phát triển thị trường

Để phát triển ngành VLNCN một cách bền vững, Nhà nước cần có chính sách nhằm định hướng, khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư một cách bài bản, có hệ thống nhằm chủ động được 100% nguồn nguyên liệu đầu vào sản xuất VLNCN, tránh phụ thuộc vào nhập khẩu. Tập trung ổn định thị trường VLNCN trong nước bằng cách tính toán các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội, chuẩn bị các nguồn lực để phát triển, từ đó có thể quy hoạch các doanh nghiệp sử dụng VLNCN. Từ đó tính toán, dự đoán nhu cầu sử dụng VLNCN trong nước và xem xét các mức đầu tư cho các doanh nghiệp sản xuất VLNCN. Bên cạnh đó, tăng cường chú trọng công tác phát triển thương hiệu của các sản phẩm VLNCN trong nước, tập trung tiếp thị và tiêu thụ cho các doanh nghiệp hoặc các nhà thầu nước ngoài có sử dụng VLNCN tại Việt Nam, từng bước nâng cao thương hiệu với các nhà thầu nước ngoài, tiến tới xuất khẩu sang thị trường các nước trong khu vực.

- Ổn định và nâng cao hiệu quả kinh doanh

Các doanh nghiệp VLNCN liên tục được đầu tư mạnh mẽ về số lượng các dây truyền sản xuất, cũng như đã đa dạng hóa các dây chuyền để sản xuất các sản phẩm đáp ứng tối đa nhu cầu của thị trường. Tuy nhiên, công tác đầu tư của các doanh nghiệp VLNCN còn có nhiều điểm chưa hợp lý, chủ yếu tập trung tại khu vực Tây Bắc, dẫn đến công tác phân phối sản phẩm đến các doanh nghiệp sử dụng còn bất hợp lý, chi phí vận chuyển còn cao, thời gian vận chuyển còn dài, gây mất an toàn trong vận chuyển và lưu thông, ảnh hưởng lớn đến tình hình an ninh trật tự và an toàn xã hội.

Bên cạnh đó, các cơ quan quản lý Nhà nước cũng tăng cường bổ sung các tiêu chuẩn an toàn ngày càng cao đối với các doanh nghiệp VLNCN, dẫn đến công tác đào tạo nhân lực khi tiếp xúc

với VLNCN, các phương tiện vận chuyển VLNCN có tiêu chuẩn càng cao dẫn đến chi phí đầu tư càng lớn, công tác xây dựng các nhà kho chứa VLNCN còn chưa phù hợp (mỗi doanh nghiệp VLNCN đều xây dựng 1 hệ thống kho chứa VLNCN cho riêng mình) gây nên lãng phí lớn cho các doanh nghiệp VLNCN nói riêng và ngành VLNCN nói chung. Nếu tiết kiệm được chi phí đầu tư này các doanh nghiệp sẽ tiết kiệm được một lượng vốn lớn để tái đầu tư, phát triển doanh nghiệp và ngành VLNCN.

- Phát triển liên kết, hợp tác trong sản xuất, tiêu thụ sản phẩm

Cả nước chỉ có 2 đơn vị được phép cung ứng và 7 đơn vị được phép sản xuất VLNCN, nhưng sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp là vô cùng gay gắt và quyết liệt.

Mỗi doanh nghiệp đều có mong muốn tiêu thụ được nhiều sản phẩm nên đã đưa ra những biện pháp tiếp thị, thu hút khách hàng, thậm chí các doanh nghiệp sản xuất còn chủ động đi tiếp thị đến tận người sử dụng (là khách hàng cuối cùng sử dụng VLNCN) để khách hàng biết và sử dụng các mặt hàng do đơn vị mình sản xuất mặc dù không được phép bán hàng trực tiếp.

Bên cạnh đó, lĩnh vực VLNCN phục vụ cho lĩnh vực dầu khí của đất nước phải nhập khẩu 100% với giá thành rất cao. Ở trong nước, các nhà máy sản xuất vẫn chưa có sự tiếp cận, cũng như có hướng sản xuất các sản phẩm VLNCN phục vụ cho lĩnh vực dầu khí. Đây là một ngành có giá trị kinh tế và lợi nhuận vô cùng lớn mà các doanh nghiệp VLNCN đã bỏ qua và chưa có hướng tiếp cận. Đây là một lĩnh vực mà các doanh nghiệp VLNCN cũng như các cơ quan Nhà nước phải có những biện pháp

khuyến khích, tạo điều kiện để nghiên cứu, ứng dụng và phát triển.

- Cải thiện, nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm VLNCN và dịch vụ cung ứng

Hiện nay, để cạnh tranh và phát triển, các doanh nghiệp VLNCN đã có nhiều thay đổi từ chất lượng sản phẩm, mẫu mã hàng hóa từ bao bì đến các chủng loại sản phẩm, đảm bảo sự tiện dụng trong quá trình sử dụng. Để đáp ứng tối đa yêu cầu của khách hàng, các đơn vị cung ứng đã thực hiện cung ứng tận kho chứa VLNCN của các khách hàng, thậm chí đến tận chân công trình theo từng hộ chiếu (bãi nổ) của khách hàng. Mặt khác, các doanh nghiệp kinh doanh VLNCN đã phải tiến hành xây dựng các kho chứa VLNCN tại các thị trường chiến lược hoặc những địa bàn thuận tiện về giao thông... Điều này cho thấy sự phù hợp, đáp ứng được yêu cầu khắt khe của thị trường tuy nhiên cũng cho thấy sự lãng phí trong việc đầu tư xây dựng các kho chứa VLNCN.

Các doanh nghiệp VLNCN luôn được Nhà nước khuyến khích đầu tư, xây dựng các dây chuyền sản xuất các sản phẩm VLNCN, nhằm đa dạng hóa sản phẩm, giảm giá thành. Tuy nhiên, do nguyên liệu chủ yếu là nhập khẩu nên giá thành sản xuất VLNCN vẫn phải phụ thuộc nhiều vào các yếu tố bên ngoài. Để các doanh nghiệp sử dụng VLNCN tiết kiệm chi phí, đòi hỏi phải tính toán, lựa chọn các sản phẩm có giá thành rẻ, dễ sử dụng. Chính vì vậy, hiện nay, các doanh nghiệp đang chuyển sang sử dụng loại thuốc nổ ANFO có giá thành chỉ bằng 1/2 giá các loại thuốc khác, lại đa dạng về chủng loại (từ đóng phi, dạng rời, chịu nước...), nên các nhà máy không sản xuất chủng loại thuốc nổ này trong thời gian tới sẽ gặp nhiều khó khăn trong tiêu thụ sản phẩm ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nghị quyết Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XII của Đảng.
2. Bộ Công Thương (2014), Báo cáo quy hoạch phát triển ngành VLNCN Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030; Báo cáo vào tháng 3 năm 2014.
3. Quyết định số 1327/QĐ-TTg ngày 24/8/2009 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Quy hoạch phát triển giao thông vận tải đường bộ Việt Nam đến năm 2020 và định hướng đến năm 2030.
4. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp VLNCN.

Ngày nhận bài: 13/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 15/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. HOÀNG QUỐC MẬU

Công ty Vật liệu nổ công nghiệp -

Tổng Công ty Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp quốc phòng

- Bộ Quốc phòng

Điện thoại: 0986709988

Email: hqmaugaet@gmail.com

MAJOR FACTORS AFFECTING BUSINESS OF INDUSTRIAL EXPLOSIVES MANUFACTURERS IN VIETNAM

● Master. **HOANG QUOC MAU**

Industrial Explosives Company, General Army of Economic and Technology,
General Department of Military Industries and Manufacture

ABSTRACTS:

Industrial explosives is a special goods which plays an important and indispensable part in the economic development of Vietnam. It is important to analyze factors affecting directly business of industrial explosives manufacturers in Vietnam in order to improve business efficiency of industrial explosives manufacturing sector in general and industrial explosives companies in particular. This article is to analyze the major factors affecting business of industrial explosives manufacturers in Vietnam.

Keywords: Industrial explosives, arms industry, impact factors.

NHỮNG KINH NGHIỆM VỀ THƯƠNG HIỆU CỦA NGÀNH DỆT MAY TRUNG QUỐC

● ĐỖ HUYỀN TRANG

TÓM TẮT:

Trong thời kì Hội nhập kinh tế quốc tế, cả Việt Nam và Trung Quốc đều tích cực phát triển sản xuất hàng dệt may bởi khả năng tạo việc làm lớn, xóa đói giảm nghèo cho các vùng nông thôn và mang lại kim ngạch xuất khẩu lớn. Những năm qua, cả hai nước cùng có tiềm năng trong sản xuất hàng dệt may xuất khẩu với các chủng loại hàng hóa tương đối giống nhau và cùng có các khu vực thị trường tiềm năng trùng nhau như EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản... Đến thời điểm hiện tại, Trung Quốc vẫn luôn giữ vững vị trí số 1 trong kim ngạch xuất khẩu dệt may thế giới mà một trong những nguyên nhân tạo nên năng lực cạnh tranh cho sản phẩm dệt may Trung Quốc so với các quốc gia khác chính là về thiết kế, mẫu mã, kiểu dáng, màu sắc phong phú, đáp ứng đa dạng nhu cầu của người dùng cũng như cách mà quốc gia này “làm thương hiệu”, nâng tầm sản phẩm trên thị trường quốc tế. Rất nhiều thương hiệu may mặc của Trung Quốc hiện đã và đang có chỗ đứng vững chãi trên thị trường quốc tế.

Từ khóa: Dệt may Việt Nam, dệt may Trung Quốc, Bosideng, OEM, ODM,

1. Những bước tiến bài bản

Xuất phát điểm, Trung Quốc là nhà cung cấp số 1 thế giới về xơ hoá học, sợi, vải, tơ lụa. Còn về hàng may mặc Trung Quốc thời kì trước những năm 90 của thế kỉ trước vẫn chủ yếu về xuất khẩu, gia công các sản phẩm cần nhiều lao động, phần lớn giành được lợi thế về giá do có qui mô sản xuất lớn nhưng các sản phẩm phần lớn có giá trị thấp và trung bình, tương tự như tình hình sản xuất tại Việt Nam. Để tạo ra khác biệt, giữ vững vị trí số 1 trong ngành dệt may thế giới, doanh nghiệp dệt may Trung Quốc nhận thức được rằng, không còn con đường nào khác là nâng cao vị thế của mình trong chuỗi giá trị dệt may toàn cầu.

Chuỗi giá trị ngành dệt may và vị trí của doanh nghiệp trong chuỗi giá trị đó gắn chặt với mô hình sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp trong ngành hướng tới. Trung Quốc đã có những bước đi rất bài bản trong việc nâng cao vị trí ngành dệt may trong

chuỗi giá trị bằng cách phát triển mô hình sản xuất kinh doanh. Từ mô hình OEM - original equipment manufacturing (được dùng để chỉ các công ty, công xưởng thực hiện các công việc sản xuất theo thiết kế, thông số kỹ thuật được đặt trước và bán sản phẩm cho công ty khác phân phối, sản phẩm được đưa ra thị trường dưới thương hiệu của công ty đặt làm sản phẩm), các nhà sản xuất thu được nhiều kinh nghiệm và bí quyết trong quá trình gia công sử dụng thiết bị của mình, các doanh nghiệp mạnh ở Trung Quốc cải thiện sức mạnh của mình bằng bước tiến đầu tiên là chuyển lên mô hình ODM - original design manufacturing, ở đó các nhà cung cấp không chỉ cung cấp dịch vụ sản xuất mà còn cả dịch vụ thiết kế nữa. Khả năng thiết kế cho thấy trình độ cao hơn về tri thức của nhà cung cấp, không những cung cấp tay nghề may khéo léo mà còn cả trí tuệ sáng tạo. Những sáng tạo này được các doanh nghiệp Trung Quốc chú trọng đăng kí

và bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Từ đây, mở đường cho việc chuyển đổi qua mô hình OBM - own brand manufacturing - đăng kí nhãn hiệu và đưa sản phẩm ra thị trường bằng nhãn hiệu của riêng mình. Mô hình OBM yêu cầu nhà sản xuất quảng bá cho thương hiệu họ đăng ký và phát triển việc công nhận thương hiệu này trên thị trường bằng cách sử dụng thế mạnh của thiết kế, sản xuất, nguồn lực tài chính và bí quyết marketing.

2. Câu chuyện của BOSIDENG - thương hiệu may mặc hàng đầu Trung Quốc

Ông Cao Đức Khang - Nhà sáng lập đồng thời là chủ tịch Hội đồng quản trị của Bosideng, bắt đầu sản xuất theo phương thức OEM vào năm 1976. Cuối năm 1992, ông ta thực hiện bước đi đầu tiên xây dựng một thương hiệu độc lập cho các sản phẩm áo lông vũ đăng ký dưới thương hiệu gọi là “Bosideng” đối với các sản phẩm của mình. Những sản phẩm này được đưa ra thị trường năm 1994.

Đến nay, Bosideng có một nhóm các nhà thiết kế triển khai từ khái niệm thiết kế đến bộ sưu tập và từ tìm mua vải đến làm mẫu và thương mại hóa sản phẩm. Theo công ty, doanh số bán các bộ sưu tập quần áo lông vũ của Bosideng đứng đầu tại Trung Quốc trong 12 năm liên tiếp từ 1995 đến 2006. Vào năm 1999, Công ty tự thử thách mình bằng cách thâm nhập vào châu Âu. Ông Cao đã chọn Thụy Sĩ, nơi mà yêu cầu về chất lượng được coi là cao nhất tại châu Âu và Bosideng trở thành thương hiệu may mặc độc lập đầu tiên của Trung Quốc thâm nhập được vào thị trường châu Âu.

Để quảng bá cho thương hiệu này, Bosideng đã

tích cực tham gia các cuộc trình diễn thời trang trên thế giới, là công ty đầu tiên được Cục Công nghiệp dệt Trung Quốc uỷ quyền tham dự “Tuần lễ văn hoá Trung Quốc” tại Paris, nơi các người mẫu và hàng may mặc lông vũ của Bosideng xuất hiện lần đầu tiên tại Paris vào tháng 9/1999. Sau này, các sản phẩm của Bosideng được bán tại các thị trường Nhật Bản, Canada, Nga, Thụy Sĩ, Mông Cổ. Các sản phẩm này đã được tặng huy chương vàng 2 lần tại các triển lãm quốc tế tổ chức tại Peterburg (Nga) và Ulan Bator (Mông Cổ). Sản phẩm này cũng được công nhận là sản phẩm có bản quyền tại Thế vận hội Olympic Atlanta 1996 của Mỹ. Năm 2004 trong danh sách “500 thương hiệu công ty giá trị nhất” do Phòng thí nghiệm thương hiệu thế giới công bố, Bosideng đứng thứ 133 trong số 500 thương hiệu tại Trung Quốc với giá trị thương hiệu 4,204 tỷ NDT. Thương hiệu này cũng được công nhận là một trong 16 thương hiệu tiềm năng tại Trung quốc xét theo năng lực cạnh tranh quốc tế do Liên đoàn kinh tế đối ngoại Trung Quốc và Ủy ban xúc tiến Chiến lược thương hiệu hàng đầu Trung Quốc công bố. Thương hiệu Bosideng được Liên đoàn thế giới về khoa học hiệu suất, Hiệp hội Khoa học hiệu suất Trung Quốc và Hội nghị về hiệu suất thế giới công nhận là 1 trong “10 thương hiệu hàng đầu của Trung Quốc trên thị trường thế giới” năm 2006. Những thành công bước đầu này tạo đà cho sự phát triển lên một mức cao của Bosideng khi họ nhận diện được sức mạnh của thương hiệu.

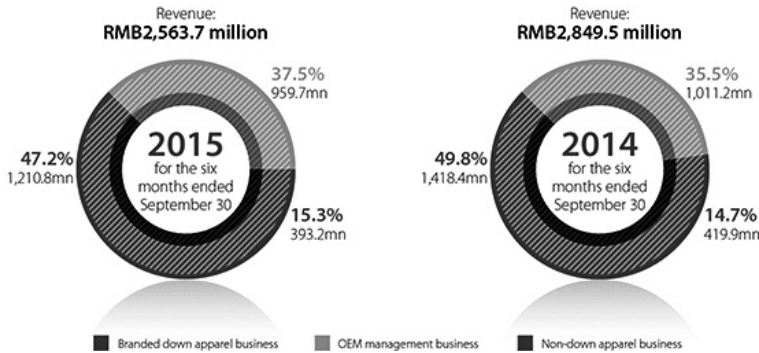
Tháng 10 năm 2012, Bosideng đã chi 20 triệu bảng Anh, một con số nhỏ trong tổng lợi nhuận 418

Business	Positioning	Brands
Down apparel	mid to high-end	Bosideng, Snow Flying
	low to mid-end	Kangbo, Bengen, Bingfei, Slim
Menswear	luxury	Vetello
	mid to high-end	Bosideng MAN
Ladies' wear	mid to high-end	JESSIE, Bosideng RICCI
Casual wear	low to mid-end	Mogao



Những nhãn hiệu sản phẩm của Bosideng trên thị trường quốc tế.

REVENUE BY BUSINESS



Số liệu về doanh thu mới nhất của Bosideng

triệu bảng Anh năm 2011 của hãng, để mở cửa hàng ở London. Tầng trên của cửa hàng còn có ý nghĩa như là "trụ sở" của hãng ở châu Âu. Các nhà quan sát và các chuyên gia trong giới thời trang cho rằng, mục đích của Bosideng không phải là để hấp dẫn khách hàng Anh mà cốt để "mượn" tiếng thời trang Anh để làm tăng vị thế quốc tế của Bosideng. Người sáng lập ra Bosideng Cao Đức Khang chỉ rõ tham vọng của họ là trở thành một thương hiệu nổi tiếng, trong khi London lại chính là trung tâm thời trang của thế giới. Bằng cách nâng cấp hình ảnh thương hiệu như vậy, Bosideng nhắm tới việc tăng vị thế của mình trong mắt du khách Trung Quốc đến nước Anh, hơn là nhắm vào việc thu hút khách hàng bản địa. Và tới khi quay về nước, những du khách Trung Quốc này lại tích cực lui tới các cửa hàng của hãng ở đại lục.

Hai năm sau, tháng 3 năm 2014, Bosideng tiếp tục bước chân của mình trên thị trường châu Âu với cửa hàng đầu tiên tại Rome - Italia. Tại đây, Bosideng đã có buổi ra mắt và giới thiệu thương hiệu – sản phẩm Bosideng bằng bộ sưu tập Bosideng Plus Zero với sản phẩm chủ đạo là áo jacket mùa đông. Trong đó toàn bộ khâu thiết kế được thực hiện tại Italia, mang hơi hướng phong cách đậm chất thời trang Ý nhưng được sản xuất tại Trung Quốc, khiến giá thành sản phẩm vô cùng dễ chịu, chỉ từ 90 đến 160 euro. Cũng tại show diễn giới thiệu sản phẩm và thương hiệu Bosideng tại Rome, Bosideng cho biết sẽ tiếp tục mở thêm các cửa hàng tại các quốc gia Đức, Phần Lan, Đan Mạch, Áo, Thụy Điển và Pháp.

Khi thị trường châu Âu còn đang trên đà phát triển, Bosideng tiếp tục có mặt tại Tuần lễ thời

trang New York – New York Fashion Week với bộ sưu tập cao cấp nhất trong lịch sử thời trang của hãng và bày tỏ tham vọng chinh phục thị trường Mỹ, thay đổi nhận thức người dân Mỹ với các sản phẩm “của Trung Quốc”. Phát biểu tại đây, ông Cao Đức Khang định vị rõ: sản phẩm của Bosideng sẽ ngang tầm sản phẩm của Hugo Boss. Nguyên liệu từ châu Âu, nhà thiết kế từ kinh đô thời trang London, mức giá từ 400 đến 995 USD, bộ sưu tập thực sự đã gây ngạc nhiên và làm thay đổi góc nhìn của giới thời trang Mỹ về hàng may mặc Trung Quốc và thực sự xứng tầm với các thương hiệu như Hugo Boss hay Ted Baker – đại diện từ thương hiệu Calvin Klein đánh giá. Không giống như tại châu Âu, tại thị trường này, Bosideng đồng thời thực hiện liên tiếp các chương trình quảng cáo, truyền thông rầm rộ trước khi ra mắt. Điều này đặt ra dấu hỏi lớn cho giới quan sát về chiến lược và tham vọng của Bosideng tại châu Mỹ.

3. Kết luận

Bên cạnh những thành tựu của ngành Dệt may Việt Nam đã đạt được như đạt kim ngạch xuất khẩu cao và giải quyết việc làm cho nhiều lao động, điểm yếu tồn tại nhiều năm nay của Ngành là chưa chủ động được nguồn nguyên liệu, thiếu và yếu về thiết bị công nghệ, khâu thiết kế và xây dựng thương hiệu, marketing cho sản phẩm cũng bộc lộ nhiều yếu kém, thiếu sức sáng tạo, thiếu sự đầu tư. Khâu thiết kế và marketing, phân phối, doanh nghiệp hoàn toàn có thể chủ động để nâng cao khả năng cạnh tranh cho sản phẩm của mình cả ở thị trường trong và ngoài nước. Tuy nhiên, để có được bước tiến bài bản như câu chuyện của Bosideng nêu trên, ngành Dệt may Việt Nam nói chung cũng như doanh nghiệp Việt Nam nói riêng cần có sự đánh giá nghiêm túc năng lực nội tại, xây dựng chiến lược phát triển chung cho toàn Ngành để lựa chọn hướng đi phù hợp, cũng như lựa chọn sản phẩm trọng điểm, khai thác được thế mạnh, tạo sức cạnh tranh tốt trên thị trường quốc tế để nghiên cứu, đầu tư ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Cổng Thông tin điện tử Tập đoàn Dệt may Việt Nam Vinatex
2. Báo cáo thường niên của Bosideng: *Bosideng International Annual Report 14/15*
3. Albert Pan, 2007, *Research Report on China's Garment Industry: China Garment Market Overview*
4. Researchandmarket, 2014, *Bosideng International Holdings Limited : Retailing - Company Profile, SWOT and Financial Report*
5. Trang web của công ty Bosideng
<http://www.bosideng-italy.it/> ; <https://www.bosidenglondon.com/>

Ngày nhận bài: 20/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 11/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. ĐỖ HUYỀN TRANG

Trung tâm Hợp tác CSP - Tổng Cty Viễn thông Viettel

- Tập đoàn Viễn thông Quân đội

EXPERIENCES IN BUILDING BRANDS OF CHINESE TEXTILE AND GARMENT SECTOR

● Master. **DO HUYEN TRANG**

CSP Cooperation Center, Viettel Telecommunication Company,
Vietnam Military Telecommunications Group

ABSTRACTS:

In the era of international economic integration, both Vietnam and China are actively developing textile and garment sector because this sector can provide large jobs and help to reduce poverty in rural areas and increase export revenues. Both countries also have the same potential in their textile and garment sector with similar products and markets such as the EU, the U.S, Japan... China is so far the largest textile and garment products exporter. One of the success key factors for Chinese textile and garment producers is design ability which help products meet the demand of consumers. Many brands of Chinese textile and garment producers has solid footholds on the international market.

Keywords: Brand, textile and garment, China, experience.

TÁC ĐỘNG CỦA ĐÒN BẨY TÀI CHÍNH TỚI HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CHỦ SỞ HỮU VÀ RỦI RO CỦA DOANH NGHIỆP

● NGUYỄN KIỀU HOA
● ĐÀO MỸ HẠNH

TÓM TẮT:

Trong nền kinh tế thị trường như hiện nay, mục tiêu của bất kỳ một doanh nghiệp nào cũng đều muốn kiếm được lợi nhuận cao nhất từ số vốn mà họ bỏ ra. Để làm được điều này, các nhà quản lý doanh nghiệp phải đưa ra được những chính sách tài chính phù hợp với doanh nghiệp của mình. Trong lĩnh vực tài chính, thuật ngữ đòn bẩy chỉ việc sử dụng một chi phí cố định (chi phí lãi vay) để tăng tỷ suất sinh lời của doanh nghiệp. Việc nghiên cứu đòn bẩy tài chính và tác động của đòn bẩy tài chính đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu và rủi ro của doanh nghiệp sẽ giúp nhà quản lý hoạch định chính sách tài chính và đưa ra các biện pháp phù hợp.

Từ khóa: Đòn bẩy tài chính, hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, chi phí lãi vay, rủi ro kinh doanh.

1. Đòn bẩy tài chính

Đòn bẩy tài chính là một khái niệm phản ánh cấu trúc nguồn vốn tối ưu của doanh nghiệp thông qua mức độ huy động có chi phí vốn cố định để gia tăng tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu.

Đòn bẩy tài chính dùng để chỉ sự kết hợp giữa nợ phải trả và vốn chủ sở hữu trong điều hành chính sách tài chính của doanh nghiệp. Phân tích đòn bẩy tài chính giúp các nhà quản lý có thể đưa ra các quyết sách phù hợp nhằm xác định một cấu trúc nguồn vốn hợp lý nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Đòn bẩy tài chính càng cao, mức độ rủi ro trong hoạt động tài chính càng cao, nhưng cơ hội gia tăng tỷ suất sinh lời (ROE) càng cao và trị số của đòn bẩy tài chính thấp thì ngược lại. Vì lãi vay phải trả và cổ tức phải trả không thay đổi khi doanh số thay đổi, do đó đòn bẩy tài chính sẽ rất lớn trong những doanh nghiệp có hệ số nợ cao và ngược lại đòn bẩy tài chính nhỏ trong những doanh nghiệp có hệ số nợ thấp, những doanh nghiệp không vay nợ không có đòn bẩy tài chính. Như vậy, đòn bẩy tài chính

đặt trọng tâm vào hệ số nợ.

Nếu gọi: C là tổng nguồn vốn chủ sở hữu

N là tổng nguồn vốn nợ

S là tổng nguồn vốn doanh nghiệp

đang sử dụng để tài trợ cho tổng tài sản: ($S = N + C$)

Hệ số nợ được xác định như sau:

$$HN = \frac{N}{S}$$

Hệ số nợ phản ánh trong nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp sử dụng có bao nhiêu đồng được hình thành từ khoản nợ vay. Khi đó mức độ đóng góp của nguồn vốn chủ sở hữu để tài trợ cho tổng tài sản gọi là hệ số tự tài trợ là: $Hc = 1 - HN$

Khi HN càng cao thì chủ sở hữu càng có lợi, vì khi đó, họ chỉ phải đóng góp một phần vốn rất ít nhưng được sử dụng một lượng tài sản lớn. Đặc biệt khi doanh nghiệp đạt được khoản lợi nhuận trên nợ lớn hơn so với tiền lãi huy động nợ phải trả, ROE gia tăng theo tốc độ tăng của nguồn vốn nợ.

Đòn bẩy tài chính được xác định theo công thức sau:

Nếu - S_{bq}: Tổng tài sản (nguồn vốn) bình quân
 -C_{bq}: Vốn chủ sở hữu bình quân
 Đòn bẩy tài chính (AOE) = $\frac{S_{bq}}{C_{bq}}$

Trong đó:
 Tổng tài sản (nguồn vốn) đầu năm + cuối năm
 $S_{bq} = \frac{\quad}{2}$
 Vốn chủ sở hữu đầu năm + cuối năm
 $C_{bq} = \frac{\quad}{2}$

Trong thực tế, việc sử dụng đòn bẩy tài chính được ví như con dao hai lưỡi. Nếu tổng tài sản không có khả năng sinh lời đủ lớn để bù đắp chi phí sử dụng nợ, khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu làm ra phải dùng để bù đắp sự thiếu hụt của lãi vay phải trả do vay nợ. Do vậy, khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu sẽ còn lại rất ít so với mức sinh lời thực tế. Trong điều kiện hoạt động kinh doanh thuận lợi, đạt hiệu quả cao, đòn bẩy tài chính tăng sẽ mang lại hiệu quả lớn hơn. Ngược lại, trong điều kiện doanh nghiệp kinh doanh không thuận lợi, đang gặp nhiều khó khăn nếu đòn bẩy tài chính tăng cao (số nợ phải trả tăng cao) sẽ làm doanh nghiệp giảm mức độ độc lập tài chính, doanh nghiệp sẽ có thể rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán có nguy cơ dẫn đến phá sản. Một tỷ lệ nợ tối ưu mới tác động tích cực đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE) của doanh nghiệp.

2. Tác động của đòn bẩy tài chính tới hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu và rủi ro của doanh nghiệp

2.1. Tác động của đòn bẩy tài chính đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Khi phân tích đòn bẩy tài chính, các nhà quản lý thường chú trọng hơn đến mối quan hệ giữa đòn bẩy tài chính và hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu. Phân tích đòn bẩy tài chính trong mối quan hệ với hiệu quả sử dụng vốn giúp các nhà quản lý doanh nghiệp có thể xác định được cơ cấu nguồn vốn phù hợp cho doanh nghiệp mình. Cơ cấu vốn đó phải góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu mặt khác phải đảm bảo mức độ độc lập tài chính, an toàn tài chính cho doanh nghiệp.

Mối quan hệ giữa đòn bẩy tài chính và hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu được xem xét thông qua chỉ tiêu:

Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE) = $\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế (NP)}}{C_{bq}} \times 100$

Nhân tử và mẫu số với tài sản bình quân
 $ROE = \frac{NP}{S_{bq}} \times \frac{S_{bq}}{C_{bq}}$

Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) x Đòn bẩy tài chính (AOE)
 $ROE = \frac{\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản}}{(ROA)} \times \frac{\text{Đòn bẩy tài chính}}{(AOE)}$

Chỉ tiêu này cho biết, cứ 100 đồng vốn chủ sở hữu đầu tư, tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp. Chỉ tiêu này càng cao, càng biểu hiện xu hướng tích cực. Như vậy, để tăng tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu, doanh nghiệp phải tăng tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA) hoặc tăng đòn bẩy tài chính (AOE). Trường hợp doanh nghiệp lựa chọn tăng đòn bẩy tài chính đồng nghĩa với việc tăng nợ phải trả, điều này đòi hỏi các nhà quản lý doanh nghiệp phải xem xét, tính toán, cân nhắc kỹ lưỡng vì nếu nợ phải trả tăng để tăng trị số của AOE sẽ làm tăng ROE nhưng lại làm giảm mức độ độc lập tài chính và an ninh tài chính của doanh nghiệp.

2.2. Đánh giá rủi ro tài chính trong mối quan hệ với hiệu quả kinh doanh

2.2.1. Đánh giá rủi ro tài chính thông qua hệ số chi trả lãi vay

Rủi ro tài chính luôn tiềm ẩn thường trực, phản ánh sự bất trắc trong hoạt động của doanh nghiệp, có thể đưa tới những tổn thất, mất mát cho doanh nghiệp, làm mất đi cơ hội sinh lời. Rủi ro tài chính thường gắn liền với hoạt động tài chính và mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp nghĩa là gắn với cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp.

Phân tích rủi ro tài chính có thể sử dụng chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán của doanh nghiệp như sau:

Hệ số khả năng chi trả lãi vay (TIE) = $\frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Lãi vay}} + 1$

- Hệ số khả năng chi trả lãi vay = 1:

Trường hợp này, lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp = 0, nghĩa là doanh nghiệp không lỗ,

không lãi. Thu nhập của doanh nghiệp chỉ đủ bù đắp chi phí, doanh nghiệp không có tích lũy cũng như đóng góp cho ngân sách hay chia cho các chủ sở hữu. Mức độ cảnh báo “rủi ro cao”.

- Hệ số khả năng chi trả lãi vay >1:

Khi hệ số này >1, đồng nghĩa với việc doanh nghiệp làm ăn có lãi. Phần lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp không những bù đắp chi phí hoạt động (cả chi phí lãi vay) còn thừa để đóng góp cho ngân sách nhà nước, tích lũy vốn và phân chia cho các chủ sở hữu. Trị số của chỉ tiêu càng lớn hơn 1, phần lợi nhuận trước thuế doanh nghiệp đạt được càng nhiều, khả năng chi trả lãi vay càng cao, hiệu quả kinh doanh càng lớn. Trị số của chỉ tiêu càng lớn hơn 1, mức độ cảnh báo rủi ro sẽ giảm dần từ “bình thường” xuống “rủi ro thấp” và cuối cùng là “không có rủi ro”.

- Hệ số khả năng chi trả lãi vay < 1:

Khi hệ số này <1, nghĩa là doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp âm. Thu nhập doanh nghiệp tạo ra không đủ bù đắp chi phí (cả chi phí lãi vay). Nếu tình trạng này kéo dài, có thể dẫn tới vốn chủ sở hữu bị âm, khả năng phá sản xảy ra. Mức độ cảnh báo rủi ro sẽ là “đặc biệt nghiêm trọng”.

2.2.2. Đánh giá rủi ro tài chính thông qua hệ số sinh lời của tổng vốn

Gọi EBIT là lợi nhuận trước thuế và lãi vay là phần lợi nhuận do toàn bộ nguồn vốn huy động và sử dụng vào kinh doanh sinh ra, không phân biệt sự hình thành của nguồn vốn, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp, hệ số sinh lời của tổng vốn là BEP được xác định như sau:

$$BEP = \frac{EBIT}{S_{bq}}$$

$$EBIT = S_{bq} \times BEP$$

Với: - I là lãi suất huy động nợ, lãi vay phải trả là N*I

- t là thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp, NP = (EBIT - N*I) * (1 - t)

$$ROE = [BEP + HN * (BEP - D)] * (1 - t)$$

$$ROE = [BEP + \Delta] * (1 - t)$$

Trong biểu thức trên ta thấy (1 - t) hầu như là một hằng số (trừ trường hợp nhà nước thay đổi chính sách thuế thu nhập doanh nghiệp hoặc

doanh nghiệp được miễn giảm thuế...). Do vậy ROE chủ yếu phụ thuộc vào 3 nhân tố theo thứ tự tác động đòn bẩy tài chính, hệ số sinh lời của tổng vốn (BEP); lãi suất huy động vốn (I), chênh lệch BEP và lãi suất, tác động của đòn bẩy tài chính đến ROE là Δ.

Doanh nghiệp có các chính sách tài chính khác nhau, trình độ quản lý khác nhau, ROE sẽ xảy ra 1 trong 3 trường hợp sử dụng đòn bẩy tài chính như sau:

- Nếu BEP > I, ROE bằng BEP * (1 - t) và được khuếch đại thêm một lượng là Δ * (1 - t). Trong trường hợp này, người ta gọi là đòn bẩy tài chính dương, doanh nghiệp thay đổi cơ cấu sử dụng vốn vay càng nhiều càng tốt.

- Nếu BEP < I, ROE bằng BEP * (1 - t) và bị giảm đi một lượng là Δ * (1 - t). Trong trường hợp này, người ta gọi là đòn bẩy tài chính âm. Trong trường hợp này, phải giảm bớt nợ phải trả để bảo toàn sức sinh lời của vốn chủ sở hữu.

- Nếu BEP = I, ROE bằng BEP * (1 - t), khi đó doanh nghiệp có đòn bẩy tài chính là Δ = 0. Khi đó doanh nghiệp có sử dụng nợ vay hay không vay nợ cũng không ảnh hưởng tới sức sinh lời của vốn chủ sở hữu.

3. Liên hệ thực tế tác động của đòn bẩy tài chính đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu và rủi ro tại Công ty cổ phần Truyền thông số 1 (ONE)

3.1. Phân tích cơ cấu vốn

Để xác định việc điều hành chính sách tài chính của nhà quản lý doanh nghiệp, ta thực hiện phân tích cơ cấu vốn của Công ty trong 2 năm 2014 và 2015.

Tổng nguồn vốn (tài sản) của Công ty năm 2015 tăng hơn so với năm 2014 là 168.468.126.252 đồng tương ứng với 73,67%. Tuy nhiên, trong đó nguồn vốn của doanh nghiệp tăng chủ yếu là do các khoản vay trong năm 2015 gia tăng, chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp.

Phân tích cơ cấu vốn của Công ty

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Chênh lệch	
			+/-	%
1. N (đồng)	324.225.006.349	165.220.820.622	+ 159.004.185.727	+ 96,24
2. C (đồng)	73.242.374.992	63.778.434.467	+ 9.463.940.525	+ 14,84
3. S (đồng)	397.467.381.341	228.999.255.089	+ 168.468.126.252	+ 73,57
4. HN (Lần)	0,816	0,721	+ 0,095	+ 13,18

nghiệp. Trong năm 2014, hệ số nợ là 0,721 có nghĩa là cứ 1 đồng tài sản của công ty có 0,721 đồng nợ. Hệ số này năm 2015 của công ty tăng thêm 0,095 lần lên mức 0,816 khả năng tự chủ về tài chính của Công ty đang bị giảm sút.

Tỷ trọng nợ phải trả chiếm phần lớn trong cơ cấu vốn của doanh nghiệp. Giá trị này năm 2015 lớn hơn 2014 là 159.004.185.727 đồng tương ứng 96,24%; giá trị này tăng khá cao chứng tỏ đòn bẩy tài chính năm 2015 cao hơn năm 2014. Nếu Công ty sử dụng tốt đòn bẩy tài chính, sẽ phát triển tốt nhờ “lá chắn thuế” của các khoản đi vay, nhưng nếu sử dụng không tốt các khoản nợ có thể sẽ rơi vào tình trạng mất tự chủ về mặt tài chính và khả năng thanh toán.

3.2. Tác động của đòn bẩy tài chính đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu và rủi ro tại Công ty cổ phần Truyền thông số 1 (ONE)

Ảnh hưởng của đòn bẩy tài chính đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu được phân tích qua bảng số liệu dưới đây:

Tác động của đòn bẩy tài chính đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Chênh lệch	
			+/-	%
1. NP (đồng)	9.508.722.776	6.067.420.862	+ 3.441.301.914	+ 56,73
2. Cbq (đồng)	68.510.404.730	63.532.174.036	+ 4.978.230.694	+ 7,84
3. Sbv (đồng)	313.233.318.215	191.344.663.505,5	+ 121.888.654.710	+ 63,70
4. ROA (%)	3,04	3,17	- 0,13	- 4,10
5. AOE (lần)	4,57	3,01	+ 1,56	+ 51,83
6. ROE (%)	13,88	9,55	+ 4,33	+ 45,34

Qua bảng phân tích ta thấy ROE năm 2015 tăng hơn năm 2014 là 4,33%; chứng tỏ khi doanh nghiệp đầu tư 100 đồng vốn chủ sở hữu, năm 2015 thu được nhiều hơn năm 2014 là 4,33 đồng lợi nhuận. Xét 2 nhân tố ảnh hưởng tới ROE ta thấy: ROA năm 2015 so với năm 2014 giảm, đây là một nguyên nhân làm cho ROE giảm, nhân tố AOE năm 2015 tăng so với 2014 là 1,56 lần tương ứng 51,83%.

Gọi $\Delta ROEAOE$ là chỉ tiêu đo lường mức độ ảnh hưởng của đòn bẩy tài chính, đến ROE. $\Delta ROEAOE$ được xác định như sau:

$$\Delta ROEAOE = ROA_1 \times (AOE_1 - AOE_0) = 3,04 \times 1,56 = + 4,7424\%$$

Có thể nói, năm 2015 Công ty đã sử dụng AOE có hiệu quả để giúp gia tăng tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu.

Tuy nhiên để đánh giá một cách chính xác xem sự gia tăng của nguồn vốn bằng nợ vay, ngoài việc đem lại hiệu quả kinh doanh, doanh nghiệp có thể gặp phải những rủi ro tài chính nào thì các nhà quản lý doanh nghiệp cần xem xét các chỉ tiêu:

Đánh giá rủi ro khi sử dụng đòn bẩy tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2014	Chênh lệch	
			+/-	%
1. LNTT (đồng)	12.219.255.500	8.439.752.178	+ 3.779.503.322	+ 44,77
2. Lãi vay (đồng)	8.126.947.561	2.541.119.719	5.585.827.842	+ 219,82
3. EBIT (đồng)	20.346.203.061	10.980.871.897	9.365.331.164	+ 85,28
4. TIE (lần)	2,50	4,32	- 1,82	- 41,13
5. BEP (lần)	0,297	0,173	+ 0,124	+ 71,68

Việc huy động vốn kinh doanh bằng việc gia tăng nợ vay với tốc độ nhanh cho phép doanh nghiệp khuếch đại khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu. Với lãi suất huy động vốn dài hạn (I) tại Công ty trong năm 2015 là 12%/I năm, ta thấy BEP > I, đòn bẩy tài chính dương, doanh nghiệp sử dụng chính sách vay nợ để gia tăng đòn bẩy tài chính khuếch đại ROE là một chính sách phù hợp. Trong năm 2015,

nhờ sử dụng đòn bẩy tài chính, Công ty đã khuếch đại được ROE thêm 1 lượng là: $(0,297 - 0,12) \times (1 - 0,22) = 0,138$.

Chỉ tiêu BEP của Công ty năm 2015 cao hơn năm 2014 là 0,124 lần, đây là dấu hiệu tốt của việc doanh nghiệp đã sử dụng tốt đòn bẩy tài chính để khuếch đại ROE.

Mặc dù TIE 2 năm 2014 và 2015 đều >1 chứng tỏ rủi ro thấp hoặc không có rủi ro, tuy nhiên giá trị của chỉ tiêu năm 2015 lại giảm hơn năm 2014 là 1,82 lần tương ứng 41,13%; đây cũng là điều đáng

lo, doanh nghiệp cần phải tìm hiểu nguyên nhân để đưa ra các chính sách phù hợp.

Kết luận:

Trong xu thế toàn cầu hóa như hiện nay, các doanh nghiệp muốn tồn tại và phát triển phải thích nghi được với sự biến động không ngừng của nền kinh tế trong nước cũng như trên thế giới. Hội nhập kinh tế vừa tạo ra các cơ hội

nhưng cũng mang lại nhiều thách thức và rủi ro. Vì vậy, để đạt được mục tiêu của mình, các nhà quản lý doanh nghiệp cần phải đưa ra các quyết sách phù hợp, tận dụng mọi nguồn lực, tính toán chính xác một cơ cấu nguồn vốn tối ưu; cố gắng tận dụng mọi cơ hội, các thế mạnh để có thể sử dụng được nguồn vốn kinh doanh đem lại hiệu quả cao nhất ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- [1]. Nguyễn Văn Công, *Phân tích báo cáo tài chính (2010)*, Nhà Xuất bản Giáo dục.
- [2]. Nguyễn Trọng Cơ, Nghiêm Thị Thà, *Phân tích tài chính doanh nghiệp (2010)*, Nhà Xuất bản Tài chính.
- [3]. Nguyễn Năng Phúc, *Phân tích báo cáo tài chính (2011)*, Nhà Xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.
- [4]. *Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2014, 2015 của Công ty cổ phần Truyền thông số 1 (ONE)*.
- [5]. *Đòn bẩy tài chính*, <http://www.ketoansaovang.com.vn/vn/tin-tuc/149/don-bay-tai-chinh.html>.

Ngày nhận bài: 9/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 1/7/2016

Thông tin tác giả:

1. NGUYỄN KIỀU HOA

Bộ môn Kế toán - Khoa Kinh tế Tài nguyên và Môi trường

Trường Đại học Tài nguyên và Môi trường Hà Nội

Điện thoại: 0977881859. Email: nguyengkieuhoa.ht@gmail.com

2. ĐÀO MỸ HẠNH

Bộ môn Kế toán - Khoa Kinh tế Tài nguyên và Môi trường

Trường Đại học Tài nguyên và Môi trường Hà Nội

Điện thoại: 01649802188. Email: hanhdao1405@gmail.com

IMPACT OF FINANCIAL LEVERAGE ON USING EQUITY EFFICIENCY AND BUSINESS RISK

● **NGUYEN KIEU HOA**

Department of Accounting, Faculty of Environmental and Natural Resources Economics

Hanoi University of Natural Resource and Environment

● **DAO MY HANH**

Department of Accounting, Faculty of Environmental and Natural Resources Economics

Hanoi University of Natural Resource and Environment

ABSTRACTS:

In the market economy, the goal of any enterprises is to earn the highest profits from their investment. In order to achieve this goal, the managers have to apply appropriate financial policies with their enterprises. In financial sector, the term leverage refers to the use of a fixed cost (interest expense) to increase the profitability of the enterprises. The study of financial leverage and the impact of financial leverage to the using equity efficiency and business risk would help the managers make appropriate financial policies for their enterprises.

Keywords: Financial leverage, efficiency equity, interest expense, business risk.

HOÀN THIỆN GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH TỪ NGUỒN NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC THỨC ĐẨY XUẤT KHẨU GẠO VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

● NGUYỄN THỊ TRÚC PHƯƠNG

TÓM TẮT:

Các chính sách của Nhà nước tác động vào hoạt động xuất khẩu gạo của vùng đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) có 2 nhóm chủ yếu: giải pháp tài chính từ các ngân hàng thương mại (NHTM) và giải pháp tài chính từ nguồn ngân sách Nhà nước, như: hỗ trợ lãi suất và tín dụng Nhà nước. Bài viết bàn sâu về các giải pháp tài chính từ nguồn ngân sách Nhà nước, trong đó có hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại (NHTM) và được ngân sách hỗ trợ lãi suất.

Từ khóa: Giải pháp tài chính, ngân sách Nhà nước, xuất khẩu gạo, đồng bằng sông Cửu Long.

1. Về hoàn thiện chính sách hỗ trợ lãi suất từ nguồn ngân sách Nhà nước cho thu mua lúa gạo tạm trữ để người sản xuất lúa đồng bằng sông Cửu Long được hưởng lợi trực tiếp

Chính sách thu mua tạm trữ lúa, gạo của Chính phủ mỗi khi bước vào thời điểm thu hoạch rõ ở khu vực ĐBSCL trong nhiều năm qua được nhìn nhận là một chủ trương đúng và phù hợp với tình hình, giúp tạo điều kiện cho nông dân, doanh nghiệp chủ động trong thu hoạch, tiêu thụ lúa, góp phần kiểm chế tình trạng sụt giá. Trong các năm gần đây (2012 - 2015), mỗi năm, Chính phủ quyết định mua khoảng 1,0 triệu tấn gạo tạm trữ, với số dư nợ các NHTM đã cho vay vào khoảng 8.000 - 8.200 tỷ đồng/vụ. Mặc dù vậy, tác động từ chính sách này chưa lớn như mong muốn của các ngành chức năng cũng như của người nông dân trồng lúa ở khu vực ĐBSCL khi việc phân giao chỉ tiêu thu mua chưa đáp ứng được yêu cầu tiêu thụ lúa.

Do đặc thù các vùng miền, điều kiện sản xuất và giá xuất khẩu nên việc nông dân hưởng lợi mức 30% là không nhiều và một số nơi không đạt được. Trong điều kiện kinh tế khó khăn, thị trường xuất khẩu không thuận lợi tạo nên gánh nặng chung,

đây cũng là vấn đề mà Chính phủ nói chung, cũng như các bộ ngành và nông dân nói riêng cùng phải chia sẻ.

Việc xác định ai được hưởng lợi nhiều hơn trong quá trình triển khai chính sách này vẫn còn nhiều ý kiến khác nhau. Thực tế nhiều năm qua, Chính phủ giao cho Hiệp hội Lương thực Việt Nam tổ chức phân giao cho các đơn vị tổ chức thu mua. Tuy nhiên, hiệu quả, lợi ích không phải lúc nào cũng đến được với người nông dân trồng lúa.

Thực chất, chính sách tạm trữ rất khó có thể đem lại lợi ích tối đa cho tất cả các bên liên quan. Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Hiệp hội Lương thực Việt Nam đều khẳng định, thu mua tạm trữ lúa, gạo không phải là giải pháp hỗ trợ trực tiếp cho nông dân mà là giải pháp để điều tiết thị trường, hỗ trợ thu mua lúa trong giai đoạn cao điểm thu hoạch lúa nhằm đẩy giá lúa lên theo chiều hướng có lợi cho nông dân. Hiện cũng chưa có giải pháp nào khả thi hơn giải pháp này khi giá lúa thị trường có xu hướng giảm xuống.

Thực tế chương trình thu mua tạm trữ thời gian qua chỉ có lợi cho doanh nghiệp, bởi hiếm có hộ nông dân nào bán được lúa cho các công ty lương

thực, nếu có bán phải qua ” trung gian”, cũng chịu thiệt hại từ 50 - 150 đồng/kg.

*** Một số giải pháp khắc phục:**

- *Thứ nhất*, việc phân bổ chỉ tiêu thu mua tạm trữ cần phải có sự phối hợp chặt chẽ hơn giữa Hiệp hội Lương thực Việt Nam và Ủy ban Nhân dân các tỉnh. Chính phủ giao việc thu mua tạm trữ lúa, gạo về các địa phương với mong muốn các địa phương căn cứ vào sản lượng lúa trên địa bàn và năng lực của doanh nghiệp để phân bổ trực tiếp sản lượng thu mua, giúp giải quyết tốt hơn bài toán sản xuất, tiêu thụ và xuất khẩu gạo.

- *Thứ hai*, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn cần tổ chức các đoàn thanh tra, kiểm tra, giám sát chặt chẽ thường xuyên việc thực hiện chính sách này. Ví dụ, trong thu mua lúa gạo vụ Hè Thu 2013, các doanh nghiệp được giao chỉ tiêu thu mua tạm trữ nếu vi phạm các quy định của Quy chế kiểm tra, giám sát việc thu mua lúa gạo do Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn ban hành sẽ không được hưởng hỗ trợ lãi suất theo Điều 3 của Quyết định số 850/QĐ-TTg mà Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt.

Cần có chính sách ưu đãi lãi suất, hỗ trợ lãi suất trực tiếp cho người nông dân trồng lúa. Đề nghị bổ sung thêm đối tượng vay tạm trữ thóc gạo là hộ nông dân, do hộ dân có nhu cầu mua các loại thiết bị bảo quản sau thu hoạch như lò sấy, kho chứa,... để dự trữ lại số thóc đã thu hoạch được sau vụ mùa, đợi khi tăng giá mới bán để đảm bảo lợi nhuận trong sản xuất.

- *Thứ ba*, để nâng cao chất lượng lúa gạo, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn cần chỉ đạo Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn các tỉnh, thành phố hướng dẫn sản xuất, sử dụng các giống lúa xác nhận, áp dụng kỹ thuật canh tác tiên tiến; đồng thời khuyến khích nhân rộng mô hình cánh đồng mẫu lớn, gắn kết doanh nghiệp với nông dân trong sản xuất lúa gạo hàng hóa có chất lượng và giá trị gia tăng cao.

Tình trạng ở khu vực ĐBSCL nhiều thời điểm giá lúa xuống không đáng ngại mà việc không xuất khẩu được còn nghiêm trọng hơn. Chính phủ, hay Bộ Tài chính, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đưa ra cơ chế tài chính từ nguồn ngân sách Nhà nước cần hỗ trợ người nông dân khi sản xuất lúa phải cố gắng giảm sử dụng các loại hóa chất, vì theo tính toán của Cục

Trồng trọt, vật tư nông nghiệp chiếm 60% giá thành lúa.

Bên cạnh đó, năng lực tìm kiếm thị trường cho hạt gạo Việt Nam cũng phải tăng lên với sự hỗ trợ của các ngành chức năng, các thương vụ Việt Nam ở nước ngoài, đồng thời cùng với sự nỗ lực giảm giá thành của nông dân, giá chào hàng của gạo Việt Nam phải cạnh tranh với các nước khác. Cả 2 lĩnh vực sản xuất và thương mại phải kết hợp, hỗ trợ nhau, gạo Việt Nam mới đứng vững trên thị trường quốc tế.

Thứ tư, kiểm toán Nhà nước, Thanh tra Chính phủ,... triển khai thực hiện kiểm toán, thanh tra kết quả thực hiện chính sách này, đặc biệt là đánh giá thực trạng kết quả có đảm bảo đúng khối lượng thu mua từng vụ thu hoạch hay không; đồng thời đánh giá kết quả đó có đem lại lợi ích thực sự cho người sản xuất hay không. Bên cạnh đó, cần đánh giá sự phối hợp của các địa phương khu vực ĐBSCL trong triển khai chính sách nói trên. Trên cơ sở đó có những điều chỉnh cụ thể về chính sách theo hướng đề nghị nói trên của bài viết.

2. Về đối tượng cho vay hỗ trợ lãi suất theo quy định của Chính phủ

Bên cạnh chính sách cho vay hỗ trợ lãi suất tạm trữ lúa gạo, thời gian qua, hoạt động cho vay hỗ trợ lãi suất nhằm giảm tổn thất sau thu hoạch đối với nông sản, thủy sản theo Quyết định 63/2010/QĐ-TTg ngày 15/10/2010 và Quyết định số 65/2011/QĐ-TTg ngày 02/12/2011 của Thủ tướng Chính phủ đã được các NHTM triển khai tích cực, đem lại những kết quả nhất định trong việc hỗ trợ nông dân trang bị thêm những công cụ sản xuất cần thiết, trên cơ sở đó góp phần gia tăng nguồn cung ứng lúa gạo cho xuất khẩu.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả đạt được cũng còn những bất cập nảy sinh ngay từ những quy định trong chủ trương, chính sách nói trên. Cụ thể theo quy định, các loại máy móc nông nghiệp nói chung và sử dụng trong hoạt động lúa gạo nói riêng theo quy định được hỗ trợ phải là hàng nội địa hóa từ 60% trở lên. Tuy nhiên những loại thiết bị này chất lượng chưa cao, năng suất thấp, cụ thể như với máy gặt đập lúa liên hợp, người dân mua về sử dụng thường xuyên bị hư hỏng phải sửa chữa nhưng giá cả lại cao tương đương với sản phẩm cùng loại hàng nhập khẩu có chất lượng tốt hơn. Do vậy, đa số người dân chọn mua các loại máy

nhập khẩu hoạt động có hiệu quả, năng suất chất lượng cao, dễ sử dụng, thu hồi vốn nhanh, do đó dư nợ cho vay đối tượng này tại các NHTM đạt thấp.

Xét trên những khía cạnh nào đó, quy định như trên nhằm khuyến khích sản xuất và nội địa hóa. Tuy nhiên, xét trên góc độ cạnh tranh trong kinh tế thị trường, khía cạnh chất lượng hàng hóa và cụ thể với người nông dân họ phải chịu thiệt thòi nhất định.

Vì vậy, bài viết đề xuất các cơ quan chức năng cần nghiên cứu điều chỉnh, sửa đổi Quyết định 63/2010/QĐ-TTg ngày 15/10/2010 và Quyết định số 65/2011/QĐ-TTg ngày 02/12/2011 của Thủ tướng Chính phủ theo hướng mở rộng đối tượng cho vay, chính sách hỗ trợ lãi suất giảm tổn thất sau thu hoạch đối với nông dân, không chỉ giới hạn chi phí mua sắm đối với loại máy móc thiết bị có tỷ lệ nội địa hóa từ 60% trở lên, không phân biệt máy móc thiết bị sản xuất trong nước với nhập khẩu 100%.

3. Về chính sách tín dụng Nhà nước

Trong thực tiễn hiện nay, hoạt động tín dụng Nhà nước do Ngân hàng Phát triển (NHPT) Việt Nam thực hiện mới chỉ tập trung hỗ trợ cho các doanh nghiệp nói chung, chưa hỗ trợ cho nông dân trồng lúa, các doanh nghiệp vừa và nhỏ thu mua và chế biến gạo xuất khẩu. Vì vậy, để nâng cao chất lượng, nâng cao hiệu quả tín dụng đầu tư Nhà nước tại vùng ĐBSCL nói chung và nhằm thúc đẩy xuất khẩu gạo của vùng nói riêng, bài viết đề xuất hướng hoàn thiện chính sách tín dụng đầu tư Nhà nước trong thời gian tới như sau:

Thứ nhất, xây dựng cơ chế lãi suất mở, linh hoạt phù hợp với đặc thù, tình hình tài chính của doanh nghiệp nói chung, trong đó có doanh nghiệp liên quan trực tiếp đến sản xuất và xuất khẩu gạo, đối tượng dự án đầu tư và thực trạng quản trị rủi ro đối với từng dự án thay vì áp dụng lãi suất cố định đối với tất cả các loại dự án. Có thể xem xét áp dụng lãi suất thả nổi hoặc lãi suất cố định tùy theo các khoản vay khác nhau.

Thứ hai, để tạo điều kiện thuận lợi cho các đơn vị cung cấp dịch vụ công trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh lúa gạo xuất khẩu, như: giống, phân bón, thuốc trừ sâu, vật tư và máy móc nông nghiệp, thu mua và chế biến gạo xuất khẩu tiếp cận với nguồn vốn tín dụng ưu đãi, cần nghiên cứu điều chỉnh tăng mức tối đa cho vay đối với một số dự án sản xuất lúa gạo có chất lượng cao, sản xuất lúa

gạo tập trung, sản xuất lúa gạo theo mô hình liên kết,... lên 80% tổng vốn đầu tư của dự án (NHPT, mức hiện nay: 70%).

Thứ ba, nghiên cứu, đánh giá và có lộ trình cho phép NHPT thực hiện công tác cho vay vốn lưu động nhằm tháo gỡ khó khăn về vốn cho các khách hàng thu mua, chế biến gạo xuất khẩu vay vốn tín dụng đầu tư tại NHPT, thúc đẩy phát triển sản xuất kinh doanh lúa gạo theo mô hình mới, theo các mô hình liên kết, mô hình giảm tổn thất sau thu hoạch có hiệu quả, đồng thời tăng cường mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng, giúp NHPT theo dõi được dòng tiền và chủ động hơn trong việc thu hồi nợ trong hoạt động tín dụng nhà nước đối với lĩnh vực xuất khẩu gạo.

Thứ tư, tái cơ cấu lại NHPT theo hướng nâng cao chất lượng tín dụng nhà nước nói chung trong đó có hoạt động tín dụng nhà nước cho ngành lúa gạo xuất khẩu của khu vực ĐBSCL; thông qua các kênh: đầu tư tín dụng nhà nước cho lĩnh vực giống lúa, cơ sở chế biến gạo, xây dựng kho chứa lúa gạo,... và hỗ trợ tín dụng sau đầu tư cho các lĩnh vực này. Đồng thời cần tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đảm bảo thực hiện có hiệu quả tín dụng nhà nước cho các mục tiêu hoạt động nói chung, cho xuất khẩu gạo nói riêng của định chế tài chính này của Chính phủ.

Thứ năm, những vấn đề vướng mắc tại Quyết định 193/2001/QĐ-TTg đã được giải quyết tại Quyết định số 58/2013/QĐ-TTg. Tuy nhiên, để phát huy hiệu quả hoạt động của Quỹ BLTD, trong thời gian tới cần tiếp tục nghiên cứu đặc thù các doanh nghiệp của vùng ĐBSCL để điều chỉnh các tiêu chí cho phù hợp nhằm tăng cường khả năng tiếp cận vốn, hỗ trợ phát triển sản xuất cho các đối tượng này, như: (i) lãi suất cho vay thấp hơn đối với các dự án có chứng thư bảo lãnh của Quỹ BLTD (ii) thủ tục bảo lãnh và thủ tục cho vay thuận tiện cho doanh nghiệp và các hộ gia đình khi vay vốn. (iii) mở rộng phạm vi bảo lãnh theo hướng bảo lãnh cho vay dự án đối với các dự án những mặt hàng có thế mạnh trong sản xuất và xuất khẩu của vùng ĐBSCL (như lúa gạo, cá basa, trái cây...) và đối với phương án sản xuất kinh doanh (áp dụng cho các hộ gia đình thực hiện sản xuất kinh doanh nhỏ).

4. Về chính sách tín dụng xuất khẩu qua Ngân hàng Phát triển Việt Nam

Để làm rõ hơn cơ sở của việc đề xuất giải pháp này, bài viết xin nêu khái quát lại một số vướng mắc đang triển khai trong thực tiễn. Hoạt động tín dụng đầu tư nhà nước chủ yếu do Ngân hàng Phát triển đảm nhận, thực hiện theo qui định Nghị định 75/2011/NĐ-CP ngày 30/8/2011 của Chính phủ về tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu và Nghị định 54/2013/NĐ-CP, Nghị định 133/2013/NĐ-CP (có hiệu lực thi hành kể từ ngày 18/10/2013) Ngày 17/10/2013, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Nghị định số 133/2013/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung Nghị định số 54/2013/NĐ-CP ngày 22/5/2013 của Chính phủ. Theo đó, Nghị định quy định gia hạn thời gian vay vốn tăng lên tối đa là 36 tháng (tổng thời gian vay vốn tối đa 36 tháng) đối với khoản vay vốn TDXK của Nhà nước cho các nhóm hàng xuất khẩu cà phê, hạt điều đã qua chế biến không cần đối được nguồn vốn để trả nợ theo đúng hợp đồng tín dụng đã ký với NHPT.

Ngoài ra, Nghị định cũng quy định các mặt hàng rau quả, thủy sản xuất khẩu với điều kiện doanh nghiệp bị lỗ trong năm 2011 và năm 2012 nếu không cần đối được nguồn vốn trả nợ cũng được hưởng ưu đãi gia hạn thời gian vay. [51].

Vốn tín dụng xuất khẩu (TDXK) Nhà nước trên địa bàn các tỉnh vùng ĐBSCL tập trung đầu tư hỗ trợ ngành nghề kinh tế mũi nhọn tại địa phương. Ví dụ, tại tỉnh Cà Mau, nguồn vốn tín dụng xuất khẩu tập trung phát triển ngành thủy sản trên cả ba lĩnh vực là nuôi trồng, khai thác và chế biến. Tuy nhiên, hoạt động tín dụng xuất khẩu qua NHPT chưa mở rộng sang lĩnh vực lúa gạo xuất khẩu, đồng thời đang có một số vướng mắc, cụ thể là:

Một là, do chịu tác động của khủng hoảng kinh tế tài chính thế giới từ năm 2008 đến nay, tình hình kinh doanh của các doanh nghiệp xuất khẩu gặp nhiều khó khăn: thị trường tiêu thụ các mặt hàng thế mạnh của vùng ĐBSCL (như cá basa, lúa gạo) đang bị thu hẹp, hàng tồn kho tăng cao, trong đó có tồn kho gạo xuất khẩu tại một số thời điểm, khiến hoạt động tín dụng xuất khẩu tiềm ẩn nhiều rủi ro, chưa mạnh dạn mở rộng sang lĩnh vực lúa gạo xuất khẩu.

Hai là, các chi nhánh NHPT vùng ĐBSCL đã chú trọng đến tính an toàn trong giám sát hoạt động tài chính ngân hàng (tài sản đảm bảo, khả năng thanh toán nợ...) nên số lượng doanh nghiệp xuất khẩu nói chung, xuất khẩu gạo nói riêng có thể đáp ứng được yêu cầu cấp vốn cũng không nhiều.

Ba là, theo quy định của Nghị định 75/2011/NĐ-CP mức vốn cho vay với hoạt động tín dụng xuất khẩu tối đa bằng 85% giá trị hợp đồng xuất khẩu, nhập khẩu đã ký hoặc giá trị L/C đối với cho vay trước khi giao hàng hoặc trị giá hối phiếu hợp lệ đối với cho vay sau khi giao hàng, đồng thời phải đảm bảo mức vốn cho vay tối đa đối với mỗi nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu nước ngoài không vượt quá 15% vốn điều lệ thực có của NHPT. Việc hạn chế mức vốn tối đa cho vay cũng là yếu tố gây khó khăn cho NHPT trong việc mở rộng hoạt động tín dụng mới.

Do đó, để góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của chính sách tín dụng xuất khẩu nói chung, trong đó có hoạt động xuất khẩu gạo tại vùng ĐBSCL nói riêng, bài viết đề xuất một số nội dung sau đây:

Thứ nhất, nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng, trong đó có các doanh nghiệp hoạt động liên quan trực tiếp đến sản xuất lúa và kinh doanh gạo xuất khẩu vùng ĐBSCL để hạn chế bớt rủi ro cho hoạt động TDXK, bởi khâu thẩm định có ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng các khoản vay. Theo đó, khi xem xét cấp hạn mức TDXK gạo NHPT cần căn cứ vào chất lượng khách hàng, chất lượng khoản vay thay vì chỉ căn cứ vào quy mô hợp đồng xuất khẩu gạo đã ký hay giá trị của L/C như hiện nay.

Thứ hai, để tạo điều kiện cho các khách hàng, trong đó có các doanh nghiệp hoạt động liên quan trực tiếp đến sản xuất lúa và kinh doanh gạo xuất khẩu vùng ĐBSCL tiếp cận các nguồn vốn của NHPT, cần có chính sách phân loại khách hàng để có biện pháp áp dụng phù hợp. Nguyên tắc chung là, đối với những khách hàng tốt, có thể xem xét tỷ lệ tài sản thế chấp thấp hơn, hạn mức cho vay cao hơn. Làm được như vậy, một mặt vẫn đảm bảo hạn chế được rủi ro tín dụng, mặt khác có tác dụng khuyến khích, động viên khách hàng vay, nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh của mình.

Thứ ba, xây dựng qui trình quản lý, định giá tài sản hình thành từ vốn vay trong một số trường hợp đặc thù như tài sản hình thành từ vốn vay đối với ngành Lúa gạo xuất khẩu như: cho vay thu mua lúa gạo xuất khẩu, mua giống lúa và vật tư cho sản xuất lúa gạo, mua máy móc canh tác lúa và máy móc chế biến gạo,... không được đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay mà phải đảm bảo bằng

kho hàng hoặc tài sản khác. Ngoài ra, chính sách TDXK cần nghiên cứu bổ sung nghiệp vụ thanh toán quốc tế và ngoại hối để tổ chức cho vay TDXK, trong đó có các doanh nghiệp hoạt động liên quan trực tiếp đến sản xuất lúa và kinh doanh gạo xuất khẩu vùng ĐBSCL có thể giám sát được nguồn thu từ hoạt động xuất khẩu gạo.

NHPT cần phải tiếp tục hoàn thiện dịch vụ thanh toán, xây dựng quy trình hướng dẫn kiểm soát dòng tiền xuất khẩu gạo, bởi NHPT hiện nay vẫn chưa thực hiện các nghiệp vụ thanh toán quốc tế và ngoại hối, mọi nguồn thu về của doanh nghiệp, trong đó có các doanh nghiệp hoạt động

liên quan trực tiếp đến sản xuất lúa và kinh doanh gạo xuất khẩu vùng ĐBSCL đều phải thông qua các ngân hàng thương mại nên cũng hạn chế tính chủ động của NHPT trong việc quản lý nguồn trả nợ của các khoản vay.

Việc hoàn thiện chính sách này tác động tới cả 3 đối tượng: người nông dân tăng cường đầu tư thâm canh, nâng cao hiệu quả sản xuất lúa gạo; các doanh nghiệp liên kết chặt chẽ với người nông dân trồng lúa trong cả khâu cung ứng đầu vào, khâu tiêu thụ, chế biến và xuất khẩu; các NHTM mở rộng cho vay và cung ứng các dịch vụ ngân hàng tiện ích khác cho lĩnh vực lúa gạo xuất khẩu ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- www.vietfood.org.vn

- www.sbv.gov.vn

- Một số nguồn khác

Ngày nhận bài: 28/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 15/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. NGUYỄN THỊ TRÚC PHƯƠNG

Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm TP. Hồ Chí Minh

**ADVANCING FINANCIAL SOLUTIONS FROM THE STATE
BUDGET SOURCE TO PROMOTE RICE EXPORT ACTIVITIES
IN THE MEKONG RIVER DELTA**

● Master. **NGUYEN THI TRUC PHUONG**
Ho Chi Minh City University of Food Industry

ABSTRACTS:

The States policies which impact on rice export activities in the Mekong River Delta could be divided into 2 main groups: financial solutions of the commercial banks and financial solutions of the State budget, such as: interest rate and credit support from the State. This article discusses deep financial solutions from the State budget source, including lending activities of commercial banks and interest rate support from the State budget.

Keywords: Financial policy, the State budget, rice exports, the Mekong Delta.

ỨNG DỤNG MÔ HÌNH Z- SCORE VÀ XẾP HẠNG TÍN NHIỆM DOANH NGHIỆP VÀO QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

● ĐÀO MỸ HẠNH
● NGUYỄN KIỀU HOA

TÓM TẮT:

Tín dụng ngân hàng là quan hệ giữa một bên là ngân hàng (người cho vay) và một bên là đối tượng đi vay (người dân, các thành phần trong nền kinh tế...) trên nguyên tắc hoàn trả. Khi đáo hạn, khách hàng thanh toán cho ngân hàng cả gốc và lãi thì quan hệ tín dụng thành công. Tuy nhiên, đối với các khoản vay, trong quá trình thực hiện, ngân hàng luôn phải trích các khoản dự phòng rủi ro khi có tín hiệu rủi ro từ phía đối tượng đi vay, trong đó có các doanh nghiệp.

Bài biết đề cập đến việc ứng dụng mô hình Z-Score và hệ thống xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp vào đánh giá rủi ro tín dụng của khách hàng là biện pháp can thiệp kịp thời và thích hợp.

Từ khóa: Z-Score, xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp, rủi ro tín dụng.

1. Rủi ro tín dụng trong hoạt động của các ngân hàng thương mại

1.1. Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro thất thoát tài chính có thể phát sinh khi một bên đối tác không thực hiện một nghĩa vụ tài chính hoặc nghĩa vụ theo hợp đồng đối với một ngân hàng.

Rủi ro tín dụng phát sinh khi một hoặc các bên tham gia hợp đồng tín dụng không có khả năng thanh toán cho các bên còn lại. Đối với ngân hàng thương mại (NHTM) rủi ro tín dụng phát sinh trong trường hợp ngân hàng không thu được đầy đủ cả gốc và lãi của các khoản cho vay, hoặc là việc thanh toán nợ gốc và lãi không đúng hạn. Nếu tất cả các khoản cho vay của ngân hàng đều được thanh toán đầy đủ và đúng hạn cả gốc và lãi, ngân hàng không bị rủi ro tín dụng. Ngược lại, nếu người vay tiền không có khả năng trả nợ hoặc cố ý không trả nợ, rủi ro tín dụng sẽ nảy sinh.

1.2. Các loại rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng bao gồm rủi ro vỡ nợ tín dụng và rủi ro quốc gia. Rủi ro tín dụng xảy ra sẽ tác động đến nhiều bên khác nhau và có thể làm chính NHTM rơi vào tình trạng khó khăn. Vì vậy, dự báo trước rủi ro tín dụng của khách hàng rất cần thiết cho hoạt động của NHTM. Dự báo trước rủi ro tín dụng không chỉ giúp NHTM đưa ra quyết định cấp tín dụng phù hợp mà còn giúp NHTM chủ động trong việc xử lý rủi ro. Có nhiều phương pháp khác nhau để xác định rủi ro tín dụng. Các công ty chuyên cung cấp dịch vụ định giá doanh nghiệp, chứng khoán... như S&P, Moodys, Fitch Ratings, Dun & Bradstreet cung cấp các thông tin về rủi ro tín dụng của doanh nghiệp. Ngoài ra, nhiều công ty và các NHTM còn tự mình mua các chương trình máy tính để xác định rủi ro tín dụng (như Credit Scorecard) hoặc tự mình xây dựng hệ thống đánh giá rủi ro tín dụng của khách hàng. Các NHTM còn tuyển dụng các chuyên viên phân tích rủi ro tín

dụng để đánh giá rủi ro tín dụng của khách hàng. Nhưng cho dù là phương pháp nào được sử dụng, mục tiêu cuối cùng vẫn là xác định được chính xác rủi ro tín dụng để có biện pháp xử lý hiệu quả. Các NHTM Việt Nam thông thường xây dựng hệ thống chỉ tiêu xếp hạng tín dụng cho riêng ngân hàng mình, với hệ thống xếp hạng nội bộ đó, giúp đánh giá tổng quát khách hàng trên nhiều khía cạnh, tuy nhiên hiệu quả dự báo còn bỏ ngỏ. Vấn đề này đặt ra yêu cầu cần có chỉ tiêu dự báo rủi ro tín dụng của khách hàng hiệu quả và nhanh chóng.

2. Một số công cụ để xác định rủi ro tín dụng

Để đưa ra quyết định, nên cấp tín dụng cho các khách hàng doanh nghiệp hay cá nhân đối với các NHTM trong giai đoạn hiện nay là vô cùng quan trọng.

Với việc phân tích tài chính bằng các chỉ tiêu quen thuộc như phân tích về nguồn vốn, tài sản, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán hay hiệu quả hoạt động đã được các ngân hàng sử dụng khá rộng rãi để làm thước đo xác định khả năng tài chính của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, mỗi ngân hàng có thể xây dựng cho mình một phương pháp đo lường nội bộ để xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp. Ngoài ra, để có thể dự báo nhanh chóng và mang tính cấp thiết về tình trạng tài chính của các doanh nghiệp, dưới đây là 2 công cụ hỗ trợ để đánh giá khả năng tài chính của công ty một cách toàn diện hơn.

2.1. Chỉ số Z - score

Một trong những công cụ phát hiện nguy cơ phá sản là chỉ số Z (Z - score) được phát minh bởi Giáo sư Edward I. Altman, trường Kinh doanh Leonard N. Stern, thuộc trường Đại học New York. Chỉ số Z là công cụ được cả hai giới học thuật và thực hành, công nhận và sử dụng rộng rãi nhất trên thế giới.

Chỉ số Z bao gồm 5 chỉ số X1, X2, X3, X4, X5.

X1 = Tỷ số vốn lưu động trên tổng tài sản (Working Capitals/ Total Assets)

X2 = Tỷ số lợi nhuận giữ lại trên tổng tài sản (Retain Earnings/ Total Assets)

X3 = Tỷ số lợi nhuận trước lãi vay và thuế trên tổng tài sản (EBIT/Total Assets)

X4 = Giá trị thị trường của vốn chủ sở hữu trên giá trị sổ sách của tổng nợ (Market Value of Total Equity/ Book values of total liabilities)

X5 = Tỷ số doanh số trên tổng tài sản (Sales/ Total Assets)

Từ một chỉ số Z ban đầu, Giáo sư Edward I. Altman đã phát triển ra Z và Z để có thể áp dụng theo từng loại hình và ngành của doanh nghiệp như sau:

$$Z = 1,2.X1 + 1,4.X2 + 3,3.X3 + 0,64.X4 + 0,999.X5$$

+ Nếu $Z > 2,99$ doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.

+ Nếu $1,8 < Z < 2,99$ doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản.

+ Nếu $Z < 1,88$ doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

Đối với doanh nghiệp chưa cổ phần hóa, ngành sản xuất:

$$Z = 0,717.X1 + 0,847.X2 + 3,107.X3 + 0,42.X4 + 0,998.X5$$

+ Nếu $Z > 2,9$ doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.

+ Nếu $1,23 < Z < 2,9$ doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản.

+ Nếu $Z < 1,23$ doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

Đối với các doanh nghiệp khác:

Chỉ số Z có thể dùng được cho hầu hết các ngành, các loại hình doanh nghiệp. Vì sự khác nhau khá lớn của X5 giữa các ngành, nên X5 đã được đưa ra công thức tính chỉ số Z được điều chỉnh như sau:

$$Z = 6,56.X1 + 3,26.X2 + 6,72.X3 + 1,05.X4$$

+ Nếu $Z > 2,6$ doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản.

+ Nếu $1,2 < Z < 2,6$ doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản.

+ Nếu $Z < 1,1$ doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm nguy cơ phá sản cao.

2.2. Xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp

Xếp hạng tín nhiệm là việc đánh giá mức độ tin cậy và sẵn sàng trả các khoản nợ của cá nhân, doanh nghiệp hay chính phủ theo các điều khoản vay mượn.

Ngày nay các ngân hàng thương mại đều sử dụng kết quả xếp hạng tín nhiệm của một tổ chức

xếp hạng tín nhiệm độc lập, có uy tín hoặc tự mình xây dựng một hệ thống xếp hạng tín nhiệm riêng để làm cơ sở quyết định cho vay, đánh giá mức độ rủi ro của khoản cho vay.

Quy trình xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp:
 Bước 1: Phân loại doanh nghiệp (DN) theo qui mô và ngành nghề kinh doanh. (Xem bảng 1)

Sau khi phân loại theo quy mô sẽ xác định ngành nghề kinh doanh của DN dựa trên cơ sở đối

Bảng 1: Tiêu chí phân loại qui mô doanh nghiệp

Tiêu chí	Nội dung	Điểm	
Vốn	Hơn 100 tỷ đồng	30	
	Từ 80 tỷ đến 100 tỷ đồng	25	
	Từ 50 đến 80 tỷ đồng	20	
	Từ 30 đến 50 tỷ đồng	15	
	Từ 10 đến 30 tỷ đồng	10	
	Dưới 10 tỷ đồng	5	
Lao động	Hơn 1.500 người	15	
	Từ 1000 đến 1500 người	12	
	Từ 500 đến 1000 người	9	
	Từ 100 đến 500 người	6	
	Từ 50 đến 100 người	3	
	Dưới 50 người	1	
Doanh thu thuần	Hơn 400 tỷ	40	
	Từ 200 đến 400 tỷ	30	
	Từ 100 đến 200 tỷ	20	
	Từ 50 đến 100 tỷ	10	
	Từ 20 đến 50 tỷ	5	
	Dưới 20 tỷ	2	
Tổng tài sản	Hơn 400 tỷ	15	
	Từ 200 đến 400 tỷ	12	
	Từ 100 đến 200 tỷ	9	
	Từ 50 đến 100 tỷ	6	
	Từ 20 đến 50 tỷ	3	
	Dưới 20 tỷ	1	
	Quy mô	Tổng điểm	
	Lớn	70-100	
	Vừa	30-69	
Nhỏ	Dưới 30		

(Nguồn: Tiêu chí phân loại qui mô DN, Tổng cục Thống kê, 2006)

chiều ngành kinh doanh chính của DN có tỷ trọng lớn nhất hoặc chiếm từ 40% doanh thu trở lên theo 4 nhóm ngành: Nông-Lâm-Ngư nghiệp, Thương mại-dịch vụ, Xây dựng và Công nghiệp. Dựa theo tiêu chí phân ngành Kinh tế của Tổng cục Thống kê 2006.

Bước 2: Trên cơ sở ngành nghề và quy mô sử dụng các bảng chấm điểm tương ứng với ngành nghề kinh doanh chính của DN (Ví dụ ngành Nông - Lâm - Ngư nghiệp). (Xem bảng 2)

Ghi chú:

+ Từ A về phía trái: 100 điểm; sau A đến B: 75 điểm; sau B đến C: 50 điểm; sau C đến D: 25 điểm. Từ sau D về phía phải: 0 điểm.

+ Các chỉ số lợi nhuận trong mục 9,10 <0: 0 điểm

+ Tỷ số Nợ phải trả/ VCSH trong mục 7 <0: 0 điểm

Phương pháp tính điểm các chỉ tiêu tài chính như sau:

- Điểm trọng số của các chỉ tiêu tài chính sẽ lấy bằng nhau là 10%, không phân biệt nhóm chỉ tiêu, những chỉ tiêu xếp vào nhóm sau D sẽ tính điểm 0.

- Không phân biệt trọng số cho các loại hình doanh nghiệp để đảm bảo sự công bằng trong đánh giá.

- Mỗi chỉ tiêu chấm điểm tài chính sẽ có 5 khoảng giá trị chuẩn tương ứng với 5 mức điểm 0, 25, 50, 75, 100 (Điểm ban đầu).

Bước 3: Chấm điểm các chỉ tiêu dự báo nguy cơ khó khăn tài chính của DN dựa trên các tiêu chí bao gồm: Triển vọng ngành, chính sách của nhà nước tác động đến DN, hàm thống kê Z-Score của Altman, tình hình trả nợ của các khách hàng. (Xem bảng 3)

Bước 4: Chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính có tác động trực tiếp đến DN như tình hình trả nợ và lãi vay, khả năng ứng phó với các thay đổi, đa dạng hóa ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh, mở rộng qui mô. (Xem bảng 4)

Bước 5: Xác định tổng điểm cuối cùng để xếp hạng doanh nghiệp bằng cách cộng tổng điểm các bước nêu trên (điểm đã nhân trọng số), sau đó chia

Bảng 2: Tiêu chuẩn đánh giá các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp ngành Nông-Lâm-Ngư nghiệp

Chỉ tiêu	Quy mô lớn				Quy mô vừa				Quy mô nhỏ			
	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
Chỉ tiêu thanh khoản												
1. Khả năng thanh toán hiện hành	2,1	1,5	1,0	0,7	2,3	1,6	1,2	0,9	2,5	2,0	1,5	1,0
2. Khả năng thanh toán nhanh	1,1	0,8	0,6	0,2	1,3	1,0	0,7	0,4	1,5	1,2	1,0	1,0
Chỉ tiêu hoạt động												
3. Luân chuyển hàng tồn kho	4,0	3,5	3,0	2,0	4,5	4,0	3,5	3,0	4,0	3,0	2,5	2,0
4. Kỳ thu tiền bình quân	40	50	60	70	39	45	55	60	34	38	44	55
5. Doanh thu/tổng tài sản	3,5	2,9	2,3	1,7	4,5	3,9	3,3	2,7	5,5	4,9	4,3	3,7
Chỉ tiêu cân nợ												
6. Nợ phải trả/tổng TS	39	48	59	70	30	40	52	60	30	35	45	55
7. Nợ phải trả/vốn CSH	64	92	143	233	42	66	108	185	42	53	81	122
Chỉ tiêu thu nhập												
8. Thu nhập trước thuế/DT	3,0	2,5	2,0	1,5	4,0	3,5	3,0	2,5	5,0	4,5	4,0	3,5
9. Thu nhập trước thuế/Tổng TS	4,5	4,0	3,5	3,0	5,0	4,5	4,0	3,5	6,0	5,5	5,0	4,5
10. Thu nhập trước thuế/Vốn CSH	10	8,5	7,6	7,5	10	8,0	7,5	7,0	10	9	8,4	7,3

(Nguồn: Quyết định 57/2005/QĐ-NHNN ngày 24/01/2005)

Bảng 3: Bảng điểm của các chỉ tiêu dự báo khó khăn tài chính

Chỉ tiêu	Điểm ban đầu					Trọng số
	100	75	50	25	0	
1. Nguy cơ vỡ nợ (Z-Score)	Vùng an toàn		Vùng cảnh báo		Vùng nguy hiểm	15%
2. Chính sách của nhà nước tác động đến DN	Rất thuận lợi	Thuận lợi	Không ảnh hưởng nhiều	Đang hạn chế	Rất hạn chế	15%
3. Triển vọng ngành	Thuận lợi	Ổn định	Phát triển kém	Bão hòa	Suy thoái	10%
4. Tình hình trả nợ của khách hàng	Luôn trả nợ đúng hạn	Đã có gia hạn	Đã có nợ quá hạn nhưng hiện tại vẫn trả nợ	Đã có nợ quá hạn nhưng khả năng trả nợ kém	Nợ quá hạn nhiều	10%

tổng điểm cho 2. Như vậy điểm tối đa của DN khi xếp hạng là $(100+50+50)/2=100$ điểm. Căn cứ vào điểm cuối cùng này để xếp DN thành 10 hạng. (Xem bảng 4)

2.3. Ứng dụng vào một số công ty cổ phần trong năm 2015

Với 3 công ty khác nhau là Công ty cổ phần Vận tải biển Việt Nam (VOS) có cổ phiếu bị tạm

ngừng giao dịch; Công ty cổ phần Xây lắp và Địa ốc Vũng Tàu (VRC) có cổ phiếu bị đưa vào diện bị cảnh báo và Công ty cổ phần Xây lắp điện 1 (PCC1) có cổ phiếu đang được ưa chuộng trên thị trường. (Xem bảng 5)

Nhìn vào hệ số Z, Công ty VOS có hệ số $Z = 0,404 < 1,81$; như vậy Công ty đang gặp vấn đề nghiêm trọng về tài chính => Cơ sở để các ngân

Bảng 4: Bảng điểm của các chỉ tiêu phi tài chính

	Chỉ tiêu	Điểm ban đầu					Trọng số
		100	75	50	25	0	
1	Tình hình trả nợ của DN	Luôn trả nợ đúng hạn	Đã có gia hạn nợ	Có nợ quá hạn nhưng hiện tại vẫn trả được nợ	Có nợ quá hạn nhưng khả năng trả nợ kém	Nợ quá hạn nhiều	20%
2	Khả năng ứng phó với thay đổi	Công nghệ tiên tiến, khả năng quản trị cao, có kinh nghiệm.	Công nghệ khá tiên tiến, khả năng quản trị cao, có kinh nghiệm.	Công nghệ trung bình, khả năng quản trị cao.	Công nghệ trung bình, khả năng quản trị bị hạn chế.	Công nghệ lạc hậu, khả năng quản trị kém.	10%
3	Đa dạng hóa ngành nghề và lĩnh vực kinh doanh	Đa dạng hóa tốt quanh năng lực cốt lõi	Đa dạng hóa quanh năng lực cốt lõi	Ít đa dạng hóa quanh năng lực cốt lõi	Không đa dạng hóa	Đa dạng hóa ngoài năng lực cốt lõi	10%
4	Mở rộng qui mô	Triển khai và thực hiện nhiều dự án phù hợp với khả năng	Mở rộng trong phù hợp với khả năng	Không mở rộng nhiều qui mô	Không mở rộng qui mô	Mở rộng quá nhiều và quá nhanh	10%

Bảng 5: Hệ thống xếp hạng doanh nghiệp

Điểm	Xếp hạng DN	Đánh giá doanh nghiệp
>92,3	AAA	Tình hình tài chính lành mạnh, tiềm lực tốt, năng lực quản trị tốt, hoạt động hiệu quả. Triển vọng phát triển cao. Rủi ro thấp nhất.
84,8-92,3	AA	Tình hình tài chính lành mạnh, hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả, ổn định. Triển vọng phát triển lâu dài. Rủi ro thấp.
77,2-84,7	A	Tình hình tài chính ổn định nhưng có những hạn chế nhất định, hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả nhưng không ổn định. Triển vọng phát triển tốt. Rủi ro thấp.
69,6-77,1	BB	Hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả và có triển vọng trong ngắn hạn, tình hình tài chính ổn định trong ngắn hạn. Rủi ro trung bình.
62-69,5	BB	Tiềm lực tài chính trung bình, có những nguy cơ tiềm ẩn. Hoạt động kinh doanh tốt trong hiện tại nhưng dễ bị tổn thất do những biến động lớn. Rủi ro trung bình, khả năng trả nợ có thể bị giảm.
54,4-61,9	B	Khả năng tự chủ tài chính thấp, dòng tiền biến động theo chiều hướng xấu, hiệu quả hoạt động kinh doanh không cao, dễ bị tác động lớn từ những biến động nhỏ trong kinh doanh. Rủi ro cao.
46,8-54,3	CCC	Hiệu quả kinh doanh thấp, không ổn định, năng lực tài chính yếu, bị thua lỗ trong gần đây và đang phải khó khăn để duy trì khả năng sinh lời. Rủi ro cao.
39,2-46,7	CC	Hiệu quả kinh doanh thấp, năng lực tài chính yếu kém, đã có nợ quá hạn dưới 90 ngày. Rủi ro rất cao. Khả năng trả nợ kém.
31,6-39,1	C	Hiệu quả kinh doanh thấp, năng lực tài chính yếu kém, đã có nợ quá hạn dưới 90 ngày. Rủi ro rất cao. Khả năng trả nợ kém.
<31,6	D	Tài chính yếu kém, bị thua lỗ kéo dài, có nợ khó đòi. Rủi ro đặc biệt cao, mất khả năng trả nợ.

Phân tích theo chỉ số Z-Score tại một số công ty năm 2015

Chỉ tiêu	VOS	VRC	PCC1
1. X1	0,033	0,133	0,255
2. X2	-0,096	0,013	0,244
3. X3	-0,033	-0,0023	0,1
4. X4	0,386	2,516	0,685
5. X5	0,361	0,579	0,95
6. Z	0,404	2,258	2,365

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2015 tại 3 công ty)

hàng ra quyết định không cấp tín dụng cho Công ty này khá dễ dàng.

Với Công ty VRC có $Z = 2,258$ và Công ty PCC1 có $Z = 2,365$ thuộc đoạn 1,81 đến 2,99 nên Công ty đang có vấn đề trong ngắn hạn và cần xem xét. Với những công ty đang thuộc diện cảnh báo về cổ phiếu như thế này, ngoài hệ số Z, Công ty cần phải sử dụng thêm các thước đo về hệ số tín nhiệm để đánh giá.

Như vậy, với thước đo đầu tiên là hệ số Z, các ngân hàng có thể đã nhanh chóng lọc ra được công ty có nên cấp tín dụng hay không. Sau đó, nếu nhận thấy công ty thuộc đoạn có vấn đề, NHTM cần phải sử dụng các thước đo khác để xác định

tài hình tài chính của công ty cụ thể như thế nào, vì thực tế hệ số Z không phản ánh một cách đầy đủ và toàn diện về khả năng tài chính của các công ty.

Với mỗi ngân hàng ngoài hệ thống xếp hạng tín nhiệm chung, các ngân hàng có thể có các thước đo khác nhau trong việc xác định điểm số tín nhiệm của các doanh nghiệp, để từ đó đưa ra quyết định cuối cùng có cấp tín dụng cho các doanh nghiệp hay không.

3. Kết luận

Với những diễn biến thất thường của nền kinh tế, sự vận động của các doanh nghiệp trong nền kinh tế hiện nay đôi khi cũng gặp nhiều khó khăn từ khâu cung ứng vốn đến việc sử dụng vốn. Chính vì vậy, để đánh giá và quyết định đưa ra việc cấp tín dụng cho các doanh nghiệp trong ngắn và dài hạn đòi hỏi các ngân hàng thương mại cần phải có các công cụ hỗ trợ tốt và hiệu quả để đánh giá được các doanh nghiệp để tránh những rủi ro tín dụng. Như vậy, ngoài việc sử dụng chỉ số Z, các ngân hàng có thể linh hoạt sử dụng thêm các hệ số Z hay Z để đánh giá được chính xác hơn và hệ số xếp hạng tín nhiệm khác hàng để có cái nhìn tổng quát về tình hình tài chính của các doanh nghiệp ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Altman, Edward I (1968). *Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy*. *Journal of Finance*, 23(4): 589-609.
2. Lâm Minh Chánh (2007). *Chỉ số Z: Công cụ phát hiện nguy cơ phá sản và xếp hạng định mức tín dụng*, Truy cập ngày 2/4/2014 tại <http://www.saga.vn>.
3. Nguyễn Đăng Tùng, Bùi Thị Len. *Đánh giá nguy cơ phá sản của các ngân hàng niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam bằng chỉ số Altman Z- Score*.
4. Nguyễn Phúc Cảnh, Vũ Xuân Hùng. *Ứng dụng mô hình Z-Score vào quản lý rủi ro tín dụng cho các ngân hàng thương mại Việt Nam*.
5. Nguyễn Thị Mùi, Trần Cảnh Toàn, *Giáo trình quản trị ngân hàng thương mại (2011)*, Nhà Xuất bản Tài chính.

Thông tin tác giả:

ĐÀO MỸ HẠNH

Bộ môn Kế toán -Khoa Kinh tế Tài nguyên và Môi trường

Trường Đại học Tài nguyên và Môi trường Hà Nội

Điện thoại: 01649802188

Email: hanhdao1405@gmail.com

NGUYỄN KIỀU HOA

Bộ môn Kế toán - Khoa Kinh tế Tài nguyên và Môi trường

Trường Đại học Tài nguyên và Môi trường Hà Nội

Điện thoại: 0977881859

Email: nguyengkieuhoa.ht@gmail.com

APPLYING Z-SCORE MODEL AND CORPORATE CREDIT RATINGS SYSTEM IN CREDIT RISKS MANAGING OF COMMERCIAL BANKS IN VIETNAM

● **NGUYEN KIEU HOA**

Department of Accounting, Faculty
of Environmental and Natural Resources Economics
Hanoi University of Natural Resource and Environment

● **DAO MY HANH**

Department of Accounting, Faculty
of Environmental and Natural Resources Economics
Hanoi University of Natural Resource and Environment

ABSTRACTS:

Bank credit is the relationship between the bank (lender) and borrower (people, enterprise, organization ...) on the principle of repayment. The borrower have to pay the loan with interest to the bank at maturity date. However, banks always have to set aside risk provisions for loans. This article is to introduce the using of Z-Score model and corporate credit ratings system in evaluating timely and appropriate the credit risk of customers.

Keywords: Z-Score, corporate credit ratings, credit risks.

VAI TRÒ CỦA NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM TRONG QUẢN LÝ NỢ XẤU

● BÙI THỊ HẠNH
● ĐINH VIỆT HƯNG

TÓM TẮT:

Trong hoạt động lĩnh vực ngân hàng, nợ xấu và xử lý nợ xấu luôn là mối quan tâm lớn của tất cả các quốc gia trên thế giới. Khối lượng nợ xấu gia tăng sẽ ảnh hưởng đến sự phát triển nền kinh tế nói chung và hiệu quả hoạt động của các ngân hàng nói riêng. Xử lý nợ xấu không chỉ là việc phải làm của bản thân các ngân hàng thương mại, mà cần có sự tham gia của tất cả các thành phần trong nền kinh tế, đặc biệt là Ngân hàng Trung ương (Ngân hàng Nhà nước). Trên thế giới, Ngân hàng Trung ương (NHTW) các nước luôn luôn muốn phát huy mạnh mẽ vai trò của mình trong việc quản lý nợ xấu tại các ngân hàng thương mại (NHTM), vì vậy họ đã nghiên cứu, phát triển đưa ra các biện pháp nhằm hạn chế sự gia tăng của nợ xấu. Tại Việt Nam, để giải quyết vấn đề nợ xấu, NHNN cũng đã phát huy mạnh mẽ vai trò của mình nhằm giúp các NHTM quản lý và xử lý nợ xấu một cách hiệu quả.

Từ khóa: Vai trò của NHTW, Ngân hàng Nhà nước, ngân hàng thương mại, nợ xấu, xử lý nợ xấu, quản lý nợ xấu.

1. Vai trò của NHNN trong quản lý nợ xấu tại các NHTM Việt Nam

Hệ thống ngân hàng là một trong những thành phần có vai trò to lớn, trong đó đứng đầu là NHNN. Một trong những vai trò quan trọng của NHNN là giám sát, theo dõi và quản lý nợ xấu của toàn hệ thống. Với chức năng và nhiệm vụ của mình, NHNN phải đưa ra các biện pháp tối ưu nhất nhằm kìm hãm tỷ lệ nợ xấu ở mức an toàn.

Kinh nghiệm của một số nước trên thế giới cho thấy, việc xử lý nợ xấu có thể được thực hiện bởi một trong các biện pháp như: Hỗ trợ trực tiếp từ Chính phủ thông qua việc cấp thêm vốn cho các định chế tài chính nhằm nâng cao năng lực tài chính để xử lý nợ xấu; Điều chỉnh các quy định liên quan đến phân loại và quản lý nợ xấu hoặc cho phép các tổ chức tín dụng (TCTD) và bên đi vay thương lượng phương án xử lý nợ dưới nhiều hình thức như thanh lý tài sản, cơ cấu thời hạn trả nợ, miễn giảm lãi suất; Thành lập các công ty quản lý tài sản để tập trung xử lý nợ xấu của các TCTD.

Học tập kinh nghiệm từ các nước trên thế giới, ngày 18/5/2013, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 53/2013/NĐ-CP về thành lập, tổ chức và hoạt động của Công ty Quản lý tài sản của các TCTD Việt Nam (VAMC) nhằm xử lý nhanh nợ xấu, lành mạnh hóa tài chính, giảm thiểu rủi ro cho các TCTD, DN và thúc đẩy tăng trưởng tín dụng hợp lý nền kinh tế.

Ngoài ra, để phát huy rõ vai trò lãnh đạo, quản lý, NHNN thường xuyên ban hành các văn bản, thông tư nhằm hướng dẫn các TCDT cũng phối hợp thực hiện mục tiêu về nợ xấu trong toàn hệ thống, cụ thể:

Ngày 21/01/2013, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) đã ban hành Thông tư số 02/2013/TT-NHNN về việc phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của các TCTD. Văn bản này thay thế cho Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự

phòng rủi ro của TCTD và một số văn bản khác liên quan. Theo đó, Thông tư số 02/2013/TT-NHNN có một số thay đổi về nợ xấu so với Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN, các khoản nợ được coi là nợ xấu đó là nợ nhóm 3, 4 và 5. Tuy nhiên, theo Thông tư này, các khoản nợ xấu được cụ thể và bổ sung thêm nhiều trường hợp hơn. Các khoản nợ bị gia hạn nợ lần đầu sẽ được đưa vào nợ nhóm 3 thuộc nhóm nợ xấu, thay vì nếu gia hạn nợ trong thời hạn vẫn được xếp vào nhóm 2 theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN. Nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng cũng được đưa vào nhóm nợ xấu. Ngoài các tiêu chí để phân loại nợ từ đặc tính khả năng trả nợ của khách hàng, điểm mới được đánh giá khá khắc nghiệt là xem xét hoạt động cấp tín dụng cho những đối tượng bị hạn chế cấp tín dụng hoặc cấp tín dụng có điều kiện theo Luật Các tổ chức tín dụng sửa đổi năm 2010.

Ngày 18/3/2014, Thống đốc NHNN ký ban hành Thông tư số 09/2014/TT-NHNN để sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 02/2013/TT-NHNN ngày 21/01/2013 quy định về việc phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài (NHNNg). Thông tư này có hiệu lực kể từ ngày 20/3/2014.

Thông tư 09 bổ sung quy định TCTD, chi nhánh NHNNg thực hiện trích lập dự phòng rủi ro đối với trái phiếu đặc biệt do Công ty Quản lý tài sản và TCTD Việt Nam (VAMC) phát hành để mua nợ xấu của TCTD. Bổ sung quy định yêu cầu TCTD, chi nhánh NHNNg định kỳ phải tự đánh giá tài sản bảo đảm theo quy định của pháp luật để bảo đảm giá trị của tài sản bảo đảm phù hợp với giá trị thị trường khi tính số tiền phải trích lập dự phòng cụ thể. Bổ sung quy định TCTD, chi nhánh NHNNg thực hiện cơ cấu lại thời hạn trả nợ và giữ nguyên nhóm nợ với điều kiện chặt chẽ hơn, đồng thời yêu cầu TCTD phải ban hành quy định nội bộ về kiểm soát, giám sát việc cơ cấu lại thời hạn trả nợ và giữ nguyên nhóm nợ; kiểm soát nội dung, lý do cơ cấu lại thời hạn trả nợ và giữ nguyên nhóm nợ đối với từng khoản nợ. Việc cơ cấu lại thời hạn trả nợ và giữ nguyên nhóm nợ chỉ được thực hiện một

lần. Quy định về việc cơ cấu lại thời hạn trả nợ và giữ nguyên nhóm nợ có hiệu lực thi hành kể từ ngày ký và hết hiệu lực thi hành kể từ ngày 01/04/2015. Bổ sung, sửa đổi quy định đối với các khoản nợ vi phạm pháp luật và các khoản nợ phải thu hồi theo kết luận thanh tra. Cuối cùng là sửa đổi, bổ sung quy định về việc điều chỉnh kết quả phân loại nợ theo kết quả phân loại nợ của Trung tâm Thông tin tín dụng quốc gia Việt Nam (CIC), các TCTD phải thực hiện tham chiếu kết quả phân loại nợ đối với từng khách hàng từ CIC để phân loại lại nhóm nợ của khách hàng theo nhóm nợ cao nhất nếu khách hàng đó đang vay ở nhiều TCTD, quy định này có hiệu lực kể từ ngày 01/01/2015 và điều này sẽ giúp NHNN nắm bắt, quản lý được nợ xấu của NHTM một cách chính xác hơn.

Căn cứ vào Nghị quyết 01/2015/NQ-CP ngày 03/01/2015 của Chính phủ về những nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu chỉ đạo điều hành thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán NSNN năm 2015. Theo đó, Chính phủ yêu cầu NHNN chủ trì, phối hợp với các bộ, cơ quan, địa phương đẩy nhanh tiến độ xử lý nợ xấu, phấn đấu đến cuối năm 2015 đưa tỷ lệ nợ xấu về dưới 3% gắn với cơ cấu lại các TCTD. NHNN đã ban hành Thông tư số 36/2014/TT-NHNN ngày 20/11/2014 (thay thế Thông tư 13/2010/TT-NHNN ngày 20/5/2010) về quy định các giới hạn, tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của TCTD, chi nhánh NHNNg có hiệu lực từ ngày 01/02/2015. Theo đó, có tỷ lệ nợ xấu dưới 3% là một trong những điều kiện để ngân hàng được nắm giữ cổ phần TCTD khác hay cho vay đầu tư, kinh doanh cổ phiếu. Và Chỉ thị số 02/CT-NHNN ngày 27/01/2015 của Thống đốc NHNN về tăng cường xử lý nợ xấu của TCTD được ban hành để tiếp tục triển khai quyết liệt, đồng bộ các giải pháp xử lý nợ xấu nêu tại Đề án: “Xử lý nợ xấu của hệ thống các tổ chức tín dụng” và đưa tỷ lệ nợ xấu về mức dưới 3% vào cuối năm 2015 theo Chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ.

Liên quan đến hoạt động của Công ty Quản lý tài sản của các tổ chức tín dụng Việt Nam, NHNN cũng đã ban hành một số các văn bản, thông tư, quy định về việc mua bán, xử lý, thành lập, tổ chức, hoạt động của công ty này, cụ thể là các văn bản sau:

Số văn bản	Ngày ban hành	Trích yếu
07/VBHN-NHNN	09/09/2015	Văn bản hợp nhất số 07/VBHN-NHNN ngày 9/9/2015: Quy định về việc mua, bán và xử lý nợ xấu của Công ty Quản lý tài sản của các TCTD Việt Nam.
14/2015/TT-NHNN	28/08/2015	Thông tư số 14/2015/TT-NHNN ngày 28/8/2015: Sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 19/2013/TT-NHNN ngày 6/9/2013 của Thống đốc NHNN quy định về việc mua, bán và xử lý nợ xấu của Công ty Quản lý tài sản của các TCTD Việt Nam.
04/VBHN-HNHH	07/04/2015	Văn bản hợp nhất số 04/VBHN-NHNN ngày 07/4/2015: Về thành lập, tổ chức và hoạt động của Công ty Quản lý tài sản của các TCTD Việt Nam.
23/VBHN-NHNN	30/03/2016	Văn bản hợp nhất số 23/VBHN-NHNN ngày 30/03/2016: Về thành lập, tổ chức và hoạt động của Công ty Quản lý tài sản của các tổ chức tín dụng Việt Nam

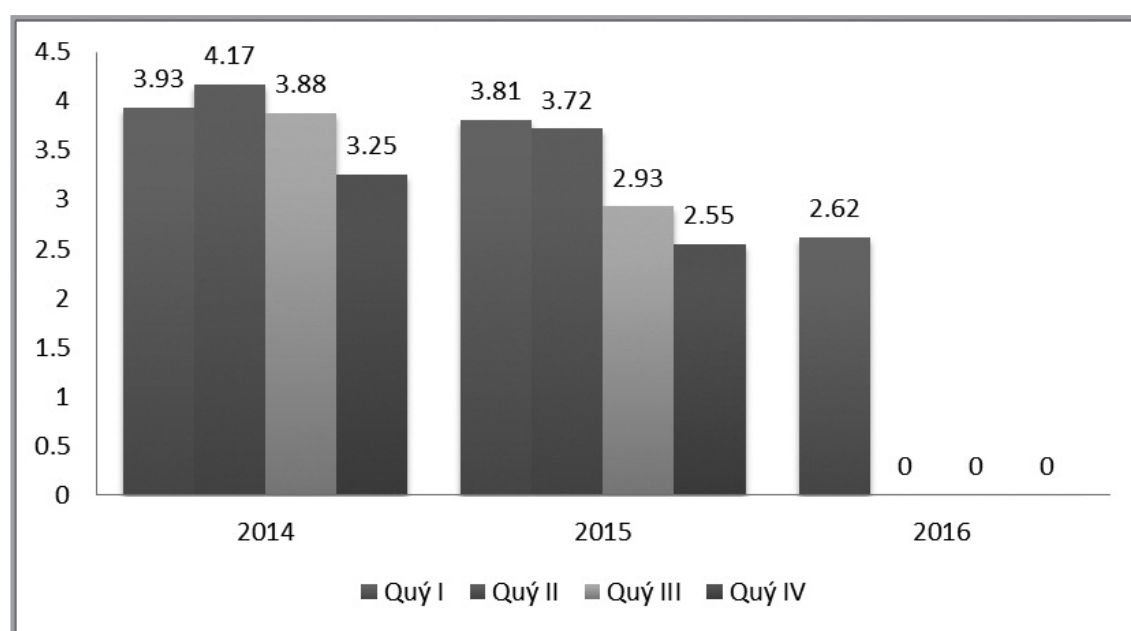
(Nguồn: <http://sbv.gov.vn>)

2. Thực trạng nợ xấu tại Việt Nam

Vấn đề nợ xấu tại Việt Nam không phải mới xuất hiện, mà đã tích tụ lại từ rất lâu, cho tới năm 2008 cũng do một phần ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, mà tỷ lệ nợ xấu đã lên cao tới mức báo động, buộc Chính phủ phải tìm ra các giải pháp nhằm giảm thiểu nợ xấu, đưa tỷ lệ nợ xấu về mức an toàn. Các nỗ lực này được thể hiện rõ nhất vào những năm 2013, 2014 và đặc biệt trong năm 2015 đã có những bước chuyển đáng kể. Đó là việc Nhà nước liên tục ban hành các quyết định, thông tư nhằm góp phần tái cơ cấu ngân hàng và xử lý triệt để nợ xấu.

Năm 2014, tình hình nợ xấu diễn ra khá phức tạp, tỷ lệ nợ xấu tăng mạnh ở 6 tháng đầu năm, đặc biệt là quý II tỷ lệ này tăng lên tới mức báo động (4,17%). Nguyên nhân dẫn tới việc tỷ lệ nợ xấu tăng mạnh tại thời điểm này là do hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp (DN) vẫn còn khó khăn, cho nên khi đến hạn, nhiều DN không có khả năng trả nợ, dẫn đến số nợ xấu tăng lên, trong khi khả năng tín dụng mở rộng còn hạn chế do sức hấp thụ vốn của nền kinh tế còn thấp. Việc NHNN đã ban hành Thông tư 09 về phân loại nợ cũng như quy định trích lập dự phòng rủi ro đối với nợ xấu. Mặc dù Thông tư này cho phép tiếp tục thực

Bịcho tới năm 2008 cũng do một phần ảnh hưởng năm 2014, 2015 và quý I/2016



hiện cơ cấu lại nợ và giữ nguyên nhóm nợ theo Quyết định số 780/2012/QĐ-NHNN ngày 23/4/2012 (tức là ban hành từ năm 2012 đến tháng 4/2015), nhưng Thông tư 09 lại có những quy định theo hướng chặt chẽ để bảo đảm quá trình cơ cấu lại thời hạn trả nợ không bị lạm dụng. Hơn nữa, trong Thông tư này, phạm vi phân loại nợ cũng rộng hơn trước, bao gồm cả phạm vi đầu tư vào trái phiếu DN. Như vậy, nhìn vào mặt tử số của nợ xấu sẽ thấy nợ xấu có xu hướng tăng do hai nguyên nhân cơ bản là hoạt động sản xuất - kinh doanh còn khó khăn, trong khi dư nợ tín dụng mở rộng.

Trong 6 tháng cuối năm 2014, tỷ lệ nợ xấu có xu hướng giảm, tổng nợ xấu nội bảng là 145.000 tỷ đồng, chiếm 3,25% tổng dư nợ, giảm so với mức 4,17% tháng 6/2014 và mức 3,61% tháng 12/2013. Tổng số dư các khoản nợ được giữ nguyên nhóm nợ khi thực hiện theo Quyết định số 780/2012/QĐ-NHNN và Thông tư 09 là 309.000 tỷ đồng. Quyết định này và Thông tư 09 cho phép các TCTD được xem xét cơ cấu lại thời hạn trả nợ và giữ nguyên nhóm nợ đối với các khoản vay mà TCTD đánh giá hoạt động của khách hàng có chiều hướng tích cực và có khả năng trả nợ tốt.

Năm 2015 với tinh thần triệt để đưa tỷ lệ nợ xấu về mức 3% trong toàn hệ thống, tất cả các ngân hàng thương mại đều quyết tâm giảm tỷ lệ này, tuy nhiên nhóm nợ có khả năng mất vốn lại tăng lên đáng kể. Trong 3 tháng đầu năm, tỷ lệ nợ xấu ngân hàng lại có xu hướng tăng. Tỷ lệ nợ xấu theo báo cáo của các TCTD trong tháng 01/2015, 02/2015, 03/2015 đã tăng lên lần lượt là 3,49%; 3,59%; và tăng cao nhất vào thời điểm cuối Quý I/2015 (3,81%). Nguyên nhân là do do hầu hết các TCTD phải thực hiện tham chiếu kết quả phân loại nợ đối với từng khách hàng từ Trung tâm Thông tin tín dụng quốc gia Việt Nam (CIC) để phân loại lại nhóm nợ của khách hàng theo nhóm nợ cao nhất nếu khách hàng đó đang vay ở nhiều TCTD (Theo quy định tại Thông tư 02/2013/TT-NHNN ngày 21/01/2013 và Thông tư 09/2014/TT-NHNN ngày 18/03/2014, có hiệu lực kể từ 01/01/2015), như vậy, số liệu nợ xấu đã phản ánh chính xác hơn về chất lượng tín dụng của các TCTD, không còn khác biệt nhiều giữa số liệu TCTD báo cáo và số liệu giám sát của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Nhưng về bản chất, nợ xấu đang có xu hướng giảm

đi khi so sánh với tỷ lệ nợ xấu theo giám sát của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (theo kết quả phân loại nợ lại từ thông tin của CIC) với tỷ lệ nợ xấu lần lượt là 4,83% vào tháng 12/2014; 4,55% vào tháng 01/2015; 4,75% vào tháng 02/2015 và 3,81% vào tháng 3/2015.

Tuy nhiên, đến tháng 6/2015 tỷ lệ nợ xấu trong tổng dư nợ tín dụng đã giảm xuống còn 3,72%, đặc biệt tỷ lệ này sụt giảm đáng kể xuống chỉ còn 2,93% vào tháng 9/2015. Như vậy, chỉ trong 9 tháng đầu năm 2015 tỷ lệ nợ xấu đã được đưa về con số mục tiêu mà cuối năm 2014 NHNN đã đặt ra.

Tính đến ngày 31/12/2015, tỷ lệ nợ xấu ngân hàng đã giảm xuống chỉ còn 2,55%. Để đạt được mục tiêu này là sự quyết tâm của toàn bộ hệ thống ngân hàng, đặc biệt là vai trò quản lý, giám sát của NHNN Việt Nam. Có thể nói vai trò quản lý của NHNN là vô cùng quan trọng, NHNN đã đưa ra được các định hướng đúng đắn, các quy định, nghị định, thông tư hướng dẫn cụ thể, rõ ràng nhằm giúp cho các NHTM có hướng đi chính xác nhằm đưa tỷ lệ nợ xấu về mức kiểm soát được. Tuy nhiên, với tình hình thực tế hiện nay, đặc biệt là trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, rất nhiều thách thức mới sẽ đặt ra cho các NHTM, xử lý nợ xấu không chỉ là xử lý về mặt hình thức, giấy tờ, mà cần phải có các biện pháp cụ thể, minh bạch. Để làm được điều đó, NHNN càng phải phát huy tối đa vai trò điều hành của mình.

3. Một số khuyến nghị nhằm góp phần giảm thiểu nợ xấu và phát huy vai trò của NHNN Việt Nam trong thời gian tới

Một là, cần thay đổi cách thức hoạt động của VAMC, Chính phủ cần sớm ban hành các luật lệ và khuôn khổ pháp lý để cho ra đời thị trường mua bán nợ, tạo thuận lợi cho việc xử lý nợ xấu, nhất là các quy định về mua, bán nợ và tài sản bảo đảm. Phát triển mạnh thị trường mua bán nợ; khuyến khích các nhà đầu tư trong và ngoài nước mua bán nợ xấu và tài sản bảo đảm, nhất là các đối tác chiến lược tham gia vào quá trình tái cơ cấu TCTD và DN VAMC không nên chỉ là tổ chức môi giới, làm nhiệm vụ trung chuyển, gắn kết người bán và người mua; VAMC phải là người kinh doanh nợ, kinh doanh hợp pháp, đầu cơ hợp pháp các khoản

nợ. Tăng quyền chủ động quyết định cho VAMC trong việc cơ cấu lại nợ, bán nợ, bán tài sản bảo đảm mà không phải trao đổi để thống nhất với TCTD có nợ xấu. Tăng cường tiềm lực tài chính để VAMC có thể chủ động xử lý tận gốc nợ xấu, cho phép VAMC được phát hành trái phiếu có thể chuyển đổi, thế chấp, cầm cố để mua nợ xấu.

Hai là, nên khôi phục chế độ kiểm soát nội bộ, thiết lập, duy trì ngay trong nội bộ ngân hàng các quy trình, thủ tục quản lý vốn, hoạt động tín dụng và thanh toán. Đề cao vai trò và trách nhiệm quản trị, kiểm soát rủi ro trong hoạt động ngân hàng. Tăng cường công tác thanh tra, kiểm tra, giám sát tất cả hoạt động của hệ thống ngân hàng, đặc biệt trong các trường hợp cấp tín dụng, phân loại nợ, trích lập và sử dụng quỹ dự phòng sai chế độ. Đồng thời, cần có cơ chế buộc các TCTD trong một thời gian phải đưa nợ xấu xuống một giới hạn nhất định.

Ba là, NHNN cần yêu cầu các NHTM tính toán và báo cáo thực chất nợ xấu hiện tại, nợ xấu có khả năng phát sinh mới, rồi giao chỉ tiêu giải quyết nợ xấu cho từng ngân hàng từ nay đến hết năm 2015. Theo kế hoạch, cuối năm 2015, VAMC sẽ thực hiện mua nợ xấu theo giá thị trường thay vì mua theo giá trị sổ sách hiện nay. Kinh nghiệm thế giới cho thấy, Công ty mua bán nợ thường chỉ mua lại khoản nợ bằng 20 - 50% giá trị sổ sách tùy thuộc vào chất lượng nợ và chất lượng tài sản thế chấp. Do vậy, khi bán nợ, ngân hàng sẽ bị thua lỗ rất lớn. Vì thế, các NHTM cần có kế hoạch tự giải quyết nợ xấu.

Bốn là, cần có biện pháp quyết liệt để xác định số thực về quy mô và cơ cấu nợ xấu hiện nay, xây dựng hệ thống thông tin minh bạch về các định chế tài chính trong nước cũng như tiêu chuẩn hóa hệ thống thông tin về các khoản nợ xấu để tăng cường sự tiếp cận, nâng cao hiệu quả xử lý nợ xấu. Xử lý nghiêm hành vi che giấu nợ xấu. Việc này cần phải được thực hiện thận trọng, vì không thể có giải pháp hiệu quả nếu các khoản nợ xấu không được nhận thức, xác định và phân bổ một cách đúng đắn, thời điểm ghi nhận nợ xấu và ai sẽ chịu thiệt hại cuối cùng cũng cần phải được nghiên cứu kỹ lưỡng.

Năm là, tiếp tục sửa đổi, bổ sung, ban hành mới

các văn bản pháp quy phù hợp, đủ mạnh để làm cơ sở pháp lý cho việc xử lý và hạn chế nợ quá hạn, nợ xấu. Xây dựng cơ chế, chính sách khuyến khích sáp nhập, hợp nhất, tham gia tái cơ cấu các TCTD và xử lý nợ xấu; hoàn thiện các thủ tục pháp lý về tài sản bảo đảm, thu hồi nợ, thu giữ tài sản, phát mại tài sản và định giá tài sản. Hạn chế hình sự hóa các quan hệ kinh tế, dân sự. Đồng thời, NHNN tiếp tục nghiên cứu, sửa đổi, bổ sung các quy định về cấp tín dụng và an toàn hoạt động ngân hàng nhằm tăng cường khả năng phòng ngừa, ngăn chặn và xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng; nhanh chóng hoàn thiện khung pháp lý để các ngân hàng có căn cứ thực hiện xếp hạng tín dụng nội bộ, hưởng theo thông lệ quốc tế.

Sáu là, tăng cường sự tham gia, phối hợp giữa các TCTD với các bộ, ngành, NHNN và các cơ quan hữu quan trong việc phát mãi, đấu giá, thanh lý tài sản thế chấp, hỗ trợ các thủ tục cần thiết để xử lý nhanh và hiệu quả nợ xấu. Đặc biệt là với Bộ Tư pháp, cần sớm ban hành văn bản về xử lý tài sản bảo đảm, có sự phối hợp đồng bộ để đẩy nhanh tiến độ và xử lý dứt điểm các vụ án có liên quan đến hoạt động ngân hàng và thi hành các vụ án dân sự, để tạo điều kiện cho các TCTD thu hồi nợ, giảm nợ xấu, tạo điều kiện mở rộng tín dụng. Trong thời gian tới, NHNN cần tiếp tục chỉ đạo các tổ chức tín dụng tăng cường trích lập dự phòng rủi ro và sử dụng dự phòng rủi ro để xử lý nợ xấu; phối hợp với các bộ, ngành chức năng để rà soát lại những vướng mắc, từ đó sửa đổi, bổ sung một số nội dung nhằm tháo gỡ khó khăn cho quá trình xử lý nợ xấu.

KẾT LUẬN

Tóm lại, mục tiêu đưa nợ xấu về mức an toàn là một trong những thách thức mà bất kể NHTW của quốc gia nào cũng phải đối mặt. Để thực hiện được mục tiêu này đòi hỏi phải có sự phối hợp, quyết tâm của toàn hệ thống, trong đó vai trò quản lý của NHNN là điều tiên quyết. Bài nghiên cứu nhằm phân tích, chứng minh được vai trò của NHNN trong quản lý nợ xấu tại các NHTM Việt Nam thời gian qua, để xuất một số khuyến nghị nhằm giảm thiểu tỷ lệ nợ xấu ngân hàng trong giai đoạn tới - giai đoạn của thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Báo cáo tài chính hợp nhất hàng tháng và báo cáo tài chính hợp nhất đã qua Kiểm toán năm 2014 của các NHTM (BIDV, Agribank, Vietin Bank, Techcombank, Vietcombank, ACB, Sacombank, Eximbank, MB Bank, VP Bank, SCB).
2. Báo cáo thường niên của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam năm 2014, 2015.
3. Báo cáo nợ xấu hàng tháng của Ngân hàng Nhà nước năm 2014.

Ngày nhận bài: 5/7/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 22/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. BUI THI HANH

Giảng viên Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội

NCS. DINH VIỆT HÙNG

Học viện Khoa học Xã hội

THE ROLE OF THE STATE BANK OF VIETNAM IN MANAGING BAD DEBTS

● Master. **BUI THI HANH**

Hanoi University of Industry

● **DINH VIET HUNG,**

Ph.D candidate, Graduate Academy of Social Sciences

ABSTRACTS:

In the banking sector, bad debts and solving bad debts are always top concerns of all countries. The increase in bad debts will impact negatively on the development of the economy in general and the development of banking sector in particular. Solving bad debts is not only responsibility of commercial banks but also all economic sectors, especially, the State bank. The State banks in over the world always want to increase their role in managing bad debts of commercial banks. Therefore, the State banks has studies and using measures to limit the increase of bad debts. In Vietnam, the State bank of Vietnam actively help Vietnams commercial banks to manage and handle bad debts.

Keywords: The role of the State bank, the State bank of Vietnam, commercial bank, bad debt, solving bad debt, bad debt management.

CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN HIỆU QUẢ SỬ DỤNG VỐN CHỦ SỞ HỮU TẠI HỆ THỐNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

● NGUYỄN THỊ TUYẾT ANGA

TÓM TẮT:

Bài nghiên cứu kiểm định sự tác động của các yếu tố đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu tại hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn 2009-2015, sử dụng phương pháp định lượng hồi quy với dữ liệu bảng, cụ thể là phương pháp bình phương bé nhất tổng quát khả thi (FGLS) để khắc phục hiện tượng tự tương quan giữa các sai số và hiện tượng phương sai của sai số thay đổi. Kết quả nghiên cứu cho thấy, hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE) chịu sự tác động ngược chiều bởi các yếu tố: Tỷ lệ chi phí hoạt động (COSR), tỷ lệ vốn chủ sở hữu (EA) và tác động cùng chiều bởi các yếu tố: quy mô ngân hàng (thông qua tổng tài sản) SIZE, tỷ lệ thanh khoản (LIQ), rủi ro tín dụng (LLR). Đây là cơ sở để tác giả đưa ra một số khuyến nghị cho các nhà quản trị, hoạch định chính sách tại ngân hàng thương mại Việt Nam.

Từ khóa: Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, ngân hàng thương mại, Việt Nam.

1. Giới thiệu

Vốn chủ sở hữu ngân hàng thương mại là một trong những mối quan tâm lớn của cả các cơ quan quản lý Nhà nước và các ngân hàng thương mại nhằm đảm bảo các ngân hàng thương mại thực hiện đúng các chức năng của mình, đóng góp tích cực vào phát triển và ổn định kinh tế - xã hội với vai trò là trung gian tiền tệ. Vốn chủ sở hữu phải đảm bảo tính an toàn trong hoạt động bảo vệ mỗi ngân hàng và cả hệ thống ngân hàng tránh khỏi, vượt qua được các cuộc khủng hoảng tài chính, tránh gây đổ vỡ toàn hệ thống. Do vậy, quản trị vốn ngân hàng theo những quy tắc và thông lệ tốt nhất, đồng thời tính đến đặc điểm của ngành Ngân hàng tại Việt Nam nói chung và các ngân hàng thương mại nói riêng là mục tiêu hướng đến, mỗi một ngân hàng cần đặt ưu tiên hàng đầu để phát triển ổn định, bền vững. Điều này còn quan trọng hơn nữa khi ngành Ngân hàng Việt Nam đang phải đối mặt với áp lực cạnh tranh mạnh về công nghệ, chất lượng quản trị vốn khi Việt Nam tham gia TPP.

Nhằm góp phần vào chiến lược phát triển bền vững của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong thời gian tới, bài nghiên cứu đánh giá tác động của các yếu tố đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu tại hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn 2009-2015, từ đó đưa ra khuyến nghị cho các nhà quản trị, hoạch định chính sách nhằm quản trị vốn chủ sở hữu tốt hơn, giảm thiểu chi phí, rủi ro tín dụng, đồng thời đảm bảo tính thanh khoản, góp phần gia tăng lợi nhuận và phát triển quy mô ngân hàng thương mại Việt Nam.

2. Tổng quan lý thuyết và các nghiên cứu thực nghiệm

Các nghiên cứu của Naceur (2003), Peter et al. (2004), Mamatzakis & Remoundos (2003), Kosmidou et al. (2008), Athanasoglou et al. (2008), Heffernan & Fu (2008) sử dụng ROA & ROE để đo lường lợi nhuận ngân hàng.

Ong Tze San và Teh Boon Heng (2012) khi nghiên cứu về hiệu quả hoạt động của các ngân hàng thương mại tại Malaysia trong giai đoạn

2003-2009 đã cho rằng, hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE) của ngân hàng bị tác động ngược chiều bởi các yếu tố rủi ro tín dụng (LLR) và tỷ lệ chi phí hoạt động (COSR). Ngoài ra, các tác giả cũng tìm thấy tác động cùng chiều của quy mô ngân hàng (tổng tài sản) đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE). Tuy nhiên, nghiên cứu chưa tìm thấy sự tác động có ý nghĩa của tỷ lệ vốn chủ sở hữu (EA), tỷ lệ thanh khoản (LIQ), tỷ lệ tăng trưởng kinh tế (GDP) và tỷ lệ lạm phát (CPI) đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE).

3. Mô hình nghiên cứu

Căn cứ vào các nghiên cứu trước cho thấy, hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE) bị tác động bởi các yếu tố: Rủi ro tín dụng, tỷ lệ chi phí hoạt động, quy mô ngân hàng (thông qua tổng tài sản). Ngoài ra, tác giả đưa thêm biến tỷ lệ vốn chủ sở hữu và tỷ lệ thanh khoản vào nghiên cứu để tạo tính mới của đề tài. Hai biến này đã được Ong Tze San và Teh Boon Heng (2012) đưa vào nghiên cứu nhưng chưa tìm thấy tác động có ý nghĩa thống kê.

Mô hình nghiên cứu dự kiến có phương trình như sau:

$$ROE_{it} = \beta_0 + \beta_1 EA_{it} + \beta_2 LLR_{it} + \beta_3 COSR_{it} + \beta_4 LIQ_{it} + \beta_5 SIZE_{it} + \varepsilon_{it}$$

Trong đó:

- Biến phụ thuộc:

ROE_{it}: Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (lợi nhuận sau thuế ngân hàng i năm t / vốn chủ sở hữu ngân hàng i năm t).

- Các biến độc lập:

EA_{it}: Tỷ lệ vốn chủ sở hữu (vốn chủ sở hữu ngân hàng i năm t / tổng nguồn vốn ngân hàng i năm t).

LLR_{it}: Rủi ro tín dụng (dự phòng rủi ro tín dụng ngân hàng i năm t / tổng dư nợ ngân hàng i năm t-1).

COSR_{it}: Tỷ lệ chi phí hoạt động (chi phí hoạt động ngân hàng i năm t / tổng thu nhập hoạt động ngân hàng i năm t).

LIQ_{it}: Thanh khoản ngân hàng (tài sản có tính thanh khoản ngân hàng i năm t / tổng tài sản ngân hàng i năm t).

SIZE_{it}: Quy mô ngân hàng (logarit tổng tài sản ngân hàng i năm t).

ε_{it}: sai số.

4. Phương pháp nghiên cứu và dữ liệu nghiên cứu

4.1. Phương pháp nghiên cứu

Bài nghiên cứu sử dụng dữ liệu bảng thông qua hồi quy tuyến tính đa biến để lượng hóa sự tác động của các biến độc lập lên biến phụ thuộc trong mô hình. Trước tiên, nghiên cứu sẽ kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến độc lập trong mô hình thông qua hệ số nhân tử phóng đại phương sai (VIF), nếu hệ số VIF lớn hơn hoặc bằng 10, hiện tượng đa cộng tuyến được đánh giá là nghiêm trọng (Gujrati, 2003). Tiếp theo đó, nghiên cứu tiến hành kiểm định hiện tượng tự tương quan và hiện tượng phương sai của sai số thay đổi. Nếu không có hiện tượng tự tương quan và phương sai của sai số thay đổi, nghiên cứu sẽ sử dụng các phương pháp hồi quy thông thường trên dữ liệu bảng. Tuy nhiên, nếu có hiện tượng tự tương quan và phương sai của sai số thay đổi, nghiên cứu sẽ chuyển sang phương pháp bình phương bé nhất tổng quát khả thi (Feasible General Least Square - FGLS). Wooldridge (2002) cho rằng, phương pháp này rất hữu dụng khi kiểm soát được hiện tượng tự tương quan và hiện tượng phương sai của sai số thay đổi.

4.2. Dữ liệu nghiên cứu

Bài nghiên cứu sử dụng dữ liệu từ các báo cáo tài chính đã kiểm toán được công bố trên website của 16 ngân hàng thương mại tại Việt Nam trong giai đoạn 2009-2015. Sau khi dữ liệu được thu thập, tác giả thực hiện bước tiếp theo là tính toán các biến dựa trên số liệu thu thập được từ báo cáo tài chính.

5. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

5.1. Thống kê mô tả

Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ 16 ngân hàng thương mại trong giai đoạn 2009-2015 với các biến số được mô tả trong bảng sau đây: (Xem bảng 1)

5.2. Phân tích tương quan

Hệ số tương quan giữa các biến trong mô hình được mô tả ở bảng 2 sau đây: (Xem bảng 1)

Dựa vào bảng trên ta thấy: Các biến EA_{it} và COSR_{it} tác động ngược chiều lên ROE_{it}; trong khi đó các biến còn lại tác động cùng chiều lên ROE_{it}. Không có hiện tượng đa cộng tuyến nghiêm trọng (tự tương quan giữa các biến độc lập trong mô hình) do các hệ số tương quan có giá trị khá thấp (giá trị cao nhất là 0.7190, chuẩn so sánh theo Farrar và Glauber (1967) là 0.8).

Bảng 1: Thống kê mô tả các biến

Biến	Số quan sát	Thấp nhất	Trung bình	Cao nhất	Độ lệch chuẩn
ROE _{it}	112	0,0017	0,1076929	0,2682	0,0626105
EA _{it}	112	0,0426	0,0981027	0,2564	0,0394794
LLR _{it}	112	0,0069	0,0167295	0,041	0,0063465
COSR _{it}	112	0,3562	0,6485161	1,3005	0,2111507
LIQ _{it}	112	0,0557	0,2118304	0,429	0,0901778
SIZE _{it}	112	29,64592	32,16899	34,37626	1,173009

Nguồn: Kết quả phân tích của tác giả

Bảng 2: Hệ số tương quan giữa các biến

	ROE _{it}	EA _{it}	LLR _{it}	COSR _{it}	LIQ _{it}	SIZE _{it}
ROE _{it}	1,0000					
EA _{it}	-0,4372	1,0000				
LLR _{it}	0,2312	-0,1906	1,0000			
COSR _{it}	-0,3509	-0,1163	0,1135	1,0000		
LIQ _{it}	0,2919	-0,0926	0,0263	-0,2299	1,0000	
SIZE _{it}	0,4123	-0,7190	0,3100	0,0492	-0,1091	1,0000

Nguồn: Kết quả phân tích của tác giả

Kết quả phân tích tương quan trên phù hợp với hầu hết các nghiên cứu trước trên thế giới và phù hợp với kỳ vọng của tác giả trong giai đoạn nghiên cứu này tại Việt Nam.

5.3. Kiểm định giả thuyết nghiên cứu

Bảng 3: Kết quả kiểm định VIF, phương sai của sai số thay đổi và tự tương quan

Kiểm định VIF			Kiểm định phương sai của sai số thay đổi	Kiểm định tự tương quan
Biến	VIF	1/VIF	White's test	Wooldridge test
SIZE _{it}	2.43	0.410678	Chi2 (20) = 35.02	F (1, 15) = 20.309
EA _{it}	2.30	0.434591		
LIQ _{it}	1.17	0.851512		
LLR _{it}	1.14	0.879667		
COSR _{it}	1.11	0.897991		
Giá trị trung bình = 1.63			Prob > chi2 = 0.0200**	Prob > F = 0.0004 ***

Ghi chú: *, ** và *** có ý nghĩa tương ứng ở mức 10%, 5% và 1%

Nguồn: Kết quả phân tích của tác giả

Kiểm định hiện tượng đa cộng tuyến bằng hệ số nhân tử phóng đại phương sai cho kết quả VIF < 10, do đó, hiện tượng đa cộng tuyến được đánh giá là không nghiêm trọng. Kiểm định White cho thấy, mô hình nghiên cứu có hiện tượng phương sai của sai số thay đổi với mức ý nghĩa 5%. Kiểm định Wooldridge cho thấy, mô hình nghiên cứu có hiện tượng tự tương quan với mức ý nghĩa 1%.

5.4. Kết quả hồi quy và thảo luận

Do mô hình nghiên cứu có hiện tượng tự tương quan giữa các sai số và hiện tượng phương sai của sai số thay đổi nên tác giả áp dụng phương pháp bình phương bé nhất tổng quát khả thi (FGLS) để phân tích kết quả hồi quy bội nhằm đảm bảo ước lượng thu được vững và hiệu quả (căn cứ theo Wooldridge (2002)). Vậy, kết quả các mô

hình nghiên cứu như sau:

Với biến phụ thuộc là ROE_{it}, mô hình có ý nghĩa ở mức ý nghĩa 1% (do Prob = 0.0000) nên kết quả mô hình phù hợp và có thể sử dụng được.

Kết quả mô hình nghiên cứu có phương trình như sau:

$$ROE_{it} = - 0.2506716 EA_{it} + 1.303159 LLR_{it} - 0.0689847 COSR_{it} + 0.137122 LIQ_{it} + 0.0117748 SIZE_{it} + \epsilon_{it}$$

Vậy:

+ COSR_{it} tác động ngược chiều đến ROE_{it} với mức ý nghĩa 1%;

+ EA_{it} tác động ngược chiều đến ROE_{it} với mức ý nghĩa 5%;

+ LIQ_{it} tác động cùng chiều đến ROE_{it} với mức ý nghĩa 1%;

+ SIZE_{it} tác động cùng

Đối với rủi ro tín dụng (LLR)

Với cơ cấu thu nhập từ hoạt động tín dụng của các ngân hàng luôn chiếm tỷ trọng lớn và là nguồn thu chủ yếu, áp lực tăng trưởng tín dụng ở tốc độ cao có thể dẫn đến việc chất lượng nợ suy giảm đẩy nợ xấu tăng và gây tổn hại trực tiếp đến vốn chủ sở hữu của các ngân hàng. Bên cạnh những nguyên nhân khác làm nợ xấu tăng cao, áp lực tăng trưởng dư nợ của các ngân hàng là một trong những nguyên nhân chủ yếu. Ngân hàng có điều kiện tài chính tốt thường chủ động tăng dự phòng, những ngân hàng đang gặp khó khăn tài chính sẽ giảm dự phòng đến mức thấp nhất. Khi các khoản dự phòng rủi ro tín dụng tăng lên, ngân hàng có xu hướng cho vay nhiều hơn, tức ngân hàng có xu hướng chấp nhận nhiều rủi ro trong các khoản cho vay.

Ngân hàng cần kiểm soát rủi ro tín dụng; Sử dụng nghiệp vụ bán nợ; Sử dụng các công cụ phái

sinh; Hợp đồng hoán đổi tổng thu nhập, Hợp đồng hoán đổi tín dụng, hợp đồng quyền chọn tín dụng, hợp đồng quyền chọn trái phiếu.

Kết luận

Bài nghiên cứu này với mục tiêu kiểm định sự tác động của các yếu tố đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu tại hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam, tác giả đã sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng để làm sáng tỏ vấn đề cần nghiên cứu và đạt được mục tiêu đề ra. Từ kết quả kiểm định của mô hình, nghiên cứu đã đưa ra một số khuyến nghị đối với các nhà quản trị, nhà hoạch định chính sách nhằm quản trị vốn chủ sở hữu tốt hơn, góp phần phát triển các ngân hàng thương mại bền vững. Tuy nhiên, bài nghiên cứu còn một số hạn chế là chưa xét đến một số yếu tố vĩ mô có thể ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của ngân hàng, đây cũng là hướng nghiên cứu cho các bài nghiên cứu tiếp theo ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Athanasoglou PP, Brissimis SN, Delis MD (2008). *Bank-specific, industry-specific and macroeconomic determinants of bank profitability*. *J. Int. Finan. Market. Institutions Money* 18:121-136.
2. Bank Negara Malaysia (2010). *Money and banking in Malaysia*. Kuala Lumpur: Bank Negara Malaysia.
3. Berger AN (1995b). *The relationship between capital and earnings in banking*. *J. Money Credit Bank.* 27:432-456.
4. Berger AN, Humphrey DB (1997). *Efficiency of financial institutions: international survey and directions for future research*. *Eur. J. Oper. Res.* 98:175-212.
5. Bourke P (1989). *Concentration and other determinants of bank profitability in Europe, North America and Australia*. *J. Bank. Financ.* 13: 65-79.
6. Demircuc-Kunt A, Huizinga H (1999). *Determinants of commercial bank interest margins and profitability: some international evidence*. *World Bank Econ. Rev.* 13:379-408.
7. European Commission (1997). *Impact on services: credit institutions and banking*. *Single Market Review, 4 (II)*. Office for Official Publications of the European Communities and Kogan Page Earthscan. London.
8. Farrar, D. and Glauber, R. (1967). *Multicollinearity in Regression Analysis: The Problem Revisited*. *Review of Economics and Statistics*, Vol.49, pp.92-107.
9. Goddard J, Molyneux P, Wilson J (2004). *The profitability of European banks: A cross-sectional and dynamic panel analysis*. *Manchester School* 72(3):363-381.
10. Goldberg LG, Rai A (1996). *The structure-performance relationship for European banking*. *J. Bank. Financ.* 20:745-771.
11. Golin J (2001). *The bank credit analysis handbook: a guide for analysts, bankers and investors*. John Wiley & Sons (Asia) Pre Ltd.
12. Gujarati, D. (2003). *Basic Econometrics (4th edn)*, New York: McGraw-Hill.
13. Guru B, Staunton J, Balashanmugam B (2002). *Determinants of commercial banks profitability in Malaysia*. University Multimedia Working Papers.
14. Haron S, Wan N (2004). *Profitability determinants of Islamic banks: A Cointegration approach*, *Proceedings of the Islamic banking Conference, Union Arab Bank, Beirut, Lebanon, 5-7 December 2004*.

15. Hassan MK, Bashir AHM (2003). *Determinants of islamic banking profitability. Paper presented at the Economic Research Forum (ERF) 10th Annual Conference. Marrakesh, Morocco. 16-18 December.*
16. Heffernan S, Fu M (2008). *The determinants of bank performance in China, Working Paper Series, (WP-EMG-03-2008), Cass Business School, City University, UK.*
17. Kosmidou K, Pasiouras F, Tsaklanganos A (2008). *The determinants of banks' profit in Greece during the period of EU financial integration. Manage. Financ. 34(3):146-159.*
18. Mamatzakis EC, Remoundos PC (2003). *Determinants of Greek Commercial banks profitability, 1989-2000. Spoudai. 53(1):84-94.*
19. Ong Tze San^{1*} and Teh Boon Heng (2013), *Factors affecting the profitability of Malaysian commercial banks, African Journal of Business Management Vol. 7(8), pp. 649-660, 28 February, 2013.*
20. Wooldridge, J. (2002). *Introductory Econometrics: A Mordern Approach, 2nd Ed., South-Western College.*

Ngày nhận bài: 2/7/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 20/7/2016

Thông tin tác giả:

TS. NGUYỄN THỊ TUYẾT NGA

Trường Đại học Công nghiệp TP. Hồ Chí Minh

Email: tuyetnga64@yahoo.com

FACTORS AFFECTING RETURN OF EQUITY IN THE VIETNAM'S COMMERCIAL BANKING SYSTEM

● Ph.D. **NGUYEN THI TUYET NGA**
Industrial University of Ho Chi Minh City

ABSTRACTS:

This article examines factors affecting return on equity in the Vietnam's commercial banking system over the period of 2009 to 2015. It was done by using quantitative regression methods with panel data, feasible generalized least squares (FGLS) method in particular to correct the autocorrelation between the errors and the phenomenon of error variances. The results showed that the return on equity (ROE) is impacted negatively by two factors, namely operating cost ratio and the equity ratio. The return on equity of commercial banks is also impacted positively by the size of bank (by using total assets), liquidity ratio (LIQ) and loan loss reserves (LLR). Based on these results, the author proposes some suggestion to managers and policy markers in Vietnamese commercial banks to improve the return on equity of banks.

Key words: Return on equity, commercial banks, Vietnam.

TƯƠNG QUAN GIỮA NỢ VAY VỚI RỦI RO CỦA CÁC CÔNG TY GIAO DỊCH TRÊN THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM

● TRINH ANH KHOA

TÓM TẮT:

Nghiên cứu này được thực hiện nhằm mục tiêu kiểm định mối tương quan giữa tỷ lệ nợ vay trên giá trị vốn chủ sở hữu với rủi ro của các công ty trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ 154 công ty trên Sở giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE), Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội và thị trường UPCoM. Mô hình hồi quy tuyến tính được ứng dụng nhằm kiểm định mối quan hệ giữa tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu và rủi ro của các công ty. Kết quả nghiên cứu cho thấy: không có mối tương quan giữa tỷ lệ nợ trên giá trị vốn chủ sở hữu và rủi ro của các công ty trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

Từ khóa: Hệ số beta, rủi ro, tỷ lệ nợ trên giá trị vốn chủ sở hữu.

1. Đặt vấn đề

Nợ vay là yếu tố quan trọng và gần như tất yếu đối với hoạt động của nhiều công ty. Nợ vay giúp công ty chủ động được nguồn vốn để sản xuất khi nguồn vốn chủ sở hữu không đáp ứng được nhu cầu, làm tăng giá trị và tỷ suất lợi nhuận của công ty (Franco và Merton, 1958; Baker, 1973). Một số nhà kinh tế khác lại cho rằng, nợ vay cũng có những tác động tiêu cực đến công ty, cụ thể là làm tăng mức độ rủi ro (Mahakud và cs, 2009) và có tác động tiêu cực đến tốc độ tăng trưởng của công ty khi vượt qua một ngưỡng nhất định (Stephen và cs, 2011). Như vậy, nợ vay có thực sự là yếu tố làm tăng rủi ro hay là yếu tố tác động tích cực đến công ty. Nghiên cứu được thực hiện này nhằm mục tiêu kiểm định giả thuyết về mối tương quan giữa nợ vay với rủi ro của các công ty giao dịch trên thị trường chứng khoán Việt Nam.

2. Cơ sở lý thuyết của vấn đề nghiên cứu

Trong kinh doanh, rủi ro được định nghĩa là sự khác biệt hay sai lệch về tỷ suất lợi nhuận thực tế so với tỷ suất lợi nhuận dự kiến. Rủi ro của một công ty hay một cổ phiếu là tổng của hai rủi ro thành phần cơ bản, là rủi ro hệ thống (systematic

risk) và rủi ro phi hệ thống (non-systematic risk). Rủi ro hệ thống hay còn gọi là rủi ro thị trường do các yếu tố nằm ngoài công ty và không kiểm soát được. Rủi ro phi hệ thống còn gọi là rủi ro riêng, phát sinh đối với một hoặc một vài công ty hay nhóm ngành.

Để xác định mức độ rủi ro của từng cổ phiếu cụ thể, ta cần đo lường độ nhạy cảm của cổ phiếu đó với các biến động của thị trường. Độ nhạy cảm này gọi là beta (β). Hệ số β được tính như sau (Markowitz, 1952):

$$\text{Beta} = \text{Covar}(R_i, R_m) / \text{Var}(R_m) \quad (1)$$

Trong đó:

R_i Tỷ suất sinh lời của cổ phiếu
 R_m Tỷ suất sinh lời của thị trường
 $\text{Var}(R_m)$ Phương sai của tỷ suất sinh lời của thị trường

$\text{Covar}(R_i, R_m)$ Hiệp phương sai của tỷ suất sinh lời của cổ phiếu và tỷ suất sinh lời của thị trường
 Tỷ suất sinh lời được tính như sau:

$$R = (P_1 - P_0) / P_0 \quad (2)$$

Trong đó:

P_1 giá đóng cửa điều chỉnh phiên đang xét
 P_0 giá đóng cửa điều chỉnh phiên trước đó

Lý thuyết M&M trong trường hợp có thuế thu nhập doanh nghiệp cho rằng: Việc tăng giá trị nợ vay trong cấu trúc vốn của công ty sẽ làm tăng giá trị của công ty do hưởng được lá chắn thuế (Franco và Merton, 1958). Việc tăng giá trị đòn bẩy tài chính (thông qua tăng giá trị nợ vay) cũng có xu hướng làm tăng tỷ suất lợi nhuận của công ty (Baker, 1973). Tuy nhiên, cũng theo Franco và Merton (1958), việc tăng giá trị nợ vay cũng làm tăng tỷ suất lợi nhuận yêu cầu của nhà đầu tư đối với cổ phiếu của công ty, do nhà đầu tư cần có khoản bù đắp cho rủi ro có thể gia tăng khi công ty vay thêm nợ. Theo các tác giả, việc tăng giá trị nợ vay trong cấu trúc vốn của công ty có những ưu điểm nhất định, nhưng đồng thời cũng làm tăng mức độ rủi ro của công ty. Frank (2009) và Causeway (2015) lại cho rằng, tỷ lệ nợ vay trong công ty không làm gia tăng rủi ro, mà rủi ro của công ty chủ yếu do đặc điểm của các tài sản tiềm ẩn và các khoản tạo thu nhập khác.

Trong công thức (1) và (2), rủi ro của một công ty phụ thuộc và sự thay đổi của tỷ suất lợi nhuận cổ phiếu và tỷ suất lợi nhuận thị trường. Sự thay đổi này được tạo ra do sự thay đổi giá của cổ phiếu. Kết hợp với nghiên cứu của Frank (2009), Causeway (2015), có thể cho rằng giá cổ phiếu và thu nhập cũng có thể là những yếu tố tạo nên rủi ro cho công ty. Một trong những chỉ số đo lường mối quan hệ giữa giá thị trường và thu nhập mỗi cổ phiếu là chỉ số giá trên thu nhập (P/E).

Trong nghiên cứu này, để kiểm định tương quan giữa nợ vay và rủi ro của các công ty, chỉ tiêu nợ vay được sử dụng là tỷ số nợ vay trên giá trị vốn chủ sở hữu (VCSH).

Bên cạnh đó, chỉ số P/E cũng được đưa vào mô hình để kiểm định sự thay đổi giá và lợi nhuận có phải là yếu tố dẫn đến rủi ro của công ty hay không.

3. Dữ liệu và phương pháp nghiên cứu

Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ 154 công ty trên 3 thị trường chứng khoán là HOSE, HNX và thị trường UPCoM. Cơ cấu lĩnh vực sản xuất kinh doanh và số

lượng của các công ty như sau: Thủy sản (19), xây dựng và bất động sản (23), công nghệ và truyền thông (24), tài chính bảo hiểm (6), giáo dục và đào tạo (1), sản xuất (29), dịch vụ (DV) lưu trú và ăn uống (6), chăn nuôi và trồng trọt (10), sản xuất và phân phối điện (6), sản phẩm gỗ (1), vận tải - kho bãi (10), ngân hàng (8), dịch vụ chuyên môn - khoa học kỹ thuật (9) và dịch vụ hỗ trợ (2). Thông tin thu thập gồm hệ số beta, giá trị nợ phải trả, giá trị vốn chủ sở hữu, chỉ số P/E của mỗi công ty.

Hàm hồi quy tuyến tính được ứng dụng để kiểm định tương quan giữa rủi ro và tỷ lệ nợ vay có dạng:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon_i \quad (3)$$

Trong đó:

Y là hệ số β của các công ty;

α là hằng số của mô hình;

β_i là hệ số tương quan;

X_1 và X_2 lần lượt là tỷ lệ nợ vay trên giá trị vốn chủ sở hữu và chỉ số P/E;

ε là sai số của mô hình, thể hiện các yếu tố giải thích khác cho sự thay đổi của hệ số β nhưng không đưa vào nghiên cứu.

4. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

4.1. Thống kê mẫu dữ liệu

Nghiên cứu tiến hành thu thập dữ liệu của 154 công ty thuộc 14 nhóm ngành trên cả 3 thị trường là HOSE, HNX và UPCoM (bảng 1).

Thống kê cho thấy, có sự chênh lệch khá lớn về các chỉ tiêu hệ số beta, tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu và chỉ số P/E của các công ty.

Bảng 1: Cơ cấu các nhóm ngành trong mẫu dữ liệu nghiên cứu

Nhóm ngành	Số lượng	Tỷ lệ (%)	Nhóm ngành	Số lượng	Tỷ lệ (%)
Thủy sản	19	12,34	Chăn nuôi, trồng trọt	10	6,49
Xây dựng, bất động sản	23	14,94	Sản xuất, phân phối điện	6	3,90
Công nghệ, truyền thông	24	15,58	DV chuyên môn kỹ thuật	9	5,84
Tài chính, bảo hiểm	6	3,90	Vận tải, kho bãi	10	6,49
Giáo dục đào tạo	1	0,65	Ngân hàng	8	5,19
Sản xuất	29	18,83	Sản phẩm gỗ	1	0,65
DV lưu trú, ăn uống	6	3,90	DV hỗ trợ	2	1,30
Tổng số				154 công ty	

Nguồn: Tính toán từ dữ liệu thu thập trên hnx.vn, hsx.vn, vietstock.vn

Bảng 2: Hệ số beta, tỷ lệ nợ/ vốn chủ sở hữu, P/E của mẫu dữ liệu

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Trung bình	Lớn nhất	Nhỏ nhất
Beta	-	0,66	1,82	-0,61
Tỷ lệ nợ/VCSH	Lần	2,56	27,67	0,03
P/E	Lần	16,59	440,41	-855,08

Nguồn: Tính toán từ dữ liệu thu thập trên hnx.vn, hsx.vn, vietstock.vn

Chỉ số beta trung bình của các công ty trong mẫu dữ liệu nghiên cứu là 0,66. Công ty có hệ số beta lớn nhất là 1,82 và công ty có hệ số beta nhỏ nhất là -0,61. Nhìn chung, hệ số beta của các công ty đạt giá trị không quá cao, những công ty có hệ số beta lớn chủ yếu là các ngân hàng thương mại và công ty thuộc nhóm ngành tài chính bảo hiểm. Hệ số beta nhỏ hơn 1 thì giá cổ phiếu được xem là ít biến động so với thị trường.

Tỷ lệ nợ trên giá trị vốn chủ sở hữu trung bình của các công ty khá cao (hơn 2,5 lần giá trị vốn chủ sở hữu), tỷ lệ nợ hợp lý theo lý thuyết là khoảng 50% hay tỷ lệ khoảng 1:1. Công ty có tỷ lệ nợ cao nhất là 16,59 lần và công ty có tỷ lệ nợ thấp nhất là 3%. Những công ty có tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu lớn chủ yếu thuộc nhóm ngành ngân hàng do đặc thù của nhóm ngành này là sử dụng tiền gửi (xem như nợ vay) để kinh doanh, vì vậy, tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu của các công ty thuộc nhóm ngành này khá cao.

Chỉ số P/E của các công ty có sự chênh lệch rất cao. Công ty có chỉ số P/E lớn nhất đạt đến 440,41 lần, trong khi công ty có P/E thấp nhất đạt -855,08 lần. Chỉ số P/E trung bình của mẫu dữ liệu nghiên cứu là 16,59 lần. Chỉ số P/E càng cao cho thấy nhà đầu tư kỳ vọng tốc độ tăng trưởng cổ tức cao trong tương lai và trong một số trường hợp chỉ số P/E quá cao còn cho thấy cổ phiếu hàm chứa rủi ro do được định giá quá cao. Thông thường chỉ số P/E nằm trong khoảng 5 đến dưới 20 được xem là bình thường. Các công ty có chỉ số P/E lớn trong mẫu chủ yếu là các công ty thuộc nhóm ngành ngân hàng, dịch vụ lưu trú và ăn uống.

4.2. Tương quan giữa tỷ lệ nợ vay với rủi ro của các công ty

Kết quả kiểm định các vi phạm của mô hình cho thấy, mô hình nghiên cứu là phù hợp. Kiểm định phương sai sai số thay đổi bằng tương quan hạng Spearman cho thấy, giá trị sig. đều lớn hơn 0,05 nên không xảy ra hiện tượng phương sai sai số thay đổi (Đinh Phi Hồ và Nguyễn Văn Phương, 2015).

Bảng 3: Kiểm định hiện tượng phương sai sai số thay đổi

	ABS phần dư	Beta	Tỷ số nợ/vcsH	P/E
ABS phần dư	1	-0,08a	-0,111a	-0,027a
Beta		1	0,140a	0,002a
Tỷ số nợ/VCSH			1	-0,093a
P/E				1

Ghi chú: a là giá trị sig. của kiểm định 2-tailed, đều lớn hơn 0,05

Giá Durbin-Watson bằng 2,005 (lớn hơn dU = 1,760 và nhỏ hơn 4 - dL = 4 - 1,706) nên có thể khẳng định, không xảy ra hiện tượng tự tương quan giữa hai biến độc lập. Hệ số VIF nhỏ hơn 2 cho thấy, không xảy ra hiện tượng đa cộng tuyến giữa các biến độc lập. Hệ số R2 bằng 1,3% cho biết sự thay đổi của tỷ lệ nợ/ vốn chủ sở hữu và chỉ số P/E giải thích được 1,3% sự thay đổi của hệ số beta.

Kết quả mô hình hồi quy tuyến tính cho thấy, tỷ lệ nợ/ giá trị vốn chủ sở hữu có tương quan thuận với hệ số beta nhưng mối tương quan này không có ý nghĩa thống kê. Hay nói cách khác, tỷ lệ nợ/ vốn chủ sở hữu không tương quan với mức độ rủi ro của các công ty.

Bảng 4: Kết quả mô hình hồi quy

Biến số	Hệ số tương quan	Giá trị t	Sig.	VIF
Hằng số	0,620	13,503	0,000	
Tỷ lệ nợ/VCSH	0,013	1,286	0,200	1,020
P/E	0,000	0,345	0,730	1,020
R2	1,3%			
Durbin-Watson	2,005			

Nguồn: Kết quả xử lý dữ liệu bằng phần mềm SPSS

Chỉ số P/E có tương quan thuận với hệ số beta với hệ số tương quan gần bằng 0 và cũng không có ý nghĩa thống kê. Chỉ số P/E không tương quan với mức độ rủi ro của các công ty.

Như vậy, kết quả mô hình hồi quy cho thấy: Chưa có cơ sở để khẳng định tỷ lệ nợ/vốn chủ sở hữu và tỷ số P/E làm tăng rủi ro của các công ty giao dịch trên thị trường chứng khoán Việt Nam. Hệ số R2 rất thấp (1,3%) cho biết: 98,7% sự thay đổi của hệ số beta (hay rủi ro của các công ty) là do sự tác động của các yếu tố khác không đưa vào mô hình nghiên cứu.

5. Kết luận

Nợ vay giữ vai trò rất quan trọng trong hoạt động của các công ty bên cạnh vốn chủ sở hữu. Hiện nay, có nhiều quan điểm khác nhau về tác động của nợ vay đối với hoạt động của các công ty. Một số nhà kinh tế học cho rằng giá trị nợ vay càng cao sẽ có những tác động tích cực đến hoạt động của công ty nhưng cũng đồng thời làm tăng rủi ro. Số khác lại cho rằng, rủi ro của công ty không do tỷ lệ nợ mà do đặc điểm cơ cấu tài sản của công ty. Trên cơ sở phân tích bộ dữ liệu thu thập từ 154 công ty trên HOSE, HNX và UPCoM

bằng mô hình hồi quy tuyến tính, kết quả nghiên cứu cho thấy: Chưa có cơ sở để kết luận rủi ro của các công ty là do tác động của tỷ lệ nợ vay trên giá trị vốn chủ sở hữu. Rủi ro của các công ty chủ yếu do các yếu tố khác không đưa vào mô hình nghiên cứu.

6. Một số hạn chế và định hướng nghiên cứu tiếp theo

Bên cạnh những kết quả đạt được, nghiên cứu còn một số hạn chế cần được bổ sung ở các nghiên cứu sau. *Thứ nhất*, hệ số beta trong nghiên cứu được tính toán sẵn dựa theo công thức (1) trên cơ sở biến động của R (công thức (2)) trong 100 tuần liên tiếp (khoảng 2 năm). Độ dài thời gian của hệ số beta tương đối lớn. Tuy nhiên, hệ số beta có sự biến động theo thời gian nên có thể sử dụng hệ số beta tính toán lại cho những giai đoạn dài hơn (5 năm hoặc 10 năm) để đảm bảo tính đại diện cao hơn cho rủi ro của các công ty. *Thứ hai*, nghiên cứu mới chỉ tập trung vào tỷ lệ nợ vay trên vốn chủ sở hữu và chỉ số P/E, trong khi có nhiều yếu tố có thể tác động đến rủi ro của các công ty (R2 của mô hình chỉ là 1,3%). Đây sẽ là những gợi ý cho các nghiên cứu tiếp theo ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- [1]. Đinh Phi Hồ và Nguyễn Văn Phương, (2015). *Kinh tế phát triển căn bản và nâng cao*, NXB Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
- [2]. Baker, S. H., (1973). *Risk, leverage and profitability: an industry analysis*, *The Review of Economics and Statistic*, 55(4), pp.503-507.
- [3]. Causeway, (2015). *The relationship between leverage and risk*, *Causeway march/2015*, pp.1-8.
- [4]. Franco, M. & Merton, H. M., (1958). *The cost of capital, corporate finance and the theory of investment*, *The American Economics Review*, (48), pp. 261-297.
- [5]. Frank, B., (2009). *Leverage, hedge funds, and risk*, *NEPC Summer/2009*, pp.1-8.
- [6]. Mahakud, J. & Misra, A. K., (2009). *Effect of leverage and adjustment costs on corporate performance: evidence from Indian companies*, *Journal of Management Research*, 9(1), pp.35-42.
- [7]. Markowitz, H. M., (1952). *Portfolio selection*, *The Journal of Finance*, 7(1), pp. 77-91.
- [8]. Stephen, G. C., Mohanty, M. S. & Fabrizio, Z., (2011). *The real effects of debt*, *BIS Working Papers*, (352), pp.1-34.

Ngày nhận bài: 29/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 12/7/2016

Thông tin tác giả:

TRINH ANH KHOA

Khoa Kinh tế - Trường Cao đẳng Cộng đồng Sóc Trăng

Email: takhoastcc@gmail.com

Điện thoại: 01668664735

THE CORRELATION BETWEEN DEBT AND THE RISK OF LISTED COMPANIES ON VIETNAM STOCK MARKET

● **TRINH ANH KHOA**

Faculty of Economics, Soc Trang Community College

ABSTRACTS:

This study aims at estimating the correlation between the debt-to-equity ratio and the risk of listed firms in Vietnam stock market. The data using in this study was collected from 154 listed firms on Ho Chi Minh City Stock Exchange (HOSE), Ha Noi Stock Exchange (HNX) and the UPCoM. Multiple linear regression model was used to test the hypothesis. The results showed that there was no correlation between the debt-to-equity ratio and the risk of listed companies on Vietnam stock market.

Keywords: Beta, risk, debt-to-equity ratio.

HOÀN THIỆN TỔ CHỨC CÔNG TÁC KẾ TOÁN TRONG ĐIỀU KIỆN ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ THÔNG TIN TẠI CÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG LẬP

● BÙI PHƯƠNG NHUNG

TÓM TẮT:

Tổ chức công tác kế toán khoa học góp phần quan trọng trong việc cung cấp thông tin kịp thời và hiệu quả cho quá trình quản lý. Với yêu cầu vừa phát triển quy mô và đảm bảo nâng cao chất lượng đào tạo, vừa phải huy động và sử dụng một cách có hiệu quả các nguồn lực từ ngân sách nhà nước và các nguồn thu sự nghiệp, tổ chức công tác kế toán tại các trường đại học công lập đòi hỏi phải hết sức khoa học, phù hợp với tình hình thực tiễn hoạt động của đơn vị và xu hướng công nghệ hóa, hiện đại hóa. Bài viết tập trung vào việc tìm hiểu và đánh giá thực trạng tổ chức công tác kế toán tại các trường đại học công lập, cũng như đưa ra các giải pháp hoàn thiện trong điều kiện ứng dụng công nghệ thông tin.

Từ khóa: Tổ chức công tác kế toán, ứng dụng công nghệ thông tin, đại học công lập, phần mềm kế toán.

1. Tổng quan về tổ chức công tác kế toán trong điều kiện ứng dụng công nghệ thông tin tại các trường đại học công lập

Để chuẩn hóa công tác kế toán trong cơ quan hành chính và đơn vị sự nghiệp phù hợp với tiến trình đổi mới, Nhà nước đã ban hành chế độ kế toán hành chính sự nghiệp theo Quyết định số 19/2006/QĐ-BTC ngày 30/03/2006 thay thế chế độ kế toán hành chính sự nghiệp ban hành theo Quyết định số 999 TC/QĐ-CĐKT ngày 02/11/1996. Bên cạnh đó, nhằm từng bước giao quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm cho các đơn vị sự nghiệp công lập, ngày 14/02/2015, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 16/2015/NĐ-CP quy định cơ chế tự chủ của đơn vị sự nghiệp công lập, đánh dấu một bước ngoặt quan trọng trong sự đổi mới về cơ chế tài chính cho các đơn vị.

Trong bối cảnh sự phát triển mạnh mẽ của công nghệ tin học và tính phổ biến của việc sử dụng máy vi tính trong các công việc, việc tin học hóa công tác kế toán là một tất yếu khách quan, giúp các trường đại học công lập hệ thống hóa thông tin kế toán và đảm bảo quản lý hiệu quả nguồn ngân sách nhà trường.

2. Đánh giá thực trạng tổ chức công tác kế toán trong điều kiện ứng dụng công nghệ thông tin tại các trường đại học công lập

2.1. Những kết quả đạt được

- Hầu hết bộ máy kế toán tại các trường đại học công lập được tổ chức theo mô hình tập trung phù hợp với đặc điểm của nhà trường. Đội ngũ nhân viên kế toán có trình độ chuyên môn được tuyển dụng và bố trí công việc đảm bảo bộ máy

kế toán được vận hành có hiệu quả. Nhiều kế toán viên được tạo điều kiện học tập và tham gia tập huấn để thích nghi với những thay đổi mới trong chế độ kế toán.

- Hiện nay, các trường đại học công lập đều sử dụng hệ thống máy vi tính để trợ giúp cho công tác kế toán. Nhiều trường đại học đã sử dụng các phần mềm kế toán và phần mềm thu học phí. Đặc biệt, việc sử dụng hệ thống phần mềm kế toán có phân quyền giúp ban lãnh đạo và các nhà quản lý kiểm soát tốt hơn các hoạt động liên quan đến tình hình tài chính và ngân sách nhà trường.

- Đa số các trường đại học công lập tại Việt Nam đã tuân thủ tốt chế độ chứng từ kế toán theo Quyết định số 19/2006/QĐ-BTC, từ việc sử dụng các mẫu biểu theo quy định đến việc luân chuyển và bảo quản chứng từ, đảm bảo công tác ghi sổ được thực hiện thuận lợi. Ngoài các biểu mẫu chứng từ bắt buộc, các trường đại học còn xây dựng thêm một số chứng từ khác cho phù hợp với đặc điểm hoạt động của từng trường. Nhiều trường đại học đã tự in một số chứng từ cơ bản như phiếu thu, phiếu chi, biên lai thu lệ phí thi lại,... giúp tiết kiệm đáng kể thời gian và khả năng sai sót khi lập chứng từ.

- Hiện nay, tất cả các trường đại học công lập đều đã xây dựng được hệ thống tài khoản kế toán riêng dựa trên cơ sở hệ thống tài khoản kế toán thống nhất cho các đơn vị hành chính sự nghiệp theo Quyết định số 19/2006/QĐ-BTC. Các tài khoản được sử dụng đúng nội dung và mục đích.

- Hệ thống sổ sách kế toán tại các trường đại học công lập được vận dụng khá linh hoạt, đặc biệt là tại các trường sử dụng phần mềm kế toán, hệ thống sổ sách kế toán được xây dựng tương đối đầy đủ theo chế độ tạo điều kiện thuận lợi cho việc sử dụng và là cơ sở để lập báo cáo.

- Hệ thống báo cáo tài chính và báo cáo quyết toán ngân sách nhà nước được lập và nộp theo đúng quy định.

- Tổ chức hạch toán kế toán các nghiệp vụ kinh tế phát sinh về nguồn thu, nguồn chi và xử lý chênh lệch, quyết toán ngân sách được thực hiện tương đối tốt theo chế độ kế toán hành chính sự nghiệp hiện hành.

- Nhiều trường tổ chức tương đối tốt quản trị người dùng. Phụ trách phòng kế toán đưa ra các quy định phân quyền sử dụng và khai thác thông tin, số liệu, tài liệu kế toán cho các nhân viên như cập nhật, xem, sửa chữa, in, lưu trữ thông tin của từng phần hành và đối tượng kế toán.

2.2. Tồn tại

Mặc dù việc ứng dụng công nghệ thông tin tại các trường đại học công lập có những ưu điểm trên, nhưng vẫn còn một số tồn tại trong tổ chức công tác kế toán như sau:

- Bộ máy kế toán tại các trường đại học công lập có quy mô lớn chưa thực sự hợp lý. Với cơ chế tự chủ tài chính như hiện nay, các trường đại học có quy mô lớn thực hiện phân cấp quản lý tài chính cho các đơn vị trực thuộc có các hoạt động dịch vụ, tư vấn và đào tạo ngắn hạn, nhưng lại chưa phân công trách nhiệm kiểm tra, giám sát hệ thống kế toán tại các đơn vị trực thuộc đó.

- Hầu hết các trường đại học công lập đã sử dụng phần mềm kế toán nhưng sự kết nối thông tin giữa hệ thống thu học phí và hệ thống kế toán tổng hợp còn nhiều hạn chế, gây khó khăn cho việc kiểm tra và lập báo cáo tổng hợp.

- Đa số các trường có sử dụng mạng máy tính hầu hết đều chưa bố trí nhân viên chuyên trách quản trị mạng nội bộ của hệ thống kế toán. Một số trường sử dụng phần mềm kế toán vẫn tiến hành tổ chức kế toán trên máy đơn lẻ, chưa nối mạng nội bộ và mạng diện rộng. Đây là một trong những hạn chế tồn tại của việc phân công, phân nhiệm làm cho hiệu quả sử dụng máy tính và phần mềm kế toán không cao.

- Một số trường chưa chú trọng đến vấn đề đào tạo bồi dưỡng kiến thức cơ bản về nền tảng tin học, lý thuyết kế toán trên máy cho các cán bộ kế toán, dẫn đến những trục trặc nhỏ trong thao tác không đúng dẫn có thể khiến cho chương trình không vận hành bình thường được.

- Hệ thống chứng từ, tài khoản và sổ sách kế toán hiện nay tại các trường đại học công lập mới chỉ dừng lại ở việc tuân thủ theo chế độ quy định, chưa hướng tới việc tạo cơ sở cho việc cung cấp thông tin để tăng cường quản lý trong nội bộ nhà trường.

- Hầu hết các trường đại học công lập chưa tiến hành lập các báo cáo kế toán quản trị đánh giá hoạt động theo từng lĩnh vực, đánh giá hiệu quả hoạt động của từng đơn vị trực thuộc như các trung tâm nghiên cứu, trung tâm cung cấp dịch vụ..., do đó, gây khó khăn cho việc nâng cao năng lực tài chính và thực hiện quyền và nghĩa vụ tự chủ tài chính của nhà trường.

- Một số trường tổ chức phân quyền sử dụng chưa rõ ràng giữa các kế toán viên, một số trường quản lý mật khẩu không chặt chẽ, nên có tình trạng sửa chữa số liệu trên sổ kế toán khi chưa được phép, làm ảnh hưởng đến tính trung thực số liệu, tài liệu kế toán.

- Tất cả các trường đều có sự kiểm tra, kiểm soát ở các bộ phận kế toán trong quá trình lập chứng từ và sự kiểm soát của kế toán trưởng. Nhưng sự kiểm soát đó mới chỉ đáp ứng được các yêu cầu cơ bản của việc bảo vệ tài sản và bảo đảm việc ghi chép dữ liệu phù hợp nghiệp vụ phát sinh. Hầu hết các trường đều không có cán bộ chuyên trách giám sát hệ thống, do đó rất dễ dàng xảy ra gian lận sai sót.

- Một số trường còn quá lệ thuộc vào hình thức kế toán thủ công, nên khi chuyển sang kế toán trên máy vẫn giữ nguyên hình thức kế toán cũ mặc dù có nhiều công việc không còn cần thiết và phù hợp.

2.3. Nguyên nhân của các tồn tại trên

- Các cơ quan quản lý, các bộ, ngành chức năng chưa có văn bản, chế độ quy định hoặc tài liệu hướng dẫn tổ chức công tác kế toán trong quá trình chuyển đổi từ kế toán thủ công sang kế toán máy. Dẫn đến nhiều trường còn lúng túng trong việc tìm phương án, cách thức cải tiến tổ chức công tác kế toán trong điều kiện ứng dụng tin học vào công tác kế toán tại đơn vị.

- Nhận thức về vai trò của hệ thống thông tin kế toán của các nhà quản lý trong trường đại học còn chưa đúng đắn. Nhiều nhà quản lý chưa thấy được sự kết nối giữa hệ thống thông tin kế toán với nhiệm vụ tăng cường nguồn thu và quản lý chặt nguồn chi, dẫn đến hệ thống thông tin kế toán chưa tương xứng với nhiệm vụ này.

- Trình độ đội ngũ nhân viên kế toán trong

các trường đại học công lập hiện nay còn nhiều hạn chế và chậm thích nghi với sự thay đổi về công việc.

- Sự hiểu biết về tin học và phần mềm kế toán của cán bộ quản lý và nhân viên kế toán còn rất hạn chế. Mặt khác, trình độ và sự hiểu biết về chuyên môn kế toán của những người lập trình phần mềm kế toán chưa sâu nên các phần mềm kế toán được thiết kế chưa đáp ứng hết các yêu cầu của nhà quản lý và cán bộ kế toán.

- Điều kiện tài chính của nhiều trường còn hạn hẹp không cho phép đầu tư một hệ thống thông tin kế toán toàn diện, nguồn kinh phí đầu tư mạng máy tính còn eo hẹp.

3. Một số giải pháp hoàn thiện tổ chức công tác kế toán tại các trường đại học công lập trong điều kiện ứng dụng công nghệ thông tin

3.1. Hoàn thiện bộ máy kế toán

- Các trường đại học công lập có quy mô lớn, có phân cấp quản lý tài chính cho các đơn vị trực thuộc nên chuyển đổi tổ chức bộ máy kế toán từ mô hình tập trung sang mô hình nửa tập trung, nửa phân tán. Nghĩa là tại các đơn vị trực thuộc được phân cấp quản lý tài chính sẽ tổ chức bộ máy kế toán và tiến hành kế toán thu, chi nội bộ. Phòng kế toán trung tâm sẽ tiến hành hạch toán chung cho toàn trường và các đơn vị không hạch toán riêng, đồng thời tổng hợp số liệu do các bộ phận kế toán của các đơn vị trực thuộc có tổ chức hạch toán riêng chuyển lên.

- Các trường cần chú trọng đến công tác đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ cho đội ngũ cán bộ kế toán, đặc biệt là trong vấn đề sử dụng hệ thống phần mềm kế toán.

3.2. Hoàn thiện hệ thống phương tiện kỹ thuật

Hệ thống máy tính tại một số trường đại học công lập chưa được đầu tư đúng mức, thiếu tính đồng bộ, tốc độ xử lý chậm, hay trục trặc, làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến năng suất làm việc của đội ngũ cán bộ kế toán. Việc sử dụng hệ thống máy tính có cài đặt phần mềm kế toán đồng bộ quyết định đến chất lượng thông tin cung cấp và hiệu quả công việc. Chính vì vậy, các trường đại học công lập cần tăng cường quan tâm và đầu tư hệ thống máy tính và phần mềm kế toán tổng hợp.

3.3. Hoàn thiện hệ thống chứng từ kế toán

Với lĩnh vực hoạt động chủ yếu là giáo dục đào tạo và nghiên cứu khoa học, mỗi trường đại học công lập nên xây dựng mẫu biểu chứng từ trong phần mềm kế toán trên cơ sở chế độ kế toán hành chính sự nghiệp hiện hành để đảm bảo tính nhất quán và thuận tiện trong việc sử dụng. Ví dụ: bổ sung mẫu chứng từ Bảng kê khối lượng công việc thực hiện theo từng hoạt động như coi thi, chấm thi,...

- Nhập chứng từ vào máy: Thông tin nhập trên chứng từ càng đầy đủ, chi tiết, chính xác và kịp thời thì việc cung cấp thông tin kết quả sẽ càng thuận tiện cho việc đáp ứng yêu cầu của công tác kế toán và yêu cầu quản lý.

- Kiểm tra và chỉnh sửa chứng từ trên máy: Việc kiểm tra chứng từ trong máy cần được thực hiện thường xuyên, liên tục. Sau khi kiểm tra, phát hiện sai sót và sửa chữa, nhà trường nên lập bảng kê chứng từ trong máy bị sai sót có chữ ký xác nhận của cán bộ nhập máy và cán bộ kiểm tra và đính kèm với chứng từ gốc.

- Bảo quản và lưu trữ chứng từ: Để việc lưu trữ vào bảo quản số liệu kế toán trên máy được tốt, ngoài việc lưu trữ thường xuyên, hàng năm đơn vị phải sao lại (Backup) các số liệu cũ và nên để thành nhiều bản để tránh tình trạng hỏng hay mất dữ liệu.

3.4. Hoàn thiện hệ thống tài khoản kế toán

Các trường đại học công lập cần xác định danh mục tài khoản kế toán và mã hóa hệ thống tài khoản. Hệ thống tài khoản kế toán nên được mở chi tiết hơn theo từng mục đích, nội dung hoạt động và theo nguồn hình thành. Ví dụ: TK 461 nên chi tiết cấp 3 theo nguồn hình thành (Ngân sách Nhà nước cấp; Phí, lệ phí để lại; Nguồn kinh phí viện trợ; Nguồn kinh phí khác;...); TK 531 nên chi tiết cấp 2 theo nguồn hình thành (Thu từ dịch vụ trung tâm; Thu từ hoạt động tài chính; Thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh khác;...).

3.5. Hoàn thiện hệ thống sổ kế toán

Do đặc điểm của tổ chức công tác kế toán trong điều kiện ứng dụng công nghệ thông tin là tất cả

các sổ đều được in ra trực tiếp từ máy tính mà không sử dụng mẫu in sẵn, do đó toàn bộ hệ thống sổ phải được thiết kế mẫu trên máy vi tính. Ngoài ra, các trường đại học công lập cần mở thêm các sổ chi tiết phù hợp với đặc điểm của từng trường và mở thêm các sổ chi tiết tại các đơn vị trực thuộc để thuận tiện cho việc theo dõi các khoản thu, chi, đồng thời là cơ sở cho phòng kế toán trung tâm kiểm tra, xác nhận việc thực hiện nghĩa vụ với nhà trường và phục vụ các đoàn thanh tra, kiểm toán Nhà nước.

Các sổ kế toán sau khi in ra phải được chuyển lại cho cán bộ kế toán chuyên trách kiểm tra tính chính xác của số liệu trên chứng từ trong sổ.

3.6. Hoàn thiện hệ thống báo cáo tài chính

Hệ thống báo cáo cần được thiết kế sẵn trên máy vi tính. Theo quy định, các báo cáo kế toán chỉ in theo kỳ kế toán quý, năm, nhưng với việc ứng dụng công nghệ thông tin, các báo cáo kế toán được xử lý trực tiếp từ dữ liệu chứng từ gốc nhanh chóng, do đó để phục vụ cho yêu cầu quản lý các trường có thể lập và in báo cáo theo tháng. Đồng thời, việc luân chuyển các báo cáo kế toán có thể thực hiện thông qua hệ thống mạng nhanh chóng, tiện lợi.

3.7. Tổ chức quản trị người dùng và bảo mật thông tin trong phần mềm kế toán

- Phân quyền và quản trị người dùng: Các trường đại học công lập nên thực hiện nghiêm túc phân quyền trên phần mềm kế toán, quy định rõ quyền truy cập và trách nhiệm công việc cho từng cán bộ kế toán, phân công chéo quyền kiểm tra và sửa chữa dữ liệu. Đồng thời, phần mềm kế toán cần có chức năng theo dõi người dùng về thời gian truy cập vào hệ thống, các tệp dữ liệu truy cập, các tệp dữ liệu được sửa chữa.

- Lưu trữ thông tin trên máy: Bộ phận kế toán cần thường xuyên sao lưu dữ liệu ra các thư mục khác hay ra ngoài như đĩa quang,... Cán bộ kế toán cần thực hiện đúng quy trình làm việc, không tắt máy khi đang bật chương trình kế toán và thường xuyên kiểm tra virus máy để tránh mất dữ liệu hay thất thoát dữ liệu ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Phạm Văn Liên (2013), *Kế toán hành chính sự nghiệp*, NXB Tài chính.
2. Nguyễn Hữu Đồng (2012), *Hoàn thiện hệ thống thông tin kế toán trong các trường đại học công lập Việt Nam*.
3. Đào Văn Thành (2002), *Tổ chức công tác kế toán hành chính sự nghiệp trong điều kiện sử dụng máy vi tính*.
4. Chính phủ (2015), *Nghị định số 16/2015/NĐ-CP quy định cơ chế tự chủ của đơn vị sự nghiệp công lập*.

Ngày nhận bài: 15/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 10/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. BUI PHƯƠNG NHUNG

Bộ môn Kiểm toán - Khoa Kinh tế Tài nguyên và Môi trường

Trường Đại học Tài nguyên và Môi trường Hà Nội

Điện thoại: 0986560805

Email: bpnhung.kth@hunre.edu.vn

**IMPROVING ORGANIZATION OF ACCOUNTING PRACTICES
UNDER THE APPLICATION OF INFORMATION TECHNOLOGY
IN PUBLIC UNIVERSITIES**

● Master. **BUI PHUONG NHUNG**

Department of Audit, Faculty of Environmental
and Natural Resources Economics

Hanoi University of Natural Resource and Environment

ABSTRACTS:

Well-organized accounting practices contribute significantly to timely and effective information supply for management process. One important goal of public service units in general and public universities in particular is to innovate, enhance working efficiency and reinforce management skills which include designing and perfecting organization of accounting practices. Given the requirement on scale development, ensuring advances in educational quality as well as effectively mobilizing and utilizing resources from the State budget and revenues from public service delivery, accounting procedure in public universities needs to be very well-organized and conform to the operational situation of the agency and the trend of industrialization and modernization. The following article focuses on studying and assessing the actual state of accounting process in public universities and, at the same time suggesting measures for improvement under the application of information technology.

Keywords: Accounting organization, technological applications, public universities, accounting software.

NÂNG CAO KHẢ NĂNG KIỂM SOÁT CHI PHÍ TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHÀ NƯỚC SAU CỔ PHẦN HÓA Ở VIỆT NAM: ĐÁNH GIÁ TỪ CƠ CẤU CHI PHÍ SO VỚI DOANH THU

● NGUYỄN THỊ XUÂN HỒNG

TÓM TẮT:

Nghiên cứu này được thực hiện nhằm đánh giá khả năng kiểm soát chi phí trong các doanh nghiệp Nhà nước (DNNN) sau khi thực hiện cổ phần hóa (CPH). Dữ liệu được thu thập từ báo cáo tài chính (BCTC) của 140 DNNN đã CPH. Sau khi tính toán cơ cấu chi phí so với doanh thu thuần của các doanh nghiệp trong mẫu, tác giả sử dụng phương pháp so sánh các chỉ tiêu tại thời điểm trước và sau cổ phần hóa. Tiếp đó, tác giả sử dụng phương pháp kiểm định Wilcoxon Signed-Rank Test để so sánh sự biến động giữa từng năm sau CPH so với năm trước CPH. Kết quả cho thấy, sau cổ phần hóa, các doanh nghiệp có khả năng kiểm soát giá vốn hàng bán cao hơn so với chi phí bán hàng và quản lý. Từ đó, tác giả đưa ra một số giải pháp để nâng cao khả năng kiểm soát chi phí trong các DNNN.

Từ khóa: Cổ phần hóa, doanh nghiệp Nhà nước, khả năng kiểm soát chi phí.

1. Khả năng kiểm soát chi phí thông qua cơ cấu chi phí so với doanh thu

Sự biến động lợi nhuận của doanh nghiệp được tạo ra bởi sự biến động doanh thu và chi phí. Một doanh nghiệp hoạt động hiệu quả phải tạo ra lượng doanh thu bán hàng lớn hơn toàn bộ chi phí đã bỏ ra. Vì vậy, theo Ngô Kim Phượng và cộng sự (2009), bên cạnh hiệu quả về doanh thu bán hàng còn có hiệu quả tiết kiệm chi phí sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Hiệu quả tiết kiệm chi phí được coi như thước đo phản ánh khả năng kiểm soát chi phí của doanh nghiệp và cho biết để tạo ra doanh thu doanh nghiệp phải mất bao nhiêu chi phí sản xuất kinh doanh trực tiếp.

Để đánh giá khả năng kiểm soát chi phí của doanh nghiệp không thể căn cứ vào mức biến động tuyệt đối của chi phí mà phải căn cứ vào số tương

đối. Nếu chi phí tăng nhưng tốc độ tăng, chi phí thấp hơn tốc độ tăng doanh thu thì việc kiểm soát chi phí của doanh nghiệp coi như có hiệu quả. Muốn đánh giá trình độ kiểm soát từng loại chi phí như giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng hay chi phí quản lý, doanh nghiệp cần đánh giá cơ cấu từng loại chi phí trên trong tổng doanh thu của doanh nghiệp:

$$\text{Cơ cấu chi phí trong doanh thu} = \frac{\text{Tổng chi phí}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ tiêu này càng thấp chứng tỏ hiệu quả tiết kiệm chi phí hay khả năng kiểm soát chi phí của doanh nghiệp càng cao.

2. Khả năng kiểm soát chi phí trong các doanh nghiệp sau cổ phần hóa

2.1. Tổng quan nghiên cứu

Theo Vu (2002), các DNNN chủ yếu được thành lập và hoạt động tương đối lâu, công nghệ đầu tư thường lạc hậu nên công suất thấp dẫn đến giá thành sản phẩm thường cao. Đi kèm với đó là bộ máy quản lý thường công kênh gây tốn kém về mặt chi phí quản lý (Sjoholm, 2006). Do vậy để tạo ra doanh thu hay lợi nhuận, DNNN thường phải bỏ một lượng lớn chi phí sản xuất kinh doanh. Theo nghiên cứu của Phạm Đức Cường và cộng sự (2013), các doanh nghiệp sau CPH không có biện pháp hữu hiệu để giảm giá vốn hàng bán một cách hiệu quả, nhưng đã có dấu hiệu khả quan hơn trong việc kiểm soát chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp biểu hiện là cơ cấu chi phí bán hàng và quản lý so với doanh thu thuần giảm sau khi CPH.

2.2. Các chỉ tiêu phản ánh khả năng kiểm soát chi phí

Với mẫu nghiên cứu được thu thập từ thông tin BCTC của 140 DNNN đã cổ phần hóa ở Việt Nam, tác giả đã tính toán cơ cấu từng chi phí so với doanh thu thuần để đánh giá khả năng kiểm soát từng loại chi phí. Các xác định như sau:

Bảng 1: Các xác định cơ cấu chi phí so với doanh thu thuần

Các chỉ tiêu phân tích	Cách tính
1. Cơ cấu của chi phí sản xuất kinh doanh	Tổng chi phí SXKD/Doanh thu thuần
2. Cơ cấu của giá vốn hàng bán	Giá vốn hàng bán/Doanh thu thuần
3. Cơ cấu chi phí bán hàng và quản lý DN	Tổng chi phí bán hàng và quản lý DN/Doanh thu thuần

Trong đó: - Tổng chi phí sản xuất kinh doanh bao gồm: Giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

2.3. Phương pháp nghiên cứu

Mỗi chỉ tiêu được tính toán ở các thời điểm năm trước cổ phần hóa (năm t-1), năm thứ nhất sau CPH (năm t+1), năm thứ hai sau CPH (năm t+2). Năm doanh nghiệp Nhà nước bắt đầu chuyển sang công ty cổ phần là năm t, và tính ra trung bình cộng, trung vị của toàn mẫu nghiên cứu. Sau đó, tác giả dùng phương pháp thống kê mô tả để so sánh kết quả trung bình cộng, trung vị của hai năm

sau CPH so với năm trước CPH để thấy được chiều hướng biến động của các chỉ tiêu này.

Với mục tiêu tăng độ tin cậy về kết quả thống kê mô tả nói trên, tác giả thực hiện kiểm định Wilcoxon để tìm kiếm sự khác biệt của các chỉ tiêu nói trên giữa từng năm sau CPH so với năm trước CPH. Chỉ tiêu nào có mức ý nghĩa trên 90% có thể khẳng định về sự khác biệt về cơ cấu chi phí so với doanh thu hay sự khác biệt về khả năng kiểm soát chi phí của DNNN sau CPH.

2.4. Kết quả đánh giá khả năng kiểm soát chi phí sau cổ phần hóa

Sau khi tính toán, so sánh giá trị trung bình cộng, trung vị với từng chỉ tiêu nghiên cứu và thực hiện kiểm định Wilcoxon, kết quả được tác giả tổng hợp ở bảng 2.

+ Cơ cấu tổng chi phí SXKD so với doanh thu thuần

Theo kết quả so sánh năm t+1, trung bình 1 đồng doanh thu của doanh nghiệp chi phí bỏ ra ít hơn so với năm t-1 0,03 đồng tổng chi phí. Đến năm t+2, tổng chi phí chỉ giảm được ở mức 0,02 đồng. Tuy nhiên, sau khi đi vào hoạt động theo hình thức cổ phần 2 năm để thu được 01 đồng doanh thu, doanh nghiệp bỏ ra nhiều hơn so với năm thứ nhất sau CPH là 0,01 đồng tổng chi phí.

Mặc dù sự thay đổi tăng giảm trước và sau cổ phần dường như không đáng kể nếu chỉ so sánh về mặt số học, nhưng khi thực hiện kiểm định thống kê có dấu hiệu rõ ràng với độ tin cậy 99% cho thấy có sự thay đổi theo chiều hướng tích cực (giảm) chi phí doanh nghiệp phải bỏ ra ở cả 2 năm t+1 và t+2 so với năm t-1. Còn năm t+2, mặc dù so sánh có sự tăng lên trong chi phí bỏ ra nhưng kết quả kiểm định không cho thấy dấu hiệu tăng lên đó.

Qua kết quả so sánh và kiểm định cho thấy sau CPH, khả năng kiểm soát chi phí của các doanh nghiệp đã tăng lên. Điều này có thể do doanh nghiệp có nhiều cải tiến trong hoạt động sản xuất kinh doanh thông qua các biện pháp đổi mới kĩ

Bảng 2: Sự khác biệt về khả năng kiểm soát chi phí trước và sau CPH

Nội dung	Trung bình (Trung VI)			Sự thay đổi Trung bình (Trung VI) năm t+1 & t-1	Sự thay đổi Trung bình (Trung VI) năm t+2 & t-1	Sự thay đổi Trung bình (Trung VI) năm t+2 & t+1	Kết quả kiểm định Wilcoxon					
	t-1	t+1	t+2				Sự khác biệt năm t+1 & t-1	Sự khác biệt năm t+2 & t-1	Sự khác biệt năm t+2 & t+1			
Tổng chi phí SXKD/doanh thu thuần	0,93 (0,96)	0,90 (0,94)	0,91 (0,93)	-0,03 (-0,02)	-0,02 (-0,03)	0,01 (-0,01)	-3,709 (.000)*	64,3	-3,760 (.000)*	70,1	-4,53 (.650)	55,7
Giá vốn hàng bán/doanh thu thuần	0,84 (0,87)	0,82 (0,86)	0,83 (0,86)	-0,02 (-0,01)	-0,01 (0,01)	0,01 (0,00)	-3,444 (.001)*	63,6	-2,030 (.042)**	57,9	-5,94 (.552)	46,4
Chi phí bán hàng và quản lý/doanh thu thuần	0,094 (0,056)	0,086 (0,060)	0,081 (0,060)	-0,008 (-0,002)	-0,013 (-0,002)	-0,05 (0,000)	-7,98 (.425)	55,0	-1,641 (.101)	58,6	-8,24 (.410)	48,6

thuật, công nghệ hoặc tinh giảm bộ máy quản lý, giảm bớt chi phí bán hàng làm cho tổng chi phí SXKD bỏ ra ít hơn so với trước CPH.

+ Cơ cấu giá vốn hàng bán so với doanh thu thuần

Theo kết quả thống kê cho thấy, sau CPH nếu doanh nghiệp thu được 1 đồng doanh thu phải bỏ ra giá vốn hàng bán ít hơn so với trước CPH là 0,03 đồng (năm t+1) và 0,02 đồng (năm t+2). Sau khi thực hiện kiểm định Wilcoxon, kết quả cho thấy có dấu hiệu rõ ràng (mức ý nghĩa 1% và 5%) về sự thay đổi theo chiều hướng giảm đi của giá vốn hàng bán so với doanh thu thuần. Sự suy giảm này cho thấy dấu hiệu tích cực trong việc kiểm soát giá vốn hàng bán của doanh nghiệp. Có thể do sau CPH, doanh nghiệp đã đổi mới sản xuất nên giá thành sản phẩm thấp hơn, hoặc các doanh nghiệp tìm được nguồn cung theo cơ chế thị trường với giá cả cạnh tranh nên bỏ ra ít chi phí về giá vốn hàng bán hơn so với trước CPH. Tuy nhiên, đến năm t+2, việc kiểm soát chi phí không còn hiệu quả so với năm t+1, thậm chí doanh nghiệp phải bỏ ra nhiều chi phí về giá vốn hàng bán hơn năm t+1 là 0,01 đồng, nhưng kết quả kiểm định Wilcoxon không cho thấy có sự khác biệt về cơ cấu này giữa năm t+2 và t+1.

+ Cơ cấu chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp so với doanh thu thuần

Theo kết quả thống kê cho thấy, sau CPH để thu được 1 đồng doanh thu, doanh nghiệp phải bỏ ra chi phí bán hàng và quản lý ít hơn so với trước cổ phần hóa là 0,008 đồng (năm t+1) và 0,013 đồng (năm t+2). Mức giảm sút này tương đối nhỏ nhưng cũng cho thấy có sự chuyển biến trong việc kiểm soát chi phí bán hàng và quản lý của doanh nghiệp. Tuy nhiên, kết quả kiểm định Wilcoxon lại không cho thấy có dấu hiệu về sự khác biệt của cơ cấu này trước và sau CPH. Điều đó chứng tỏ sau CPH doanh nghiệp không tiết kiệm được chi phí bán hàng và quản lý. Kỳ vọng về sự tinh giảm bộ máy quản lý trong các DNNN sau CPH có thể đã không đạt được. Bên cạnh đó, do mới tham gia vận hành doanh nghiệp theo cơ chế thị trường, tham gia vào môi trường cạnh tranh khốc liệt nên có thể doanh nghiệp đã phải bỏ ra một lượng chi phí bán hàng lớn để quảng bá sản phẩm, tăng cường mở rộng thị phần và thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm.

Qua các chỉ tiêu về cơ cấu chi phí so với doanh thu, có thể nhận thấy việc thay đổi theo chiều hướng tích cực của tổng chi phí chủ yếu do sự giảm sút về giá vốn hàng bán. Điều đó chứng tỏ doanh nghiệp đã kiểm soát tốt hơn giá

vốn hàng bán sau CPH, còn chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp chưa được kiểm soát một cách hữu hiệu. (Xem bảng 2)

3. Kết luận và kiến nghị

Kết quả nghiên cứu của tác giả thu được trái ngược với nghiên cứu của Phạm Đức Cường và cộng sự (2013), đó là khả năng kiểm soát chi phí của doanh nghiệp tốt hơn tổng chi phí sản xuất kinh doanh sau CPH. Tuy nhiên, sự cải thiện này xuất phát từ việc giảm chi phí về giá vốn hàng bán còn chi phí bán hàng và chi phí quản lý không có sự cải thiện. Do vậy, theo tác giả, doanh nghiệp cần tiếp tục phát huy khả năng kiểm soát chi phí sau cổ phần hóa thông qua một số giải pháp như:

+ Tiếp tục kiểm soát tốt hơn chi phí giá vốn hàng bán thông qua việc hạ giá thành sản phẩm thông qua một số giải pháp như:

(1) Tích cực thay đổi công nghệ sản xuất lạc hậu bằng các thiết bị sản xuất tiên tiến, hiện đại hơn nhằm nâng cao năng suất lao động và giảm bớt về chi phí nhân công trực tiếp;

(2) Cần triển khai các hoạt động nghiên cứu sản phẩm nhằm tạo ra những sản phẩm có chất lượng tốt hơn, giá trị sử dụng cao hơn nhưng chi phí sản xuất giảm;

(3) Thực hiện tốt hơn công tác quản trị sản xuất để tiết kiệm chi phí, tránh lãng phí, thất thoát nguyên liệu, nguồn lực trong quá trình sản xuất.

(4) Có các biện pháp khuyến khích, động viên người lao động nâng cao năng suất lao động nhằm giảm bớt chi phí nhân công trong giá thành sản phẩm.

+ Kiểm soát tốt hơn chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp. Để giảm được 2 loại chi phí này, doanh nghiệp cần thực hiện một số giải pháp như:

(1) Đối với chi phí bán hàng, theo tác giả giải pháp lớn nhất đối với việc thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm với chi phí bán hàng thấp đó là nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Điều này có thể là một vấn đề khó khăn đối với doanh nghiệp bởi sau CPH các doanh nghiệp không còn sự bao tiêu của Chính phủ, doanh nghiệp phải tự vận động từ khâu sản xuất đến khâu tiêu thụ theo cơ chế thị trường. Do vậy, doanh

nh nghiệp có thể sẽ phải bỏ ra nhiều chi phí bán hàng hơn để kích thích tiêu thụ sản phẩm. Tuy nhiên, với việc nâng cao sức cạnh tranh, tạo niềm tin và sự uy tín kinh doanh trên thị trường bằng chất lượng, giá trị sản phẩm và dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt trước, trong và sau bán hàng, doanh nghiệp sẽ sớm theo kịp cơ chế thị trường, mở rộng thị phần; từ đó giảm bớt được chi phí bán hàng cho doanh nghiệp.

Tác giả đồng nhất quan điểm của Phạm Thị Huyền (2009) đã đưa ra nhằm giảm chi phí bán hàng là tăng cường áp dụng thương mại điện tử trong tiêu thụ sản phẩm. Trong thời đại số hóa, giải pháp này sẽ giúp doanh nghiệp quảng bá nhanh chóng sản phẩm đến người tiêu dùng mà giảm thiểu được các chi phí về địa điểm kinh doanh, giới thiệu sản phẩm, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng tìm hiểu, giao dịch mua bán sản phẩm.

(2) Đối với chi phí quản lý doanh nghiệp, theo Sjöholm (2006), trong các DNNN tiêu tốn một lượng chi phí lớn để duy trì bộ máy quản lý công kênh và thực tế kết quả nghiên cứu cho thấy sau CPH cơ cấu chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp không có sự cải thiện. Kèm theo đó, số lượng lao động bình quân trong các doanh nghiệp sau CPH có xu hướng tăng lên chứng tỏ doanh nghiệp chưa có sự tinh giảm về tổng lao động trong doanh nghiệp. Vì vậy, theo tác giả, các doanh nghiệp cần xem xét phân loại lao động để tinh giảm lực lượng lao động gián tiếp sau CPH nhằm giảm chi phí nhân công quản lý doanh nghiệp.

Ngoài ra, trước CPH, nguồn lực bất động sản dành cho quản lý thuộc về Nhà nước nên các doanh nghiệp sở hữu nhiều, nhưng sau CPH các vấn đề liên quan đến sở hữu bất động sản chưa được giải quyết (Tran và cộng sự, 2006-2007). Điều này có thể làm cho chi phí khấu hao lớn, kéo theo chi phí quản lý doanh nghiệp cao. Vì vậy, theo tác giả doanh nghiệp sau CPH cần xử lý chuyển đổi các bất động sản chủ sở hữu sử dụng sang cho thuê, như vậy vừa đảm bảo sử dụng nguồn lực tiết kiệm, tránh lãng phí và chuyển hóa được chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Phạm Đức Cường và cộng sự (2013), “Đánh giá chương trình CPH của Việt Nam thông qua tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của các DNNN thời hậu CPH”, đề tài cơ sở, Trường Đại học Kinh tế quốc dân.
2. Phạm Thị Huyền (2010), “Nâng cao sức cạnh tranh của các doanh nghiệp ra đời từ CPH DNNN ở Hải phòng”, Luận án Tiến sĩ, Học viện Chính trị - Hành chính quốc gia Hồ Chí Minh.
3. Ngô Kim Phượng, Lê Thị Thanh Hà, Lê Mạnh Hưng, Lê Hoàng Vinh (2009), Phân tích tài chính doanh nghiệp NXB Đại học Quốc gia Hồ Chí Minh, 2009.
4. Sjöholm. F., (2006), “State owned enterprises and equitization in Vietnam”, Working paper 228, Stockholm school of Economics.
5. Tran. T.C, Bui, V.D., Pham. D.T., Nguyen. K.A., Nguyen. H.L., Nguyen. T.L., Trinh. D.C., (2006), “Vietnamese State-Owned Enterprises after Equitization: Performance, Emerging Issues, and Policy Recommendations”, Vietnam's economic Management Review, No 1, pp. 20-30.
6. Tran. T.C, Bui, V.D., Pham. D.T., Nguyen. K.A., Nguyen. H.L., Nguyen. T.L., Trinh. D.C., (2007), “Vietnamese State-Owned Enterprises after Equitization: Performance, Emerging Issues, and Policy Recommendations”, Vietnam's economic Management Review, No 2, pp. 40-56.
7. Vu. T.T.A. (2005), “Vietnam - the long march to equitization”, the William Davison Institute at the University of Michigan.

Ngày nhận bài: 29/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 12/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. NGUYỄN THỊ XUÂN HỒNG

Khoa Kế toán - Trường Đại học Công nghiệp Hà Nội

Email: hongntx2013@gmail.com

IMPROVING COST CONTROL ABILITY OF STATE-OWNED ENTERPRISES AFTER EQUITIZATION THROUGH COMPARING COST STRUCTURE WITH NET REVENUE

● Master. **NGUYEN THI XUAN HONG**

Faculty of Accounting, Hanoi University of Industry

ABSTRACTS:

This study is to evaluate cost control ability in state-owned enterprises after equitization. The data was collected from financial statements of 140 equitized companies. After evaluating cost structure and comparing it with net revenue of enterprises, author used comparing method indexes at the time before with after equitization. Then, the author used Wilcoxon signed rank test to examine the change of indexes from year to year. The results showed that after equitization, enterprises control cost of goods sold better than the sales and general & administration expenses. Therefore, the author proposes some solutions to improve the cost control ability of state-owned enterprises.

Keywords: Equitization, state-owned enterprise, cost control ability.

NÂNG CAO HIỆU QUẢ QUẢN LÝ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP XÂY DỰNG

● NGUYỄN THỊ THU TRANG

TÓM TẮT:

Tài sản cố định là tư liệu lao động quan trọng trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, đặc biệt là trong thời kỳ tiến bộ khoa học - công nghệ như hiện nay, máy móc đang dần thay thế cho sức lao động của con người. Điều này cho thấy việc nâng cao hiệu quả quản lý tài sản cố định là rất cần thiết, nó không những giúp cho doanh nghiệp tăng lợi nhuận mà còn giúp doanh nghiệp bảo toàn và phát triển vốn cố định, đổi mới và sử dụng hữu ích tài sản cố định.

Từ khóa: Tài sản cố định, doanh nghiệp xây dựng, quản lý tài sản cố định, hiệu quả.

1. Đặt vấn đề

Tài sản cố định là tư liệu lao động chủ yếu, nó có vai trò rất quan trọng đối với hoạt động sản xuất, quyết định hoạt động sản xuất, khối lượng và chất lượng sản phẩm. Tài sản cố định (TSCĐ) thể hiện một cách chính xác nhất năng lực, trình độ trang thiết bị cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp và sự phát triển của nền kinh tế quốc dân. Như vậy, có thể thấy rằng TSCĐ là bộ phận then chốt, đóng vai trò quyết định tới sự sống còn của các doanh nghiệp.

Doanh nghiệp xây dựng (DNXD) là tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế; mọi loại hình doanh nghiệp được thành lập và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, chủ yếu trong lĩnh vực xây dựng dân dụng, công nghiệp, giao thông và thủy lợi. Trong nền kinh tế quốc dân, sự tồn tại và phát triển của các DNXD đang góp phần không nhỏ vào công cuộc đổi mới công nghiệp hóa - hiện đại hóa đất nước. Một điểm cơ bản là trong các DNXD sản phẩm thường cố định tại nơi sản xuất, còn các điều kiện sản xuất như máy móc, thiết bị, công cụ, dụng cụ,... phải di chuyển theo địa điểm sản xuất nên thường dễ bị mất mát, hư hỏng. Vì vậy, vấn đề đặt ra ở đây là làm thế nào để quản lý tốt TSCĐ; làm thế nào để tài sản cố định không bị mất; bị hỏng hóc,...

Bên cạnh đó, các công trình nghiên cứu khoa

học hiện nay chỉ tập trung chủ yếu về đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện hạch toán kế toán tài sản cố định mà chưa có những đề xuất để quản lý TSCĐ sao cho phù hợp và hiệu quả.

2. Thực trạng

Các DNXD trong những năm trở lại đây tuy còn gặp một số khó khăn về công tác quy hoạch, năng lực quản lý và công tác giải phóng mặt bằng thì cũng có một số yếu tố thuận lợi như:

- Các chính sách lãi suất ngân hàng điều chỉnh giảm đã giúp cho các doanh nghiệp, tổ chức, cá nhân tiếp cận được vốn vay.

- Giá vật liệu xây dựng tiếp tục ổn định cùng với sự ấm lên của thị trường bất động sản tạo điều kiện thuận lợi cho việc triển khai các dự án, công trình.

- Nhiều dự án phát triển nhà ở được hoàn thành và bàn giao trong năm cùng với hoạt động xây dựng nhà ở trong dân tăng khá cao đã góp phần nâng cao giá trị sản xuất.

Trong năm 2015 giá trị sản xuất xây dựng theo giá hiện hành ước tính đạt 974,4 nghìn tỷ đồng, bao gồm: Khu vực nhà nước đạt 82,1 nghìn tỷ đồng (chiếm 8,4%); khu vực ngoài nhà nước 830,5 nghìn tỷ đồng (chiếm 85,2%); khu vực có vốn đầu tư nước ngoài 61,8 nghìn tỷ đồng (chiếm 6,4%). Trong tổng giá trị sản xuất, giá trị sản xuất xây dựng công trình nhà ở đạt 374,2 nghìn tỷ đồng;

công trình nhà không để ở đạt 156,7 nghìn tỷ đồng; công trình kỹ thuật dân dụng đạt 318,2 nghìn tỷ đồng; hoạt động xây dựng chuyên dụng đạt 125,3 nghìn tỷ đồng.

Giá trị sản xuất xây dựng năm 2015 so sánh với giá trị sản xuất xây dựng năm 2010 ước tính đạt 777,5 nghìn tỷ đồng, tăng 11,2% so với năm 2014, bao gồm: Khu vực nhà nước đạt 66,9 nghìn tỷ đồng (tăng 6,4%); khu vực ngoài nhà nước đạt 660,8 nghìn tỷ đồng (tăng 12,1%); khu vực có vốn đầu tư nước ngoài đạt 49,8 nghìn tỷ đồng (tăng 7,2%). Trong tổng giá trị sản xuất, giá trị sản xuất xây dựng công trình nhà ở tăng 12,4%; công trình nhà không để ở giảm 5,6%; công trình kỹ thuật dân dụng tăng 20,1%; hoạt động xây dựng chuyên dụng tăng 11,7%.

Bên cạnh đó, TSCĐ trong DNXD luôn chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng giá trị tài sản. Qua khảo sát tình hình TSCĐ tại các DNXD, như: Công ty cổ phần Sông Đà 9; Công ty cổ phần Đầu tư và Xây dựng Thành Nam; Công ty cổ phần Licogi 12 cho thấy, TSCĐ chiếm tỷ lệ khá cao, phần lớn chiếm tỷ lệ trên 20% tổng giá trị tài sản. Cơ cấu TSCĐ trong tổng tài sản của một số DNXD tại ngày 31/12/2015 như sau: (Bảng 1)

DNXD	Giá trị TSCĐ	Tổng tài sản	Tỷ lệ
Công ty cổ phần Sông Đà 9	377.849.692.018	1.387.896.796.937	27,22
Công ty CPĐT và XD Thành Nam	39.749.893.603	395.336.596.835	10,05
Công ty cổ phần Licogi 12	88.809.696.684	354.083.496.915	25,08

(Bảng 1)

(Nguồn: Báo cáo tài chính các Công ty)

Đồng thời, trong tổng giá trị TSCĐ thì TSCĐ hữu hình chiếm tỷ lệ cao nhất, phần lớn trên 96%, trong đó chủ yếu bao gồm nhà cửa, máy móc thiết bị chuyên ngành thi công xây dựng và phương tiện vận tải, cụ thể như: Nhà làm việc, nhà xưởng, nhà kho, máy trộn bê tông, máy hàn, máy phát điện, máy khoan, máy nén khí, máy bơm nước, bơm

dầu, bể trộn vữa, búa rung, xe trộn bê tông, xe cầu,... TSCĐ vô hình chiếm tỷ trọng nhỏ, nếu có thì chủ yếu bao gồm giá trị quyền sử dụng đất, phần mềm máy tính và giá trị thương hiệu. Cơ cấu từng loại TSCĐ của một số doanh nghiệp xây dựng như sau: (Bảng 2).

Theo Hiệp hội Doanh nghiệp Cơ khí Việt Nam (VAMI), hiện Việt Nam có khoảng 150.000 nhà thầu xây dựng, trong đó có khoảng 2.000 nhà thầu cỡ lớn và vừa, nên nhu cầu về máy móc, thiết bị trong xây dựng sẽ rất lớn. Tuy nhiên, trừ một vài doanh nghiệp sản xuất thiết bị nâng và ô tô tải nặng theo nhu cầu của thị trường, thị trường máy xây dựng vẫn còn bỏ trống. Gần như 100% máy xây dựng của Việt Nam là nhập ngoại. Theo thống kê nước ta có kim ngạch nhập khẩu máy xây dựng vào khoảng 300 - 400 tỷ USD/năm, với số lượng vào khoảng 12.000 - 15.000 chiếc, và chủ yếu là máy xúc đào. Trong đó, 95% là máy cũ đã qua sử dụng. Nguyên nhân chính là vì khả năng tài chính của các doanh nghiệp Việt Nam chưa mạnh và mức giá của máy cũ chỉ bằng 1/4 so với máy mới. Một số nước, có lượng máy xây dựng nhập khẩu lớn vào Việt Nam có thể kể đến như Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc và Mỹ, với

các hãng nổi tiếng như: Komatsu, Hitachi, Kobelco (Nhật Bản); Doosan, Hyundai, Daewoo (Hàn Quốc) và Caterpillar (Mỹ).

Là một bộ phận không nhỏ trong tổng tài sản của doanh nghiệp nên hầu hết các DNXD đều quan tâm đến công tác quản lý tài sản nói chung và quản lý TSCĐ nói riêng. Cụ thể:

DNXD	TSCĐ hữu hình		TSCĐ vô hình		TSCĐ Thuê TC	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Công ty cổ phần Sông Đà 9	373.237.192.018	98,8	4.612.500.000	1,2	0	0
Công ty CPĐT và XD Thành Nam	36.596.393.604	92,1	3.153.499.999	7,9	0	0
Công ty cổ phần Licogi 12	88.809.696.684	100	0		0	0

(Bảng 2)

(Nguồn: Báo cáo tài chính các Công ty)

- Phòng Kế toán là nơi chịu trách nhiệm theo dõi, phản ánh tình hình hiện có và biến động của từng loại TSCĐ theo 3 chỉ tiêu: Nguyên giá, giá trị hao mòn lũy kế và giá trị còn lại. TSCĐ trong doanh nghiệp thường được tập hợp thành một bộ hồ sơ riêng để tiện cho công việc theo dõi.

- Việc xác định thời gian sử dụng hữu ích của TSCĐ do giám đốc doanh nghiệp ra quyết định.

- Trong trường hợp thanh lý; nhượng bán TSCĐ thì giám đốc doanh nghiệp thành lập Hội đồng gồm: Giám đốc, Kế toán trưởng, Đại diện phòng kế hoạch, Đại diện phòng kỹ thuật, Đại diện bộ phận sử dụng TSCĐ. Giá thanh lý, nhượng bán do giám đốc doanh nghiệp phê duyệt trên cơ sở đề nghị của Hội đồng thanh lý, nhượng bán.

- Đối với TSCĐ tại công trường, trách nhiệm quản lý được giao cho chỉ huy công trình trên cơ sở quyết định điều chuyển TSCĐ của giám đốc và biên bản giao nhận giữa doanh nghiệp và công trường. TSCĐ là máy móc, thiết bị khi tham gia thi công trong công trình xây dựng nếu không được bảo quản đúng cách, dễ gây rỉ sét, hỏng hóc.

- Đối với TSCĐ sử dụng chuyên dùng cho công trình, hợp đồng xây dựng. Nếu doanh nghiệp không có khả năng đầu tư mua mới TSCĐ thì doanh nghiệp sẽ lựa chọn phương án là đi thuê. Trong trường hợp này, TSCĐ được quản lý, sử dụng và trích khấu hao như tất cả các TSCĐ mua mới khác; khi thi công xong có thể mua lại TSCĐ hoặc trả lại cho bên cho thuê. Nếu có sự đồng ý từ phía của chủ đầu tư, DNXD sẽ mua mới hoàn toàn TSCĐ; nếu là công trình có nguồn tài trợ từ ngân sách nhà nước thì phải được cơ quan nhà nước có thẩm quyền phê duyệt. Khi kết thúc công trình xây dựng, TSCĐ được thanh lý, nhượng bán hoặc tiếp tục sử dụng vào các công trình khác.

- Đối với sửa chữa TSCĐ, đầu mỗi năm các đơn vị, bộ phận sử dụng trong doanh nghiệp có trách nhiệm kiểm tra tình trạng kỹ thuật và chất lượng của TSCĐ, lập kế hoạch sửa chữa thường xuyên, sửa chữa lớn. Phòng kế toán hoặc Phòng kỹ thuật chịu trách nhiệm tổng hợp kế hoạch sửa chữa TSCĐ cho toàn doanh nghiệp, trình giám đốc phê duyệt để làm căn cứ quản lý công tác sửa chữa TSCĐ trong năm. Đồng thời, dựa trên quyết toán chi phí sửa chữa được duyệt, kế toán ghi nhận toàn bộ hoặc phân bổ dần vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ.

3. Giải pháp

Xuất phát từ tính cấp thiết của việc nâng cao hiệu quả quản lý TSCĐ, tác giả đề xuất một số giải pháp như sau:

Một là, mỗi TSCĐ trong doanh nghiệp phải có bộ hồ sơ riêng để theo dõi toàn diện từ khi hình thành đến khi thanh lý hoặc nhượng bán. Một bộ hồ sơ đầy đủ bao gồm:

- Biên bản giao nhận TSCĐ

- Hợp đồng, hoá đơn mua TSCĐ

- Phân loại, đánh số và có thẻ riêng, được theo dõi chi tiết theo từng đối tượng ghi TSCĐ và được phản ánh trong sổ theo dõi TSCĐ.

- Ngoài ra, cần bổ sung các chứng từ và giấy tờ khác có liên quan.

Khi có biến động tăng, giảm TSCĐ kế toán phải căn cứ vào các biên bản, chứng từ để phản ánh chính xác sự thay đổi đó.

Hai là, các doanh nghiệp nên phân loại chi tiết TSCĐ theo yêu cầu quản lý. Cụ thể, có thể phân loại TSCĐ theo chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận để thuận tiện trong quá trình kiểm tra và kiểm soát như sau:

- TSCĐ trong bộ phận sản xuất.

- TSCĐ trong bộ phận bán hàng.

- TSCĐ trong bộ phận quản lý doanh nghiệp.

Ba là, với những TSCĐ không cần dùng, chờ thanh lý; nhượng bán nhưng chưa hết khấu hao thì doanh nghiệp phải thực hiện quản lý, theo dõi, bảo quản và trích khấu hao theo quy định tại Thông tư 45/2013/TT-BTC. Cho đến khi TSCĐ được thanh lý; nhượng bán và ghi giảm trong sổ sách kế toán của doanh nghiệp thì kết thúc quá trình theo dõi; ghi chép TSCĐ đó. Đồng thời, khi thanh lý, nhượng bán, doanh nghiệp cần phải lập hội đồng đánh giá lại giá trị TSCĐ để xác định chính xác giá trị thu hồi.

Đối với những TSCĐ đã khấu hao hết nhưng vẫn tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh thì vẫn phải theo dõi và quản lý trong bộ hồ sơ riêng của doanh nghiệp. Đối với TSCĐ thuê tài chính thì cần theo dõi và quản lý như TSCĐ thuộc sở hữu của doanh nghiệp mình.

Bốn là, doanh nghiệp nên xác định thời gian, hiện trạng, mục đích, hiệu suất sử dụng ước tính của TSCĐ. Đối với TSCĐ còn mới hoặc giá trị sử dụng còn trên 90% thì cần xác định khung thời gian theo quy định hiện hành. Đầu tháng 9/2014,

Thông tư số 20/2014/TT-BKHCN của Bộ Khoa học và Công nghệ (KH&CN) chính thức có hiệu lực trong việc quy định máy móc đã qua sử dụng nhập khẩu về Việt Nam phải đảm bảo có chất lượng còn lại từ 80% trở lên, thời gian đã qua sử dụng không được vượt quá từ 3 -15 năm tùy từng chủng loại. Theo đánh giá, thông tư này sẽ gây ra khó khăn lớn cho thị trường máy xây dựng cũ. Tuy nhiên, việc đánh giá kiểm định như thế nào để xác định máy có chất lượng còn lại từ 80% trở lên là rất khó.

Năm là, trong quá trình sử dụng TSCĐ, doanh nghiệp nên tổ chức kiểm tra và bảo dưỡng định kỳ theo tháng, năm hoặc quý. Tránh trường hợp, TSCĐ sử dụng một thời dài bị hỏng rồi mới đem đi sửa. Việc bảo dưỡng định kỳ vừa kiểm soát được tình trạng của TSCĐ vừa phát hiện kịp thời những TSCĐ có dấu hiệu bị hư hỏng, để đề xuất các phương án xử lý ngay; không làm ảnh hưởng đến tiến độ của quá trình sản xuất, kinh doanh.

Sáu là, doanh nghiệp phải có phương pháp bảo quản tài sản cố định một cách phù hợp. Trong xây dựng, bất kỳ tài sản cố định nào cũng cần được bảo quản và bảo dưỡng để cho chúng không chỉ sử dụng tốt mà còn an toàn cho người lao động. Doanh nghiệp có thể bảo quản theo các hình thức sau:

* Căn cứ vào thời gian bảo quản, có thể chia làm 2 hình thức:

- Bảo quản ngắn hạn: Phương pháp bảo quản này có thời gian bảo quản từ 10 ngày đến 2 tháng không hoạt động. Hình thức bảo quản này phổ biến nhất đối những doanh nghiệp cho thuê dàn giáo, cầu thép,...

- Bảo quản dài hạn: Phương pháp bảo quản này giúp nhân viên kỹ thuật có thể kiểm tra các chi tiết của máy, vệ sinh máy sạch sẽ sau đó mới đưa đi sử dụng.

* Căn cứ vào điều kiện bảo quản, có thể chia làm 3 hình thức như sau:

- Bảo quản ngoài trời: Phương pháp bảo quản này được áp dụng cho những loại máy móc có thời gian bảo quản ngắn như cầu thép, máy đầm, máy khoan,... ở các bãi lộ thiên hoặc có mái che.

- Bảo quản kho kín: thường sử dụng các gara, kho bãi, hoặc nhà chuyên dùng cho mục đích bảo quản, sử dụng cho những máy móc có độ thích nghi kém với thời tiết hay môi trường bên ngoài như

máy phun sơn, các máy móc nhỏ... và các máy phức tạp, đắt tiền.

- Bảo quản phối hợp: Đây là phương pháp kết hợp 2 phương pháp trên với một số máy vẫn để được ngoài trời nhưng với một số bộ phận có thể sử dụng kho để bảo quản.

Bây là, đối với tài sản cố định là các giàn giáo xây dựng, máy móc thiết bị trên công trường. Doanh nghiệp cần phải kiểm tra trước khi đưa vào sử dụng, cụ thể như sau:

+ Đối với công cụ, dụng cụ cầm tay: Kiểm tra trước khi sử dụng nhằm đảm bảo không bị rò điện, không bị rò ống dẫn khí với các thiết bị dùng khí nén, dùng điện. Khi sử dụng các thiết bị cầm tay chạy điện di động ngoài trời, phải được đảm bảo các mối nối không bị rò rỉ điện.

+ Đối với thiết bị chuyên chở, vận chuyển: Phải kiểm định trước khi sử dụng theo quy định tại quy chuẩn Việt Nam (QCVN 9: 2011/BGTVT- Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về chất lượng, an toàn và bảo vệ môi trường đối với xe ô tô; QCVN 11: 2011/BGTVT- Quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về chất lượng, an toàn và bảo vệ môi trường đối với rơ móc và sơ mi rơ móc).

+ Đối với thiết bị phụ trợ như:

* Máy móc, thiết bị phải bố trí ở nơi cao ráo, sạch sẽ và có rãnh thoát nước xung quanh tốt.

* Tại vị trí đứng làm việc thường xuyên bị ẩm phải kê bục gỗ, địa hình phải phẳng và chắc chắn để những thiết bị như dàn giáo xây dựng được đứng vững.

* Vị trí đặt máy phải đảm bảo theo đúng các quy định hiện hành. Phải bố trí đầy đủ đèn chiếu sáng ở các lối đi lại, cầu thang và vị trí làm việc khi trời tối. Đèn phải bố trí sao cho ánh sáng không chiếu trực tiếp vào mặt công nhân, không sáng quá, không rung động và không bị thay đổi cường độ ánh sáng để tránh làm ảnh hưởng đến thao tác của người lao động.

* Tất cả các bộ phận điều khiển máy phải đặt ở vị trí an toàn và dễ dàng thao tác.

* Tất cả những cơ cấu an toàn của máy đều phải được lắp đầy đủ và hoạt động tốt.

* Các máy dùng động cơ điện hoặc có lắp đèn điện chiếu sáng phải nối đất bảo vệ, tránh bị rò điện ra ngoài.

* Các đầu nối đai truyền phải bảo đảm chắc chắn.

4. Kết luận

Tài sản cố định là một trong các yếu tố cơ bản, giữ vai trò quan trọng và quyết định đến sự tồn tại, phát triển của mỗi doanh nghiệp. Đặc biệt, trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, để phát triển vững chắc và nâng cao

năng lực cạnh tranh, các doanh nghiệp cần phải không ngừng đổi mới hệ thống máy móc thiết bị và công nghệ sản xuất. Việc quản lý tốt tài sản cố định trong quá trình sản xuất kinh doanh sẽ góp phần mang lại hiệu quả kinh tế tối đa cho mỗi doanh nghiệp ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Thông tư 45/2013/TT-BTC Hướng dẫn quản lý sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định.
2. Nguyễn Tấn Quang Vinh, Báo cáo ngành Xây dựng tháng 05/2015.
3. Tổng cục Thống kê năm 2014, 2015.
4. Báo cáo tài chính năm 2015 của Công ty cổ phần Sông Đà 9.
5. Báo cáo tài chính năm 2015 của Công ty cổ phần Licogi 12.
6. Báo cáo tài chính năm 2015 của Công ty cổ phần Đầu tư và Xây dựng Thành Nam.

Thông tin tác giả:

ThS. NGUYỄN THỊ THU TRANG

Trưởng Đại học Tài nguyên và môi trường Hà Nội

IMPROVING THE EFICIENCY OF FIXED ASETS MANAGEMENT IN CONSTRUCTION ENTERPRISES

● **Master. NGUYEN THI THU TRANG**

Hanoi University of Natural Resource and Environment

ABSTRACTS:

Fixed assets play a key role in operation of any enterprise. In the era of technology developing and scientific advances, machines are gradually replacing human workforce in production. Therefore, it is necessary for enterprises to improve fixed assets management. The fixed assets management not only help enterprises to increase their profits but also preserve and develop fixed capital; and raise the efficiency of using fixed assets.

Keywords: Fixed asset, construction enterprise, fixed assets management, efficiency.

FACTORS AFFECTING THE APPLICATION OF IFRS FOR SMES IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES ACROSS COUNTRIES AND POSSIBILITY OF IFRS FOR SMES APPLICATION IN VIETNAM

● VO VAN NHI
● TRAN THI THANH HAI

ABSTRACT:

The research applies descriptive statistical model, Pearson Chi-Square test, t-test, and regression analysis to identify the factors that affects the application of international accounting standard into small and medium enterprises (IFRS for SMEs) across countries. As a result of this research, it proves that countries whether they have own accounting standard or not, whether they apply international accounting standard or not, the correlation between tax-accounting and the development of education system affects the possibility of applying IFRS for SMEs across countries. The result from the research opens many critical perspectives in building accounting standard for SMEs in Vietnam.

Keywords: Application of international accounting standard; Small and medium enterprises; IFRS for SMEs.

1. Introduction

IFRS for SMEs established and officially implemented by international accounting standard board (IASB) in 2009. About the content, the fundamental in IFRS for SMEs is drafted based on IAS/IFRS. However, it is shorter and simpler in terms of stipulations in order to adapt with operational characteristics of SMEs. Nowadays, the application of IFRS for SMEs across countries becomes popular. Until January of 2015, there were 69 countries and regions requested to implement or allow the application of IFRS, and 15 more countries were in the reviewing process of IFRS implementation (Pacter, 2015). The research of applying IFRS for SMEs across countries in the world and factors that affect the application in one nation are popular topic for researchers, especially

foreign researchers. In current condition in Vietnam, there is lack of valuable and objective researches related to this topic. This results in difficulty in applying IFRS for SMEs into small and medium businesses in Vietnam in terms of awareness and implementation timelines. Because of this situation, we believe that researching factors affecting the application of IFRS for SMEs across nations is very critical, has scientific meaning and profound practicalness. This research paper will focus on recognizing these factors and the application of IFRS for SMEs across nations, and from this, it will also review the possibility and timeline in implementing this standard in Vietnam in both short-term and long-term. Globally speaking, the need to join global economy community needs to be closely related with the

application of international accounting standard in establishing and presenting financial reports at generally businesses and specifically at small and medium enterprises.

2. Literature Review

As of now, a lot of countries around the globe already implemented or has plan to implement IFRS for SMEs. The application of international accounting standard will help to reduce the cost for both the users and the owners of financial reports and simultaneously increase the effectiveness of the world market (DeFond et al, 2010). Many scholars believed that the application of IFRS for SMEs would help developing countries to significant reduce costs related to accounting standard publication and amendment. Additionally, the “production” of standards being transferred to an independent organization is logical, and it will also help to reduce cost (Pacter, 2009; Chua and Taylor, 2008). Plus, the application of IFRS for SMEs will help to develop accounting careers and improve business environment (Adela Deaconu et al, 2012). However, the results from many scholars’ researches showed that accounting system, legal stipulations of each country have different things compared with international accounting standard and the application of international accounting standard into each nation is a challenge, especially for developing countries (Daniel Zeghal & Karim Mhedhbi, 2006; Songlan Peng, 2005),... Also, there are a lot of differences in terms of standard and practical applications in many countries, and this leads to difficulty in applying IFRS for SMEs into reality.

From establishing standards to applying these standards into reality is a challenging process and has a lot of constraints such as economy, education, legal system.... (Choi & Meek, 2011). In discussing the possibility of applying IFRS for SMEs across different countries, scholars believed that this topic relies on many factors, including micro-factors such as: economic characteristics, legal system, and cultural characteristics (Chand & Patel, 2008); additionally, the different in terms of business environment, political regime, and the level of development of national education system (Rodrigues & Craig, 2007; Irvine, 2008; Heidhues & Patel, 2011; Lasmin, 2011). The research proved

the application of IFRS for SMEs are applicable for nations that do not build their own accounting standards (Kaya & Koch, 2015); and the reason for several countries that do not yet apply IFRS for SMEs is because they already have their own accounting standards for small and medium businesses (Ploybut, 2012). Additionally, countries forced or allowed their corporates to apply international accounting standards (IAS/IFRS) tend to easily apply IFRS for SMEs into reality because IAS/IFRS and IFRS for SMEs are all being published by IASB. Plus, the level of influence of tax to accounting affects the applicability of international accounting standards to countries (Chamisa, 2000; Tyrall, 2007) and the connection between financial reporting and tax stipulations has huge impact on applying IFRS for SMEs across countries (Trần Đình Khôi Nguyễn, 2010; Szilveszter Fekete et al., 2010); therefore, bringing IFRS for SMEs into application requires adjustments regarding laws to fit with this accounting standards. Thus, one of the reasons that several countries have yet implemented IFRS for SMEs is because small and medium businesses like to apply national accounting standards due to their close connection with tax accounting (Ploybut, 2012), less adjustments and this proves huge obstacles in bringing IFRS for SMEs into reality across nations.

On the other hand, accounting standard is a part of governmental complicated management system. Research showed that countries with relatively high quality government management system with stable legal system and effective governmental management will have low possibility in applying international accounting standard (Ramanna and Sletten, 2009). Therefore, the quality of governmental management impacts the appropriateness of international accounting standards to countries (Tyrall, 2007). Many researchers also pointed out that the differences in terms of political characteristics, governmental management, legal system between countries create difficulties in implementing IFRS for SMEs for each nation (Sacho and Oberholster, 2008). Countries with so many differences regarding legal system, the degree of influence from government and also influences from accounting standards to

different accounting activities (Van Wyk H. A. & Rossouw J., 2009; Deaconu A. et al, 2012) so the level of application depends on the condition and the need of each nation (completely or partly application). Many countries face huge obstacles due to political characteristics, power in government's hand, stipulate or directly enforce policies or documents in managing accounting activities; accounting stipulations in this nation are very specific and detail and do not follow principles as stipulated by international accounting standards, and this creates difficulty in applying the international accounting standards (Songlan Peng, 2005). Additionally, one of the difficulties in applying new standards is that it will reduce the role of national accounting organization and make this organization lose the ability to establish independent accounting standard, transfer the management of publishing standards to international accounting standard board (Songlan Peng, 2005). Not only that, the possibility in bringing IFRS for SMEs into application in countries can be impacted by the development of accounting careers at that country. Trần Đình Khôi Nguyễn (2010) stated that the degree of influence of accounting standards and also influences of auditing organization and the role of governmental organizations in monitoring has a huge impact on bringing standards into reality.

One of the factors that has huge impact on applying international accounting standards into countries is the degree of national education development. Countries with developed education system will easily apply international accounting standards (Daniel Zeghal & Karim Mhedhbi, 2006). On the same page with this statement, many scholars also acknowledged, one of the factors decided the success of applying IFRS for SMEs in countries is the degree of national educational system (Mandilas et al, 2010) because this will directly impact accounting experts in terms of knowledge, understanding, and awareness and also the ability to apply standards into reality.

The development of national economy also affects the possibility of applying international accounting standard of that nation. On the same page with this statement, Bohusova H. & Blaskova V. (2012) believed, in developing countries with

financial reporting system in low quality tend to prefer the application of IFRS for SMEs because these nations want to join the global economy and have the need to improve the quality of their enterprises' financial reporting in order to attract foreign investment, easy to reach out for loan opportunities, expand market in terms of operation. Additional, foreign investors, capital suppliers, with their power, can influence the decision of choosing accounting standard of countries (Pacter, 2012). Previous researches at many countries such as Egypt, Bangladesh, Czech Republic, Hungary, Turkey, Romania, Ghana showed that the pressure from World Bank and International Monetary Fund can impact the decision of choosing international accounting standards of developing countries (Hassan, 2008; Mir & Rahaman, 2005). Many scholars believed that accounting stipulations at developing countries have many different things compared with international accounting standard; therefore, these countries used a lot of means to incentivize the use of high quality accounting standards to standardize financial reporting in order to attract investments from international organizations such as World Bank or International Monetary Fund (Gordon et al, 2012).

As a matter of fact, every scholar has different point of view about factors affecting the application of IFRS for SMEs at the country level, these factors were pointed out depending on each nation, research area, research target audience that scholars want to reach out, and also environment that researches are conducted. In this research, the author referred to outstanding references to bolden main factors that affect the application of IFRS for SMEs at the country level and use this angle to research the possibility of implementing this standard in Vietnam.

3. Model and Method of Analysis

3.1. Research Model

From referencing a wide variety of published researches, the possibility of implementing international accounting standard at the country level depends on each country characteristics, specifically:

Whether the country establishes its own accounting standard or not will impact the application of IFRS for SMEs because research

shows that the application of IFRS for SMEs is appropriate with countries that do not have own accounting standards (Kaya & Koch, 2015). Therefore, we predict that it is difficult for countries with own accounting standard to apply IFRS for SMEs.

For countries that forced or allowed corporations to implement international accounting standards (IAS/IFRS) will tend to apply IFRS for SMEs because both are established by IASB.

Furthermore, for countries that require small and medium businesses to follow own accounting standards to serve the management purpose, including the goal of corporate tax calculation. Therefore, if these countries apply IFRS for SMEs, it will create difficulty for businesses because they cannot fulfill the financial reporting target in order to use this as the basic to calculate tax and also to provide financial information and business performance to serve the need of outsiders.

Table 1. Description of variables

	Description	Sign
<i>Dependent Variable</i>		
Y	=1 Countries apply IFRS for SMEs =0 Countries do not apply IFRS for SMEs	
<i>Independent Variables</i>		
NATGAAP (NAT)	=1 Countries have own accounting standards =0 Countries don't have own accounting standards	-
FULLIFRS (FULL)	=1 Countries apply international accounting standards (IAS/IFRS) =0 Countries don't apply international accounting standards (IAS/IFRS)	+
BOOKTAX (BOOK)	=1 Tax calculation is completed based on accounting profit =0 Tax calculation is independent of accounting profit	-
GOVQUALITY		
(GOV)	Average value of six total variables: voice & accountability, political stability, governance effectiveness, regulatory quality, rule of law, and control of corruption from Worldwide Governance Indicators - WGI is announced in a World Bank project.	-
QUALITY OF EDUCATION SYSTEM (QEDU)	Education system fulfills the demand of competitive economies	+
STRENGTHAA (STRENG)	Role of accounting standard and auditing	+
Burden of government regulation (BUG)	The power of government stipulations, mentioning the enforcement to follow the stipulations	+
<i>Controlling Variables</i>		
FDI	The value of FDI (take average from 2010 to 2014)	+
GDP	GDP (take average from 2010 to 2014)	+
<i>Interactive Variables</i>		
b1 (= book *qed1)	Consider the relationship between tax calculation and accounting profit at countries with low-quality education system.	
b2 (= book *qed2)	Consider the relationship between tax calculation and accounting profit at countries with moderate education system.	
b3 (= book *qed3)	Consider the relationship between tax calculation and accounting profit at countries with high quality education system.	

Because of these reasons, the author decided to use countries already applied IAS/IFRS for corporations in general and also the connection between tax and accounting as variables in researching the possibility of implementing IFRS for SMEs.

There are many proofs that show countries with high quality governmental management system with stable legal system and effective governmental management, then the possibility is low in applying international accounting standards (Ramanna and Sletten, 2009), thus, we can predict the relationship between the quality of governmental management system at that nation and the possibility of applying IFRS for SMEs, and this relationship is opposite. Additionally, it is necessary to mention the influence from the development of the economy, national education, and also the influence from international organizations to the possibility of applying international standards in that nation. Therefore, we decided to bring the quality of education system, gross domestic product (GDP), and ability to attract international investments through the value of foreign direct investment (FDI) into our research model.

Plus, different in terms of political characteristics, government management, legal systems among countries create difficulty in applying IFRS for SMEs (Sacho and Oberholster, 2008). Therefore, the possibility of applying IFRS for SMEs for each nation depends on the influence of government

stipulation and also the role of accounting standards to that nation accounting activities.

Specifically, the model researches the possibility of bringing IFRS for SMEs into reality will include below variables:

3.2. Method of Analysis

In order to research the application of IFRS for SMEs, this paper used descriptive statistical model, Pearson Chi-Square test, t-test, and then used regression analysis to measure the possibility of IFRS for SMEs application. Based on the result, this paper will consider the impacts and also the influences of factors in applying these standards into reality.

4. Results and Discussion

Table 2 shows variables GDP and FDI that have average value ranging from min to max, standard deviation, and skewness and kurtosis are not distributed evenly. Therefore, if these variables are kept in the model, these variables may change the sign of other variables in the model, so in order to avoid this issue from happening, the author decided to use logarithm of these variables. After done with the log transformation, the majority of variables in the model has small standard deviation, distribute relatively evenly, and more concentrated.

From the qualitative result to analytical result in applying IFRS for SMEs at the country level, the authors continued to test the correlation between independent variables and dependent variables in the model. The result showed that the quality of

Table 2. Statistics to describe variables in the model

	Obs	Mean	Max	Min	Std. Dev	Skewness	Kurtosis
Y	55	.4181818	1	0	.4978066	.3317444	1.110054
NAT	55	.6727273	1	0	.4735424	-.736235	1.542042
FULL	55	.5636364	1	0	.5005048	-.2566325	1.06586
BOOK	55	.7818182	1	0	.4168182	-1.364699	2.862403
GOV	55	.3876364	1.86	-1.27	.9164201	.0633136	1.694631
BUG	55	3.421818	5.3	0	.8901084	-.7789624	5.850527
STRENG	55	4.928182	6.7	0	1.047518	-1.777146	10.02918
QEDU	55	4.040909	5.9	0	1.034188	-.9408296	5.636538
GDP	55	24114.14	100586.4	1012.02	25181.24	1.268623	3.941032
FDI	55	2.74e+10	3.12e+11	1.68e+07	6.04e+10	3.414768	14.37088

Source: Calculations from the authors.

education system has very high correlation with the possibility of IFRS for SMEs application at 95% confidence level.

Also, results from Pearson Chi-Square test showed that the relationship between the possibility of IFRS for SMEs application and other variables such as countries with own accounting standard or countries allow small and medium businesses to apply international accounting standard for businesses in general (IAS/IFRS) has standard deviation at 1%. The quality of education system variable (for countries with low education system) (QEDU1) is correlated with the possibility of IFRS for SMEs application at standard deviation of 7%, other variables do not have influence to impact the application of IFRS for SMEs.

Additionally, we also divided countries in our sample into 2 groups to conduct the assessment to test the different between countries apply IFRS for SMEs and countries that do not. The result from t-test showed that the relationship between tax and accounting at countries belong to these 2 groups is different at standard deviation of 1%.

Based on the descriptive statistical and correlated analysis among variables, the authors conducted the logical test to measure the possibility of bringing IFRS for SMEs into countries. First, the authors conducted the logical model with full variables, the result showed that the model is not the right model with only 2 variables (“nat” and “full”) are statistically meaningful. Therefore, we decided to continue to conduct the test with dummy variables to measure more specific the different among groups. First, we divided variable “streng” into group because these variables are not that meaningful, in this case, Stata divided “streng” into 3 levels, after done with Pearson Chi-Square test and t-test, this variable does not have any statistical meaning. Nevertheless, after dividing into 3 groups and creating 3 dummy variables for variable streng, putting variables into the model, the correlation level between variable “streng” and “qedu” will reduce. This will make the model become better, and the multicollinearity is low. Next, the author also divided into groups for variable “qedu” because these variables in the initial model did not have any statistical meaning. In this situation, Stata divided variable “qedu” into

3 levels. However, after done with Pearson Chi-Square test and t-test, these variables still did not show any statistical meaning.

Additionally, we also conducted the test for interactive variables to measure more specific the different among variables in terms of correlation. The author hoped that there would be different following Y between variable “book” and variable “qedu”. Therefore, in order to accurately measure the initial assessment, the author created interactive variables: b1=book *qed1; b2=book *qed2; b3=book*qed3.

Putting these variables into the model, the autor constantly changed these variables. Finally, among these variables, only variable b2 has meaning and the method of constantly changing variables also does not impact the sign and model coefficient. Please refer to the table 3 for the results.

The result for regression analysis provided more accurate conclusion than initial discussion based on the descriptive statistical analysis. The results: R2 = 65.25 % (Prob = 0, 0000) shows that the model has relatively good fit.

Table 3. Result from regression analysis

		Obs = 55	
		Wald chi2(11) = 48.79	
		Prob > chi2 = 0,0000	
Log likelihood = -12.989221		Pseudo R2 = 0.6525	
Dependent variable:			
Y	Coef	Robust Std.Err	P
Cons	-2.264146	11.3523	
Independent variables:			
Nat	-5.202639	2.730684	0.057
Full	3.778615	1.770131	0.033
Gov	-.02077	1.580432	0.990
Bug	.0736948	.8666631	0.932
st1	1.183277	2.658585	0.656
st2	1.547454	2.2732	0.496
b1	.052746	1.741321	0.976
b2	-4.100985	2.084803	0.049
Log(gdp)	-1.160471	.9426306	0.218
Log(fdi)	.6085831	.5405042	0.260

Source: Calculations from the authors.

Looking at table 3, there are 3 variables that have meaning, and they are : nat, full, and b2; meaning countries with own accounting standard or not, countries allowed the implementation of accounting standard and relationship between tax-accounting and the development of education system impact the possibility of IFRS for SMEs application. Specifically, if country builds its own accounting standard, the possibility for IFRS for SMEs application will be low; for countries that allowed the implementation of IAS/IFRS, the possibility of IFRS for SMEs application is high. Additionally, for countries that tax calculation is based on accounting profit and with moderate education system, the possibility of IFRS for SMEs application is also low. Based on the magnitude of the coefficients, the conclusion is that variable of countries that have own accounting standard or not has the strongest impact to the possibility of IFRS for SMEs application at that nation.

From the result of this research presented above, the possibility of IFRS for SMEs application in countries generally and Vietnam specifically is impacted by many different factors and the level of impact is not fixed depending on the factor. However, every nation with different economy development, macro policies for businesses, and also the quality of education system will create differences in applying IFRS for SMEs in 2 ways: partly or completely application with selection, adjust to fit with each nation political and economy characteristics that we label as international standard application. Based on the current condition in Vietnam, from macro-factors, Vietnam has established accounting standards for businesses based on international accounting standards, apply international accounting standards but not yet apply complete IAS/IFRS, accounting has close relationship with tax policies in low quality education system. Therefore, the possibility for IFRS for SMEs application for small and medium businesses in Vietnam is relatively low.

5. Conclusions and recommendations

Through the content of the analysis and the results presented above, below is some key take-aways:

First, a nation with own accounting standard will reduce the possibility of IFRS for SMEs

application, and this is the strongest factor impacting this issue.

Second, a nation that allowed the implementation of international accounting standard (IAS/IFRS) at businesses in general, then the possibility of IFRS for SMEs application at small and medium businesses is relatively high.

Third, a nation with tax policies being influenced by accounting activities, tax calculation based on accounting profit and with moderate education system, then the possibility of IFRS for SMEs application is relatively low.

In current condition, Vietnam is a nation that has own accounting standard system, but not yet allow businesses to implement international accounting standard, only apply when needed and make adjustment for these standards. Additionally, accounting is strongly affected by tax policies, so it is fair to conclude that the possibility of IFRS for SMEs application is relatively low. From conclusions presented above, in this time period, Vietnam cannot apply complete IFRS for SMEs into accounting activities at small and medium businesses. We think that the application in Vietnam needs to follow 2 steps: first, we need to build accounting standard system for small and medium businesses based on the content of IFRS for SMEs to fit with the environment in Vietnam in this time period. For standards that are not fit with Vietnam environment, we can make adjustment selectively. Next, when Vietnamese economy and activities at small and medium business improve and are at global level, then we can be confident to completely apply IFRS for SMEs like other countries that are applying.

In summary, Vietnam cannot apply complete IFRS for SMEs in this time period. Nonetheless, when everything is global, it is very critical for Vietnam to start applying IFRs for SMEs in order to join the international accounting community. In order to build and apply accounting standard for small and medium businesses in Vietnam closely related with IFRS for SMEs, leading to complete application is a long process requiring a lot of investments in terms of efforts and monetary from many organizations from Central government to local government, from government organizations to small and medium businesses, from training institutes to career organizations ■

REFERENCES:

1. Daniel Zeghal, Karim Mhedhbi (2006), *An analysis of the factors affecting the adoption of international accounting standards by developing countries*, *The International Journal of Accounting* No. 41 (2006), 373-386.
2. DeFond, M, Hu, X, Hung, M & Li, S (2010), *The Impact of IFRS Adoption on Foreign Mutual Fund Ownership: The Role of Comparability*, *SSRN eLibrary*.
3. Kaya, D., & Koch, M. (2015), *Countries' adoption of the International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs) - early empirical evidence*, *Accounting and Business Research*, 45(1), 93-120.
4. Pacter, P. (2012), *The IFRS for SMEs is all about access to capital*, *Zeitschrift für Internatio-nale Rechnungslegung*, 7 (12), 463-466.
5. Pacter, P. (2015), *IFRS as global standards: a pocket guide 2015*, *IFRS Foundation*.
6. Ploybut, S. (2012), *Financial reporting by small and medium enterprises in Thailand*. PhD Thesis, University of Portsmouth, UK.
7. Ramanna, K. and Sletten, E. (2009), *Why do countries adopt International Financial Reporting Standards? Working Paper*, Harvard University and Boston College.
8. Songlan Peng (2005), *The harmonization of Chinese accounting standards with international accounting standards: An Empirical evaluation*, Thesis, ProQuest Dissertation and Thesis.
9. Szilveszter Fekete et al. (2010), *Explaining accounting policy choices of SME's: An empirical research on the evaluation methods*, *European Research Studies*, Vol. XIII, Issue (1): 33-48.
10. Trần Đình Khôi Nguyễn (2010), *Bàn về mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến vận dụng chế độ kế toán trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ*, *Tạp chí Khoa học và Công nghệ*, 5 (40).2010.
11. Tyrrell, D., Woodward, D., & Rakhimbekova, A. (2007), *The relevance of International Financial Reporting Standards to a developing country: Evidence from Kazakhstan*, *The International Journal of Accounting*, 42(1), 82-110.
12. Van Wyk, H. A., & Rossouw, J. (2009). *IFRS for SMEs in South Africa: a giant leap for accounting, but too big for smaller entities in general*, *Meditari Accountancy Research*, 17(1), 99-116.

Received: 3/7/2016

Accepted for publication: 21/7/2016

Corresponding author:

Assoc. Prof. VO VAN NHI - Dean of the Faculty of Accounting - University of Economics HCM City
Ph.D. TRAN THI THANH HAI, Lecturer, Faculty of Accounting - University of Economics HCM City
Phone: 0942493777 Email: thanhhai@ueh.edu.vn

**CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN VIỆC ÁP DỤNG CÁC
CHUẨN MỨC KẾ TOÁN QUỐC TẾ (IFRS) ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP
NHỎ VÀ VỪA (SMES) TẠI CÁC QUỐC GIA VÀ KHẢ NĂNG
ÁP DỤNG TẠI VIỆT NAM**

- **PGS.TS. VÕ VĂN NHỊ - Trưởng Khoa Kế toán Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh**
- **TS. TRẦN THỊ THANH HẢI - GV Khoa Kế toán Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh**

TÓM TẮT:

Bài nghiên cứu sử dụng phân tích thống kê mô tả, kiểm định Pearson Chi-Square, kiểm định t-test và hồi quy mô hình logit để kiểm định các nhân tố ảnh hưởng đến việc đưa chuẩn mực kế toán quốc tế cho doanh nghiệp nhỏ và vừa (IFRS for SMEs) vào áp dụng tại các quốc gia. Kết quả cho thấy, quốc gia có chuẩn mực kế toán riêng hay không, quốc gia đã cho phép áp dụng bộ chuẩn mực kế toán quốc tế hay chưa, biến tương tác giữa mối quan hệ thuế - kế toán và sự phát triển của nền giáo dục có ảnh hưởng đến khả năng đưa IFRS for SMEs vào áp dụng ở các quốc gia. Kết quả nghiên cứu gợi mở những hướng quan trọng trong việc xây dựng bộ chuẩn mực kế toán cho doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam.

Từ khóa: Áp dụng chuẩn mực kế toán quốc tế, doanh nghiệp nhỏ và vừa, IFRS đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.

ỨNG DỤNG CỦA KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ ĐẾN CÁC DOANH NGHIỆP XÂY LẮP VIỆT NAM

● TRẦN PHƯƠNG NHUNG

TÓM TẮT

Kế toán quản trị chi phí là một bộ phận của kế toán quản trị. Kế toán quản trị chi phí nhấn mạnh đến tính dự báo của thông tin và trách nhiệm của các nhà quản trị thuộc các cấp quản lý, nhằm gắn trách nhiệm của các nhà quản trị với chi phí phát sinh thông qua hình thức thông tin chi phí được cung cấp theo các trung tâm chi phí - nguồn gây ra chi phí. Nghiên cứu kế toán quản trị chi phí và vận dụng kế toán quản trị chi phí đối với các doanh nghiệp nói chung là một nội dung hết sức cần thiết trong điều kiện sản xuất kinh doanh hiện nay, khi mà sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực diễn ra rất gay gắt. Đối với nhóm doanh nghiệp xây lắp (DNXL) nói riêng, tiết kiệm chi phí đặc biệt là chi phí sản xuất giúp cho việc hạ thấp giá thành sản phẩm (công trình, hạng mục công trình) và đảm bảo khả năng cạnh tranh trên thị trường. Nhưng tiết kiệm như thế nào trong các yếu tố cấu thành nên chi phí sản xuất, chi phí ngoài sản xuất thì đòi hỏi các doanh nghiệp này phải hiểu và vận dụng kế toán quản trị chi phí một cách phù hợp. Bài báo dưới đây sẽ phân tích các ứng dụng của kế toán quản trị chi phí tại các doanh nghiệp xây lắp hiện nay ở Việt Nam.

Từ khóa: Kế toán quản trị chi phí, ứng dụng, doanh nghiệp xây lắp Việt Nam.

1. Ứng dụng của kế toán quản trị chi phí đến các doanh nghiệp xây lắp Việt Nam

1.1. Ứng dụng nội dung lập dự toán chi phí sản xuất và chi phí ngoài sản xuất

Dự toán chi phí sản xuất là các chi phí cần thiết để hoàn thành khối lượng xây lắp công trình, hạng mục công trình, được thiết kế từ bản vẽ thi công hoặc thiết kế kỹ thuật thi công. Dự toán cung cấp cho doanh nghiệp thông tin về toàn bộ kế hoạch kinh doanh một cách hệ thống và đảm bảo thực hiện các mục tiêu đã đặt ra, việc lập dự toán còn có tác dụng như một kênh cung cấp thông tin có hệ thống cho tất cả các dự toán công trình trong doanh nghiệp, từ đó giúp cho việc xác định rõ các mục tiêu cụ thể để làm căn cứ đánh giá việc thực hiện sau này, lường trước những khó khăn tiềm ẩn để có phương án xử lý kịp thời khi quá trình thi công gặp phải,... Căn cứ để lập dự

toán chi phí là dựa vào đơn giá xây dựng cơ bản, tính theo một đơn vị diện tích hay công suất sử dụng, định mức các chi phí, phí, lệ phí tính theo tỷ lệ và các tài liệu kinh tế kỹ thuật liên quan. Dự toán chi phí trong doanh nghiệp xây lắp bao gồm: Dự toán chi phí nguyên vật liệu trực tiếp; Dự toán chi phí nhân công trực tiếp; Dự toán chi phí sử dụng máy thi công; Dự toán chi phí sản xuất chung; Dự toán chi phí bán hàng; Dự toán chi phí quản lý doanh nghiệp.

1.2. Ứng dụng nội dung tập hợp, phân loại chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm

Hầu hết các DNXL hiện nay ở Việt Nam chủ yếu chỉ mới tập hợp, phân loại chi phí theo kế toán tài chính (KTTC) - tập hợp và phân loại theo nội dung kinh tế và theo khoản mục. Đặc điểm sản xuất kinh doanh của các DNXL là chu kỳ sản xuất kinh doanh dài, sản phẩm xây lắp thường được đầu

tư bằng lượng vốn lớn với yếu tố kỹ thuật, thẩm mỹ cao. Từ đó, để đảm bảo cung cấp thông tin chi phí công trình (CT), hạng mục công trình (HMCT) kịp thời, chính xác, đòi hỏi các doanh nghiệp phải tập hợp đầy đủ, khoa học các khoản mục chi phí, lựa chọn phương pháp tính giá thành và tiêu thức phân bổ chi phí gián tiếp phù hợp. Các tiêu thức phân bổ chi phí gián tiếp DNXL có thể lựa chọn bao gồm phân bổ theo số ca máy thi công, theo giá trị công trình (thực tế - dự toán), theo chi phí nguyên vật liệu trực tiếp hoặc theo chi phí nhân công trực tiếp,... Việc tập hợp chi phí có thể thực hiện như sau: (Bảng 1).

Đánh giá sản phẩm dở dang (SPDD): Dựa vào phương thức giao nhận thầu giữa chủ thầu và DNXL, giá trị SPDD cuối kỳ có thể lựa chọn tính theo một trong hai phương pháp sau:

Thứ nhất, nếu thanh toán sản phẩm xây dựng khi hoàn thành theo điểm dừng kỹ thuật hợp lý, SPDD là khối lượng xây lắp chưa đạt đến điểm dừng kỹ thuật hợp lý đã quy định và được xác định theo chi phí thực tế tập hợp trong kỳ.

Thứ hai, nếu trong hợp đồng quy định thanh toán chi phí xây dựng sau khi hoàn thành toàn bộ công trình, giá trị SPDD là tổng chi phí sản xuất từ khi khởi công đến thời kỳ đó.

Bảng 1: Phân loại chi phí trong sản xuất và ngoài sản xuất

- Chi phí trong sản xuất	
Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp (CP NVLTT)	Khoản mục chi phí này thường chiếm từ 60% - 80% tại các DNXL bao gồm nguyên vật liệu như: Gạch, đá, cát, xi măng, sắt, thép, sơn, dầu mỡ,... Nhiều DNXL công trình thi công ở xa kho doanh nghiệp nhưng khi hạch toán sẽ thiết lập một “kho ảo”, vẫn hạch toán như khi có hệ thống kho thực tế (Công ty Xây lắp điện 1, Công ty Xây dựng số 4,... đã áp dụng)
Chi phí nhân công trực tiếp (CP NCTT)	Khoản mục chi phí này phụ thuộc vào đặc điểm CT, HMCT cho nên các DNXL thường sử dụng một lượng lớn lao động thuê ngoài, giao cho các tổ trưởng, đội trưởng các tổ đội sản xuất quản lý lao động theo các hợp đồng thuê khoán. Các tổ trưởng và đội trưởng chịu sự giám sát, quản lý của ban chỉ huy CT. Hình thức trả lương chủ yếu theo sản phẩm, theo khối lượng xây lắp hoàn thành bàn giao.
Chi phí sử dụng máy thi công (CP SDMTC)	Hiện nay, các DNXL được khảo sát đều tổ chức việc xây lắp theo phương thức hỗn hợp vừa thi công thủ công vừa kết hợp thi công bằng máy, toàn bộ khoản mục chi phí này được theo dõi và hạch toán chi tiết cho từng CT, HMCT. Khoản mục CP SDMTC được phân loại theo hai nội dung hạch toán sau: Đối với trường hợp thuê ngoài máy thi công và đối với trường hợp máy thi công thuộc sở hữu của công ty.
Chi phí sản xuất chung (CP SXC)	Chi phí quản lý sản xuất, các chi phí phát sinh trong các đội, tổ thực hiện thi công hay xưởng sửa chữa máy móc thiết bị, chi phí dịch vụ điện nước, khấu hao máy móc thiết bị sử dụng gián tiếp cho thi công công trình, hạng mục công trình. Với khoản mục chi phí này một số doanh nghiệp đã lựa chọn tiêu thức phân bổ như: Công ty CP Xây lắp Thăng Long chọn tiêu thức phân bổ là doanh thu thực tế (hoặc doanh thu dự toán) của CT, HMCT; Công ty Xây dựng số 1 lựa chọn tiêu thức phân bổ theo CPNCTT;...
- Chi phí ngoài sản xuất	
Chi phí bán hàng	+ Chi phí nhân viên bộ phận bán hàng, chi phí khấu hao máy móc thiết bị bán hàng, chi phí văn phòng phẩm, điện nước,... sử dụng tại bộ phận bán hàng.
Chi phí quản lý doanh nghiệp	+ Chi phí liên quan đến quá trình quản lý gián tiếp tại doanh nghiệp bao gồm: chi phí nhân viên quản lý, khấu hao máy móc thiết bị quản lý, chi phí văn phòng phẩm, điện nước, tiếp khách, dịch vụ mua ngoài khác sử dụng cho bộ phận quản lý doanh nghiệp,...

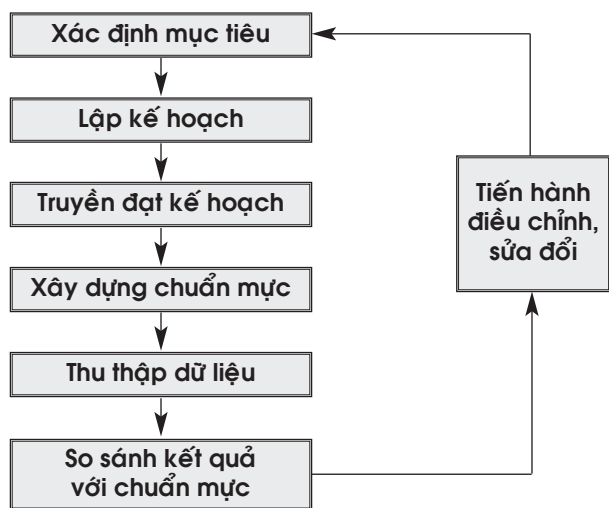
Tính giá thành CT, HMCT có thể được các DNXL lựa chọn theo một phương pháp tính giá phù hợp với đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, đặc điểm công trình thi công của doanh nghiệp đó. Một trong các phương pháp tính giá có thể được lựa chọn, gồm: Phương pháp giá thành toàn bộ, phương pháp tính giá thành hệ số,...

1.3. Ứng dụng nội dung tổ chức kiểm soát chi phí

Nhà quản trị doanh nghiệp trong mọi trường hợp để đảm bảo hiệu quả hoạt động, sau khi lập kế hoạch và triển khai thực hiện chi phí phải đồng thời kiểm soát được chi phí. Do vậy, nhà quản trị cần phải được cung cấp các báo cáo thực hiện để đánh giá chính xác các hoạt động sản xuất kinh doanh còn hạn chế. Quá trình kiểm soát chi phí phải đảm bảo được các mục tiêu: (1) Tổng các chi phí thực tế phát sinh không được vượt quá chi phí dự toán; (2) Đảm bảo hiệu quả của việc quản lý nguyên vật liệu, giờ công; (3) Đảm bảo việc bảo vệ tài sản tránh mất mát, lãng phí; (4) Đảm bảo độ tin cậy của các thông tin. Quá trình kiểm soát chi phí có thể khái quát qua sơ đồ sau:

+ Kiểm soát chi phí nguyên vật liệu trực tiếp:

Sơ đồ 1: Sơ đồ quá trình kiểm soát chi phí



Đây là khoản mục chi phí có phát sinh lớn đối với từng CT, HMCT; cũng là yếu tố chi phí khó kiểm soát bởi nhiều công trình giá trị lớn, thời gian thi công kéo dài nên tình trạng lãng phí, tham ô tham nhũng liên quan đến nguyên vật liệu là rất phổ biến. Để kiểm soát tốt khoản mục chi

phí này thì ngay từ ban đầu nhà quản lý phải kiểm soát chặt chẽ từ khâu thu mua nguyên vật liệu (lựa chọn nhà cung cấp, chất lượng nguyên vật liệu, giá cả,...), nhập kho (số lượng thực nhập với số lượng dự toán đã xây dựng), tồn kho nguyên vật liệu (hiện trạng số lượng, chất lượng nguyên vật liệu tồn kho), bảo quản (tránh thất thoát, mất mát trong quá trình lưu kho bãi), sử dụng từng loại nguyên vật liệu (sử dụng thi công đúng công trình, đúng mục đích). Tất cả các nội dung phát sinh liên quan đến từng hoạt động phải được theo dõi, ghi chép trên hệ thống sổ kế toán quản trị (sổ chi tiết từng loại vật tư, báo cáo nhập - xuất - tồn của từng loại, toàn bộ vật tư, sổ theo dõi tình hình tồn kho và chất lượng nguyên vật liệu tồn kho,...).

+ Kiểm soát chi phí nhân công trực tiếp: Để kiểm soát khoản mục chi phí này ngay từ đầu phải kiểm soát quá trình tổng hợp và tính toán tiền lương bằng các chính sách rõ ràng, tách biệt trách nhiệm giữa các bộ phận và kiểm tra chéo lẫn nhau để đảm bảo minh bạch, không gian lận. Tất cả các chi phí liên quan đến tiền lương và các khoản trích theo lương của công nhân, nhân viên các bộ phận phải được theo dõi và ghi chép trên một hệ thống sổ kế toán phù hợp với đặc thù doanh nghiệp. Hơn nữa, doanh nghiệp cần xây dựng các chính sách ưu đãi, trợ cấp phù hợp để đảm bảo sức lao động bỏ ra nhận lại mức lương, thưởng thỏa đáng, từ đó xây dựng niềm tin cho người lao động gắn bó với doanh nghiệp,...

+ Kiểm soát chi phí sử dụng máy thi công: Để kiểm soát tốt khoản mục chi phí này cần phải kiểm soát số giờ công, số ca máy vận hành. Cần phải phân chia trách nhiệm giữa các chức năng liên quan đến máy thi công, khi sử dụng máy cần phải được sự cho phép và đồng ý bằng văn bản của bộ phận quản lý. Ngoài ra, bộ phận quản lý tiến hành theo dõi hoạt động của máy về thời gian vận hành máy, khối lượng xây lắp và phải thường xuyên cập nhật số liệu về máy thi công để cung cấp thông tin cho việc kiểm tra đột xuất. Tổ chức ghi chép và theo dõi trên hệ thống sổ sách, báo cáo kế toán phù hợp.

+ Kiểm soát chi phí sản xuất chung: Để kiểm soát chi phí này, ngoài các chứng từ kế toán tài chính cụ thể cần phải căn cứ vào các định mức của từng doanh nghiệp cho từng nội dung chi

phí phát sinh trong một kỳ. Các nội dung kinh tế liên quan đến chi phí sản xuất chung phải được ghi chép, theo dõi trên hệ thống sổ chi tiết và các báo cáo phù hợp. Đối với từng công trình, hạng mục công trình sẽ tiến hành xây dựng các báo cáo giữa thực hiện chi phí sản xuất chung với dự toán hay kế hoạch tương ứng đã được xây dựng.

+ Kiểm soát chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp: Để kiểm soát khoản mục chi phí gián tiếp này đòi hỏi nhà quản lý phải có một hệ thống định mức, dự toán chính xác, khoa học. Nhà quản lý thường xuyên phải được cung cấp các báo cáo phân tích, so sánh giữa thực hiện chi phí với dự toán hay kế hoạch sản xuất đã được xây dựng. Với mỗi công trình, hạng mục công trình có một giá trị cụ thể, doanh nghiệp cần cân đối và đưa ra một số tiền cụ thể (max - min) liên quan đến chi phí này. Đối với các khoản mục chi phí vượt định mức cần tìm ra nguyên nhân, biện pháp điều chỉnh, xử lý kịp thời.

1.4. Ứng dụng nội dung đánh giá thực hiện chi phí

a. Phân tích tình hình thực hiện dự toán

Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của trung tâm chi phí là chênh lệch giữa các khoản mục chi phí thực tế so với chi phí dự toán đã được lập theo định mức thiết kế. Quy trình lập báo cáo tình hình thực hiện dự toán chi phí theo các bước sau:

+ Bước 1: Tập hợp chi phí phát sinh.

+ Bước 2: Tổng hợp chi phí và tính đơn giá thực tế (giá thành đơn vị) của hạng mục công trình.

+ Bước 3: Lập báo cáo tình hình thực hiện chi phí của trung tâm.

b. Lập báo cáo phục vụ cho việc kiểm tra và đánh giá chi phí

- Báo cáo chi phí sản xuất: Cung cấp cho nhà quản lý những thông tin về chi phí sản xuất theo từng đối tượng tập hợp chi phí như tổ, đội công trình và theo từng khoản mục chi phí. Để lập báo cáo này kế toán căn cứ vào sổ chi tiết và sổ tổng hợp chi phí, tiến hành liệt kê các khoản mục chi phí theo từng đối tượng tập hợp chi phí như từng công trình, từng dự án,...

- Báo cáo chênh lệch chi phí: Giúp nhà quản trị nhìn thấy được những dấu hiệu biến động tốt hay không tốt của chi phí ở từng thời kỳ. Từ đó thấy được những nguyên nhân và khả năng kiểm

soát chi phí của nhà quản trị trong từng thời kỳ để tìm ra các biện pháp khắc phục kịp thời.

- Báo cáo chi phí sản phẩm: Giúp cho nhà quản trị thấy được tình hình chi phí sản xuất phát sinh, luân chuyển, tồn đọng chi phí ở những công trình, hạng mục công trình dở dang trong hoạt động xây dựng của trung tâm chi phí. Từ đó, doanh nghiệp có thể đánh giá khả năng bù đắp chi phí trong kỳ.

- Báo cáo thực hiện kế hoạch: Cung cấp thông tin về việc thực hiện kế hoạch trong kỳ báo cáo thông qua các chỉ tiêu trên báo cáo để giúp lãnh đạo doanh nghiệp đánh giá đúng tình hình doanh nghiệp và đưa ra giải pháp thực hiện tốt hơn những chỉ tiêu kế hoạch trong các kỳ kế toán tiếp theo.

- Báo cáo kết quả kinh doanh của từng bộ phận: Giúp cho nhà quản trị đánh giá được cả về mặt chi phí, kết quả và hiệu quả sử dụng chi phí của từng bộ phận.

c. Hệ thống các chỉ tiêu tài chính phân tích báo cáo

Hệ thống chỉ tiêu tài chính trong KTQT là công cụ để các nhà quản trị lập kế hoạch, chỉ đạo, thúc đẩy và kiểm soát các hoạt động toàn doanh nghiệp, gồm các chỉ tiêu cơ bản: Hệ thống chỉ tiêu định mức chi phí nhằm kiểm soát chi phí; Hệ thống chỉ tiêu đánh giá trách nhiệm của các bộ phận; Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

* Hệ thống chỉ tiêu định mức chi phí nhằm kiểm soát chi phí: Hệ thống bao gồm định mức chi phí về nguyên vật liệu, định mức về chi phí nhân công trực tiếp, định mức biến phí sản xuất chung. Hệ thống chỉ tiêu này được xây dựng dựa trên phương pháp phân tích dữ liệu lịch sử, phương pháp kỹ thuật và phương pháp kết hợp. Chi phí định mức là điều kiện cơ bản để thực hiện kế toán trách nhiệm vì chi phí định mức là một trong các thước đo để đánh giá kết quả của các trung tâm, đặc biệt là trung tâm chi phí.

* Hệ thống chỉ tiêu đánh giá trách nhiệm của các bộ phận: Các bộ phận trong doanh nghiệp được chia thành các trung tâm trách nhiệm khác nhau gắn với nhà quản trị của từng trung tâm. Các trung tâm trách nhiệm này được đánh giá dựa trên các tiêu chí cơ bản sau: (Bảng 2).

Bảng 2: Trung tâm trách nhiệm và tiêu chí đánh giá tình hình thực hiện trung tâm trách nhiệm

Trung tâm	Tiêu chí đánh giá tình hình thực hiện
Trung tâm chi phí (Gắn với trách nhiệm của các tổ trưởng, đội trưởng, giám sát công trình thi công,...)	<ul style="list-style-type: none"> - Chi phí sản xuất (chi phí phát sinh tại các bộ phận trong doanh nghiệp, chi phí thi công của từng công trình hạng mục công trình) - Chất lượng (mức phế phẩm) từng công trình, hạng mục công trình - Tỷ lệ giao hàng đúng hạn
Trung tâm doanh thu (Gắn với trách nhiệm của trưởng phòng kinh tế kế hoạch, giám đốc công ty,...)	<ul style="list-style-type: none"> - Số lượng hàng bán (số lượng công trình, hạng mục công trình hoàn thành) - Số vòng quay hàng tồn kho - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (doanh thu của từng công trình, hạng mục công trình hoàn thành)
Trung tâm lợi nhuận (Gắn với trách nhiệm của giám đốc công ty, tổng công ty, trưởng phòng đầu tư,...)	<ul style="list-style-type: none"> - Chi phí sản xuất (chi phí của từng công trình, hạng mục công trình, chi phí của các bộ phận trong doanh nghiệp, chi phí toàn doanh nghiệp) - Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp - Số lượng hàng bán (số lượng công trình đã thi công hoàn thiện, số lượng công trình đang thi công dở dang, công trình đang dự thầu,...) - Khả năng sinh lời
Trung tâm đầu tư (Gắn với trách nhiệm của trưởng phòng đầu tư, ban giám đốc công ty,...)	<ul style="list-style-type: none"> - ROI (Tỷ suất sinh lợi nhuận trên vốn đầu tư) - Số dư đảm phí (Lợi nhuận góp) - Thị phần - Giới thiệu thành công thiết kế thi công mới (mô hình công trình thu nhỏ),...

* Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của toàn doanh nghiệp: Chia thành các nhóm hệ thống chỉ tiêu sau:

Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán: Các khoản phải thu và tình hình công nợ; Các khoản phải trả và khả năng thanh toán.

Nhóm chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn: Số vòng quay hàng tồn kho theo giá vốn, số vòng quay hàng tồn kho theo doanh thu thuần, doanh thu thuần trên tổng tài sản,...

Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lợi: Nhóm chỉ tiêu này bao gồm các chỉ tiêu cơ bản như: ROE, ROA, ROS.

Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu tài chính: Hệ thống chỉ tiêu này bao gồm các chỉ tiêu: Hệ số nợ/Tổng tài sản; Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu. Khi dùng hệ số này cần so sánh hệ số của một doanh nghiệp cá biệt với hệ số bình quân toàn ngành.

d. Phân tích thông tin chi phí phục vụ cho việc ra quyết định

Phương pháp phân tích thông tin chi phí thích hợp sẽ hỗ trợ cho nhà quản trị trong việc lựa chọn các quyết định kinh doanh. Quá trình ra quyết định của doanh nghiệp là việc lựa chọn từ nhiều phương án khác nhau, trong đó mỗi phương án được xem xét bao gồm nhiều thông tin của kế toán đặc biệt là thông tin về chi phí đầu tư nhằm đạt được những lợi ích kinh tế cao nhất. Quá trình phân tích thông tin chi phí thích hợp để làm căn cứ ra quyết định kinh doanh gồm 3 bước:

Bước 1. Tập hợp tất cả các thông tin liên quan đến các phương án thi công, dự án thi công cần xem xét: Chi phí được tập hợp không chỉ bao gồm những chi phí thực tế, ước tính còn bao gồm cả chi phí tiềm ẩn, chi phí cơ hội khi bỏ qua các phương án, dự án thi công.

Bước 2. Nhận diện chi phí và loại trừ các thông tin không thích hợp (Thông tin không thích hợp bao gồm các chi phí chìm và các khoản doanh thu, chi phí không chênh lệch giữa các phương án).

Bước 3. Phân tích các thông tin còn lại (thông tin thích hợp hay thông tin khác biệt) để làm căn cứ ra quyết định.

Thông tin thích hợp là những thông tin chi phí khác biệt giữa các phương án kinh doanh khác nhau. Tuy nhiên, tùy theo những mục đích cụ thể mà kế toán sử dụng những thông tin chi phí thích hợp cho việc ra quyết định. Những thông tin thích hợp trong tình huống ra quyết định này không nhất thiết sẽ thích hợp trong tình huống khác, đặc điểm này đòi hỏi chi phí phải được phân loại và nhận diện một cách đúng đắn nhằm đáp ứng yêu cầu quản trị chi phí.

1.5. Thực trạng tình hình ứng dụng kế toán quản trị chi phí tại các doanh nghiệp xây lắp Việt Nam hiện nay

Qua khảo sát tại các DNXL Việt Nam hiện nay, tổ chức KTQT chi phí còn tồn tại những hạn chế sau:

Thứ nhất, hệ thống định mức chi phí xây dựng dự toán còn lạc hậu, dự toán thường chỉ dựa vào hồ sơ thiết kế kỹ thuật thi công, đơn giá vật liệu cũng đã được xây dựng có kết hợp với các yếu tố trượt giá trên thị trường nhưng chưa chính xác.

Thứ hai, việc phân loại chi phí chỉ mới được áp dụng theo cách phân loại truyền thống (theo chức năng hoạt động) mà chưa áp dụng phân loại theo cách ứng xử của chi phí nên gặp nhiều khó khăn trong kiểm soát chi phí.

Thứ ba, DNXL chỉ mới áp dụng việc tính giá thành theo phương pháp toàn bộ (còn gọi là tính giá thành theo công việc), phương pháp này đã bộc lộ ra những hạn chế trong việc kiểm soát chi phí, không hỗ trợ nhiều cho nhà quản trị trong việc ra quyết định.

Thứ tư, DNXL chỉ mới lựa chọn một tiêu thức để phân bổ chi phí SXC (chi phí gián tiếp) là chưa khoa học và không phản ánh chính xác đối tượng được phân bổ.

Thứ năm, chưa chú trọng đến nội dung phân tích thông tin cho việc ra quyết định trong cả ngắn hạn và dài hạn liên quan đến chi phí sản xuất. Ngoài ra, cần hoàn thiện hệ thống trung tâm trách nhiệm

với việc phân cấp quản lý để gắn trách nhiệm đến từng cá nhân bộ phận với các mục tiêu cụ thể.

Giải pháp:

Thứ nhất, cần hoàn thiện hệ thống định mức dự toán, định mức được xây dựng phải phù hợp với những yêu cầu về chất lượng kỹ thuật công trình, điều kiện thi công, biện pháp tổ chức và quản lý thi công,... Định mức thường xuyên được sửa đổi, bổ sung để hoàn thiện và phù hợp với thực tiễn.

Thứ hai, ngoài cách phân loại chi phí truyền thống cần tiến hành phân loại theo cách ứng xử của chi phí để thấy ngay được các yếu tố biến phí, định phí, chi phí hỗn hợp, lường trước được những biến động của từng yếu tố chi phí này giúp cho quá trình kiểm soát chi phí chặt chẽ, chính xác.

Thứ ba, DNXL cần áp dụng đồng thời phương pháp tính giá thành toàn bộ và phương pháp tính giá thành trực tiếp để xác định chi phí kinh doanh, giá thành CT, HMCT một cách khoa học và chính xác, thông tin về giá thành theo phương pháp toàn bộ sẽ giúp cho nhà quản trị đưa ra các quyết định trong dài hạn, phương pháp giá thành trực tiếp sẽ phục vụ cho các quyết định ngắn hạn.

Thứ tư, các DNXL cần xây dựng hệ thống tiêu thức phân bổ khoa học, không phân bổ toàn bộ các nội dung chi phí SXC theo một tiêu thức thống nhất như hiện nay đang áp dụng.

Thứ năm, cần sàng lọc thông tin, phân loại thông tin thích hợp và thông tin không thích hợp phục vụ việc ra quyết định. Xây dựng các trung tâm trách nhiệm gắn liền với từng cá nhân phụ trách trung tâm đó, đồng thời có quy chế khen thưởng, xử phạt cụ thể gắn với trách nhiệm của nhà quản trị trung tâm và hiệu quả hoạt động của từng trung tâm.

2. Kết luận

Trên đây là những trao đổi của tác giả về ứng dụng của kế toán quản trị chi phí trong các doanh nghiệp xây lắp hiện nay. Hy vọng những nội dung tác giả đã đưa ra sẽ góp phần nâng cao hơn nữa cách thức quản lý, kiểm soát chi phí trong các doanh nghiệp xây lắp hiện nay, góp phần hoàn thiện hệ thống kế toán ở Việt Nam. Cuối cùng là cung cấp các thông tin cho nhà quản trị một cách hiệu quả và kịp thời để đưa ra các quyết định quản lý, điều hành doanh nghiệp phù hợp ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Bộ Tài chính (2006), *Thông tư số 53/2006/TT-BTC về hướng dẫn áp dụng Kế toán quản trị trong doanh nghiệp*.
2. Huỳnh Lợi (2012), *Kế toán quản trị*, Nhà Xuất bản Giao thông vận tải.
3. Nguyễn Hoàn, Nguyễn Ngọc Quang (2013), *Giáo trình Kế toán quản trị*, Nhà Xuất bản Lao động.
4. Nguyễn Ngọc Quang (2013), *Kế toán quản trị trong doanh nghiệp*, Nhà Xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.
5. Phan Đức Dũng (2008), *Kế toán quản trị*, Nhà Xuất bản Thống kê.
6. Phạm Văn Dược (2009), *Mô hình và cơ chế vận hành kế toán quản trị*, Nhà Xuất bản Tài chính.
7. Võ Văn Nhị (2009), *Kế toán doanh nghiệp xây lắp Kế toán đơn vị chủ đầu tư*, Nhà Xuất bản Tài chính.

Ngày nhận bài: 28/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 15/7/2016

Thông tin tác giả:

ThS. TRẦN PHƯƠNG NHUNG

Bộ môn Kế toán - Trường Đại học Tài nguyên và Môi trường Hà Nội

Điện thoại: 0936.582.589

Email: phuongnhung.kebk52@gmail.com

APPLYING COST MANAGEMENT ACCOUNTING TO THE CONSTRUCTION ENTERPRISES IN VIETNAM

● **Master. TRAN PHUONG NHUNG**

Department of Accounting

Hanoi University of Natural Resources and Environment

ABSTRACTS:

Cost management accounting is a part of management accounting. Cost management accounting emphasizes the predictability of information and responsibilities of managers at all levels in enterprise in order to ensure the responsibility of the managers with the costs incurred. Researches on cost management accounting and applying cost management accounting to the enterprise in general play an essential role in manufacturing enterprises in the context of increasingly competitive market. In particular, cost savings, especially production cost in construction enterprises will enable them to lower cost of goods manufactured (works, works component) and strengthen their competitiveness. The construction enterprises need to understand deeply and apply properly cost management accounting to save cost efficiently. This article is to analyze the applying cost management accounting to the construction enterprises in Vietnam.

Key words: Cost management accounting, application, Vietnam's construction enterprises.

NGHIÊN CỨU ẢNH HƯỞNG CỦA THAN HOẠT TÍNH ĐẾN CÁC ĐẶC TRƯNG CỦA CATỐT LSCF 6428

- TRẦN THỊ NGỌC MAI
- HUỲNH KỲ PHƯƠNG HẠ
- LÊ MINH VIỄN
- NGÔ MẠNH THẮNG

TÓM TẮT:

Trong nghiên cứu này, composite của LSCF 6428 và GDC ở tỷ lệ 7:3 theo khối lượng được sử dụng để làm catốt cho pin SC-SOFC. Ảnh hưởng của chất phụ gia đến các đặc trưng của catốt được nghiên cứu bằng cách phối trộn thêm than hoạt tính vào composite ở các tỷ lệ khác nhau. Kết quả nghiên cứu cho thấy, ở tỷ lệ 5,0% than hoạt tính, catốt có TEC tương thích với chất điện môi LAMOX, độ xốp được gia tăng đạt 30,03% giúp tăng khả năng vận chuyển oxy đến các vị trí phản ứng, độ chuyển hóa CH_4 giảm đến 20,10 - 24,45% giúp giảm tiêu hao nhiên liệu và điện trở đạt 0,2 Ω trong khoảng nhiệt độ khảo sát 580 - 700°C. Các đặc trưng của catốt LSCF 6428 đã được cải tiến nên tăng khả năng ứng dụng trong pin SC-SOFC.

Từ khóa: Pin SC-SOFC, LSCF 6428, than hoạt tính, khả năng giãn nở nhiệt, điện trở.

1. Đặt vấn đề

Pin nhiên liệu ôxít rắn (Solid Oxide Fuel Cells) là một thiết bị có thể chuyển hóa trực tiếp hóa năng trong nhiên liệu thành điện năng với hiệu suất cao và rất ít gây ô nhiễm môi trường [3]. Trong các loại pin nhiên liệu, pin nhiên liệu ôxít rắn đơn buồng phản ứng (SC-SOFC: Single Chamber - Solid Oxide Fuel Cells) được quan tâm nghiên cứu do sự đơn giản và hiệu quả của hệ thống khi hoạt động ở nhiệt độ trung bình (600 - 800°C)[3, 4]. Nguyên lý hoạt động của SC-SOFC là dựa vào sự khác biệt về hoạt tính xúc tác và độ chọn lọc của vật liệu làm điện cực[3], nên việc lựa chọn vật liệu làm catốt là một trong những vấn đề quan trọng khi sử dụng loại pin này. Ở nhiệt độ hoạt động trung bình của SC-SOFC, chỉ có các kim loại quý và hỗn hợp các ôxít dẫn điện có thể dùng làm catốt. Các kim loại quý như Pt,

Pd không phù hợp do giá thành cao. Trong hỗn hợp các ôxít dẫn điện, $\text{La}_{0,6}\text{Sr}_{0,4}\text{Co}_{0,2}\text{Fe}_{0,8}\text{O}_{3-\delta}$ (LSCF 6428) với cấu trúc perovskit là một vật liệu phù hợp để làm catốt cho SC-SOFC do hoạt tính xúc tác cao, khả năng dẫn ion và điện tử tốt hơn các vật liệu catốt khác như Sr-doped LaMnO_3 (LSM), Sr-doped LaCoO_3 (LSC) [3, 4].

Trong nghiên cứu này, composite của LSCF 6428 phối trộn với $\text{Ce}_{0,9}\text{Gd}_{0,1}\text{O}_2$ (Gadolinium doped ceria - GDC) theo tỷ lệ khối lượng 7:3 được sử dụng để làm catốt. Bởi vì GDC giúp catốt có hệ số giãn nở nhiệt (Thermal expansion coefficient - TEC) phù hợp với chất điện môi để tránh nứt gãy khi gia tăng nhiệt độ và hỗ trợ cho quá trình vận chuyển ion O^{2-} đến các vị trí phản ứng [3]. Các đặc trưng của catốt này được khảo sát để đánh giá khả năng ứng dụng ở khoảng nhiệt độ trung bình gồm TEC, độ xốp, độ chuyển hóa CH_4

và điện trở. Nghiên cứu tập trung vào việc cải tiến các đặc trưng của catốt bằng cách phối trộn với than hoạt tính, từ đó có thể tăng hiệu suất của pin SC-SOFC. Đây cũng là một hướng nghiên cứu mới trong nỗ lực cải tiến khả năng hoạt động của SC-SOFC, nhằm mục tiêu tiến tới thương mại hóa sản phẩm.

2. Vật liệu và phương pháp nghiên cứu

2.1. Vật liệu

Phương pháp sol - gel được sử dụng để tổng hợp vật liệu LSCF 6428 [1] và GDC [5]. Để khảo sát tính đơn pha tinh thể của sản phẩm, sau khi điều chế sản phẩm được đem đi phân tích nhiễu xạ tia X trên máy D8 advance - Bruker, trang bị nguồn $\text{CuK}\alpha$, góc quét $2\theta = 20 \div 80^\circ$, bước quét $0,03^\circ/\text{step}$. Kết quả đã được trình bày trong một công bố khác của đề tài [3]. Than hoạt tính sử dụng là sản phẩm thương mại (Xilong Chemical Co., Ltd, Trung Quốc).

2.2. Các phương pháp xác định đặc trưng của sản phẩm

Composite làm vật liệu catốt được chuẩn bị bằng cách phối trộn LSCF 6428 với GDC ở tỷ lệ 7:3 (theo khối lượng). Ở các mẫu composite, phụ gia là than hoạt tính được bổ sung với các tỷ lệ khác nhau 0; 2,5; 5,0; 7,5 và 10%. Tiến hành nghiền bi trong cồn với thời gian 10 phút. Sau đó, các composite này được sử dụng trong các khảo sát tiếp theo.

Viên nén hình trụ với kích thước 5 mm x 20 mm được sử dụng để xác định TEC của vật liệu catốt (áp suất nén 7 MPa), phân tích được thực hiện bằng máy Netzsch Dil PC 402 từ nhiệt độ phòng đến 1000°C với tốc độ gia nhiệt là $10^\circ\text{C}/1$ phút.

Viên nén với kích thước 15 mm x 1 mm được sử dụng để xác định độ xốp, độ chuyển hóa và điện trở của catốt (áp suất nén 7 MPa), viên nén được nung ở 1000°C trong 60 phút. Độ xốp được xác định theo phương pháp Acsimet khi cân khối lượng viên nén trong môi trường không khí và trong nước. Mô hình khảo sát độ chọn lọc và điện trở được mô tả ở hình 1. Tỷ lệ phối trộn khí CH_4/O_2 (Rmix) giữ cố định bằng 2 và nhiệt độ khảo sát từ $450^\circ\text{C} \div 700^\circ\text{C}$. Thành phần hỗn hợp khí sau phản ứng được xác định bằng phương pháp GC khí trên máy GC-2014 ATF. Điện trở được đo bằng đồng hồ đo vạn năng WELLINK HL-1240. (hình 1)

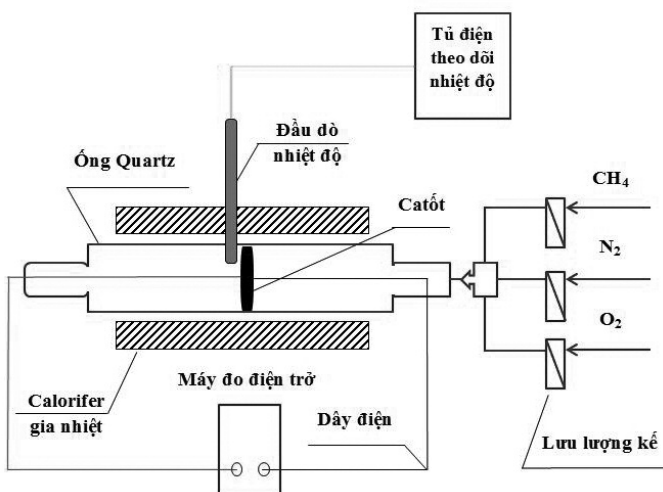
3. Kết quả và thảo luận

3.1. Ảnh hưởng của than hoạt tính đến độ xốp của catốt

Composite làm catốt phối trộn ở tỷ lệ 7:3 kế thừa từ kết quả nghiên cứu khác của đề tài [2]. Bởi vì, vật liệu LSCF 6428 có TEC là $15,5 \times 10^{-6}/^\circ\text{C}$ [2], lớn hơn chất điện môi được lựa chọn là $\text{La}_2\text{Mo}_2\text{O}_9$ (LAMO) có TEC là $14 - 15 \times 10^{-6}/^\circ\text{C}$ [6], nên để tránh nứt gãy trong quá trình gia tăng nhiệt độ khi hoạt động phải phối trộn với GDC có TEC thấp hơn là $12,3 \times 10^{-6}/^\circ\text{C}$ [4] nhằm giảm hệ số giãn nở nhiệt của catốt.

Than hoạt tính được lựa chọn phối trộn vào composite làm catốt, vì sau khi nung ở 1000°C trong 60 phút để tạo kết khối, than này cũng sẽ bị đốt cháy hoàn toàn, tạo cấu trúc lỗ xốp cho catốt. Độ xốp cao sẽ giúp vận chuyển oxy đến các vị trí phản ứng [7]. Các kết quả khảo sát ảnh hưởng của than hoạt tính đến độ xốp của catốt được trình bày trong Bảng 1. Theo kết quả khảo sát khi phối trộn với than hoạt tính cho thấy, tỷ lệ phối trộn gia tăng, độ xốp tăng, vì khi nung ở 1000°C than hoạt tính sẽ cháy hết và tạo cấu trúc lỗ xốp cho catốt. Ở giai đoạn đầu khi tăng tỷ lệ trộn từ 0 đến 5% độ xốp

Hình 1. Sơ đồ khảo sát sự thay đổi điện trở của catốt



Bảng 1. Kết quả khảo sát ảnh hưởng của phụ gia đến độ xốp của catốt

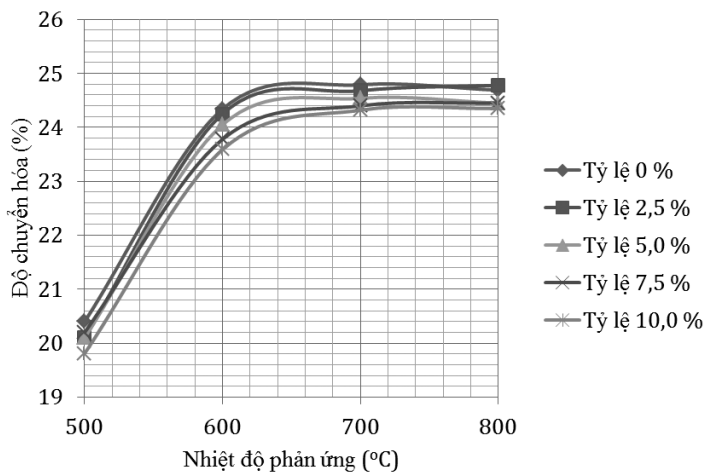
TT	Tỷ lệ phụ gia (%)	Độ xốp (%)
1	0,0	27,68 ± 0,22
2	2,5	28,95 ± 0,24
3	5,0	30,03 ± 0,22
4	7,5	30,46 ± 0,12
5	10,0	30,69 ± 0,12

tăng 2,35%, còn khi tăng tỷ lệ phối trộn từ 5 đến 10% độ xốp chỉ còn tăng 0,66%. Có thể lý giải là do khi gia tăng phối trộn ở tỷ lệ cao, sự phân bố của than hoạt tính trong cấu trúc không phân tán đồng đều nên khi đốt cháy không tạo ra được nhiều cấu trúc rỗng như ở tỷ lệ thấp. Các mẫu này tiếp tục được sử dụng để xác định các đặc tính lý hóa khác cho ứng dụng làm catốt.

3.2. Ảnh hưởng của than hoạt tính đến các đặc trưng của catốt

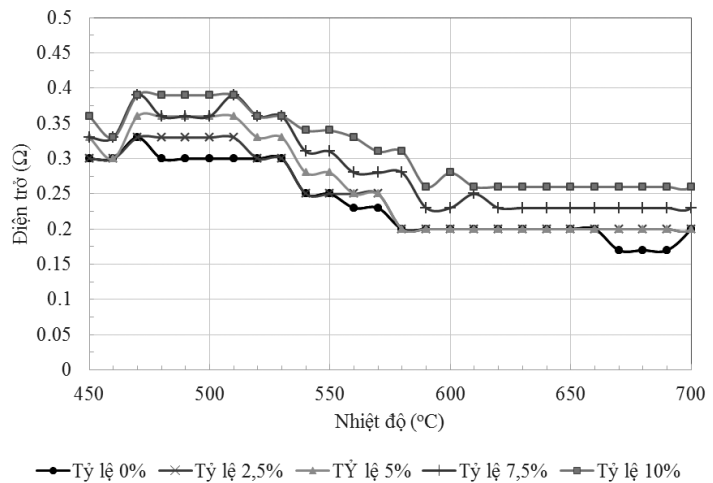
Kết quả khảo sát độ chuyển hóa trong Hình 2 cho thấy, khi phối trộn thêm than hoạt tính, sự chuyển hóa vật liệu giảm nên giúp tiết kiệm nhiên liệu. Tuy sự chênh lệch giữa các tỷ lệ này không lớn (< 0,75 %), nhưng cũng có ý nghĩa nhất định. Bởi vì độ

Hình 2. Kết quả khảo sát ảnh hưởng của phụ gia đến độ chọn lọc của catốt



chuyển hóa giảm có thể giải thích là do độ xốp tăng giúp nhiên liệu và oxy di chuyển dễ dàng đến các vị trí phản ứng trên bề mặt catốt, nên phản ứng tiêu hao nhiên liệu (không xảy ra trên bề mặt catốt) được giảm thiểu. Nhiên liệu tiêu hao là khí CH₄ bị đốt cháy hoàn toàn thành CO₂ và H₂O mà không sinh ra dòng điện. Cơ chế các phản ứng đã được trình bày trong công bố khác của nghiên cứu [2]. Ở tỷ lệ 5,0%, độ chuyển hóa CH₄ ở 600 - 800°C giảm đến 20,10 - 24,45%. Độ chuyển hóa của composite LSCF 6428 và GDC

Hình 3. Kết quả khảo sát ảnh hưởng của phụ gia đến điện trở của catốt



không phối trộn với than hoạt tính là 20,4 - 24,8% [2]. Theo Jong Seol Yoon và cộng sự [8], độ chuyển hóa CH₄ trên xúc tác La_{0,08}Sr_{0,92}Fe_{0,20}Ti_{0,80}O_{3-δ} ở 600 - 800°C đạt khoảng 26 - 30 %. Như vậy, kết quả nghiên cứu có độ chuyển hóa nhỏ hơn, nên giảm tiêu hao nhiên liệu hơn so với các nghiên cứu khác và giúp tiết kiệm chi phí.

Hình 3 biểu diễn kết quả khảo sát sự thay đổi điện trở của catốt cho thấy, khi gia tăng tỷ lệ than hoạt tính điện trở của catốt tăng, điện trở tăng sẽ ảnh hưởng đến khả năng dẫn ion và khả năng dẫn

điện. Tuy điện trở tăng không đáng kể nhưng để phù hợp với mục tiêu làm catốt, đề tài lựa chọn tỷ lệ phối trộn than hoạt tính dừng lại ở 5,0% mà không tiếp tục gia tăng tỷ lệ này thêm nữa. Mặt khác, không gia tăng tỷ lệ than hoạt tính vì kết quả độ xốp cho thấy độ xốp cũng không tăng nhiều ở tỷ lệ cao hơn 5,0%. Mẫu phối trộn 5,0% cũng được xác định hệ số TEC, kết quả đạt $14,8 \times 10^{-6}/^{\circ}\text{C}$, phù hợp với chất điện môi LAMOX.

Các kết quả khảo sát cho thấy, khi phối trộn thêm 5,0 % than hoạt tính, catốt có ưu thế lớn nhất là độ xốp tăng thêm 2,35%, đạt 30,03%. Theo nghiên cứu gia tăng độ xốp của LSCF-SDC bằng cách thay đổi quy trình phối trộn, chỉ có độ xốp trong khoảng 19,62 - 24,92% [7]. Như vậy, so sánh với công bố này, kết quả của đề tài đạt được độ xốp cao hơn. TEC của catốt vẫn phù hợp

với chất điện môi, độ chọn lọc tăng nhẹ ($< 0,3\%$), nhưng có điểm bất lợi là điện trở cũng tăng nhẹ từ 0,17 - 0,2 đến 0,2 Ω trong khoảng nhiệt độ từ 580 - 700 $^{\circ}\text{C}$ nên không tiếp tục gia tăng tỷ lệ phối trộn.

4. Kết luận

Catốt làm bằng composite LSCF 6428 và GDC có các đặc trưng phù hợp để ứng dụng trong SC-SOFC. Phối trộn than hoạt tính là một giải pháp mới được ứng dụng nhằm mục tiêu chính là gia tăng độ xốp của catốt và đã đem lại hiệu quả rõ rệt. Ở tỷ lệ 5,0% than hoạt tính, catốt có độ xốp đạt 30,03%, TEC phù hợp, độ chuyển hóa giảm và điện trở tăng nhẹ. Do đó, 5,0% than hoạt tính là tỷ lệ phù hợp để hỗ trợ tăng độ xốp, từ đó giúp tăng khả năng vận chuyển oxy đến các vị trí phản ứng và hiệu suất pin sẽ được cải tiến ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- [1] Trần Thị Ngọc Mai, Huỳnh Kỳ Phương Hạ, Ngô Mạnh Thắng và Lê Minh Viễn, "Nghiên cứu tổng hợp vật liệu $\text{La}_{0,6}\text{Sr}_{0,4}\text{Co}_{0,2}\text{Fe}_{0,8}\text{O}_3$ " *Tạp chí Hóa học Việt Nam*, vol. 51(6ABC), pp. 843 - 847, 2013.
- [2] Huỳnh Kỳ Phương Hạ, Ngô Mạnh Thắng, Lê Minh Viễn, Trần Thị Ngọc Mai, "Tổng hợp $\text{La}_{0,6}\text{Sr}_{0,4}\text{Co}_{0,2}\text{Fe}_{0,8}\text{O}_3$ và nghiên cứu các tính chất ứng dụng làm catot cho pin nhiên liệu oxit rắn đơn buồng phản ứng" *Tạp chí Hóa học Việt Nam*, vol. T52(6B), pp. 260 - 263, 2014.
- [3] Melanie Kuhn, Teko W. Napporn, "Single-Chamber Solid Oxide Fuel Cell Technology -From Its Origins to Today's State of the Art" *Energies*, vol. 3, pp. 57 - 134, 2010.
- [4] Prabhakar Singh, Narottam P. Bansal, "Advances in Solid Oxide Fuel Cells VI" *Ceramic Engineering and Science Proceedings*, vol. 31, pp. 48 - 50, 2010.
- [5] D. Hari Prasad, J.-W. Son, B.-K. Kim, H.-W. Lee, J.-H. Lee, "Synthesis of nano-crystalline $\text{Ce}_{0.9}\text{Gd}_{0.1}\text{O}_{0.95}$ electrolyte by novel sol-gel thermolysis process for IT-SOFCs" *Journal of the European Ceramic Society*, vol. 28, pp. 3107 - 3112, 2008.
- [6] Jen-Chieh Lo, Dah-Shyang Tsai, Yu-Chen Chen, Minh-Vien Le, Wen-Hung Chung, " $\text{La}_2\text{Mo}_2\text{O}_9$ Based Electrolyte: Ion Conductivity and Anode-Supported Cell under Single Chamber Conditions" *J. Am. Ceram. Soc.*, vol. 94, no. 3, pp. 806 - 811, 2011.
- [7] Linda Agun, Siti Fairus Jimat and Hamimah Abd. Rahman, "Effects of Soaking Duration on the Properties of LSCF-SDC for Low-Temperature SOFC" *Advanced Materials Research*, vol. 1133, pp. 28 - 32, 2016.
- [8] Jong Seol Yoon, Eun Jeong Yi, Byung Hyun Choi, Mi-Jung Ji, Hae Jin Hwang, "Methane oxidation behavior over $\text{La}_{0.08}\text{Sr}_{0.92}\text{Fe}_{0.20}\text{Ti}_{0.80}\text{O}_3$ -# perovskite oxide for SOFC anode" *Ceramics International*, vol. 40, pp. 1525 - 1529, 2014.

Ngày nhận bài: 28/6/2016

Ngày chấp nhận đăng bài: 15/7/2016

Thông tin tác giả:

1. ThS. TRẦN THỊ NGỌC MAI.

Khoa Công nghệ sinh học và Kỹ thuật môi trường

Trường Đại học Công nghiệp Thực phẩm TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: 0989216261

Email: ngocmai0306@gmail.com

2. PGS. TS. HUỖNH KỶ PHƯƠNG HẠ. TS. LÊ MINH VIỄN,

PGS. TS. NGÔ MẠNH THẮNG

Khoa Kỹ thuật hóa học - Trường Đại học Bách khoa TP. Hồ Chí Minh

EFFECT OF ACTIVATED CARBON TO CHARACTERISTICS OF LSCF 6428 CATHODE

● Msc. **TRAN THI NGOC MAI**

Faculty of Biotechnology and Environmental Engineering,
Ho Chi Minh City University of Food Industry

● Assoc. Prof. PhD. **HUYNH KY PHUONG HA**

● Assoc. Prof. PhD. **NGO MANH THANG**; PhD. **LE MINH VIEN**
Faculty of Chemical Engineering

ABSTRACT:

In this study, the composite of LSCF 6428 and GDC at the ratio of 7:3 (w/w) is used to make cathode for SC-SOFC. Effects of additives to the characteristics of the cathode are studied by adding activated carbon into the composite in different proportions. The study results showed that, at the ratio of 5.0% activated carbon, cathode has TEC matching with electrolyte LAMOX, porosity is increased reaching 30.03% to help increase oxygen-carrying capacity to the reaction position, the transformation of CH₄ decreased to 20.10 - 24.45% to help reduce fuel consumption and the resistance is 0.2 Ω at the examined temperature 580 - 700°C. The characteristics of LSCF 6428 cathode has improved and increased application in SC-SOFC.

Keywords: SC-SOFC, LSCF 6428, Activated carbon, TEC, Resistance.

TẠP CHÍ CÔNG THƯƠNG THÔNG BÁO

THỂ 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 tinh 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 thông 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: TT0 tên tác giả, tên cuốn sách/bài báo/tạp chí, trang số, tập/ký 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, ĐỂ 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@molt.gov.vn/nckhcongthuong@gmail.com



DIỆN MẠO MỚI, VẪN MỘT TÌNH YÊU ĐÍCH THỰC

TỔNG CÔNG TY CP BIA RƯỢU NƯỚC GIẢI KHÁT SÀI GÒN, SỐ 6 HAI BÀ TRƯNG – PHƯỜNG BẾN NGHÉ – QUẬN 1 – TP. HCM