

CÔNG THƯƠNG

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

VIETNAM TRADE AND INDUSTRY REVIEW

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

Số 5 - Tháng 4/2015



PHÁT TRIỂN HÌNH THỨC
THANH TOÁN KHÔNG DÙNG
TIỀN MẶT Ở VIỆT NAM

ĐẢM BẢO NGUỒN LỰC TÀI CHÍNH
CHO CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI
VIỆT NAM PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG





Website: www.tapchicongthuong.vn

HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

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

TS. Dương Đình Giám

TS. Phương Hoàng Kim

TỔNG BIÊN TẬP

ThS. Đặng Thị Ngọc Thu

ĐT: 04.22218221 - 0903231715

PHÓ TỔNG BIÊN TẬP

Ngô Thị Diệu Thúy

ĐT: 04.22218230 - 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 12 đường Võ Văn Kiệt,

P. Nguyễn Thái Bình, Quận 1,

TP. Hồ Chí Minh

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

Email:

vpddtapchicongthuong@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 5** - Tháng 4/2015

TS. NGUYỄN NGỌC KHÁNH, THS. PHẠM KIÊN TRUNG, CN. LÊ VĂN CHIẾN

Tăng cường công tác quản lý môi trường trong hoạt động khai thác than tại các công ty thuộc Tập đoàn Công nghiệp Than
- Khoáng sản Việt Nam (TKV)

Improving environmental management in coal exploiting activity at companies of Vietnam National coal
- Mineral industries holding corporation limited 5

ThS. NGÔ BÌNH DUY

Thực tiễn và kết quả vận dụng chế độ kế toán ngoại tệ tại các DN Việt Nam

Facts and result of applying foreign exchange accounting in Vietnamese enterprises.....10

ThS. NGUYỄN THỊ HẰNG

Bàn về kế toán tài sản cố định hữu hình trong các doanh nghiệp theo chế độ kế toán hiện hành tại Việt Nam

Discussion about fixed assets accounting process in enterprises which use Vietnamese accounting standards13

ThS. ĐỖ THỊ THU HƯƠNG

Thực trạng về đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của các doanh nghiệp dệt may tại Việt Nam

The fact of training and developing human resources of Vietnamese textile industry16

ThS. NGUYỄN THỊ THU TRANG

Cơ hội, thách thức cho các doanh nghiệp bán lẻ Việt Nam trước xu thế hội nhập

Opportunities and challenges for Vietnamese retail enterprises in international integration trend19

ThS. NGUYỄN THỊ THU TRANG

Phương thức thâm nhập của các tập đoàn bán lẻ nước ngoài vào thị trường bán lẻ Việt Nam

Market entry method of foreign retail enterprises in Vietnam market22

ThS. ĐỖ MỸ DUNG

Phát triển tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Development bank credit for small and medium enterprises in vietnam25

ThS. ĐỖ MỸ DUNG

Đề xuất hệ thống giải pháp phát triển tín dụng tại các ngân hàng thương mại Việt Nam

Proposing solutions to bank credit growth in Vietnamese commercial banks28

ThS. NGÔ HOÀI NAM

Mở rộng hoạt động huy động vốn nợ của doanh nghiệp Việt Nam

Expanding debt capital mobilization activities of Vietnamese enterprises31

ThS. ĐẶNG THU TRANG

Phát triển hình thức thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam

Promoting non-cash payment in Vietnam34

ThS. LÊ NGUYỄN ĐIỀU ANH

Đảm bảo nguồn lực tài chính cho các doanh nghiệp thương mại Việt Nam phát triển bền vững

Resource financial assurance for commercial enterprises Vietnam sustainable development.....37

ThS. TRẦN XUÂN HUY

Hạn chế rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh ngân hàng thương mại
Limiting of credit risk in commercial bank40

ThS. ĐỖ THỊ THU HƯƠNG

Nguồn nhân lực chất lượng cao của Việt Nam trong tiến trình hội nhập quốc tế
High quality human resource of Vietnam in international integration process43

ThS. NGUYỄN QUANG HƯNG-ThS.NGUYỄN THỊ THÁI THÚY

Ứng phó với biến đổi khí hậu ở Việt Nam: chính sách huy động nguồn lực tài chính phát triển hạ tầng giao thông
Responding to climate change in Vietnam: Policy of mobilization financial resources for developing traffic infrastructure.46

ThS. HÀ VĂN CÂN

Lập dự toán chi phí dựa trên hoạt động: Khả năng áp dụng trong các trường đại học trên thế giới và ở Việt Nam
The possibility of using Activity Based Costing model in Vietnamese universities and universities around the world50

TS. TRẦN BÍCH NGỌC

Kinh nghiệm sử dụng mô hình hợp tác công - tư nhằm thúc đẩy các hoạt động nghiên cứu & phát triển tại Hoa Kỳ
Experience of the United States in promoting R&D activities through Public-Private Partnership model55

TS. PHẠM THỊ THU HÀ

Nghiên cứu tận dụng cơ hội giá dầu thế giới giảm đối với các nhà máy nhiệt điện khí
Taking advantage of falling oil price for developing gas-power plants59

ThS. NGUYỄN THỊ HOÀN

Chi phí lãi vay và kế toán chi phí lãi vay trong các doanh nghiệp hiện nay
Interest expense and accounting of interest expense in enterprises today65

TS. TRẦN THỊ BÍCH NGỌC

Tăng cường thông tin hỗ trợ các hoạt động đổi mới sáng tạo tại các doanh nghiệp Việt Nam
Strengthening information for innovations of Vietnamese enterprises68

ThS. PHẠM QUANG TUYẾN

Hệ thống quản lý chất lượng TCVN ISO 9001:2008 trong cơ quan hành chính nhà nước - một số vấn đề lý luận và thực tiễn
Applying TCVN ISO 9001:2008 quality management system in administrative agencies of government in Vietnam72

PHẠM THỊ DIỆU LINH

Trao đổi về chính sách điều hành tỷ giá hối đoái của Việt Nam
Discussion about the exchange rate policy of Vietnam75

LÊ MAI TRANG - TRẦN VIỆT THẢO

Thành công và hạn chế trong thu hút FDI ở Việt Nam79

ThS. NGUYỄN THỊ HOÀNG LÝ

Nhân tố ảnh hưởng tới động viên nhân viên tại Trung tâm Giải pháp công nghệ thông tin & viễn thông Viettel
Factors affecting employee motivation at Viettel information and communications technology solutions center...83

ThS. NGUYỄN THỊ THU THÚY

Một số vấn đề về trách nhiệm xã hội của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay
Some issues of social responsibility of Vietnamese enterprises currently88

PHẠM XUÂN THẠCH

Một số nội dung cần quan tâm trong đào tạo và phát triển nguồn nhân lực ngành dệt may hiện nay
Key points in training and developing human resources for Vietnam textile industry92

TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC QUẢN LÝ MÔI TRƯỜNG TRONG HOẠT ĐỘNG Khai Thác Than Tại Các Công Ty Thuộc Tập Đoàn Công Nghiệp Than - KHOÁNG SẢN VIỆT NAM (TKV)

- TS. NGUYỄN NGỌC KHÁNH
- ThS. PHẠM KIÊN TRUNG
- CN LÊ VĂN CHIẾN

Trường Đại học Mở - Địa chất

TÓM TẮT

Trong những năm gần đây, ngành công nghiệp khai thác than đang phát triển mạnh mẽ, và nó đã đáp ứng nhu cầu tiêu thụ ngày càng gia tăng cả trong nước và xuất khẩu. Tuy nhiên, hoạt động này cũng gây ra những tác động xấu đến môi trường và xã hội, như: ô nhiễm bụi, tiếng ồn, ô nhiễm nguồn nước, suy giảm hệ sinh thái, ảnh hưởng xấu tới sức khỏe người lao động và những người sống xung quanh khu vực khai thác. Để hạn chế tối đa các tác động xấu này, chúng ta cần phải đánh giá thực trạng công tác quản lý môi trường trong hoạt động khai thác than, để từ đó đề xuất những giải pháp phù hợp nhằm giảm thiểu những tác động xấu nêu trên. Mục đích của bài báo nhằm làm sáng tỏ những bất cập trong công tác quản lý môi trường của hoạt động khai thác than, từ đó đề xuất một số khuyến nghị và giải pháp nâng cao chất lượng công tác quản lý môi trường trong hoạt động khai thác than tại các công ty thuộc TKV.

Từ khóa: Môi trường, quản lý môi trường, hoạt động khai thác than.

1. KHÁI NIỆM VÀ NỘI DUNG QUẢN LÝ MÔI TRƯỜNG TRONG HOẠT ĐỘNG KHAI THÁC THAN

Hiện nay, để giảm thiểu những tác động đến môi trường trong quá trình khai thác than, các doanh nghiệp (DN) cần xây dựng hệ thống quản lý môi trường nhằm đảm bảo mục tiêu về bảo vệ môi trường (BVMT) cũng như phát triển bền

vững DN. Khái niệm về quản lý môi trường đã được đề cập một cách khái quát trong các tài liệu [1], [2], [3], gắn với đặc điểm hoạt động khai thác than. Chúng tôi cho rằng quản lý môi trường trong hoạt động khai thác than có thể hiểu đó là việc chủ thể quản lý sử dụng các biện pháp tác động và điều chỉnh hoạt động có ảnh hưởng đến các vấn đề môi trường trong quá trình khai thác than

nhằm BVMT và các thành phần của môi trường, bảo vệ sức khỏe của người lao động, dân cư sống xung quanh khu vực khai thác, phù hợp với yêu cầu của pháp luật và thông lệ hiện hành, phục vụ sự nghiệp phát triển bền vững và sử dụng hợp lý tài nguyên thiên nhiên của quốc gia.

Qua khái niệm nêu trên, các DN cần trọng tâm vào những vấn đề sau:

a. Xây dựng kế hoạch quản lý môi trường: ban hành các quy định về BVMT trong DN, xây dựng kế hoạch các công trình, các biện pháp về BVMT, kế hoạch phòng chống, khắc phục suy thoái, ô nhiễm và sự cố môi trường, kế hoạch sử dụng chi phí BVMT thường xuyên và chi phí BVMT sử dụng quỹ môi trường tập trung.

b. Tổ chức thực hiện quản lý môi trường: tổ chức quan trắc chất lượng môi trường, định kỳ đánh giá hiện trạng môi trường và dự báo diễn biến môi trường; xây dựng và quản lý các công trình BVMT, các công trình liên quan đến môi trường; hoàn thiện các thủ tục pháp lý về môi trường; tổ chức thực hiện các hoạt động bảo tồn đa dạng sinh học, quản lý chất thải, kiểm soát ô nhiễm, cải tạo và phục hồi môi trường; nâng cao trình độ khoa học - kỹ thuật, trình độ quản lý, trình độ pháp lý trong lĩnh vực BVMT; nghiên cứu, áp dụng tiến bộ khoa học công nghệ trong lĩnh vực BVMT; hợp tác với các đơn vị khác trong lĩnh vực BVMT.

c. Kiểm tra, giám sát điều chỉnh quản lý môi trường: kiểm tra, giám sát việc chấp hành pháp luật, quy định về BVMT, xây dựng phương pháp đánh giá chất lượng công tác quản lý môi trường làm cơ sở cho việc xử lý các cá nhân, các đơn vị vi phạm các quy định về BVMT trong DN.

2. THỰC TRẠNG QUẢN LÝ MÔI TRƯỜNG TRONG HOẠT ĐỘNG KHAI THÁC THAN TẠI CÁC DN THUỘC TKV

Hiện nay, việc khai thác, cung cấp than cho thị trường trong nước ngoài TKV còn có các đơn vị khác như Tổng công ty Đông Bắc, Tổng công ty 319, Vietmindo (DN FDI) v.v..., tuy nhiên với

sản lượng khai thác của TKV hàng năm lên tới trên 30 triệu tấn thì việc quản lý môi trường trong hoạt động khai thác than tại các DN thuộc TKV hết sức cấp thiết. Từ thực trạng trên có thể rút ra một số vấn đề sau:

2.1. Kế hoạch quản lý môi trường

Dựa vào văn bản hướng dẫn của TKV và thực tế sản xuất kinh doanh của đơn vị mình các DN xây dựng kế hoạch về quản lý môi trường hàng năm với nội dung chủ yếu là kế hoạch các biện pháp về BVMT và chi phí để thực hiện. Chi phí phục vụ cho công tác BVMT của các DN hiện nay được lấy từ 2 nguồn từ doanh thu sản xuất than của DN để phục vụ cho công tác BVMT thường xuyên tại DN và từ quỹ môi trường tập trung (theo nguyên tắc có đóng có hưởng) do Tập đoàn duyệt chủ yếu để phục vụ cho các công trình BVMT trọng yếu hoặc ở các khu dân cư có vị trí liền kề với các khu vực khai thác. Nguồn kinh phí hiện nay để đáp ứng cho công tác BVMT của các DN còn gặp nhiều khó khăn, điều này có thể sẽ làm ảnh hưởng tới chất lượng môi trường tại các khu vực khai thác than của các DN.

2.2. Tổ chức thực hiện quản lý môi trường

- Bộ máy quản lý môi trường trong DN: Bộ máy quản lý môi trường của các DN đã từng bước được xây dựng từ cấp tổ, đội, phân xưởng, DN tổ chức phòng chuyên trách về công tác môi trường, tuy nhiên do nguồn kinh phí, trình độ nhân lực v.v... còn hạn chế nên hiệu quả chưa cao. Hiện nay một số DN tổ chức bộ phận quản lý môi trường nằm trong các phòng ban kỹ thuật khác, bộ phận quản lý môi trường lại rất ít thường chỉ từ 3 - 5 người, chủ yếu là các kỹ sư khai thác mỏ được đào tạo chuyên môn về môi trường, do đó chưa đủ số lượng và chất lượng về mặt nhân lực cho công tác quản lý môi trường.

- Hệ thống quản lý môi trường trong DN: hầu hết các DN trong TKV đang từng bước xây dựng, tổ chức hệ thống quản lý môi trường nên cũng tác động không nhỏ đến một số nội dung như chất lượng công tác kiểm định môi trường, quá

trình giám sát hiệu quả hoạt động của các công trình môi trường, tác động các giải pháp kỹ thuật đến môi trường v.v...

- Hệ thống đánh giá chất lượng công tác quản lý môi trường trong DN: mặc dù các DN đã thực hiện rất nhiều các biện pháp BVMT khác nhau trong hoạt động khai thác than nhằm giảm các tác động xấu đến môi trường, tuy nhiên hiện nay vẫn chưa có một mô hình hay phương pháp nào để đánh giá chất lượng công tác quản lý môi trường tại các DN, do đó các DN, các nhà quản lý không biết được tình hình thực hiện quản lý môi trường của DN đến đâu, những gì đã làm được và những gì còn tồn tại.

c. Kiểm tra, giám sát công tác quản lý môi trường

Hoạt động kiểm tra, giám sát công tác BVMT tại các đơn vị trong DN hiện nay do bộ phận chuyên trách (tổ môi trường) thực hiện, tuy nhiên chất lượng hoạt động này chưa cao, thiếu các chế tài xử lý vi phạm về BVMT trong nội bộ DN, trong một số trường hợp bộ phận chuyên trách về công tác môi trường thiếu tính khách quan khi vừa tổ chức thực hiện các biện pháp BVMT, vừa là bộ phận kiểm tra, giám sát công tác BVMT.

3. GIẢI PHÁP VÀ KHUYẾN NGHỊ NHẪM TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC QUẢN LÝ MÔI TRƯỜNG TRONG HOẠT ĐỘNG KHAI THÁC THAN CỦA CÁC DN - TKV

3.1. Một số giải pháp đối với các DN thuộc TKV

a. Tổ chức bộ máy quản lý môi trường trong DN

Để thực hiện tốt các chương trình quản lý môi trường cho toàn bộ hoạt động khai thác và chế biến than, các DN cần có cơ cấu tổ chức và nhân sự tốt cho quản lý môi trường.

Các DN nên thành lập bộ phận chuyên trách về công tác quản lý môi trường (Phòng quản lý môi trường), chuyên môn hóa cán bộ quản lý môi trường để tránh tình trạng cán bộ kiêm

nhiệm nhiều chức danh công việc, dẫn đến tình trạng không có đủ thời gian cũng như năng lực để thực hiện nhiệm vụ được giao. Đề xuất này trong mối quan hệ tổ chức quản lý như mô tả ở Hình 1. Theo chúng tôi công tác quản lý môi trường phân theo cấp quản lý như sau:

+ Ban Giám đốc: Đứng đầu là Giám đốc chịu trách nhiệm chính. Có một Phó giám đốc trực tiếp phụ trách công tác quản lý môi trường.

+ Phòng quản lý môi trường: thực hiện các nhiệm vụ quản lý môi trường và được chia thành 3 tổ: Tổ giám sát chất lượng môi trường, Tổ thực hiện công tác BVMT, Tổ kiểm tra, giám sát công tác BVMT.

+ Các tổ chức chính trị xã hội trong công ty: Các tổ chức này thực hiện giám sát công tác quản lý cũng như công tác thực hiện BVMT trong công ty để từ đó đưa ra những ý kiến đóng góp kịp thời; và là cầu nối giữa bộ máy quản lý môi trường của công ty với những người lao động và với những người dân sống xung quanh khu vực khai thác của công ty trong vấn đề BVMT của Công ty.

b. Tổ chức hệ thống quản lý môi trường trong DN

Việc tổ chức hệ thống quản lý môi trường sẽ giúp các DN đưa ra các quy định, quy tắc liên quan đến môi trường và tính nhất quán trong việc thực hiện thông qua phân phối nguồn lực, phân công trách nhiệm, thực hiện đánh giá liên tục các thủ tục, các quá trình, tạo nền tảng trong hoạt động quản lý môi trường, đưa ra các nguyên tắc buộc mọi người tuân thủ khi thực hiện các công việc có ảnh hưởng đến môi trường. Ngoài ra, theo Điều 25 Nghị định số 19/2015/NĐ-CP quy định: Các cơ sở đang tiến hành hoạt động sản xuất, kinh doanh, dịch vụ phải thực hiện việc xác nhận hệ thống quản lý môi trường lần đầu chậm nhất là 12 tháng kể từ ngày Nghị định này có hiệu lực thi hành. Do đó, việc tổ chức một hệ thống quản lý môi trường chặt chẽ còn giúp công ty tuân thủ các yêu cầu của pháp luật.

c. Xây dựng phương pháp đánh giá chất lượng công tác quản lý môi trường trong DN

Đánh giá công tác quản lý môi trường trong hoạt động khai thác than có tác dụng cung cấp thông tin cho các nhà quản lý trong lĩnh vực khai thác than những ưu, nhược điểm công tác quản lý môi trường, ngoài ra kết quả đánh giá chất lượng công tác quản lý môi trường sẽ giúp cho các nhà quản lý có thể điều chỉnh công tác tổ chức, các biện pháp thực hiện v.v... nhằm góp phần đảm bảo mục tiêu của công tác quản lý môi trường. Đánh giá chất lượng công tác quản lý môi trường cần dựa vào mục tiêu của công tác quản lý môi trường là hướng tới phát triển bền vững, do đó cần phải đánh giá tổng hợp dựa trên 3 mục là môi trường, kinh tế và xã hội trong đó mục tiêu môi trường được coi trọng hơn. Đề xuất phương pháp đánh giá chất lượng công tác quản lý môi trường trong DN là hướng nghiên cứu tiếp theo của chúng tôi.

d. Nâng cao năng lực con người cho quản lý môi trường

DN cần có kế hoạch đào tạo về kiến thức chuyên môn cho các cán bộ, đáp ứng được yêu cầu: am hiểu các hoạt động của công ty, am hiểu về kỹ thuật cũng như các văn bản pháp luật, có năng lực khoa học công nghệ và môi trường, am hiểu về hệ thống tiêu chuẩn môi trường v.v... Ngoài ra, họ cũng có khả năng vận hành các hệ thống xử lý, phân tích kiểm tra mức độ đảm bảo tiêu chuẩn môi trường của sản phẩm và chất thải, có khả năng đánh giá tác động môi trường trong suốt quy trình sản xuất. Bên cạnh đó, cần có sự tham gia của các chuyên gia tư vấn, các nhà phân tích kinh tế vào công tác quản lý môi trường như công tác nghiên cứu, hoạch định, xây dựng các chính sách về môi trường để vừa đạt được mục tiêu kinh tế mà vẫn đảm bảo mục tiêu môi trường, xã hội. Đối với người lao động, DN cần tổ chức các lớp huấn luyện ngắn ngày cho mọi thành viên lao động của các mỏ thuộc công ty, nhằm củng cố và tuyên truyền những kiến thức về công tác BVMT. Các DN cần duy trì và

mở rộng các phong trào BVMT, cần đi sâu vào chất lượng.

e. Nâng cao năng lực tài chính cho quản lý môi trường

Các DN cần phải tìm các nguồn khác nhau để tăng kinh phí thực hiện quản lý môi trường, như: các chính sách hỗ trợ của Chính phủ và Tập đoàn TKV và của địa phương, lấy từ các quỹ của công ty, hợp tác, kêu gọi đầu tư... Đối với các hoạt động BVMT, dự án đầu tư thực hiện việc phòng, chống, khắc phục ô nhiễm, suy thoái và sự cố môi trường có phạm vi ảnh hưởng lớn, công ty có thể lấy nguồn kinh phí từ việc vay ưu đãi hoặc xin tài trợ của Quỹ BVMT Việt Nam. Quỹ này có cơ chế hỗ trợ tài chính tùy theo quy mô, phạm vi của dự án. Công ty thực hiện ký quỹ cải tạo, phục hồi môi trường để bảo đảm nguồn tài chính để cải tạo, phục hồi môi trường sau hoạt động khai thác.

3.2. Một số khuyến nghị đối với TKV

a. Tăng nguồn thu cho Quỹ môi trường than Việt Nam

Để có đủ kinh phí cho hoạt động BVMT trong khai thác than, cần có cơ chế chính sách tạo vốn cho Quỹ môi trường than Việt Nam, như thỏa thuận với các DN nhằm điều chỉnh mức trích phần trăm trên doanh thu sản xuất than (ngoài ra công khai phương án sử dụng Quỹ, thực hiện nguyên tắc có đóng có hưởng), thu phí từ việc hưởng lợi từ hoạt động khai thác than tạo ra: khôi phục những vùng đất bị phá hủy bề mặt trong quá trình khai thác than, đổ thải đất đá lấn biển, vùng đầm lầy để tạo diện tích đất xây dựng khu dân cư, khu công nghiệp và các nhu cầu khác của xã hội v.v...

b. Về thưởng phạt trong công tác BVMT

Quy chế thưởng phạt có tác dụng khuyến khích các DN thực hiện tốt công tác BVMT, đồng thời răn đe những DN vi phạm công tác BVMT, do đó TKV cần xây dựng cơ chế thưởng phạt trong công tác BVMT. TKV cũng cần yêu cầu các DN xây dựng quy chế thưởng phạt từ cấp

DN để khuyến khích và nâng cao ý thức trách nhiệm BVMT của người lao động.

4. KẾT LUẬN

Công tác BVMT gắn với phát triển bền vững ngày càng nhận được sự quan tâm của Nhà nước, DN và cộng đồng. Bởi vậy, việc đưa ra các giải pháp để tăng cường công tác quản lý môi trường nói chung, quản lý môi trường đối với hoạt động khai thác than nói

riêng càng cần thiết hơn. Qua nghiên cứu thực trạng công tác quản lý môi trường trong hoạt động khai thác than tại các DN thuộc TKV, bài báo đã đưa ra một số giải pháp nhằm tăng cường công tác quản lý môi trường trong hoạt động khai thác than, qua đó góp phần nâng cao chất lượng công tác quản lý môi trường trong hoạt động khai thác than, giảm thiểu những tác động tiêu cực đến môi trường ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Thế Chinh (2003), *Giáo trình Kinh tế và quản lý môi trường*, NXB Thống kê, Hà Nội.
[2] Lưu Đức Hải (2000), *Quản lý môi trường cho sự phát triển bền vững*, NXB Đại học Quốc Gia, Hà Nội.
[3] Bùi Văn Quyết (2013), *Kinh tế môi trường*, NXB Tài Chính, Hà Nội.

Ngày nhận bài: 17/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 6/4/2015.

IMPROVING ENVIRONMENTAL MANAGEMENT IN COAL EXPLOITING ACTIVITY AT COMPANIES OF VIETNAM NATIONAL COAL - MINERAL INDUSTRIES HOLDING CORPORATION LIMITED

● NGUYEN NGOC KHANH, PHAM KIEN TRUNG, LE VAN CHIEN

University of Mining and Geology

ABSTRACT:

In recent years, the coal mining industry has been developing significantly, which has satisfied the increase of consumption demand in both domestic and exporting market. In contrast, this activity triggers the bad effects on the environment and society namely: dust, noise, the water pollution, declining ecosystems, the drawbacks to employees health and communities around the exploiting areas. To minimize the above bad effects, it is more advisable to evaluate the efficiency of the environmental management in coal exploitation, from which we can suggest some promoting solutions to those problems. The purpose of this article is to make clear the issues of in the environmental management of in coal exploitation. In deed, the authors give several solutions to enhance the quality of environmental management in Coal exploitation at companies of TKV.

Key word: Environment, environmental management, coal mining activities.

THỰC TIỄN VÀ KẾT QUẢ VẬN DỤNG CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN NGOẠI TỆ TẠI CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

● ThS. NGÔ BÌNH DUY

Khoa Kế toán - Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

TÓM TẮT:

Trong công cuộc đổi mới và hội nhập, nước ta đang thu hút mạnh mẽ dòng vốn đầu tư nước ngoài và các hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp (DN) ngày càng đa dạng và phong phú. Vì vậy các nghiệp vụ kinh tế tài chính liên quan đến ngoại tệ của các DN ngày càng nhiều. Tuy nhiên, vấn đề đặt ra ở đây là tỷ giá ngoại tệ biến động liên tục và một số vấn đề mới phát sinh làm cho quan hệ mua bán, xuất nhập khẩu giữa các nước gặp không ít khó khăn, đòi hỏi hạch toán ngoại tệ trong các DN ngày càng phải được hoàn thiện hơn.

Từ khóa: Doanh nghiệp, ngân sách Nhà nước, báo cáo tài chính.

1. THỰC TRẠNG KẾ TOÁN NGOẠI TỆ TẠI CÁC DOANH NGHIỆP SẢN XUẤT KINH DOANH Ở VIỆT NAM

Chuẩn mực số 10 (VAS 10): Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái (Ban hành và công bố theo Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31/12/ 2002 của Bộ trưởng Bộ Tài chính) đã hướng dẫn khá chi tiết phương pháp kế toán các nghiệp vụ liên quan đến ngoại tệ phát sinh cũng như cách thức điều chỉnh và xử lý chênh lệch tỷ giá hối đoái cuối năm tài chính. Những hướng dẫn này là kịp thời và cần thiết, giúp các DN kinh tế liên quan đến ngoại tệ có cơ sở và căn cứ ghi sổ kế toán cũng như xác định các khoản trách nhiệm và nghĩa vụ đóng góp với ngân sách nhà nước (NSNN) được chính xác. Tuy nhiên, những hướng dẫn này vẫn còn một số tồn tại nhất định. Những quy định và cách thức ghi sổ theo hướng dẫn của Chuẩn mực 10 của Việt Nam hiện nay tuy thích hợp với các DN phát sinh ít nghiệp vụ liên quan đến ngoại tệ và tỷ giá ngoại tệ mang tính chất ổn định còn đối với DN phát sinh và liên quan đến ngoại tệ và tỷ giá ngoại tệ thường xuyên biến động thì những hướng dẫn như trên vẫn chưa thực sự được vận dụng tốt trong DN, nhất là trong điều

kiện kế toán thủ công. Ngay cả trong điều kiện các DN đã áp dụng các phần mềm kế toán thì kế toán vẫn phải mất nhiều thời gian và công sức để nhập dữ liệu cũng như xử lý các nghiệp vụ liên quan đến ngoại tệ.

Trên thực tế, tại cùng một thời điểm thì tỷ giá hối đoái của cùng một loại ngoại tệ ở các thị trường khác nhau đã có sự khác biệt đáng kể, chưa nói đến tại cùng một thời điểm, DN có thể phát sinh rất nhiều giao dịch liên quan đến nhiều loại ngoại tệ khác nhau trên nhiều thị trường khác nhau. Do việc ghi sổ các nghiệp vụ liên quan đến ngoại tệ theo tỷ giá hối đoái thực tế mà tỷ giá hối đoái thực tế biến động hàng ngày nên khối lượng tính toán và ghi sổ tăng lên đáng kể. Kế toán phải theo dõi chi tiết, cụ thể sự biến động về tỷ giá từng loại ngoại tệ theo thời gian tại các thị trường khác nhau và theo từng đối tượng khác nhau. Đối với các DN đã áp dụng các phần mềm kế toán phù hợp thì khối lượng ghi sổ và tính toán có thể được giải quyết không mấy khó khăn. Tuy nhiên ở Việt Nam, số lượng DN sử dụng các phần mềm kế toán phù hợp không nhiều, do đó việc theo dõi ghi sổ và tính toán các nghiệp vụ liên quan đến ngoại tệ còn gây nên nhiều khó khăn cho người làm kế toán.

Việc xác định tỷ giá ngoại tệ xuất dùng hiện nay ở Việt Nam, kế toán có thể sử dụng một trong các phương pháp tính tỷ giá thực tế tương tự cách tính giá thực tế vật tư, hàng hóa xuất kho (phương pháp giá đơn vị bình quân, phương pháp nhập trước - xuất trước, phương pháp nhập sau - xuất trước,...). Những quy định này vẫn còn cứng nhắc trong việc xác định tỷ giá ngoại tệ xuất dùng. Bởi vì bản thân ngoại tệ không phải là hàng hóa đơn thuần, ngoại tệ vừa được sử dụng để thanh toán cũng như đem trao đổi, mua bán trên thị trường. Hơn nữa, khác với các loại vật tư hàng hóa, tỷ giá của ngoại tệ không ổn định mà biến động thường xuyên nên việc phản ánh tỷ giá ngoại tệ xuất dùng theo các phương pháp trên sẽ không phản ánh chính xác trị giá thực của ngoại tệ.

Mặc dù trên thực tế đã có những hướng dẫn cụ thể về cách hạch toán các nghiệp vụ liên quan đến ngoại tệ nhưng hầu hết các DN - nhất là các DN phát sinh nhiều nghiệp vụ kinh tế liên quan đến ngoại tệ - vẫn rất khó khăn và lúng túng khi ghi sổ kế toán. Nhiều DN bỏ qua quy định phải ghi sổ kế toán ngoại tệ theo tỷ giá thực tế, họ vẫn ghi theo tỷ giá hối đoái cố định mà không hề điều chỉnh. Có DN ghi sổ theo tỷ giá thực tế tại thời điểm tăng giảm ngoại tệ nên dẫn đến tình trạng phát sinh số dư "ảo" hoặc số dư "âm" đối với những ngoại tệ có tỷ giá tăng.

2. ĐÁNH GIÁ VỀ KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC CỦA HOẠT ĐỘNG KẾ TOÁN NGOẠI TỆ TẠI CÁC DOANH NGHIỆP

Sự ra đời của VAS 10 đánh dấu một sự thay đổi cơ bản về mặt lý luận tại Việt Nam trong việc nhìn nhận và xử lý chênh lệch tỷ giá hối đoái. So với chế độ kế toán ban hành theo Quyết định 114/TC/QĐ/CĐKT ngày 1/11/1995 thì chuẩn mực kế toán Việt Nam ban hành theo Quyết định 165/2002/QĐ-BTC ngày 31/12/2002 có những ưu điểm sau: Trong chuẩn mực đã quy định và hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán những ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái trong trường hợp doanh nghiệp có giao dịch bằng ngoại tệ hoặc có các hoạt động ở nước ngoài. Chuẩn mực đưa ra các nguyên tắc ghi nhận chênh lệch tỷ giá hối đoái cụ thể trong từng giai đoạn hình thành và phát triển của DN.

Bên cạnh những ưu điểm trên thì chuẩn mực kế

toán số 10 được ban hành kèm Quyết định 165/2002/QĐ-BTC còn có những điểm tồn tại cần được xem xét. Việc dự phòng rủi ro hối đoái của các khoản nợ phải thu có gốc ngoại tệ không được chuẩn mực đề cập tới. Trong chuẩn mực này cũng không quy định việc chuyển đổi Báo cáo tài chính (BCTC) của DN từ đơn vị tiền tệ kế toán sang đơn vị tiền tệ khác để tiện cho người sử dụng đã quen với đơn vị tiền tệ khác đó sử dụng vào các mục đích khác nhau. Bên cạnh đó, VAS 10 cũng chưa có hướng dẫn rõ ràng về việc hạch toán theo tỷ giá thực tế tại thời điểm phát sinh được hiểu như thế nào cho đúng? Những vấn đề về tỷ giá chưa được quy định cụ thể, nhất là khi thị trường tài chính giữa các quốc gia có sự biến động mạnh, sự sụt giảm giữa đồng tiền này so với đồng tiền khác. Việc hướng dẫn hạch toán các nghiệp vụ liên quan tới ngoại tệ trong VAS và chế độ kế toán trong DN tuy đã khá chi tiết và cụ thể, tuy nhiên dường như những hướng dẫn đó chỉ phù hợp với những DN ít phát sinh các nghiệp vụ liên quan.

3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỀ XUẤT

Một là, đối với DN phát sinh nhiều nghiệp vụ liên quan đến ngoại tệ trong kỳ, để đơn giản việc ghi sổ kế toán DN có thể áp dụng nguyên tắc sử dụng tỷ giá thực tế và tỷ giá hạch toán. Cụ thể đối với các khoản mục có gốc ngoại tệ là tiền, các khoản phải thu, phải trả, các khoản vay thì kế toán sử dụng tỷ giá hạch toán. Đối với các khoản đầu vào như mua nguyên vật liệu, hàng hóa, chi phí, hàng tồn kho; các khoản đầu ra như doanh thu, thu nhập thì kế toán sử dụng tỷ giá thực tế. Nội dung chính của giải pháp này là kết hợp linh hoạt giữa tỷ giá hối đoái thực tế và tỷ giá hạch toán trong ghi sổ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh liên quan đến ngoại tệ.

Hai là, khi có các quy định liên quan đến việc sử dụng công cụ tài chính để dự phòng rủi ro hối đoái, cần đưa thêm cụm từ "các khoản nợ phải thu" vào đoạn 12c của chuẩn mực. Điều này được xem là một yếu tố quan trọng để đảm bảo khả năng thanh toán cho DN.

Ba là, chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam cần bổ sung những hướng dẫn cụ thể giúp các DN hiểu đúng về việc hạch toán theo tỷ giá thực tế. Tỷ giá thực tế ở đây được hiểu là tỷ giá tại thời điểm phát sinh nghiệp vụ, tỷ giá cố định đã được

thỏa thuận giữa các DN với các trung tâm tài chính. Chính vì vậy các khoản vay, nợ phải thu, nợ phải trả có gốc ngoại tệ đã sử dụng công cụ tài chính để dự phòng rủi ro hối đoái thì không được đánh giá lại cuối kỳ.

Bốn là, trong trường hợp có sự sụt giảm mạnh của đồng tiền này so với đồng tiền khác gây nên những thay đổi lớn trong chênh lệch tỷ giá hối đoái. Để đảm bảo tính đầy đủ và thống nhất của

chuẩn mực khi quy định về lập BCTC ở DN và chuyển đổi BCTC tại cơ sở nước ngoài để hợp nhất với BCTC của công ty mẹ trong điều kiện nền kinh tế siêu lạm phát thì việc quy đổi phải theo tỷ giá hối đoái cuối kỳ. Cụ thể là trong Bảng CĐKT và Báo cáo KQHĐKD của công ty mẹ, các khoản mục phi tiền tệ có gốc ngoại tệ, các khoản doanh thu, thu nhập khác và chi phí có gốc ngoại tệ phải được quy đổi theo tỷ giá hối đoái cuối kỳ ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Thông tư số 44/TC-TCĐN ban hành ngày 8/7/1997.
2. Chuẩn mực kế toán Việt Nam đợt 2 - Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC Thông tư số 105/2003/TT-BTC ban hành ngày 4/11/2003.
3. Chế độ kế toán doanh nghiệp - Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC
4. Chuẩn mực kế toán quốc tế
5. Giáo trình Kế toán tài chính trong các doanh nghiệp - Đại học Kinh tế quốc dân, sửa đổi và bổ sung lần thứ nhất.
6. Trang web: <http://www.kiemtoannhann.gov.vn>

Ngày nhận bài: 16/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 2/4/2015.

FACTS AND RESULT OF APPLYING FOREIGN EXCHANGE ACCOUNTING IN VIETNAMESE ENTERPRISES

● **NGO BINH DUY, M.A**

Faculty of Accountancy - University of Economic and Technical Industries

ABSTRACT:

In the innovation process and international integration, Vietnam is attracting strong foreign investment inflows. Export activities of Vietnamese enterprises also are increasing significantly. Thus, the economic and financial transactions related to foreign exchange businesses are rising. However, the constantly fluctuation of exchange rates and the emergence of new problems have made import - export activities difficult. Therefore, foreign currency accounting should be more completed.

Key words: Enterprise, the state budget, financial statements.

BÀN VỀ KẾ TOÁN TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP THEO CHẾ ĐỘ KẾ TOÁN HIỆN HÀNH TẠI VIỆT NAM

● ThS. NGUYỄN THỊ HẰNG

Khoa Kế toán - Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

TÓM TẮT:

Việc theo dõi, phản ánh đầy đủ, chính xác tình hình tăng giảm hao mòn, khấu hao, sửa chữa và hiệu quả sử dụng tài sản cố định hữu hình (TSCĐHH) là nhiệm vụ quan trọng của công tác hạch toán và quản lý TSCĐHH. Tổ chức hạch toán TSCĐHH không chỉ có ý nghĩa góp phần nâng cao chất lượng quản lý và hiệu quả sử dụng TSCĐHH mà còn có ý nghĩa thiết thực trong việc định hướng và đầu tư sản xuất. Bài viết phân tích sự khác biệt trong chuẩn mực kế toán Việt Nam và quốc tế trong ghi nhận TSCĐHH, trên cơ sở đó đưa ra những đề xuất hoàn thiện quá trình hạch toán TSCĐHH hiện nay.

Từ khóa: Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định.

1. SỰ KHÁC NHAU GIỮA CHUẨN MỰC KẾ TOÁN VIỆT NAM VÀ QUỐC TẾ TRONG KẾ TOÁN TSCĐHH

Thứ nhất, trong việc ghi nhận TSCĐHH, nếu IAS không qui định mức giá trị tối thiểu để ghi nhận Tài sản cố định (TSCĐ) thì VAS: các tài sản được ghi nhận là TSCĐHH phải thỏa mãn đồng thời 4 tiêu chuẩn ghi nhận sau:

- Chắc chắn thu được lợi ích kinh tế trong tương lai từ việc sử dụng TSCĐHH đó.
- Nguyên giá tài sản phải được xác định một cách đáng tin cậy.
- Thời gian sử dụng ước tính trên 1 năm.
- Có đủ tiêu chuẩn, giá trị theo qui định hiện hành (Theo qui định hiện hành, mức giá trị tối thiểu để ghi nhận TSCĐHH là 10 triệu VND).

Thứ hai, trong việc xác định giá trị ban đầu, IAS/VAS đều qui định các tài sản đủ tiêu chuẩn ghi nhận là TSCĐHH cần được xác định giá trị ban đầu theo nguyên giá. VAS tương tự như qui định của chuẩn mực kế toán quốc tế, trừ khoản mục chi

phí ước tính cho việc tháo dỡ, di chuyển các tài sản và khôi phục mặt bằng thì không được tính vào nguyên giá TSCĐHH.

Thứ ba, trong việc xác định giá trị ghi nhận ban đầu, nếu theo IAS thì đơn vị có thể lựa chọn sử dụng phương pháp giá gốc hoặc phương pháp đánh giá lại và áp dụng chính sách kế toán này cho một nhóm tài sản và đánh giá lại phải là giá trị hợp lý tại ngày đánh giá lại trừ đi khấu hao lũy kế và các khoản lỗ do giá trị tài sản bị tổn thất. Còn VAS chỉ cho phép sử dụng phương pháp giá gốc.

Thứ tư, trong việc ghi nhận xử lý chênh lệch đánh giá lại TSCĐHH, sự giảm giá trị TSCĐHH, chênh lệch đánh giá lại TSCĐHH thực hiện, trình bày Báo cáo tài chính (BCTC) nếu IAS có qui định thì VAS không đề cập đến.

2. ĐỀ XUẤT NHẪM HOÀN THIỆN QUÁ TRÌNH HẠCH TOÁN TSCĐHH TRONG DOANH NGHIỆP HIỆN NAY

Một là, đánh giá hạch toán tình hình biến động tăng TSCĐHH trong các DN là kế toán tổng hợp

và kế toán chi tiết. Mỗi loại TSCĐHH đều được theo dõi riêng biệt, tập hợp tất cả các chứng từ, sổ sách liên quan đến biến động đều được lưu vào 1 hồ sơ riêng cho TSCĐHH đó. Đây chính là cơ sở cho kế toán TSCĐHH được chính xác và đầy đủ. Rõ ràng việc kế toán biến động TSCĐHH trong một DN là rất cần thiết. Điều này cho thấy, trong phân loại và sử dụng, DN sẽ biết được tài sản nào đang tham gia vào sản xuất, tài sản nào đã hết khấu hao và chờ xử lý, tài sản nào chưa tham gia vào sản xuất. Từ các căn cứ đó có thể đánh giá được năng lực sản xuất của DN, giúp cho DN dễ dàng lập kế hoạch để nâng cấp và đổi mới tài sản kịp thời và đúng lúc, tránh được tình trạng tụt hậu so với nền kinh tế. Các DN cần thực hiện đầy đủ chứng từ, sổ sách kế toán, hồ sơ về TSCĐHH. Với các DN vừa và nhỏ, các nghiệp vụ kế toán chủ yếu liên quan đến khấu hao TSCĐHH nên kế toán có thể tập trung vào phần này nhiều hơn để biết rõ được giá trị còn lại của TSCĐHH tại các kỳ kế toán, giúp cho DN dễ dàng lên kế hoạch nâng cấp và đổi mới TSCĐHH, phù hợp với chu kỳ kinh doanh. Khi xác định các bộ phận cấu thành TSCĐHH của DN, DN phải áp dụng các tiêu chuẩn TSCĐHH cho từng trường hợp cụ thể. DN có thể hợp nhất các bộ phận riêng biệt không chủ yếu và áp dụng các tiêu chuẩn về TSCĐHH cho tổng giá trị của các bộ phận đó trong trường hợp giá trị của các bộ phận riêng lẻ thấp và có nhiều bộ phận riêng lẻ.

Trong từng trường hợp cụ thể có thể phân bổ tổng chi phí của các TSCĐHH cho các bộ phận cấu thành nó và hạch toán riêng biệt ở mỗi bộ phận cấu thành. Trường hợp này áp dụng khi từng bộ phận sản xuất có thời gian sử dụng hữu ích khác nhau, hoặc tạo ra lợi ích kinh tế theo từng tiêu chuẩn của doanh nghiệp khác nhau nên được sử dụng các tỉ lệ khấu hao khác nhau.

Hai là, đối với các DN tại Việt Nam thì việc tính khấu hao phải dựa trên nguyên giá của TSCĐHH và phân bổ dần mức khấu hao vào chi phí sản xuất kinh doanh theo từng kỳ. Việc trích khấu hao đều sẽ có ích nếu DN kinh doanh chỉ dừng lại ở mức phát triển bình thường. Trong điều kiện khó khăn, các DN có thể linh hoạt chuyển đổi cách hạch toán khấu hao TSCĐHH. Tuy nhiên, việc khấu hao nhanh TSCĐ vừa phải đáp ứng các điều kiện đã nêu trong Thông tư 203/2009/TT-

BTC vừa phải đảm bảo yêu cầu khách quan và nguyên tắc phù hợp của kế toán. Như vậy sẽ giúp cho DN tiết kiệm được chi phí sản xuất, kéo dài được thời gian thu hồi vốn từ TSCĐHH, làm thay đổi mức lợi nhuận thu được trong sản xuất kinh doanh. Ở một số thành phố lớn như TP. Hồ Chí Minh, hay Đà Nẵng... các DN có điều kiện phát triển cao. Trong trường hợp này, các DN nên áp dụng phương pháp khấu hao nhanh TSCĐHH để nhanh thu hồi được vốn đầu tư, nhanh đổi mới được TSCĐ dùng cho sản xuất, kinh doanh. Đặc biệt đối với các ngành thuộc lĩnh vực điện tử hay các phòng, ban thí nghiệm nghiên cứu thì càng nên áp dụng phương pháp này. Vì trong các lĩnh vực này, tốc độ phát triển của khoa học và công nghệ là rất lớn, các tài sản phục vụ cho việc nghiên cứu và sản xuất rất nhanh chóng bị lỗi thời và lạc hậu. Nên các viện nghiên cứu, các DN thuộc lĩnh vực này cần áp dụng phương pháp khấu hao nhanh. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần có các chính sách hỗ trợ các viện nghiên cứu, các DN hoạt động trong lĩnh vực này áp dụng phương pháp khấu hao nhanh để các DN, các viện nghiên cứu linh hoạt hơn trong việc tính khấu hao cho TSCĐHH.

Ba là, về sự giảm giá trị TSCĐHH theo chuẩn mực Kiểm toán quốc tế số 36 (IAS 36) quy định các dấu hiệu về sự giảm giá trị của TSCĐHH bên trong và bên ngoài trong DN. Cụ thể, dấu hiệu sụt giảm bên ngoài là sự sụt giảm giá của thị trường, sự thay đổi đáng kể ảnh hưởng không tốt cho đơn vị trong môi trường công nghệ thị trường, kinh tế và luật pháp; tăng tỷ lệ lãi suất hoặc tỷ lệ hoàn vốn đầu tư của thị trường, giá trị ghi sổ của tài sản thuần cao hơn vốn thị trường. Dấu hiệu bên trong như sự hỏng hóc và lỗi thời của tài sản, sự thay đổi đáng kể ảnh hưởng không tốt đến đơn vị như tài sản không cần dùng, hoạt động kinh tế của tài sản đã và đang trở nên tồi tệ. Khi có dấu hiệu giảm giá trị tài sản, đơn vị tiến hành kiểm tra việc giảm giá trị tài sản.

Ghi đảo ngược chi phí giảm giá trị của tài sản: Tại ngày lập bảng cân đối kế toán, khi có dấu hiệu rằng chi phí giảm giá trị của tài sản bị giảm xuống, DN phải tính toán lại giá trị có thể thu hồi của tài sản. Trong trường hợp giá trị thu hồi của tài sản cao hơn giá trị ghi sổ, khi đó, giá trị ghi sổ sẽ được ghi tăng lên nhưng không cao hơn nguyên giá của tài sản trước khi ghi nhận chi phí giảm giá trị của tài

sản. Khi đó, khoản ghi đảo ngược đó được ghi nhận như một khoản thu nhập trên Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (Nợ TK Tài sản/Có TK Thu nhập “ghi đảo ngược chi phí giảm giá trị của tài sản”).

Nhưng tại Việt Nam, việc xác định được giá trị thực của TSCĐHH gần như là sự ảo tưởng. Bởi vì, nếu giá trị của tài sản bị giảm 1% thì tình hình tài chính và kết quả kinh doanh của các nhà đầu tư hoàn toàn khác và khi đó nó có ảnh hưởng rất lớn đến các nhà đầu tư. Nên Nhà nước cần đặc biệt coi trọng vấn đề này, vì nó chịu ảnh hưởng của tỉ lệ chiết khấu, đơn vị tạo tiền và lợi thế thương mại.

Bốn là, về trình bày báo cáo tài chính thì mục

tiêu của các báo cáo tài chính là đưa ra các thông tin về tình hình tài chính liên quan và có độ tin cậy cao về tình hình tài chính, kết quả kinh doanh trong các DN để các nhà đầu tư nắm rõ được sự phát triển của công ty để ra quyết định có nên đầu tư vào DN đó hay không. Nước ta là một đất nước thu hút khá nhiều vốn đầu tư nước ngoài vào khá nhiều lĩnh vực. Vì vậy, để các nhà đầu tư nước ngoài có thể dễ dàng hơn trong việc nắm bắt tình hình tài chính trong các DN trong nước, Nhà nước nên điều chỉnh chuẩn mực kế toán nói chung và chuẩn mực kế toán về TSCĐHH nói riêng để phù hợp theo chuẩn mực kế toán quốc tế ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Thông tư 203/2009/TT-BTC.
2. Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp - Nhà Xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.
3. Chuẩn mực kế toán số 03 - Tài sản cố định.
4. Công văn số 10589/BTC-TCT ngày 12/8/2010 của Bộ Tài chính về việc trích khấu hao TSCĐ.

Ngày nhận bài: 16/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 2/4/2015.

DISCUSSION ABOUT FIXED ASSETS ACCOUNTING PROCESS IN ENTERPRISES WHICH USE VIETNAMESE ACCOUNTING STANDARDS

● NGUYEN THI HANG, M.A

Faculty of Accountancy - University of Economic and Technical Industries

ABSTRACT:

The monitor of tangible fixed assets in order to reflect accurately the situation of these assets plays a key role in the work of accounting and managing tangible fixed assets. The establishment of accounting work related to tangible fixed assets is not only to improve the quality of management and efficiency but also to support investing and manufacturing decision. This paper analyzes the differences between Vietnamese tangible fixed assets accounting standards and international accounting standards. Based on these differences, the paper makes some proposal to advance tangible fixed assets accounting process.

Key words: Tangible fixed assets, fixed assets.

THỰC TRẠNG VỀ ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CỦA CÁC DOANH NGHIỆP DỆT MAY TẠI VIỆT NAM

● **THS. ĐỖ THỊ THU HƯƠNG**

Khoa Quản trị - Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

TÓM TẮT

Trong ngành dệt may, nguồn nhân lực chính là mối quan tâm hàng đầu, là yếu tố then chốt để giải bài toán năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững của ngành. Yêu cầu đặt ra là phải đảm bảo số lượng lao động đáp ứng với nhu cầu phát triển của ngành với chất lượng cao. Đầu tư cho đào tạo và phát triển nguồn nhân lực là giải pháp cơ bản và cần được ưu tiên số một để nguồn nhân lực đạt đến chất lượng mong muốn.

Từ khóa: Doanh nghiệp, dệt may.

1. THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CỦA CÁC DOANH NGHIỆP DỆT MAY VIỆT NAM

Dệt May hiện là ngành công nghiệp sử dụng nhiều lao động nhất, chiếm hơn 20% lao động trong khu vực công nghiệp và gần 5% trong tổng lực lượng lao động toàn quốc.

Nguồn nhân lực của ngành Dệt May Việt Nam có những đặc thù sau: Gần 80% là lao động nữ, trình độ văn hóa của người lao động tương đối cao, chủ yếu đã tốt nghiệp PTTH, PTCS. Lao động trực tiếp của ngành đa số tuổi đời còn trẻ, tỷ lệ chưa có gia đình cao. Đây sẽ là lợi thế cho việc đào tạo và nâng cao năng suất lao động. Tuy nhiên, về năng suất lao động, cả kéo sợi, dệt thoi và may mặc đều còn thấp hơn so với khu vực.

Theo tính toán của Hiệp hội Dệt May và Tổng công ty Dệt May, để đáp ứng nhu cầu đầu tư cho ngành Dệt May đảm bảo đáp ứng mục tiêu của toàn ngành đặt ra, nhu cầu cho lao động may là lớn nhất 157.500 người, tiếp đến là dệt, nhuộm cần mới 108.355 người, nguyên liệu cần 3.390 người. Do yêu cầu về lao động của ngành Dệt May tăng nhanh, nên khả năng đáp ứng của cơ sở đào



tạo không theo kịp, dẫn đến tình trạng tranh giành lao động giữa các doanh nghiệp trong ngành tăng lên đến mức báo động. Khi tình trạng mất người lao động xảy ra với xác suất cao, các doanh nghiệp ngại đào tạo người lao động vì khả năng họ rời bỏ công ty sau khi được đào tạo là quá lớn. DN không đào tạo, nhân viên cảm thấy không thỏa mãn nhu cầu được học tập của mình lại muốn ra đi tìm nơi khác nhiều hơn.

Lao động có trình độ thạc sĩ và đại học của toàn ngành hầu hết tập trung ở hai vùng Đồng bằng sông Hồng và Đông Nam bộ. Hai vùng này cũng tập trung hầu hết các cơ sở đào tạo nguồn nhân lực cấp độ đại học, cao đẳng của ngành. Xét tỷ lệ lao động có trình độ cao đẳng trở lên trên tổng số lao động toàn ngành thì đó là một con số quá khiêm tốn - hơn 4%. Các chuyên gia trong ngành đánh giá tỷ lệ như vậy là quá thấp.

Nhìn chung, lực lượng cán bộ hiện nay của ngành Dệt May đang có xu hướng già đi, và chưa có lớp kế cận. Cán bộ thiết kế mẫu mốt, cán bộ marketing trong các DN dệt may đang rất thiếu và yếu, đặc biệt trong lĩnh vực sử dụng Internet để tạo lợi thế trong tiếp cận khách hàng ở các nước và quảng bá cho sản phẩm của công ty do không có những lớp đào tạo bài bản và chuyên sâu về lĩnh vực này.

2. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CỦA CÁC DOANH NGHIỆP DỆT MAY VIỆT NAM

Hoạt động đào tạo tay nghề và kỹ năng làm việc cho người lao động gần đây đã được nhiều DN, đặc biệt là các DN lớn quan tâm tiến hành và giám sát, đảm bảo được phần nào nguồn nhân lực chất lượng phục vụ cho hoạt động và sản xuất của các DN đó. Nhờ được đào tạo miễn phí và hỗ trợ từ phía các DN cộng với bản tính nhanh nhẹn, khéo léo và khả năng học hỏi, lượng lao động có tay nghề đã qua đào tạo của ngành Dệt May Việt Nam đã tăng lên đáng kể trong những năm vừa qua. Nhiều lao động sau khi được đào tạo tay nghề đã trở thành những lao động lành nghề, đủ khả năng chi trả cho cuộc sống và lo toan cho gia đình. Nhiều DN liên tục củng cố các trường dạy nghề trong hệ thống, phối hợp với các trường đại học có đào tạo ngành Dệt

May để đào tạo chuyên sâu về công nghệ cho người lao động. Song song đó, một số DN lớn còn củng cố các viện nghiên cứu để hoàn thiện quy trình công nghệ và quản lý sản xuất, bổ sung lực lượng cho các viện hoạt động hiệu quả; tiến hành đào tạo đội ngũ các nhà thiết kế thời trang để hình thành các trung tâm thiết kế, xây dựng các thương hiệu thời trang cao cấp.

Bên cạnh một số thành tựu đạt được, vẫn còn tồn tại rất nhiều hạn chế cần được khắc phục. Tình trạng mất cân đối cung cầu lao động ở Việt Nam nói chung và ngành Dệt May nói riêng đang diễn ra thường xuyên, cung cầu luôn trong tình trạng vừa thiếu vừa thừa. Tỷ lệ thất nghiệp cao nhưng các DN không tận dụng được lợi thế này, dẫn đến tình trạng lãng phí nguồn nhân lực lao động. Công tác đào tạo tuy có phát triển nhưng chưa đáp ứng được nhu cầu về nguồn nhân lực của các DN trong nước, một phần vì công tác đào tạo chưa được phổ biến rộng khắp, một phần vì Dệt May không còn thu hút người lao động.

3. KIẾN NGHỊ VỀ HOẠT ĐỘNG ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NGÀNH DỆT MAY

Một là, các DN cần rà soát và đánh giá lại hoạt động của bộ phận đào tạo nguồn nhân lực, đánh giá lại năng lực của cán bộ làm công tác đào tạo của DN; Tiến hành đào tạo lại cho đội ngũ cán bộ phụ trách hoạt động đào tạo theo những lý thuyết mới của quản trị nguồn nhân lực.

Hai là, từng DN Dệt May chủ động xây dựng kế hoạch đào tạo trên cơ sở xem xét chỉ tiêu sản xuất kinh doanh, các dự án đầu tư của DN trong thời gian sắp tới, kế hoạch mở rộng thị trường và tình hình tài chính của công ty.

Ba là, các DN thông tin rõ ràng cụ thể về các nhu cầu, mong muốn của DN để cơ sở đào tạo có căn cứ điều chỉnh các chương trình đào tạo của mình phù hợp. Các cơ sở đào tạo phải tích cực, chủ động trong việc tiếp nhận thông tin, tìm kiếm thông tin từ phía DN.

Bốn là, cần có các chính sách hỗ trợ để kích thích công nhân tự nâng cao tay nghề. Chế độ tiền lương, tiền thưởng vượt định mức phải thiết kế công bằng và hợp lý phù hợp với sự đóng góp của công nhân viên.

Năm là, đẩy mạnh hoạt động của Hiệp hội và các chi hội Dệt May, phòng thương mại và các hiệp hội liên quan trong việc làm cầu nối giữa cơ sở đào tạo và DN, cũng như đóng vai trò giám sát liên kết giữa DN và cơ sở đào tạo đảm bảo tính bền vững của liên kết.

Sáu là, cần đào tạo cho cán bộ quản lý một hệ thống kiến thức đầy đủ, bài bản về nền kinh

tế thị trường, kiến thức về quản lý và các kỹ năng quản lý, kinh doanh, đội ngũ cán bộ chuyên môn, cần có đội ngũ thiết kế mẫu và thời trang chuyên nghiệp, có khả năng gắn kết thời trang với sản xuất, đạt trình độ quốc tế, công nhân lao động cần đào tạo có tay nghề vững vàng, nắm vững khoa học- công nghệ tiên tiến ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Giáo trình quản trị nhân lực - Trường Đại học Kinh tế quốc dân.*
2. *Giáo trình quản trị nhân lực - Nhà Xuất bản Giáo dục.*
3. *Số liệu từ Tổng cục Thống kê (www.gso.gov.vn).*
4. *Thông tin từ Cổng thông tin điện tử Tập đoàn Dệt May Việt Nam (www.vinatex.com).*
5. *Các tập bài giảng quản trị nhân sự, nhân lực ngành Dệt May - Trường ĐH Lao động xã hội.*

Ngày nhận bài: 18/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 2/4/2015.

THE FACT OF TRAINING AND DEVELOPING HUMAN RESOURCES OF VIETNAMESE TEXTILE INDUSTRY

● **DO THI THU HUONG, M.A**

Faculty of Management - University of Economic and Technical Industries

ABSTRACT

In the textile industry, human resources is the top concern and the key to improve competitiveness and develop more sustainable. The requirement is to ensure that there enough skilled employees for the growth of the industry. Therefore, investment in training and developing human resources is the fundamental solution and it should be the industry's top priority to have a strong workforce.

Key words: Enterprises, textile.

CƠ HỘI, THÁCH THỨC CHO CÁC DOANH NGHIỆP BÁN LẺ VIỆT NAM TRƯỚC XU THẾ HỘI NHẬP

● ThS. NGUYỄN THỊ THU TRANG

Khoa Quản trị - Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

TÓM TẮT

Việc Việt Nam mở cửa hoàn toàn thị trường bán lẻ đã làm cho làn sóng thâm nhập của các tập đoàn bán lẻ nước ngoài vào thị trường trong nước nổi cao hơn bao giờ hết. Điều này mang đến những cơ hội và thách thức cho các doanh nghiệp Việt Nam.

Từ khóa: Doanh nghiệp, doanh nghiệp bán lẻ, doanh nghiệp nước ngoài, ngân hàng.

1. THỰC TRẠNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP BÁN LẺ VIỆT NAM

Am hiểu tập quán mua bán, thói quen của khách hàng chính là lợi thế lớn nhất của các DN bán lẻ Việt Nam và cũng là điểm yếu của các tập đoàn nước ngoài khi kinh doanh trên thị trường Việt Nam. Khác với các nước, người tiêu dùng Việt Nam vẫn có thói quen mua sắm hằng ngày, chứ không mua hàng vào cuối tuần để dùng trong nhiều ngày. Đây là điểm khác biệt lớn nhất mà DN Việt Nam có thể tận dụng để chọn lựa các địa điểm kinh doanh thuận tiện phục vụ cho mục đích mua sắm hằng ngày của người tiêu dùng. Ngoài ra, người tiêu dùng Việt có rất nhiều thói quen, sở thích, thị hiếu khác về chủng loại hàng, cách trang trí cửa hàng, mẫu mã, bao gói... Bên cạnh đó, với vị thế là các DN của nước chủ nhà thì việc có sẵn một hệ thống phân phối trên toàn quốc chính cũng là một điểm mạnh của các nhà bán lẻ trong nước. Việc nắm bắt nhanh thông tin và chớp lấy thời cơ là những yếu tố quan trọng quyết định sự thành công của các DN bán lẻ nói riêng và giới kinh doanh nói chung. Đây được xem là một trong

những lợi thế mà các nhà bán lẻ nội địa nên linh hoạt trước những nhà bán lẻ nước ngoài vốn rất chuyên nghiệp.

Điểm yếu lớn nhất của các DN Việt Nam là tiềm lực tài chính còn hạn chế. Hoạt động trong tình trạng thiếu vốn, các DN trong nước phải sử dụng phương thức giao dịch chính là mua đứt, bán đoạn làm cho hàng hóa không thể đi được đoạn đường dài, khả năng phát triển mạng lưới phân phối hạn chế. Thêm vào đó, việc huy động vốn cũng gặp khó khăn khiến cho các DN trong nước đã ít vốn, lại khó vay vốn nên lâm vào tình thế khó khăn hơn nữa. Bên cạnh đó, các DN bán lẻ Việt Nam do hạn chế về vốn và trình độ nên hầu hết vẫn chưa xây dựng được hệ thống hậu cần tốt để phục vụ cho việc bán hàng. Ngoài ra, do hệ thống bán lẻ hiện đại cũng chỉ mới phát triển ở nước ta chưa lâu, nên các DN vẫn chưa thay đổi được hẳn cách kinh doanh cũ và chưa tiếp cận được với nhiều phương thức kinh doanh hiện đại chuyên nghiệp hiện nay. Thêm một yếu điểm nữa đó là trình độ nguồn nhân lực, trang thiết bị, công nghệ còn hạn chế. Nguồn nhân lực trong lĩnh vực

bán lẻ chủ yếu là lao động thủ công, tác phong công nghiệp kém, văn minh thương mại và văn hóa kinh doanh thấp. Hiện mới chỉ có 4-5% nhân lực trong các DN phân phối bán lẻ được đào tạo chuyên ngành. Trình độ trang thiết bị công nghệ của các DN bán lẻ Việt Nam nhìn chung vẫn còn lạc hậu so với các DN nước ngoài.

2. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP BÁN LẺ VIỆT NAM

Về thời cơ, DN bán lẻ trong điều kiện hội nhập có cơ hội hợp tác kinh doanh với các DN nước ngoài. Các liên doanh như Family Mart (Nhật Bản) hợp tác với Tập đoàn Phú Thái; Lotte liên doanh với một công ty tư nhân của Việt Nam mở siêu thị Lotte thứ 2 và sắp tới đây là giữa G7 Mart của Trung Nguyên và Minishop của Nhật Bản... được thành lập khá nhiều tính đến thời điểm hiện nay đã chứng minh cho sự hợp tác kinh doanh giữa các DN Việt Nam và DN nước ngoài là đúng đắn và là cơ hội lớn cho các DN nước nhà.

Ngoài ra, DN nội địa có thể học tập kinh nghiệm của các DN nước ngoài về việc quản lý, tổ chức, những phương thức bán hàng hiện đại, tiên tiến mà các DN nước ngoài đã xây dựng từ quá trình kinh doanh quốc tế. Bên cạnh đó, hoạt động trong môi trường có sự tham gia của các DN Việt Nam cũng là cơ hội để các DN Việt Nam cọ xát, nhìn nhận, nắm bắt những điểm mạnh để học tập.

Nhưng bên cạnh đó, sự hội nhập cũng tạo ra thách thức lớn đối với các DN bán lẻ. Sự thâm nhập của các tập đoàn nước ngoài vào thị trường Việt Nam đã khiến cho số lượng đối thủ cạnh tranh của các DN trong nước tăng lên, mức độ cạnh tranh theo đó cũng tăng lên. Hơn nữa, đây lại là những đối thủ thực sự “nặng ký” hơn hẳn các DN trong nước về quy mô vốn, kinh nghiệm và trình độ quản lý và đã thâm nhập thành công ở nhiều quốc gia khác trên thế giới.

3. ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA DOANH NGHIỆP BÁN LẺ

Một là, tăng quy mô nguồn vốn và khả năng

thu hút vốn. Điều này là rất khó, buộc các DN trong nước cần phải liên kết các DN nhỏ tạo thành các doanh nghiệp lớn. Còn về việc tăng khả năng thu hút vốn thì DN có thể sử dụng một số kênh để huy động vốn. Đầu tiên là kênh mở rộng hợp tác với các ngân hàng và tổ chức tài chính, tín dụng. Có rất nhiều hình thức hợp tác giữa hai đối tượng này, chẳng hạn như giới thiệu hình ảnh của ngân hàng, tổ chức tài chính thông qua kênh quảng bá thương hiệu của các DN bán lẻ, hay kết hợp giữa phát hành thẻ ngân hàng với thẻ vip dành cho các khách hàng mua sắm với số lượng lớn và thường xuyên mua sắm ở các siêu thị, trung tâm thương mại lớn. Kênh thứ hai là huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu, trái phiếu. Việc phát hành cổ phiếu trở thành một kênh huy động vốn rất hữu hiệu cho các DN nói chung, do đó sau khi liên kết lại với nhau để mở rộng quy mô DN thì các DN bán lẻ nên tiến hành niêm yết tài sản công ty trên sàn chứng khoán để có nhiều cơ hội tiếp cận với các nguồn vốn từ trong nhân dân và các doanh nghiệp khác.

Hai là, cải thiện công tác hậu cần và xây dựng chuỗi logistics. Để giải quyết vấn đề này các DN Việt Nam cần phải thực hiện những việc sau:

Đầu tiên, tạo mối quan hệ chặt chẽ với các nhà cung ứng và các DN vận tải để đảm bảo nguồn hàng cho DN luôn luôn ổn định, đảm bảo thời gian cung ứng hàng hóa đến địa điểm bán lẻ cũng như giao hàng đến tận tay người tiêu dùng.

Tiếp đến là nâng cao chất lượng thu mua và quản lý hàng hóa. Các DN nên thành lập một trung tâm mua hàng chung, có chức năng mua hàng hóa và cung cấp cho các thành viên. Giải pháp này cho phép mua với số lượng lớn trực tiếp từ nhà sản xuất, không phải mua qua trung gian vừa nhanh chóng lại vừa hạ được giá thành sản phẩm do được hưởng chiết khấu từ nhà sản xuất. Bên cạnh đó, để việc thu mua hàng hóa đảm bảo chất lượng thì các DN nên đưa ra những tiêu chuẩn, quy định rõ ràng đối với từng loại hàng.

Sau đó là xây dựng các trung tâm logistics. Các DN nên học tập xây dựng hoặc liên kết xây dựng mô hình trung tâm logistics như của Saigon Co.op

với một chuỗi hoàn chỉnh từ việc đặt hàng của các nhà sản xuất, nhà nhập khẩu đến tập trung dự trữ, phân loại, chỉnh lý, bao gói, cho đến khâu vận chuyển hàng đến các địa điểm bán lẻ nhiều khi là giao hàng cho người mua.

Ba là, khắc phục tính thiếu chuyên nghiệp theo hướng xây dựng chiến lược kinh doanh dài hơn, chú trọng hoạt động nghiên cứu thị trường. Việc xây dựng chiến lược dài hơn sẽ làm cơ sở cho việc xác định các kế hoạch dự trữ và mua hàng từ các nhà cung ứng, có những dự trù về tài chính cho phù hợp và đưa ra các chiến lược marketing nhằm xúc tiến bán hàng và phát triển thương hiệu. Cần đẩy mạnh việc nghiên cứu thị trường về nhu cầu, tâm

lý, hành vi người tiêu dùng và định vị khách hàng mục tiêu để tìm ra những phân đoạn thị trường trọng điểm. Hướng thứ hai là cải thiện chất lượng dịch vụ, đặc biệt là công tác hậu mãi theo hướng chuyên nghiệp hơn; xây dựng và nâng cấp cơ sở vật chất, áp dụng khoa học công nghệ và các phương thức quản lý hiện đại.

Để hoạt động bán lẻ hiệu quả hơn, chuyên nghiệp hơn, các doanh nghiệp cần phải đầu tư nâng cấp, bổ sung mới cơ sở vật chất và hệ thống công cụ hỗ trợ việc ra quyết định và hỗ trợ kinh doanh, bán hàng như ứng dụng công nghệ thông tin, ứng dụng thương mại điện tử vào hoạt động kinh doanh ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình quản trị - Trường Đại học Kinh tế quốc dân.
2. Giáo trình quản trị - Trường Học viện Tài chính.
3. Số liệu từ Tổng cục Thống kê (www.gso.gov.vn).
4. Thông tin từ Cổng thông tin điện tử Hiệp hội Doanh nghiệp Việt Nam.

Ngày nhận bài: 18/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 3/4/2015.

OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR VIETNAMESE RETAIL ENTERPRISES IN INTERNATIONAL INTEGRATION TREND

● NGUYEN THI THU TRANG, M.A

Faculty of Management - University of Economic and Technical Industries

ABSTRACT:

A wave of foreign retail enterprises will emerge and enter Vietnam market when Vietnam opens its retail market completely. It brings not only challenges but also opportunities for Vietnamese retail enterprises.

Key words: Enterprises, retail enterprises, foreign enterprises, banks.

PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP CỦA CÁC TẬP ĐOÀN BÁN LẺ NƯỚC NGOÀI VÀO THỊ TRƯỜNG BÁN LẺ VIỆT NAM

● **ThS. NGUYỄN THỊ THU TRANG**

Khoa Quản trị - Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

Tóm tắt

Đầu thế kỷ XX, người dân Sài thành bỗng nhiên thấy xuất hiện một loạt cửa hàng mang tên “Cửa hàng tiện ích Masan Mart” ở khắp các quận nội thành. Nhưng 7 tháng sau, những cửa hàng đó lại lặng lẽ biến mất, cho thấy sự thất bại khi thâm nhập thị trường Việt Nam của Tập đoàn Seven-Eleven Nhật Bản. Liệu những câu chuyện như Masan Mart sẽ là phổ biến hay những câu chuyện ngược lại sẽ được nhắc đến nhiều hơn? Bài viết sẽ nghiên cứu tổng quan về thị trường bán lẻ Việt Nam, phân tích đánh giá sự thâm nhập của tập đoàn nước ngoài vào thị trường bán lẻ Việt Nam trong thời gian qua.

Từ khóa: Doanh nghiệp, doanh nghiệp nước ngoài, doanh nghiệp bán lẻ.

1. ĐÁNH GIÁ TỔNG QUÁT VỀ THỊ TRƯỜNG BÁN LẺ VIỆT NAM

Thứ nhất, thị trường Việt Nam đạt doanh thu và tốc độ tăng trưởng cao. Trong vòng 10 năm từ năm 2000 đến năm 2010, doanh thu của thị trường bán lẻ đã tăng gấp 6 lần, đạt 1.213,5 nghìn tỷ đồng vào năm 2010. Đến năm 2014, trong báo cáo thường niên của Planet Retail thì thị trường bán lẻ Việt Nam phục hồi tốc độ tăng trưởng và tăng trưởng nhanh.

Thứ hai, khu vực kinh tế tư nhân và khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài có xu hướng gia tăng sự tham gia vào thị trường bán lẻ.

Thứ ba, các loại hàng hóa lưu thông trên thị trường bán lẻ trong nước cũng ngày càng đa dạng, phong phú cả về chủng loại và cấp độ sản phẩm. Bên cạnh những hàng hóa được sản xuất trong nước, cùng với quá trình mở cửa thị trường trong những năm gần đây, rất dễ để nhận ra rằng ngày càng có nhiều loại hàng hóa được nhập khẩu từ nước ngoài về phục vụ nhu cầu sản xuất và tiêu dùng trong nước, đã và đang tạo nên một thị trường

bán lẻ nội địa sôi động, đa dạng và nhiều màu sắc.

Thứ tư, dựa vào phương thức hoạt động và kinh doanh, thị trường bán lẻ Việt Nam được chia làm hai kênh khác nhau: kênh phân phối bán lẻ truyền thống và kênh phân phối bán lẻ hiện đại. Xu hướng phát triển chủ đạo của hệ thống bán lẻ Việt Nam trong thời gian tới là hệ thống phân phối truyền thống được duy trì, đặc biệt là khu vực nông thôn, trong khi hệ thống phân phối hiện đại ngày càng lớn mạnh và phát triển.

Các phương thức bán lẻ truyền thống chủ yếu là hệ thống chợ đã tồn tại từ hàng nghìn năm trước trong đời sống người Việt và hiện vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong hệ thống phân phối của Việt Nam, góp phần quan trọng vào sự phát triển chung của thị trường bán lẻ. Tồn tại rất lớn của hệ thống chợ ở Việt Nam là tự phát, hoạt động lộn xộn, chất lượng hạ tầng kém, chất lượng hàng hóa thấp, nhiều mặt hàng lương thực, thực phẩm không đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm. Bên cạnh chợ thì các đại lý, cửa hàng mặt tiền hay các tiệm tạp hóa kinh doanh theo kiểu hộ cá thể cũng là một kênh

rất quen thuộc đối với người tiêu dùng ở nước ta nhưng chủ yếu chỉ cung ứng những mặt hàng tiêu dùng hàng ngày của dân cư.

Kênh bán lẻ hiện đại thông qua các siêu thị, trung tâm thương mại ngày càng được ưa thích. Tại hai thành phố lớn nhất của nước ta là Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh thì 30.000 dân mới có một cửa hàng bán lẻ hiện đại". Những số liệu này cho thấy nhu cầu của người dân Việt còn chưa được đáp ứng đầy đủ và đây chính là mảnh đất màu mỡ mà các nhà đầu tư nước ngoài có thể khai thác ở Việt Nam. Bên cạnh đó, một số hình thức bán lẻ hiện đại không mới ở các nước khác nhưng còn khá mới ở Việt Nam đó là bán lẻ qua mạng, điện thoại, tivi, hay kênh bán hàng đa cấp cũng đang đưa lại cho người tiêu dùng Việt nhiều sự lựa chọn hơn cho nhu cầu của mình.

2. LỰA CHỌN PHƯƠNG THỨC THÂM NHẬP CỦA CÁC TẬP ĐOÀN BÁN LẺ NƯỚC NGOÀI

Phương thức thâm nhập các tập đoàn nước ngoài đã lựa chọn chủ yếu là nhượng quyền thương mại. Các DN FDI vào Việt Nam còn ít, họ hoạt động thăm dò thị trường, nắm bắt năng lực thị trường là chủ yếu, bằng nhiều hình thức như: Liên doanh liên kết với DN Việt Nam thông qua hình thức nhượng quyền thương mại để từng bước chiếm lĩnh thị trường bán lẻ và chuẩn bị cho chiến lược làm ăn ở Việt Nam. Bên cạnh các DN FDI thành lập các công ty phân phối với hệ thống siêu thị bán lẻ quy mô lớn là rất nhiều các nhà đầu tư nước ngoài thâm nhập vào thị trường Việt Nam bằng cách mở hàng loạt cửa hàng bán lẻ chuyên doanh thông qua phương thức nhượng quyền thương mại. Giải thích cho sự lựa chọn này là do mặc dù Việt Nam cho phép thành lập công ty 100% vốn nước ngoài nhưng phía Việt Nam lại có quyền kiểm tra nhu cầu kinh tế (ENT) để cho phép hay từ chối yêu cầu lập cơ sở bán lẻ thứ hai trở đi của các DN phân phối có vốn đầu tư nước ngoài. Quy định này của Chính phủ Việt Nam đã hạn chế rất nhiều khả năng mở rộng quy mô của các DN FDI ở Việt Nam. Một nguyên nhân khác khiến các tập đoàn nước ngoài lựa chọn phương thức này đó là Việt Nam tiến hành mở cửa hoàn toàn thị trường bán lẻ đúng vào thời điểm thế giới vừa trải qua cuộc khủng hoảng kinh tế. Thời điểm này bất kỳ một

DN nào trong nước hay ngoài nước đều gặp nhiều khó khăn nên họ phải điều chỉnh lại chủ trương, chính sách, nguồn vốn và cân nhắc kỹ để đi đến quyết định đầu tư ở một nước khác.

3. ĐÁNH GIÁ SỰ THÂM NHẬP CỦA TẬP ĐOÀN NƯỚC NGOÀI VÀO THỊ TRƯỜNG BÁN LẺ VIỆT NAM

3.1. Những mặt tích cực

Đối với DN nước ngoài, theo số liệu của Tổng cục Thống kê thì năm 1994 đã bắt đầu ghi nhận doanh thu bán lẻ của khu vực có vốn đầu tư trực tiếp, nhưng doanh thu tăng chậm từ năm 1994 đến năm 2001. Sang năm 2002, doanh thu tăng mạnh (2,73 lần) và những năm sau đó tốc độ tăng trưởng doanh thu hầu hết đạt hơn 20%. Với ưu thế về tài chính, kinh nghiệm, quy mô... các DN nước ngoài, đặc biệt là những tập đoàn có quy mô lớn như Big C, Lotte Mart... đang rất thành công trong việc mở rộng quy mô, chiếm lĩnh thị trường. Thâm nhập thị trường thế giới ngoài mục tiêu mở rộng quy mô DN thì quảng bá hình ảnh của DN, thu hút thêm khách hàng nhằm xây dựng hình ảnh công ty mang tính toàn cầu là mục đích không kém phần quan trọng.

Đối với người tiêu dùng Việt Nam, khi các tập đoàn nước ngoài thâm nhập vào thị trường bán lẻ Việt Nam thì chính người tiêu dùng là đối tượng được hưởng lợi nhiều nhất ở nhiều mặt. Họ có nhiều sự lựa chọn hơn về sản phẩm, hưởng lợi từ sự cạnh tranh về giá cả và sự nâng cao dịch vụ chăm sóc khách hàng của cả DN nước ngoài cũng như trong nước. Bên cạnh đó, với tiềm lực mạnh về vốn, các DN nước ngoài thường xuyên có chính sách giảm giá, khuyến mãi trong các siêu thị, trung tâm thương mại của mình khiến người tiêu dùng càng được hưởng lợi.

3.2. Những mặt tồn tại

Đối với DN nước ngoài, với một thị trường có tiềm năng phát triển cao và mức độ cạnh tranh còn chưa thực sự mạnh mẽ như Việt Nam thì việc thâm nhập theo phương thức thành lập công ty 100% vốn đầu tư nước ngoài có thể sẽ mang lại lợi nhuận khá lớn và không khó để thực hiện. Tuy nhiên, với quy định kiểm tra nhu cầu kinh tế (ENT) mà Nhà nước Việt Nam đưa ra để giới hạn việc mở cơ sở bán lẻ thứ hai lại trở thành một rào cản khá lớn cho các DN muốn thâm nhập và mở rộng quy mô tại thị

trường Việt Nam. Hiện nay, Việt Nam cũng chưa có một văn bản hướng dẫn cụ thể nào về các tiêu chí để đánh giá nhu cầu kinh tế lại càng khiến cho các tập đoàn nước ngoài gặp khó khăn hơn khi đầu tư vào thị trường Việt Nam. Nhượng quyền kinh doanh, liên doanh lúc này trở thành một giải pháp để mở rộng quy mô một cách nhanh chóng nhưng đổi lại, họ phải san sẻ lợi nhuận trong khi các tập đoàn nước ngoài lớn lại có nhiều kinh nghiệm để có thể tự đứng vững trên thị trường Việt Nam sau một thời gian thâm nhập đủ dài.

Với mục đích giành thị phần bán lẻ một cách nhanh chóng, các tập đoàn nước ngoài với tiềm lực mạnh về vốn sẵn sàng chịu lỗ lên đến 10 năm

ở thị trường Việt Nam. Mặt khác, mặt bằng bán lẻ Việt Nam hiện nay có thể nói là một vấn đề khá nóng bỏng và là một trong những tiêu điểm cạnh tranh giữa các nhà bán lẻ trong nước cũng như nước ngoài.

Đối với người tiêu dùng Việt Nam, với sự thâm nhập của các tập đoàn nước ngoài mang lại lợi ích về sự đa dạng phong phú về sản phẩm với rất nhiều nhãn hàng của nước ngoài, đồng thời cũng tạo ra cho người tiêu dùng Việt Nam một tâm lý thích dùng hàng ngoại. Họ muốn khẳng định đẳng cấp, vị trí của mình bằng những nhãn hiệu tên tuổi trên thế giới chứ không phải chỉ bằng những nhãn hiệu trong nước ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Giáo trình quản trị - Trường Đại học Kinh tế quốc dân*
2. *Giáo trình quản trị - Học viện Tài chính*
3. *Số liệu từ Tổng cục Thống kê (www.gso.gov.vn)*
4. *Thông tin từ Cổng thông tin điện tử Hiệp hội Doanh nghiệp Việt Nam.*

Ngày nhận bài: 16/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 3/4/2015.

MARKET ENTRY METHOD OF FOREIGN RETAIL ENTERPRISES IN VIETNAMESE MARKET

● **NGUYEN THI THU TRANG, M.A**

Faculty of Management - University of Economic and Technical Industries

ABSTRACT:

Early 20th Century, people in Ho Chi Minh City saw a chain of convenience stores called "Masan Mart Convenience Store". However, after 7 months of operation, the stores were quietly shut down. It marked the failure of Japanese Seven – Eleven corporation to enter Vietnamese market. At present, many foreign retail enterprise are ready to enter conquer Vietnamese retail market when Vietnam fully opens its market. Is the failure of foreign enterprises as Masan Mart's will be popular or vice versa Vietnamese enterprises?

Key words: Enterprises, foreign enterprises, retail enterprises.

PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

● ThS. ĐỖ MỸ DUNG

Khoa Tài chính ngân hàng - Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật công nghiệp

TÓM TẮT:

Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNV&N) được nhận định sẽ phát triển mạnh mẽ trong tương lai, sẽ trở thành một động lực quan trọng thúc đẩy sự phát triển kinh tế. Chính vì vậy, đây là đối tượng ngày càng được các ngân hàng (NH) quan tâm đến. Nhưng hiện nay, các DNV&N đang gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn. Dựa trên cơ sở lý luận, tác giả đã phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động phát triển tín dụng NH cho DNV&N, qua đó đưa ra đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển tín dụng NH đối với DNV&N.

Từ khóa: Doanh nghiệp, doanh nghiệp vừa và nhỏ, ngân hàng.

1. VAI TRÒ QUAN TRỌNG CỦA DNV&N TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

Tại nhiều quốc gia, tỷ trọng DNV&N thường là một con số đáng kể. Ở Mỹ có đến 99,7% tổng số hãng kinh doanh có thuê nhân công là DN nhỏ, tạo được 75% số việc làm mới và chiếm 96% tổng số các nhà xuất khẩu hàng hóa. Theo Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), hiện nay Việt Nam có gần 350.000 DN, chiếm 96,5% trên tổng số DN. Mỗi năm lại có khoảng 30.000 - 40.000 DN đăng ký và 100.000 - 200.000 hộ kinh doanh cá thể ra đời. Có thể thấy tầm quan trọng của DNV&N đã được các nước thừa nhận, hoạt động và sự phát triển của chúng đóng vai trò to lớn trong sự phát triển của nền kinh tế thế giới nói chung và ở Việt Nam nói riêng.

Trong thời gian qua, DNV&N đã đóng góp hơn 40% GDP, 29% tổng kinh ngạch xuất khẩu cả nước, 31% tổng sản lượng công nghiệp, đóng góp khoảng 17,46% tổng nộp ngân sách. Có thể nhận thấy đây là một bộ phận góp phần không nhỏ vào tốc độ tăng sản lượng, đẩy nhanh tốc độ phát triển của nền kinh tế.

Bên cạnh đó, mỗi năm khu vực DNV&N cung cấp việc làm cho hơn 50% số lao động làm việc

trong DN và mỗi năm tăng thêm nửa triệu lao động. Đặc biệt, bộ phận DN này đã giải quyết được phần lớn lao động thất nghiệp ở nông thôn, vùng sâu, vùng xa...

Có thể thấy, các DNV&N góp phần làm tăng tính cạnh tranh của nền kinh tế. Với sự xuất hiện thêm nhiều DN trong cùng một ngành, cùng một lĩnh vực sẽ làm giảm tính độc quyền và buộc các DN lớn, DN cũ phải chấp nhận cạnh tranh gay gắt hơn, phải liên tục đổi mới, nâng cao sản lượng, chất lượng, làm ăn có hiệu quả để có thể tiếp tục tồn tại và phát triển.

2. SỰ CẦN THIẾT PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DNV&N

Việc này rất có lợi cho NH vì không những giải quyết được vấn đề đầu ra của vốn mà còn thu hút thêm khách hàng cho những dịch vụ: tư vấn, thanh toán, đầu tư... đồng thời giúp NH quảng bá hình ảnh và thương hiệu, tận dụng được nguồn vốn.

Đối với DNV&N, việc phát triển tín dụng này sẽ giải quyết thêm nhiều nhu cầu vay vốn hơn cho DN. DNV&N sẽ có điều kiện mở rộng sản xuất kinh doanh, mua mới hoặc tân trang thiết bị, máy móc hay thực hiện các dự án kinh doanh có tính khả thi cao nhưng thiếu vốn, từ đó, DN có thể tìm

kiếm lợi nhuận, tồn tại, phát triển và nâng cao tính cạnh tranh trên thị trường. Đây là một động lực quan trọng giúp DNV&N nâng cao hiệu quả sử dụng vốn do DN phải thực sự nỗ lực hoạt động, phải minh bạch tài chính để có thể tạo lợi nhuận trả nợ và lãi cho NH, tạo uy tín lâu dài với bạn hàng, nhà đầu tư.

Đối với nền kinh tế, việc mở rộng tín dụng NH sẽ giúp cả DN và NH giải quyết được bài toán về vốn để cùng tìm kiếm lợi nhuận. NH thì kiếm thêm được một nguồn thu từ lãi, từ dịch vụ lớn làm cơ sở để đáp ứng nhu cầu cho vay các đối tượng khác, đầu tư sinh lợi nhuận, phát triển dịch vụ... Còn các DNV&N thì hoạt động có hiệu quả hơn, mở rộng sản xuất hơn, giải quyết được nhiều công ăn việc làm hơn và đóng góp nguồn thu đáng kể vào NSNN. Mở rộng tín dụng với DNV&N góp phần làm cho vốn được luân chuyển hiệu quả đến những nơi thực sự khát vốn trong nền kinh tế.

Như vậy, có thể nói mở rộng hoạt động cho vay DNV&N của NHTM có vai trò vô cùng quan trọng không chỉ đối với bản thân NH và DN mà cho cả nền kinh tế.

3. MỘT SỐ ĐỀ XUẤT

Theo tác giả, để mở rộng tín dụng đối với DNV&N trong điều kiện cạnh tranh ngày càng khốc liệt, bản thân DNV&N không chỉ cần tự nỗ lực mà còn cần phải có sự hỗ trợ từ phía Nhà nước và hệ thống các NH như sau:

Một là, NH phải xây dựng chính sách tín dụng đối với DNV&N phù hợp với yêu cầu mở rộng tín dụng. Cụ thể là về đối tượng cho vay, NH cần thiết phải chọn lựa đúng hướng đầu tư đối với các DNV&N thuộc các ngành nghề khác nhau. NH cần tuyệt đối tránh sự phân biệt đối xử giữa các khách hàng thuộc các thành phần kinh tế khác nhau. Việc cho vay của NH phải dựa vào cơ sở pháp luật, hiệu quả kinh doanh, tiềm năng phát triển. NH cũng cần phải có những chính sách tín dụng cụ thể nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của các DN xuất nhập khẩu, đặc biệt là các DN xuất nhập khẩu có nguồn thu ngoại tệ. Về lãi suất cho vay đối với khách hàng là DNV&N, NH không nên chỉ quy định một mức lãi suất cứng nhắc cho mọi đối tượng mà thay vào đó, có thể áp dụng các mức lãi suất khác nhau áp dụng cho các ngành nghề kinh doanh khác nhau và

hướng vào đối tượng DNV&N. Về phương thức cấp tín dụng, trên cơ sở nhu cầu sử dụng từng khoản vốn vay của khách hàng, độ tín nhiệm của khách hàng trực tiếp sử dụng vốn. NH sẽ thỏa thuận với khách hàng về lựa chọn phương thức cho vay: cho vay từng lần hay cho vay theo hạn mức tín dụng sao cho phù hợp với từng đặc điểm của khách hàng.

Hai là, thực hiện chính sách khách hàng đặc biệt đối với các DNV&N, thiết lập một chiến lược Marketing hướng tới họ. NH chủ động tìm đến khách hàng bằng nhiều hình thức:

- Gửi email hoặc gọi điện thoại trực tiếp đến các DNV&N giới thiệu về chính sách, quy trình tín dụng của NH đối với đối tượng khách hàng này. Quảng cáo rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng như báo, tạp chí, đài phát thanh và truyền hình, Internet... Nghệ thuật quảng cáo là phải quan tâm đến đối tượng khách hàng; khuyến khích, thúc đẩy họ tìm đến với sản phẩm của mình một cách tế nhị, khéo léo. Ngoài ra, NH cũng nên tổ chức các cuộc hội nghị hội thảo khách hàng, nhằm giới thiệu về các sản phẩm mới, các chính sách mới. Thông qua các hoạt động tiếp xúc trực tiếp như vậy, NH sẽ có được các thông tin phản hồi từ phía các DNV&N, từ đó hiểu được nguyện vọng của các DN, đồng thời giải đáp các thắc mắc, lắng nghe các khó khăn mà họ mong muốn được phía NH giúp đỡ, chia sẻ.

Ba là, cải tiến quy trình tín dụng, thủ tục hồ sơ cho vay theo hướng đơn giản hóa, linh hoạt và thuận lợi cho các DNV&N. Ở khâu lập hồ sơ vay vốn, NH cần phải làm cho mọi thủ tục, giấy tờ vay vốn được đơn giản nhất, tạo điều kiện cho DNV&N ngay từ bước đầu vay vốn được thuận lợi, tiết kiệm thời gian, chi phí cho cả NH và DN. NH cần linh hoạt hơn về điều kiện cho vay, quan tâm chủ yếu đến tính khả thi của kế hoạch sản xuất kinh doanh. Đối với tài sản bảo đảm, việc định giá phải tương xứng với giá thị trường và hợp lý để giúp DNV&N có thể vay được số tiền sát với nhu cầu vốn của DN. Đối với các DNV&N chưa có đủ điều kiện về tài sản thế chấp thì có thể tạo điều kiện cho họ được vay tín chấp, bảo lãnh hay thế chấp, cầm cố từ chính những tài sản hình thành từ vốn vay.

Bốn là, về phía Chính phủ và các bộ, ban,

ngành có liên quan nên có những chính sách hỗ trợ các DN này như: có những chính sách hỗ trợ trực tiếp về vốn, về lãi suất tín dụng, điều kiện vay vốn... hay những hỗ trợ gián tiếp như thành lập hội liên hiệp các DNV&N, hay thành lập các quỹ bảo lãnh tín dụng đối với DNV&N, nhằm giúp cho các DN này tiếp cận với nguồn vốn.

Năm là, cải cách thủ tục hành chính theo hướng có lợi cho DNV&N. Những thủ tục hành chính rườm rà là một trở ngại gây tâm lý ngại tiếp xúc với NH của các DNV&N.

Sáu là, cải cách cơ chế cho vay sao cho phù hợp với DNV&N. Để đẩy mạnh cho vay DNV&N, NHNN nên đưa ra những chính sách riêng cho các DN này, sao cho phù hợp với đặc thù riêng của DNV&N. NHNN cần phải đổi mới cơ chế cấp tín dụng, ban hành những chính sách thông thoáng hơn phù hợp với DNV&N.

Bảy là, NHNN cần nâng cao dần chất lượng

cung cấp thông tin thông qua việc phối kết hợp chặt chẽ giữa Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, các cơ quan thuế, các cấp, các ngành, các địa phương... để thu thập thông tin và đưa ra những thông tin nhanh nhất và chính xác nhất phục vụ cho việc đẩy nhanh quá trình cho vay vốn đối với các DNV&N.

Tám là, NHNN cần tăng cường công tác kiểm tra, giám sát các NHTM trong quá trình hoạt động để kịp thời tìm ra những sai sót, những vướng mắc phát sinh trong khi thực hiện nghiệp vụ của NHTM; nhanh chóng đưa ra các biện pháp giải quyết và xử lý, tránh làm ảnh hưởng đến quá trình hoạt động của NHTM.

Chín là, NHNN phải tích cực cải cách tín dụng và phát triển thị trường vốn. NHNN không nên quá gò ép các NHTM phải thực hiện theo những quy định chung cứng nhắc về tín dụng mà chỉ đưa ra các định hướng giúp các NHTM phát triển ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tạp chí Ngân hàng số 26, số 20.
2. Lê Văn Huy (2007), “Sử dụng chỉ số hài lòng của khách hàng trong hoạch định chiến lược kinh doanh Ngân hàng”.
3. Tạp chí Khoa học và Công nghệ số 2.

Ngày nhận bài: 18/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 02/4/2015.

DEVELOPMENT BANK CREDIT FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN VIETNAM

DO MY DUNG, M.A

Faculty of Finance and Banking- University of Economic and Technical Industries

ABSTRACT:

It is expected that Small and Medium Enterprises (SME) will growth strongly in the future and SMEs sector will become an important driving force to promote economic development. Therefore, banks are paying more interest in SMEs sector. However, SMEs are facing difficulties in accessing capital. This paper analyses the bank credit for SMEs operation in Vietnam and make some proposal for developing bank credit for SMEs.

Key words: Enterprise, Small and Medium Enterprises, banks.

ĐỀ XUẤT HỆ THỐNG GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

● THS. ĐỖ MỸ DUNG

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

TÓM TẮT:

Phát triển tín dụng ngân hàng (NH) trong giai đoạn đổi mới nhằm cung ứng nguồn vốn cho quá trình phát triển kinh tế xã hội đất nước, các chủ thể trong nền kinh tế, đồng thời nâng cao hiệu quả hoạt động cho chính NH là nhiệm vụ trọng tâm, là mục tiêu của hầu hết các ngân hàng thương mại (NHTM) trong nền kinh tế quốc dân. Trên cơ sở kết hợp với việc đưa ra các số liệu thực tế để luận giải các vấn đề nghiên cứu nhằm góp phần làm rõ các vấn đề lý luận liên quan và các nhân tố tác động đến sự tăng trưởng và phát triển tín dụng NH, đồng thời đưa ra các giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động phát triển tín dụng.

Từ khóa: Ngân hàng, ngân hàng thương mại, doanh nghiệp, Ngân hàng Nhà nước.

1. VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Tín dụng NH chính là kênh cân đối cung - cầu vốn cho nền kinh tế. Với hoạt động tín dụng, NH đã giải quyết được hiện tượng thừa vốn, thiếu vốn bằng cách huy động mọi nguồn tiền nhàn rỗi để phân phối lại vốn trên nguyên tắc có hoàn trả phục vụ kịp thời cho nhu cầu sản xuất, kinh doanh. Bên cạnh đó, nó còn thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn cho nền kinh tế, hỗ trợ nguồn vốn kinh doanh cho quá trình được diễn ra liên tục và góp phần đẩy nhanh quá trình tái sản xuất mở rộng, đầu tư phát triển kinh tế. Ngoài ra, trong quá trình sản xuất và đầu tư phát triển hoạt động kinh doanh, tình trạng thiếu hụt vốn tạm thời là tình trạng diễn ra tương đối thường xuyên của các chủ thể kinh tế. Tín dụng của NH đã đáp ứng được nhu cầu về vốn cho quá trình sản xuất được liên tục, tập trung vốn cho quá trình tái sản xuất mở rộng với quy mô ngày càng lớn cả về chiều rộng lẫn chiều sâu.

Hơn thế, nó có vai trò quan trọng trong tổ chức điều hành, lưu thông tiền tệ và là một công cụ điều

tiết nền kinh tế vĩ mô và tạo điều kiện phát triển kinh tế đối ngoại. Trong quá trình thực hiện nghiệp vụ tín dụng của mình, các NH đã huy động và tập trung vốn tạm thời nhàn rỗi, đồng thời đã rút ra khỏi lưu thông một bộ phận tiền tệ không cần thiết, mặt khác dựa vào quy luật lưu thông tiền tệ trong quá trình cân đối nguồn vốn tín dụng với nhu cầu vay, Ngân hàng Nhà nước thực hiện pháp lệnh đưa tiền vào lưu thông, do đó sự vận động của vốn tín dụng là trên nguyên tắc đảm bảo hiệu quả kinh tế để tổ chức điều hòa lưu thông tiền tệ, góp phần giảm bớt lượng tiền mặt lưu thông trôi nổi trên thị trường mà không có sự quản lý của Nhà nước.

Đối với bản thân NH, tín dụng là nghiệp vụ cơ bản - gắn liền với sự hình thành của các NH và là nghiệp vụ quan trọng bậc nhất. Nó chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản của phần lớn các NH và là hoạt động chủ đạo, là xương sống cho toàn bộ hoạt động của NH. Đồng thời, có thể thấy thu nhập từ hoạt động tín dụng là nguồn thu chính của NH. Như vậy, với đặc thù là một đơn vị trung gian tài chính hoạt động vì lợi nhuận, việc phát

triển tín dụng vừa là cơ sở, vừa là mục tiêu của sự phát triển.

2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Về quy mô tín dụng, dư nợ cho vay có xu hướng tăng trưởng qua các năm với tốc độ tăng trưởng bình quân ở mức cao (trung bình 03 năm 2012, 2013 và 2014 là 55,16%), tuy nhiên tốc độ tăng trưởng giảm sút qua các năm. Đặc biệt trong năm 2014, tốc độ tăng chỉ đạt 6,93% thấp hơn mức tăng trưởng chung của năm ngoái là (11,39%).

Về sự tăng trưởng quy mô khách hàng và thị phần, quy mô khách hàng có quan hệ tín dụng ở mức thấp và có xu hướng giảm qua các năm. Sự sụt giảm chủ yếu ở nhóm khách hàng cá nhân. Đối với nhóm khách hàng DN, số lượng khách hàng có sự gia tăng tuy nhiên ở mức thấp, đặc biệt trong năm 2013 và 2014.

Về hiệu suất sử dụng vốn và chất lượng tín dụng, hiệu quả sử dụng vốn ở mức thấp (bình quân 03 năm đạt 72,36%) và có xu hướng giảm qua các năm. Bên cạnh đó, các NH đã có những nỗ lực và đạt được những thành tích nhất định trong việc thu hồi nợ xấu và nâng cao chất lượng tín dụng. Tỷ lệ nợ xấu từ mức 3,15% năm 2012 - một con số “báo động” giảm xuống còn 0,89% năm 2014. Tỷ lệ nợ xấu thực tế (bao gồm cả dư nợ xấu trong bảng cân đối và dư nợ xấu đã được xử lý bằng dự phòng rủi ro được theo dõi ở ngoại bảng) cũng sụt giảm qua các năm. Các khoản nợ quá hạn cũng giảm thấp. Hệ số thu nợ và vòng quay vốn tín dụng của Chi nhánh có sự gia tăng qua các năm.

3. ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

Một là, hoàn thiện chiến lược kinh doanh và tổ chức thực hiện một cách khoa học. Nhằm mục tiêu phát triển nhanh và bền vững, ngân hàng phải chú trọng công tác xây dựng chiến lược kinh doanh cho từng giai đoạn cụ thể. Trước hết, trên cơ sở chiến lược chung, từng ngân hàng tập trung xây dựng và phát triển mô hình hoạt động trọng tâm trên cơ sở so sánh lợi thế cạnh tranh và tiềm năng từ thị trường. Ví dụ đối với NHTMCP Quân đội xây dựng theo mô hình "Ngân hàng cộng đồng" với các dịch

vụ ngân hàng bán lẻ là hướng đi đúng đắn. Sau đó cần xây dựng, quán triệt quan điểm và mục tiêu chiến lược trong hoạt động tín dụng theo mô hình đã chọn. Và cuối cùng là thực hiện triển khai chiến lược cụ thể bằng cách thành lập ban đề án, xây dựng các biện pháp triển khai với lộ trình cụ thể nhằm thực thi chiến lược kinh doanh.

Hai là, xây dựng và hoàn thiện quy hoạch phát triển tín dụng theo ngành và thành phần kinh tế. Việc nghiên cứu cần được thực hiện một cách đồng bộ, có hệ thống và thực sự chuyên sâu dưới các góc độ: Đặc điểm của ngành/thành phần kinh tế, hệ thống pháp lý chi phối, các nhân tố ảnh hưởng, thực trạng các doanh nghiệp trong ngành, danh sách các khách hàng lớn, rủi ro trong hoạt động của các doanh nghiệp, dự báo xu hướng phát triển nhằm đánh giá tiềm năng và các rủi ro có thể phát sinh trong quá trình tài trợ của ngân hàng. Trên cơ sở nghiên cứu ngành, thành phần kinh tế, nghiên cứu danh mục cho vay hiện tại, ngân hàng cần đưa ra hạn mức tín dụng cho từng ngành, từng thành phần kinh tế trên cơ sở đánh giá cả hai khía cạnh rủi ro và tiềm năng về lợi ích mang lại, nhằm điều chỉnh từng bước cơ cấu tín dụng của ngân hàng theo hướng an toàn và hợp lý. Đồng thời trong thời gian tới, cần tập trung xây dựng các chính sách và sản phẩm riêng đối với các nhóm khách hàng.

Ba là, hoàn thiện quy trình tín dụng đảm bảo hiệu quả cao và hướng tới khách hàng. Ngân hàng cần xây dựng quy trình chi tiết cho từng sản phẩm dựa trên quy trình tín dụng chung. Xác định rõ vai trò và trách nhiệm của Ban lãnh đạo và nhân viên trong từng bước của từng quy trình và thiết lập tiêu chuẩn về thời gian xử lý trong mỗi giai đoạn. Xây dựng các cam kết về chất lượng phục vụ, trong đó nhấn mạnh vào tính phản ứng nhanh trong việc xử lý nghiệp vụ với thời lượng cụ thể cho từng giao dịch. Đồng thời thiết lập mối quan hệ hợp tác, tuy nhiên độc lập tương đối giữa các bộ phận nhằm đảm bảo tính khách quan trong việc thẩm định và quản lý khách hàng. Tăng cường tính thống nhất trong quá trình phục vụ khách hàng giữa các phòng ban, bộ phận trong quy trình tín dụng bằng việc tổ chức các cuộc đối thoại/các cuộc họp bao gồm các bên: Đại diện ban lãnh đạo Chi nhánh, phòng Quan hệ khách

hàng, phòng Thẩm định, bộ phận hỗ trợ nghiệp vụ và khách hàng (trong trường hợp cần thiết) về các chính sách phục vụ đối với từng khách hàng hoặc từng nhóm khách hàng.

Bốn là, xây dựng chính sách và sản phẩm tín dụng riêng biệt cho từng đối tượng khách hàng. Đối với nhóm khách hàng doanh nghiệp lớn, xây dựng chính sách ưu đãi riêng về mức phí, mức lãi suất và chế độ chăm sóc kèm theo trên cơ sở phân tích chính sách của đối thủ cạnh tranh đối với từng khách hàng cụ thể. Trình Ban lãnh đạo Chi nhánh và Hội sở một cơ chế mở trong việc đàm phán các mức giá, phí áp dụng cho khách hàng nhằm nâng cao tính chủ động trong việc tiếp cận và cung cấp tín dụng. Xây dựng các sản phẩm "may đo" đối với từng doanh nghiệp. Xây dựng đội ngũ cán bộ

chuyên trách quản lý đối với từng khách hàng, thành lập đội "phản ứng nhanh" nhằm ưu tiên giải quyết nhanh chóng các nhu cầu phát sinh của khách hàng từ khâu tiếp nhận hồ sơ, khâu thẩm định và giải ngân. Đối với nhóm khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa và nhóm khách hàng cá nhân, thực hiện xây dựng chính sách tín dụng đối với từng ngành, từng lĩnh vực và đối với từng nhóm khách hàng. Sản phẩm tập trung vào việc thiết kế theo ngành đảm bảo tiêu chí đơn giản nhưng cá biệt hóa cho từng khách hàng. Xây dựng mô hình quản lý khách hàng theo hướng chuyên gia ngành. Đào tạo chuyên sâu cho từng cán bộ/từng nhóm cán bộ nhằm đảm bảo sự am hiểu sâu sắc và tính chuyên nghiệp trong việc phục vụ khách hàng trong một ngành/một nhóm ngành cụ thể ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh các NHTM năm 2012,2013,2014.
2. Báo cáo thường niên NHTM năm 2012, 2013 và báo cáo tổng kết năm 2014.
3. Hội nghị triển khai nhiệm vụ ngành Ngân hàng Hà Nội 2013 do Ngân hàng Nhà nước - Chi nhánh Thành phố Hà Nội tổ chức vào tháng 01/2013.

**Ngày nhận bài: 18/3/2015.
Ngày chấp nhận đăng bài: 3/4/2015.**

PROPOSING SOLUTIONS TO BANK CREDIT GROWTH IN VIETNAMESE COMMERCIAL BANKS

● **DO MY DUNG, M.A**

Faculty of Finance and Banking - University of Economic and Technical Industries

ABSTRACT:

In Doi Moi (Open Door) period, developing bank credit is the goal of the most commercial banks in Vietnam in order to supply capital for development of Vietnamese socio-economic, subjects of the economy and also improving the operating efficiency of banks themselves. By using facts and figures, this paper clarifies the theoretical issues and the factors which affect bank credit growth. This paper proposes solutions to improve performance of bank credit.

Key words: Bank, commercial bank, enterprises, the State Bank of Vietnam

MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN NỢ CỦA DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

● ThS. NGÔ HOÀI NAM

Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

TÓM TẮT:

Vốn nợ là số tiền doanh nghiệp (DN) phải đi vay, đi chiếm dụng của các đơn vị, cá nhân mà DN phải có trách nhiệm trả. DN có thể sử dụng nợ từ các nguồn tín dụng ngân hàng, tín dụng thương mại và vay thông qua phát hành trái phiếu. Đây là bộ phận vốn quan trọng đối với DN nhưng khả năng tiếp cận nguồn vốn này của DN được đánh giá là khó khăn. Trên cơ sở phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn nợ của các DN trong thời gian gần đây, tác giả đưa ra một số nhận xét và hệ thống giải pháp nhằm mở rộng hoạt động huy động vốn nợ của DN Việt Nam.

Từ khóa: Doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu, ngân hàng, ngân hàng thương mại.

1. SỰ CẦN THIẾT CỦA VỐN NỢ TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA DN

Vốn nợ là lá chắn thuế cho DN. Lấy ví dụ đơn giản như sau:

DN U sử dụng 100% vốn chủ sở hữu. DN L sử dụng cơ cấu vốn có cả vốn chủ sở hữu và vốn nợ.

	Doanh nghiệp U không vay nợ	Doanh nghiệp L có vay nợ D, lãi suất r_D
Lợi nhuận trước thuế và lãi vay hàng năm	EBIT	EBIT
- Lãi vay phải trả	0	$r_D D$
= Lợi nhuận chịu thuế	EBIT	$EBIT - r_D D$
- Thuế	$EBIT \cdot t_c$	$(EBIT - r_D D) \cdot t_c$
= Lợi nhuận sau thuế	$EBIT \cdot (1 - t_c)$	$EBIT \cdot (1 - t_c) + r_D D t_c - r_D D$
Tổng lợi nhuận sau thuế	$EBIT \cdot (1 - t_c)$	$EBIT \cdot (1 - t_c) + r_D D t_c$

Như vậy, DN L nhờ có phần vốn nợ mà tiết kiệm được khoản thuế $r_D D t_c$, đồng thời làm tăng tổng lợi nhuận sau thuế 1 lượng là $EBIT \cdot (1 - t_c) + r_D D t_c$ so với DN U. $r_D D t_c$ được gọi là lá chắn thuế của DN L.

Sử dụng vốn nợ cho phép chủ DN nắm quyền

kiểm soát toàn bộ các hoạt động của DN. Chủ DN có quyền tự đưa ra quyết định mà không phải báo cáo cho cổ đông và các nhà đầu tư như sử dụng vốn chủ sở hữu. Chủ DN sẽ sở hữu toàn bộ lợi nhuận của DN.

Lãi suất của các khoản vay được coi là chi phí

hợp lệ và được khấu trừ thuế. Khoản khấu trừ này giúp giảm số tiền thuế mà DN phải đóng góp hàng năm và trở thành phần thu nhập.

Chủ nợ của DN không được hưởng khoản lợi nhuận của DN mà chỉ mong nhận được số tiền lãi và gốc đúng thời hạn.

Phản ánh uy tín của DN đối với các nhà đầu tư thông qua tỷ số tài chính Nợ/VCSH. Tỷ lệ nợ trong DN càng nhỏ chứng tỏ năng lực chi trả của DN càng cao thì khả năng thu hút vốn lớn.

Lãi suất của các khoản vay được coi là chi phí hợp lệ và được khấu trừ thuế. Khoản khấu trừ này

giúp giảm số tiền thuế mà doanh nghiệp phải đóng góp hàng năm và trở thành phần thu nhập của DN.

Chủ nợ của DN không được hưởng khoản lợi nhuận của DN mà chỉ mong nhận được số tiền lãi và gốc đúng thời hạn.

Phản ánh uy tín của doanh nghiệp đối với các nhà đầu tư thông qua tỷ số tài chính Nợ/VCSH. Tỷ lệ nợ trong DN càng nhỏ chứng tỏ năng lực chi trả của DN càng cao thì khả năng thu hút vốn lớn.

2. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN NỢ TẠI CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM HIỆN NAY

Thứ nhất, nguồn vốn vay từ các ngân hàng của DN là khó tiếp cận. Theo số liệu thống kê, trong năm 2014 có khoảng 60.700 DN phải giải thể, ngừng hoạt động, tăng 11,9% so với 2013 và tăng 12,5% so với 2012. Cần vốn để duy trì hoạt động kinh doanh nhưng các DN rất khó tiếp cận được vốn vay từ ngân hàng trong khi hầu hết các ngân hàng đang trong tình trạng thừa thanh khoản. Nguyên nhân là do tiêu chuẩn tín dụng của ngân hàng đối với DN cao. DN nào có vốn lớn, tài sản lớn sẽ rất dễ dàng vay với lãi suất thấp. Thậm chí, sau khi hạ lãi suất, nhiều ngân hàng còn hướng đến những công ty xuất nhập khẩu vì ở đó có nguồn thu ngoại tệ. Trong khi đó, đối với nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa, kể cả lãi suất cao hay lãi suất thấp họ cũng khó tiếp cận được vì đa số các điều kiện về sổ sách, tài sản, thị trường của các DN này khó đáp ứng được mức tín nhiệm của ngân hàng.

Về phía các DN, yêu cầu về tài sản đảm bảo cho các khoản vay DN không đáp ứng được. Ngoài ra, theo đánh giá của các cán bộ tín dụng, báo cáo tài chính của các DN thường thiếu minh bạch và không thống nhất. Trong khi đó, khi quyết định việc cho một DN vay vốn thì ngân hàng thường quan tâm đến hoạt động sản xuất kinh doanh và khả năng sinh lời của DN. Chính vì vậy, để làm đẹp thủ tục xin vay vốn, không ít DN đã chỉnh sửa báo cáo tài chính theo đúng tiêu chuẩn quy định do ngân hàng đặt ra. Thậm chí phần lớn các DN ở Việt Nam đều trưởng thành và phát triển từ kinh nghiệm thực mà không được đào tạo bài bản nên thiếu những kỹ năng cần thiết để xử lý khi có những tình huống bất ngờ phát sinh. Để tiếp cận được nguồn vốn ngân hàng, đồng thời nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và khả năng cạnh tranh, DN cần nhanh chóng khắc phục

những vấn đề trên. Có như vậy, nền kinh tế Việt Nam mới thực sự được thúc đẩy và phát triển bền vững, đem lại những giá trị lợi ích cho cả DN và ngân hàng.

Thứ hai, nguồn tín dụng thương mại mà trước hết là tín dụng thương mại quốc tế bị nhiều DN ngộ nhận rằng nguồn vốn thu hút từ việc mở L/C trả chậm là nguồn vốn rẻ tiền và có thể dùng thoải mái tới mức họ quên đi những rủi ro đáng lo ngại và hậu quả xấu. Người ta cảnh báo rằng, nguy cơ đáng lo ngại là có những công ty TNHH với số vốn chỉ có 3 tỷ đồng nhưng đã mở tổng số L/C trả chậm là 41 triệu USD. Như vậy chỉ cần một sơ suất nhỏ hay giá hàng nhập theo L/C đó giảm 1% là doanh nghiệp lỗ vốn 410.000 USD vượt số vốn tự có. Có thể thấy đây là nguồn vốn lớn nhưng tiềm ẩn rủi ro nên các NH cũng rất e dè trong việc lựa chọn DN cấp L/C.

Nguồn tín dụng thương mại trong nước chưa được thừa nhận chính thức, hoạt động bất hợp pháp, đầy rẫy rủi ro vì quyền lợi của người kinh doanh chưa được bảo đảm dẫn đến sự phá sản hàng loạt khi một khâu kinh doanh đổ bể. Tín dụng thương mại ở nước ta hiện nay chỉ dựa trên cơ sở tin tưởng lẫn nhau giữa những người mua - người bán dẫn đến tình trạng quỵ nợ, nợ dây dưa giữa các DN. Các mặt hàng cho mua bán chịu cũng thật là đa dạng: quần áo, vải vóc, đồ lưu niệm, thiết bị trường học... nó tùy thuộc vào tiềm năng về vốn của người bán cũng như quy luật chung của thị trường. Nhiều khi người bán là DN phải chấp nhận bán chịu như một hình thức khuyến mại, khuyến khích mua hàng.

Thứ ba, những năm qua, số lượng các DN phát hành trái phiếu còn ở mức khá khiêm tốn là 20 DN, khối lượng vốn huy động được qua kênh này cũng chiếm một tỷ lệ rất nhỏ, 8% tổng giá trị trái phiếu trong nước. Nghiên cứu tình hình phát hành trái phiếu DN trong những năm qua cho chúng ta thấy một số bất cập đến từ phía bản thân DN lẫn các nhà đầu tư. Nguyên nhân là do các DN trong nước đã quá quen với hình thức tín dụng NH. 100 DN tiến hành sản xuất kinh doanh thì tất cả đều đi vay NH. Bên cạnh đó, DN muốn được phát hành trái phiếu phải có thời hạn hoạt động tối thiểu là 1 năm. Điều này mâu thuẫn với nhu cầu vốn của DN trong năm đầu đi vào hoạt động khiến cho các

DN có xu hướng tận dụng các nguồn vốn khác có điều kiện dễ dàng hơn là huy động qua trái phiếu. Bên cạnh đó, thời gian hoàn thành các thủ tục xin phát hành trái phiếu, được phê duyệt, chấp thuận, thuê bảo lãnh và tiến hành trái phiếu kéo dài khiến cho các DN gặp rất nhiều khó khăn, chưa kể các DN sẽ bỏ lỡ cơ hội đầu tư. Theo báo cáo kết quả đợt phát hành trái phiếu Công ty Cổ phần Phát triển nhà Bà Rịa - Vũng Tàu, thời gian chào bán trái phiếu DN từ ngày 15/11/2011 đến ngày 29/02/2012 thu về được 51.500.000.000 đồng. Nếu xét cả thời gian đề nghị, phê duyệt và thời gian phát hành, DN phải mất tới gần 4 tháng mới huy động được hơn 51 tỷ đồng trong khi đối với hình thức đi vay khác, các DN hoàn toàn có thể rút ngắn khoảng thời gian này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nghị định số 81/2008/NĐ-CP.
2. Nghị định số 79/2002/NĐ-CP.
3. Nghị định số 06/2002/TT_NHNN.
4. ThS. Hồ Kỳ Minh “Một số giải pháp hoàn chỉnh công ty tài chính trực thuộc tổng công ty nhà nước”, Tạp chí Ngân hàng.

3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP GIÚP DOANH NGHIỆP TĂNG KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG VỐN NỢ

Một là, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN. Điều này sẽ khiến cho khả năng trả nợ của DN tăng lên, khi đó khả năng huy động vốn nợ của DN mới dễ dàng.

Hai là, minh bạch báo cáo tài chính. Điều này sẽ tạo lòng tin cho ngân hàng cho DN vay vốn, các nhà đầu tư đầu tư vào trái phiếu của DN và tín dụng thương mại cũng dễ dàng hơn.

Ba là, nâng cao uy tín của doanh nghiệp. Các chủ nợ khi đưa ra quyết định cho DN vay quan tâm rất nhiều đến uy tín của DN. Uy tín của DN càng cao thì khả năng vay vốn càng dễ và chi phí vay vốn của DN cũng thấp hơn ■

Ngày nhận bài: 10/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 3/4/2015.

EXPANDING DEBT CAPITAL MOBILIZATION ACTIVITIES OF VIETNAMESE ENTERPRISES

● NGO HOAI NAM, M.A

Faculty of Finance and Banking- University of Economic and Technical Industries

ABSTRACT:

Debt capital is the capital that an enterprise raises by taking out a loan or using appropriate capital from the units and individuals. Debt capital is from bank credit, trade credit and bond. It plays an important part of capital for the enterprise; however, the possibility of mobilizing the debt capital is now difficult. Based on the analyzing debt capital raising activities of enterprises in recent time, this paper makes some proposals for improving the performance of debt capital mobilization activities of Vietnamese enterprises.

Key words: Enterprises, owner's capital, bank, commercial bank.

PHÁT TRIỂN HÌNH THỨC THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT Ở VIỆT NAM

● ThS. ĐẶNG THU TRANG

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

TÓM TẮT:

Hiện nay ở nhiều nước, đặc biệt ở các nước có nền kinh tế phát triển, việc thanh toán không dùng tiền mặt đã trở nên quen thuộc với người dân, tuy nhiên ở Việt Nam khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt vẫn còn chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong nền kinh tế. Thanh toán không dùng tiền mặt chưa được người dân chấp nhận rộng rãi. Với mong muốn đẩy mạnh sự phổ biến của phương pháp thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế, tác giả chọn đề tài: “Một số giải pháp phát triển các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam”.

Từ khóa: Automated Teller Machine (ATM), ngân hàng, ngân hàng thương mại, ngân hàng nhà nước.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thanh toán là cầu nối giữa sản xuất, phân phối, lưu thông và tiêu dùng. Đồng thời nó cũng là khâu mở đầu và kết thúc của quá trình tái sản xuất xã hội. Tổ chức tốt công tác thanh toán nói chung sẽ tạo điều kiện cho quá trình sản xuất kinh doanh được tiến hành một cách trôi chảy nhịp nhàng. Ngược lại khi việc thanh toán bị trục trặc thì quá trình sản xuất kinh doanh sẽ trì trệ.

Hiện nay khi mà nền kinh tế thế giới đã phát triển sang một giai đoạn mới, lúc này ngân hàng (NH) phải phát huy đầy đủ các chức năng của mình, đó là trung tâm thanh toán trong nền kinh tế. Ở đây, ta hiểu thanh toán không dùng tiền mặt là sự vận động của tiền tệ với chức năng là phương tiện thanh toán giữa các tổ chức, cá nhân trong xã hội bằng cách trích chuyển vốn tiền tệ từ tài khoản này sang tài khoản khác hoặc bằng cách bù trừ lẫn nhau thông qua vai trò trung gian thanh toán của ngân hàng hay các tổ chức tín dụng khác.

2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Các số liệu thống kê từ Ngân hàng Nhà nước (NHNN) cho thấy, trong giai đoạn vừa qua,

chúng ta đã đạt được các bước tiến dài trong việc hạ tỷ lệ thanh toán bằng tiền mặt trên thị trường khi mà vào năm 2006, tỷ lệ này là trên 17,2% thì vào cuối năm 2011 xuống còn 13,5% và đến 2014 còn 12%. Tuy nhiên, cũng theo NHNN thì tỷ lệ này còn có thể khả quan hơn nhiều nếu như các ngân hàng thương mại (NHTM) thời gian qua không bỏ lỡ nhiều cơ hội, đặc biệt là từ chủ trương trả lương qua tài khoản ATM đối với những người làm công ăn lương tại các cơ quan nhà nước và doanh nghiệp.

Để đánh giá mức độ thanh toán không dùng tiền mặt thì Việt Nam thời gian qua thường lấy tỷ lệ giữa thanh toán bằng tiền mặt với tổng phương tiện thanh toán để làm thước đo. Tuy nhiên, trên thế giới hiện nay thì nhiều nước lại sử dụng tiêu chí tiền mặt trong lưu thông tính trên GDP để đánh giá tình hình thanh toán không dùng tiền mặt trong lưu thông của nền kinh tế. Và nếu tính theo tiêu chí này thì tỷ lệ thanh toán bằng tiền mặt của Việt Nam trong những năm gần đây ở mức khoảng 20%, tức là cao gấp gần 2,5 lần Thái Lan, gấp gần 4 lần Malaysia và gấp hơn 5 lần các nước châu Âu.

Trong thời kỳ tập trung bao cấp, Nhà nước ta cũng rất quan tâm đề ra những chủ trương lớn về việc sử dụng phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế. Tuy nhiên, do ảnh hưởng của cơ chế mệnh lệnh hành chính quan liêu cùng với hệ thống NH một cấp, việc mở rộng thanh toán chuyển khoản chỉ phát huy hiệu lực trong bộ phận kinh tế nhà nước. Lợi ích chính đáng và hợp pháp của chủ thể thanh toán không được tôn trọng đúng mức chính là lý do làm cho những chủ trương nói trên trở nên kém thực thi, thậm chí còn bị biến dạng trở thành phương tiện thể hiện quyền lực nhằm mục đích gây sách nhiễu, phiền hà. Trước năm 1985, thanh toán không dùng tiền mặt chiếm 80%, nhưng trong cuộc lạm phát phi mã 1985-1988, thanh toán không dùng tiền mặt sút giảm ghê gớm vì tiền mặt khan hiếm đến mức các ngân hàng quốc doanh khi đó, với thế độc quyền, đã khất chi tiền mặt. Một cái séc chuyển khoản nộp vào ngân hàng phải 15 ngày sau mới tính ra bằng tiền mặt được.

Đầu tiên phải nói đến hình thức thanh toán bằng séc thuận lợi và nhanh chóng trong giao dịch mua bán. Ra đời đã lâu mà séc vẫn chưa phát triển được như mong đợi ở Việt Nam. Cùng với sự tiến bộ của xã hội, các hình thức thanh quyết toán không dùng tiền mặt ngày càng phát triển như chuyển khoản, trả bằng séc hay bằng credit card cũng xuất hiện. Việc nhận séc có lẽ chỉ diễn ra ở một số người Việt Nam làm việc ở các tổ chức nước ngoài, cuối tháng được kế toán thanh toán lương bằng séc. Cũng có nơi không trả bằng séc mà sẽ chuyển thẳng vào tài khoản cá nhân sau khi đã trừ thuế thu nhập cá nhân nếu có. Tuy nhiên, thói quen này chỉ có ở một số ít người có thu nhập cao, nhất là nhóm làm việc cho tổ chức nước ngoài.

Ở các ngân hàng thương mại, hình thức thanh toán bằng séc chiếm tỷ lệ rất thấp (khoảng 2%) trong tổng thanh toán phi tiền mặt; trong đó chủ yếu là thanh toán giữa các doanh nghiệp với nhau, còn thanh toán giữa doanh nghiệp với cá nhân, giữa cá nhân với cá nhân rất ít.

Phần lớn các giao dịch mua bán hiện nay được sử dụng bằng phương thức ủy nhiệm chi là chính (ở TP.HCM chiếm khoảng 75% trong thanh toán không dùng tiền mặt) nhưng hình thức này thời

gian thanh toán dài hơn, đòi hỏi 2 bên phải ký hợp đồng mua bán mới có thể lập ủy nhiệm chi để trả tiền.

Việc thanh toán séc cũng gặp không ít phiền phức. Khi khách mua và khách bán không có tài khoản ở cùng một NH, buộc các NHTM phải thông qua hệ thống thanh toán bù trừ của NHNN. Mỗi ngày ở đây chỉ có 2 phiên thanh toán bù trừ (vào lúc 10 giờ sáng và 15 giờ) và việc kiểm tra séc ở NHNN vẫn chủ yếu là thủ công. Nếu các NH phát hành mấy chục ngàn tờ séc mỗi ngày thì việc thanh toán bù trừ trong ngày gặp rất nhiều khó khăn.

Thứ hai là hình thức thanh toán bằng thẻ đang hấp dẫn cá nhân sử dụng. Sau thời kỳ hoàng kim những năm đầu thập kỷ 90, tình hình sử dụng thẻ tín dụng tại Việt Nam đã chững hẳn lại, và chỉ gần đây mới sôi động lên với sự tham gia của nhiều NH phát hành và thanh toán. Các NH lao vào cuộc đua sử dụng thẻ ATM trong khi chi phí vận hành hệ thống cao, thẻ tín dụng giả chưa thể phát hiện và ngăn chặn. Có nhiều nguồn tin cho rằng việc đầu tư vào các hệ thống ATM là không có hiệu quả, bởi với chi phí vận hành hàng năm cho một máy ATM có thể lên tới 300 triệu đồng. Tuy nhiên, việc đầu tư vào hệ thống ATM để có lợi nhuận ngay thì đến nay trên thế giới vẫn chưa có NH nào thực hiện được.

3. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN CÁC HÌNH THỨC THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT TẠI VIỆT NAM

Một là, xây dựng và ban hành hệ thống các văn bản pháp quy có hiệu lực cao để tạo môi trường và hành lang pháp lý vững chắc cho các hoạt động thanh toán.

Hai là, thúc đẩy nhanh quá trình hiện đại hóa công nghệ NH. Đầu tư trang thiết bị hiện đại, đổi mới công nghệ NH để thực hiện nhanh chóng, an toàn và chính xác là chủ trương lớn mà ngành NH đã đề ra từ nhiều năm nay. NHNN và các NHTM phải phối hợp với nhau để nghiên cứu xây dựng quy trình chuyển tiền thanh toán điện tử đồng bộ, thống nhất dựa trên một số nguyên tắc chung nhất, tránh tình trạng tự phát gây sự lãng phí lớn và thiếu đồng bộ.

Ba là, tiếp tục triển khai, khuyến khích tổ chức

cá nhân mở tài khoản và thanh toán tại NH. NH phải cung cấp các thông tin về hoạt động, các tiện ích của các dịch vụ mà NH cung ứng bằng cách tuyên truyền, quảng cáo bằng nhiều hình thức khác nhau. Các NH nên thu phí dịch vụ thấp, thậm chí chịu lỗ trong giai đoạn đầu, thể hiện sự “nhìn xa trông rộng của mình”.

Bốn là, nâng cao năng lực trình độ của cán bộ làm công tác thanh toán, tiếp xúc khách hàng.

Người làm công tác thanh toán phải có đầy đủ năng lực, chuyên môn. Ngoài ra còn phải nắm vững luật pháp và chủ trương, chính sách của Đảng, Nhà nước, của ngành. Vì vậy, phải đào tạo đội ngũ nhân viên ngân hàng chuyên nghiệp, phải xây dựng hình ảnh ngân hàng luôn là bạn tốt của doanh nghiệp, của người dân, không những cung cấp dịch vụ tốt nhất cho khách hàng mà còn có khả năng tư vấn, hỗ trợ khách hàng ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Lý thuyết Tài chính- tiền tệ (Đại học Tài chính - Kế toán).*
2. *Giáo trình Kinh tế - chính trị Mác-Lê nin (Đại học Kinh tế quốc dân).*
3. *Bài giảng Thanh toán quốc tế (Thạc sĩ Hoàng Thị Lan Hương - Giảng viên Trường Đại học Kinh tế quốc dân).*
4. *Tạp chí Ngân hàng, Thời báo Ngân hàng.*
5. *Tạp chí Thị trường tài chính - tiền tệ.*
6. *Báo điện tử: Vnexpress, Vneconomy...*
7. *Website Ngân hàng Công thương Việt Nam.*

**Ngày nhận bài: 18/3/2015.
Ngày chấp nhận đăng bài: 02/4/2015.**

PROMOTING NON-CASH PAYMENT IN VIETNAM

● **DANG THU TRANG, M.A**

Faculty of Finance and Banking- University of Economic
and Technical Industries

ABSTRACT:

Nowadays, in many countries, particularly in developed countries, non-cash payment has become popular. However, the volume of non-cash payment in Vietnam still accounts small proportion of the total payment means. Non-cash payment is not widely accepted in Vietnam. This paper proposes some solutions for promoting non-cash payment in Vietnam.

Key words: Automated Teller Machine (ATM), bank, commercial bank, the State Bank of Vietnam.

ĐẢM BẢO NGUỒN LỰC TÀI CHÍNH CHO CÁC DOANH NGHIỆP THƯƠNG MẠI VIỆT NAM PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

● ThS. LÊ NGUYỄN DIỆU ANH

Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

TÓM TẮT:

Năm 2014, nền kinh tế Việt Nam vẫn đứng trước rất nhiều khó khăn, thách thức của sự suy thoái. Lĩnh vực tài chính ngân hàng, các doanh nghiệp (DN) và quỹ đầu tư là đối tượng chịu tác động trực tiếp và đầu tiên bởi sự suy thoái đó. Vấn đề đặt ra cho DN là quản lý nhằm đảm bảo nguồn vốn để tổ chức hoạt động và phát triển. Trong bài viết này, tác giả lựa chọn nghiên cứu thực trạng công tác đảm bảo nguồn lực tài chính thông qua việc quản lý và sử dụng vốn của các DN thương mại trong nền kinh tế.

Từ khóa: Công ty, hợp tác đầu tư, hợp đồng ủy thác đầu tư.

1. VAI TRÒ CỦA ĐẢM BẢO NGUỒN TÀI CHÍNH TRONG ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

Đảm bảo nguồn có vai trò rất quan trọng đối với việc thực hiện thành công chiến lược phát triển các DN. Để đạt được tỷ lệ tăng trưởng 20-25%/năm đòi hỏi tốc độ tăng trưởng vốn duy trì ở mức tương đương tốc độ tăng trưởng bình quân. Với giả định kế hoạch kinh doanh được thực hiện thành công, toàn bộ danh mục được cơ cấu, các năm sau đó, DN phải tăng cường đầu tư mới ít nhất quy mô lớn gấp 2 lần năm trước tương đương quy mô vốn tài trợ.

2. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG NGUỒN VÀ KHẢ NĂNG CÂN ĐỐI NGUỒN VỐN TẠI CÁC DOANH NGHIỆP

Năm 2014, các DN đã giữ quy mô vốn đầu tư hầu như không có nhiều biến động trong khi đó quy mô vốn đầu tư đã gia tăng đáng kể. Điều đó cho thấy trong điều kiện thị trường khó khăn, hoạt động cơ cấu danh mục vẫn có nhiều chuyển biến tích cực, chuyển nhượng cơ hội đầu tư, dự án đầu tư góp phần thu hồi vốn. Mặc dù tỷ suất lợi nhuận

của khoản đầu tư tính trên giá trị đã giải ngân chỉ đạt 21% là mức khiêm tốn.

Tỷ trọng vốn ủy thác đầu tư chỉ định tăng lên 14% so với 7% năm 2013 và tài sản thương lượng tăng tỷ lệ trả chậm từ 5-10% giá trị đầu tư của dự án lên mức 50-55% giá trị đầu tư. Đi kèm với một số dự án đầu tư mới giải ngân trong năm, bộ phận nguồn cũng đã nỗ lực ký kết hợp đồng hợp tác đầu tư với tỷ lệ trả chậm đạt tới 95% giá trị đầu tư của dự án. Nhờ vậy, lượng vốn bỏ ra giải ngân dù ở mức thấp nhưng vẫn đạt được hiệu quả, phương thức này chỉ áp dụng thành công với dự án thực sự tốt và lãi suất trả chậm mà các DN phải chịu.

Tỷ trọng thay đổi cũng có thể thấy các nhà đầu tư đang có xu hướng chủ động kiểm soát rủi ro đối với các khoản đầu tư của mình. Trong trường hợp ủy thác đầu tư không chỉ định (thông thường là không chia sẻ rủi ro), khách hàng không chỉ định danh mục đầu tư, 2 bên thỏa thuận một mức lãi suất nhất định và phía DN sẽ chịu toàn bộ rủi ro của khoản đầu tư đó.

Khi thị trường tốt, lượng vốn của các nhà đầu tư

có khả năng thu hồi nhanh, tỷ suất lợi nhuận bình quân luôn nằm trong khoảng 20-25% nhà đầu tư sẽ hoàn toàn yên tâm với khoản ủy thác của mình. Hiện nay do tâm lý chung, niềm tin của các nhà đầu tư đã bị suy giảm đáng kể đối với thị trường nói chung nên tự kiểm soát rủi ro là một lựa chọn đã thường xuyên được sử dụng hơn.

Với DN thực chất xu hướng này hoàn toàn có lợi, từ đó hạn chế được rủi ro cho bản thân DN vì khi đó toàn bộ rủi ro khách hàng sẽ phải chịu. Lý thuyết này đúng hoàn toàn với toàn bộ dịch vụ ủy thác đầu tư, huy động vốn từ ủy thác đầu tư của các tổ chức cũng không nằm ngoài lý luận chung như thế.

Với nguồn vốn từ ủy thác đầu tư không chỉ định năm 2014 chỉ chiếm 32% quy mô vốn so với 48% năm 2013. Một phần nguyên nhân được giải thích do tâm lý của nhà đầu tư đã phân tích ở phần trên. DN đã hoàn trả được 75% quy mô hợp đồng. Điều đó cho thấy nỗ lực của bộ phận cân nguồn và huy động đảm bảo thực hiện các nghĩa vụ tài chính với khách hàng đúng hạn cũng như tìm kiếm các hợp đồng mới quy mô. Mức lãi suất phổ biến của các hợp đồng mới này dao động trong khoảng 5% đến 7%, thấp hơn mức trần lãi suất thị trường. Nguồn vốn từ việc mua bán kỳ hạn cổ phiếu, danh mục cổ phiếu hay còn gọi là mua bán chứng khoán kỳ hạn đã phát huy tác dụng hữu ích trong năm 2014. Hoạt động mua bán kỳ hạn cổ phiếu thông thường được áp dụng với danh mục cổ phiếu có tính thanh khoản cao, các cổ phiếu này được trao đổi trên thị trường OTC, giá bán do thị trường ấn định.

Như vậy, mặc dù quy mô vốn tổng thể của các DN vẫn được duy trì ổn định, các biện pháp duy trì quy mô này vẫn đang được nỗ lực triển khai, nhưng cũng mới chỉ đáp ứng được một phần nhu cầu vốn của DN.

3. ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG ĐẢM BẢO NGUỒN VỐN CỦA DOANH NGHIỆP

Một là, rà soát, điều chỉnh kế hoạch kinh doanh phù hợp. Bên cạnh đó phải tăng cường các hoạt động để tăng dòng tiền thu. Đối với dòng tiền từ cơ cấu danh mục đầu tư chứng từ có giá: Lập kế hoạch cơ cấu với thời điểm cụ thể, rút ngắn quy trình ra quyết định để không bỏ lỡ cơ hội. Khi đạt

được tỷ suất lợi nhuận kỳ vọng với dao động thực tế trong khoảng sai số 5-10% sẽ phải ngay lập tức tiến hành cơ cấu danh mục. Giải pháp cho vấn đề này? Không phụ thuộc vào khả năng chủ quan của DN. Do đó tăng thu phí ủy thác không khả quan. DN có thể xem xét khấu trừ phí trả chậm cho khách hàng, khuyến khích khách hàng hoàn nợ để giảm trừ nợ của khách hàng. Đối với các loại phí dịch vụ tư vấn tài chính, tư vấn kết nối đầu tư: biểu phí phải quy định rõ ràng đối với từng mảng dịch vụ. Ngoài ra phải xem xét các khoản chi để kiểm soát dòng tiền chi hợp lý. Về chi đầu tư: soát xét lại danh mục đang nghiên cứu đầu tư, chuẩn bị giải ngân. Nếu khoản đầu tư đó đi lệch định hướng đầu tư của DN hoặc có IRR thấp hơn hoặc bằng chi phí vốn phải tạm dừng đầu tư. Tiến độ giải ngân cũng phải hợp lý trong mối tương quan với cân đối nguồn. Một số dự án đầu tư dài hạn có thể kéo dài thời gian giải ngân nên DN sẽ dễ dàng kiểm soát dòng tiền chi. Về chi phí hoạt động, chi phí hỗ trợ kinh doanh theo hướng tiết kiệm chi phí DN phải rà soát lại tổng thể chi phí.

Hai là, triển khai các phương án huy động nguồn mới. Trong bối cảnh huy động vốn trong nước khó khăn do lãi suất cao và nguồn lực khan hiếm; vay nước ngoài thông qua phát hành trái phiếu quốc tế hoặc vay trực tiếp là một kênh hút vốn quan trọng hỗ trợ cho kênh huy động trong nước. Tuy nhiên rủi ro tiền tệ là rất lớn, tỷ giá khó đoán trước của thị trường khiến cho các quyết định vay nước ngoài phải rất thận trọng.

Các nguồn vốn nhân rồi trong nước hiện rất khó ước đoán. Thị trường tiền tệ không ổn định, lãi suất liên tục biến động, thị trường đầu tư khiến các nhà đầu tư dè dặt khi rót vốn là những dấu hiệu cho thấy các nguồn vốn nhân rồi vẫn còn một trữ lượng nhất định. Huy động vốn ủy thác đầu tư từ các tổ chức kinh tế ngoài ngân hàng sẽ tận dụng được nguồn vốn có chi phí thấp hơn trần lãi suất ngân hàng. Tuy vậy để thực hiện điều này đòi hỏi mối quan hệ, uy tín từ DN và các cổ đông. Cũng đã phân tích ở trên, xu hướng ủy thác đầu tư chỉ định đang lớn hơn ủy thác đầu tư không chỉ định. Điều này bắt buộc điều kiện cần để sử dụng tốt giải pháp truyền thống này là DN phải xây dựng được danh mục đầu tư đa dạng, có khả năng gia tăng giá

trị một cách chắc chắn. Quan điểm đầu tư giá trị gốc cũng đang được nhiều nhà đầu tư lựa chọn nhằm hạn chế rủi ro.

Ba là, kiểm soát, điều chỉnh nguồn vốn hiện có. Nhóm giải pháp này được trình bày với mục đích khắc phục một trong những nguyên nhân dẫn đến đảm bảo nguồn không hiệu quả: Hoạt động quản trị nguồn, phân nguồn và kiểm soát nguồn.

Bốn là, gia hạn các hợp đồng huy động vốn

đến hạn. Tất nhiên nếu gia hạn DN bắt buộc sẽ phải lựa chọn sử dụng vốn với chi phí ở mức cao hơn, gần bằng với lãi suất trần đang áp dụng trong thời kỳ.

Năm là, áp dụng cơ chế khuyến khích nhân viên huy động nguồn linh hoạt. Cơ chế khuyến khích cán bộ nhân viên huy động nguồn đã được xây dựng. Tuy nhiên, cơ chế đến nay vẫn chưa phát huy được tác dụng tích cực đúng như mục tiêu của Ban lãnh đạo khi xây dựng ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Quy chế quản lý tài chính các công ty Nghị định 06/2015ND-CP.
2. Vốn kinh doanh và nguồn hình thành vốn kinh doanh (Báo Tài chính).

Ngày nhận bài: 16/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 03/4/2015.

RESOURCE FINANCIAL ASSURANCE FOR COMMERCIAL ENTERPRISES VIETNAM SUSTAINABLE DEVELOPMENT

MASTER LE NGUYEN DIEU ANH

Faculty of Finance and Banking- University of Economic and Technical industrial

ABSTRACT:

Entering 2014 contrary to the expectations of the development of the economy, the first 9 months of Vietnam's economic standing in front of a lot of difficulties and challenge. Field of banking and finance, business and investment funds are subject to the direct effects and the first by the recession there. The problem for businesses is managed to ensure funds for the organization and development activities. Therefore, the authors selected studies state the assurance of financial resources through the management and use of the commercial enterprises in the economy.

Key words: Company, investor relations, contract investment trust.

HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

● THS. TRẦN XUÂN HUY

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

TÓM TẮT:

Hoạt động tín dụng ngân hàng (NH) đóng một vai trò vô cùng quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Tuy vậy, vẫn còn nhiều bất cập trong hệ thống NH ở Việt Nam. Rủi ro là một điều không tránh khỏi, và nếu không được quản trị một cách hợp lý sẽ đem lại những hậu quả không đáng có, tác động xấu đến sự phát triển kinh tế. Do đó, tác giả chọn đề tài “Hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng của NH thương mại (NHTM)”, qua đó xin đưa ra một số giải pháp hạn chế rủi ro, xây dựng một hệ thống NH phát triển ngày càng vững mạnh.

Từ khóa: Ngân hàng, ngân hàng thương mại, Ngân hàng Nhà nước, doanh nghiệp.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Một lưu ý lớn hiện nay của hệ thống NHTM là vấn đề rủi ro tín dụng. Nợ xấu là một tiêu chí để xem xét tầm quan trọng của vấn đề này ở hệ thống NH đang ở mức độ nào. Đặc biệt là việc nhiều NHTM có công ty mẹ, cổ đông lớn, cổ đông chiến lược là các tập đoàn, các tổng công ty lớn, các DN lớn. Điều này có thể tạo ra mối nghi ngờ về việc một số NH có thể cố tình nới lỏng điều kiện cho vay đối với một số cá nhân hoặc tổ chức vì một số lý do nào đó, điều này có thể dễ dẫn tới những rủi ro tín dụng.

Theo tính toán của NHNN, tỷ lệ nợ xấu trong toàn ngành NH ở thời điểm cuối năm 2013 ở mức 2,5% (tỷ lệ này năm 2012 là 2,1%), tỷ lệ nợ xấu đối với một số khoản vay đặc biệt ở mức khoảng 6,5%. Như đã phân tích, việc tỷ lệ nợ xấu tăng là yếu tố quan trọng cho thấy “sức khỏe” của toàn khối NH. Hơn nữa nhiều chuyên gia cho rằng, cách phân loại các khoản vay và dự phòng của Việt Nam không thể khắt khe như theo quy định của chuẩn mực lập báo cáo tài chính quốc tế (IFRS). Chính vì vậy, các NH Việt Nam phải đương đầu với nhiều khó khăn liên quan đến chất lượng tài

sản và vốn, tăng trưởng tín dụng cao sẽ dẫn đến chất lượng các khoản vay đi xuống, các quy định thường lỏng lẻo hơn khi NH mở rộng quá nhanh.

2. TÌNH HÌNH QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG TẠI MỘT SỐ NH TẠI VIỆT NAM

Nhiều NH đang phải đối mặt với con số nợ xấu lên đến hàng nghìn tỷ đồng. Trong đó cá biệt có NH nợ xấu tăng hơn gấp đôi so với đầu năm. Lướt qua báo cáo tài chính 2014 của một số NH có một hiện tượng khiến nhiều người không thể không lưu tâm: trong khi dư nợ cho vay sụt giảm, nợ xấu của nhiều NH đang tăng nhanh. Điều này xảy ra không chỉ ở những NH nhỏ, mà ở ngay cả những NH lớn, đặc biệt là các NHTM quốc doanh.

Trong bản báo cáo tài chính riêng lẻ giữa niên độ đề ngày 20/4/2014 của NH TMCP Ngoại Thương (Vietcombank), bên cạnh con số lợi nhuận trước thuế giảm 112 tỷ đồng so với cùng kỳ năm ngoái (chỉ đạt 1662,85 tỷ đồng) thì một chỉ tiêu khác khiến nhiều người không khỏi băn khoăn là dư nợ và nợ xấu. Trong khi tổng dư nợ cho vay khách hàng giảm 1.195 tỷ đồng, từ 208.085 tỷ đồng xuống 206.890 tỷ đồng, thì số nợ bị phân loại từ nhóm 3 đến nhóm 5 của VCB lại

tăng mạnh. Tính đến ngày 31/3/2014, tổng nợ xấu của Ngân hàng này lên tới 5.873,4 tỷ đồng, tăng 40,69%. Diễn biến này khiến tỉ lệ nợ xấu của họ tăng từ khoảng 2% hồi đầu năm lên 2,84%. Đây sẽ là thách thức cho Vietcombank trong việc kiểm soát tỉ lệ nợ xấu dưới 2,8% vào cuối năm như phát biểu mới đây của Tổng Giám đốc Nguyễn Phước Thanh.

Đối với NH TMCP Công Thương (Vietinbank), số liệu trong bản báo cáo tài chính riêng lẻ quý 1 của NH này cho thấy, tổng số nợ xấu đã tăng tới 139%, tức là hơn gấp đôi, từ 2.165 tỷ đồng cuối năm 2011 lên 5.176,7 tỷ đồng chỉ sau 3 tháng. Tăng mạnh nhất là các khoản nợ nhóm 4, từ hơn 200 tỷ lên 817 tỷ đồng, và nợ nhóm 3, từ 1.053 tỷ lên 3.358,5 tỷ đồng. Hệ quả tất yếu của sự sụt giảm chất lượng các khoản cho vay của nhà băng này là số tiền trích lập dự phòng rủi ro cho vay khách hàng tăng từ 2.994 tỷ đồng cuối năm trước lên 3.738 tỷ đồng.

Ở khối NH TMCP tư nhân, dù số lượng nợ xấu ít hơn nhưng cũng không nằm ngoài xu hướng tăng lên. NH Á Châu (ACB), một trong những nhà băng có tỉ lệ nợ xấu trong năm 2013 ở mức thấp thì sau 3 tháng đầu năm cũng đã ghi nhận sự sụt giảm khá mạnh chất lượng các khoản cho vay khách hàng. Cụ thể, theo thuyết minh báo cáo tài chính giữa niên độ đề ngày 20/4/2014, tổng dự nợ cho vay khách hàng của nhà băng này chỉ tăng chưa tới 1,8%, nhưng nợ xấu lại tăng tới 38,8%, từ 873,4 tỷ đồng của cuối năm 2014, lên 1.212,5 tỷ đồng. Tại Đại hội cổ đông ngày 30/3 mới đây của ACB, Tổng Giám đốc Lý Xuân Hải cho biết khoảng 60% nợ xấu của NH có liên quan đến bất động sản.

Tình hình nợ xấu tăng cũng được ghi nhận ở một số NH khác như Eximbank (tăng 14,5%, từ 1.202,9 tỷ đồng lên 1.377,2 tỷ đồng) và SHB (tăng 18,17%, lên 769,8 tỷ đồng). Trong đó đáng chú ý là dù dư nợ giảm tới hơn 5.000 tỷ đồng so với đầu năm nhưng nhà tài trợ chính cho VLeague lại ghi nhận thêm hơn 174 tỷ đồng nợ xấu.

3. ĐỀ XUẤT BIỆN PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG

Một là, xây dựng chính sách tín dụng hợp lý. Chính sách tín dụng của một NH cần bao quát các

vấn đề sau: giới hạn về mặt địa lý, lĩnh vực đầu tư tín dụng, thể thức cho vay, giới hạn kỳ hạn nợ, thời hạn cho vay, tiêu chuẩn khách hàng và tài sản đảm bảo, mức cho vay một khách hàng, một nhóm khách hàng, thẩm quyền và thủ tục thanh lý thu hồi nợ, tiêu chuẩn tài chính tối thiểu khách hàng cần. Tùy theo đặc điểm, quy mô hoạt động của từng NH để xây dựng chính sách tín dụng hợp lý. Trong quá trình thực hiện, các NH cần đúc rút kinh nghiệm, phát hiện những chỗ bất hợp lý, chưa phù hợp để kiến nghị, bổ sung, hoàn chỉnh chính sách.

Hai là, nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng. Trong nền kinh tế thị trường, mối quan hệ giữa DN và NH ngày càng được khẳng định. NH lựa chọn DN từ các tiêu chuẩn cần phải có để thành lập quan hệ tín dụng như: tư cách, năng lực hoạt động, sức mạnh tài chính, điều kiện hoạt động và tài sản đảm bảo. Trong đó năng lực hoạt động và sức mạnh tài chính thể hiện cho khả năng tài chính của doanh nghiệp, là yếu tố cơ bản quyết định sự kết dính mối quan hệ.

Ba là, mở rộng cạnh tranh. Trước hết, NH cần mở rộng quan hệ tín dụng nhằm phân tán rủi ro. Các NHTM cần phải mở rộng quan hệ tín dụng với tất cả các thành phần kinh tế, đặc biệt là kinh tế ngoài quốc doanh. Biện pháp phân tán rủi ro là tránh tập trung quá lớn vào một lĩnh vực đầu tư, vào một mặt hàng không có sức mạnh cạnh tranh... để đến khi doanh nghiệp không có khả năng trả nợ thì NH sẽ không chịu ảnh hưởng lớn. Vì thế, các NHTM phải phân tán rủi ro bằng cách cho vay vào nhiều đối tượng, nhiều khách hàng khác nhau với nhiều lĩnh vực khác nhau. Sau đó, NH tiến hành đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ tín dụng. Đây là biện pháp nhằm phân tán rủi ro đã được các NH trên thế giới áp dụng một cách có hiệu quả. Muốn đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ thì các NH phải tăng cường các trang thiết bị hiện đại như: máy vi tính, máy fax cũng như cơ sở vật chất, thiết bị kho tàng; đồng thời phải đào tạo, nâng cao trình độ ngoại ngữ, vi tính thu thập thông tin thị trường... cho cán bộ; phải từng bước chuyển dịch cơ cấu từ vốn bán lẻ sang bán buôn, mở rộng và phát triển dịch vụ đã có như thanh toán quốc tế, bảo lãnh, kinh doanh ngoại tệ, thanh toán L/C... Tuy nhiên, muốn đa

dạng hóa dịch vụ NH đòi hỏi các NH phải có một khoản chi phí lớn về tiền của vì nó phụ thuộc vào quá trình hiện đại hóa công nghệ NH cả về máy móc thiết bị lẫn trình độ tinh thông nghiệp vụ mới của cán bộ.

Năm là, duy trì quan hệ khách hàng lâu dài. Thiết lập mối quan hệ tốt và lâu bền với khách hàng, giúp các NHTM có điều kiện nắm vững các thông tin có liên quan tới khách hàng, các NH sẽ

có đối sách thích hợp để có thể đứng vững trong môi trường cạnh tranh. Để thiết lập mối quan hệ tốt, lâu bền với khách hàng, NH phải có kế hoạch củng cố và nâng cao chất lượng hoạt động, đề cao uy tín của NH trên thị trường, thông qua việc cải thiện và mở rộng thêm nhiều hình thức phục vụ, đổi mới tác phong kinh doanh, thu hút thêm nhiều khách hàng đối với NH như những người bạn tin cậy ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Tiền tệ, NH và thị trường tài chính của Frederic S. Mishkin - NXB Khoa học kỹ thuật.*
2. *Quản trị rủi ro trong kinh doanh NH của PGS.TS. Nguyễn Văn Tiến - NXB Thống kê*
3. *Quản trị NHTM của PGS.TS. Phan Thị Thu Hà - NXB Giao thông vận tải*
4. *Báo cáo tài chính năm 2011 của NHTM cổ phần Á Châu.*

Ngày nhận bài: 18/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 3/4/2015.

LIMITING OF CREDIT RISK IN COMMERCIAL BANK

● **TRAN XUAN HUY**

Faculty of Finance and Banking- University of Economic and Technical Industries

ABSTRACT:

Bank credit activities play an important role for the economic development of each country. However, there are still many drawbacks in the Vietnamese banking system. Risk is an inevitable in business and if it is not managed strictly, risks will bring negative consequences and adverse impact on economic growth. Therefore, this paper proposes solutions for limiting risk in bank credit activities in order to build up a safe and efficient bank system in Vietnam.

Key words: Banks, commercial bank, the State Bank of Vietnam, enterprise.

NGUỒN NHÂN LỰC CHẤT LƯỢNG CAO CỦA VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ

● ThS. ĐỖ THỊ THU HƯƠNG

Khoa Quản trị - Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

TÓM TẮT:

Con người là nguồn lực quan trọng nhất, là nguồn lực của mọi nguồn lực, quyết định sự hưng thịnh của đất nước. Đại hội lần thứ IX của Đảng đã định hướng cho phát triển nguồn nhân lực Việt Nam là: “Người lao động có trí tuệ cao, có tay nghề thành thạo, có phẩm chất tốt đẹp, được đào tạo bồi dưỡng và phát triển bởi một nền giáo dục tiên tiến gắn liền với một nền khoa học, công nghệ hiện đại”.

Từ khóa: Nguồn nhân lực chất lượng cao, doanh nghiệp.

1. VAI TRÒ NGUỒN NHÂN LỰC CHẤT LƯỢNG CAO TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP QUỐC TẾ CỦA VIỆT NAM

Trong truyền thống Việt Nam xác định: "Hiền tài là nguyên khí của quốc gia". Còn nhà tương lai Mỹ Avill Toffer nhấn mạnh vai trò của lao động tri thức, theo ông "Tiền bạc tiêu mãi cũng hết, quyền lực rồi sẽ mất; Chỉ có trí tuệ của con người thì khi sử dụng không những không mất đi mà còn lớn lên".

Nguồn nhân lực chất lượng cao là nguồn lực chính quyết định quá trình tăng trưởng và phát triển kinh tế - xã hội nói chung. Nguồn nhân lực chất lượng cao là bộ phận quan trọng nhất của nguồn nhân lực. Nguồn nhân lực, nguồn lao động là nhân tố quyết định việc khai thác, sử dụng, bảo vệ và tái tạo các nguồn lực khác.

Giữa nguồn lực con người, vốn, tài nguyên thiên nhiên, cơ sở vật chất kỹ thuật, khoa học công nghệ v.v... có mối quan hệ với nhau, nhưng trong đó nguồn nhân lực được xem là năng lực nội sinh chi phối quá trình phát triển kinh tế - xã hội của

mỗi quốc gia. So với các nguồn lực khác, nguồn nhân lực với yếu tố hàng đầu là trí tuệ, chất xám có ưu thế nổi bật ở chỗ nó không bị cạn kiệt nếu biết bồi dưỡng, khai thác và sử dụng hợp lý, còn các nguồn lực khác dù nhiều đến đâu cũng chỉ là yếu tố có hạn và chỉ phát huy được tác dụng khi kết hợp với nguồn nhân lực một cách có hiệu quả. Vì vậy, con người với tư cách là nguồn nhân lực, là chủ thể sáng tạo, là yếu tố bản thân của quá trình sản xuất, là trung tâm của nội lực, là nguồn lực chính quyết định quá trình phát triển kinh tế - xã hội.

Nguồn nhân lực chất lượng cao là một trong những yếu tố quyết định sự thành công của quá trình hội nhập quốc tế nói riêng hiện nay. Khi đất nước ta đang bước vào giai đoạn chủ động hội nhập quốc tế, nâng cao và khẳng định vị thế của mình, việc tiếp cận kinh tế tri thức trong điều kiện phát triển kinh tế - xã hội còn thấp, do đó yêu cầu nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, nhất là trí lực có ý nghĩa quyết định tới sự thành công và phát triển bền vững của đất nước. Đảng ta đã xác

định phải lấy việc phát huy chất lượng nguồn nhân lực làm yếu tố cơ bản cho sự phát triển nhanh và bền vững.

Nguồn nhân lực chất lượng cao là điều kiện để rút ngắn khoảng cách tụt hậu, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và đẩy nhanh hợp tác giao lưu học hỏi kinh nghiệm với các nước. Đây là một nhân tố quan trọng trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của nước ta.

2. THỰC TRẠNG NGUỒN NHÂN LỰC CHẤT LƯỢNG CAO HIỆN NAY

Theo số liệu mới nhất về dân số tính đến năm 2014, Việt Nam có trên 50 triệu lao động trên tổng số 90 triệu dân và là một nước có nguồn lao động dồi dào so với nhiều nước trong khu vực và trên thế giới. Trong số 90 triệu dân thì chiếm tới 50% là số người nằm trong độ tuổi lao động và nhóm tuổi từ 15 tới 34 tuổi chiếm hơn 45% tổng số lực lượng lao động. Cũng theo số liệu này thì hàng năm có khoảng từ 1,5 đến 1,7 triệu người nhập vào lực lượng lao động. Cùng với chính sách mở cửa, đổi mới và hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu, làn sóng đầu tư trong nước cũng như đầu tư trực tiếp nước ngoài ngày càng tăng lên, các doanh nghiệp trong nước được thành lập mới ngày càng nhiều đã tạo ra một lượng cầu nhân lực có chất lượng cao ngày càng lớn. Đối với các doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài hoặc doanh nghiệp liên doanh với nước ngoài thì các nhà đầu tư là người nước ngoài thường ưu tiên tuyển dụng lao động có chất lượng cao ngay ở Việt Nam, vì lao động Việt Nam là người am hiểu khá nhiều lĩnh vực, tập quán, có nhiều mối quan hệ và mức lương trả cho họ thường thấp hơn so với lao động từ nước ngoài. Để cạnh tranh với các doanh nghiệp Việt Nam, các nhà đầu tư là người nước ngoài sẵn sàng trả mức lương cho người lao động cao hơn rất nhiều so với các doanh nghiệp Việt Nam. Vì thế, sự cạnh tranh về nguồn nhân lực có chất lượng cao ngày càng gay gắt. Kết quả cuộc điều tra 63.000 doanh nghiệp ở 36 tỉnh, thành phố trên cả nước do Bộ Kế hoạch và Đầu tư tiến hành năm 2013 cho thấy, nguồn nhân lực chất lượng cao có thể tham gia quản lý tại Việt Nam cũng mới chỉ

đáp ứng khoảng 40% nhu cầu. Đặc biệt những nhân sự cấp cao của Việt Nam đang đứng trước một nguy cơ khủng hoảng trầm trọng vì không đủ khả năng bắt kịp sự phát triển của nền kinh tế. Cũng theo kết quả cuộc điều tra này, tỷ lệ giám đốc doanh nghiệp có trình độ thạc sỹ chỉ là 2,99%, đại học là 37,82% và cao đẳng là 3,56% trong khi đó tỷ lệ có trình độ trung học chuyên nghiệp là 12,33% và trình độ tốt nghiệp trung học phổ thông trở xuống chiếm tới 43,30%.

Theo nhận định của nhiều chuyên gia có trách nhiệm thì nguồn lao động chất lượng cao trong một số lĩnh vực như cơ khí chế tạo, tự động hóa, vật lý nguyên tử, kinh doanh thương mại quốc tế, kế toán kiểm toán, tín dụng, ngân hàng vẫn sẽ tiếp tục bị thiếu hụt và khan hiếm. Hầu hết các tổ chức doanh nghiệp khi được hỏi đều cho rằng tuyển dụng được cán bộ nghiệp vụ giỏi đã khó, nhưng tuyển dụng được cán bộ quản lý giỏi còn khó hơn rất nhiều. Đồng thời, việc giữ lao động giỏi ở lại doanh nghiệp cũng là việc không dễ dàng. Điều này một lần nữa cho thấy, trong tương lai khi mà cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu qua đi, các doanh nghiệp sẽ tiến hành tái cấu trúc và nhu cầu nhân lực có chất lượng cao ngày càng tăng lên. Khi đó sự mất cân đối giữa cung và cầu về lao động sẽ diễn ra ngày càng trầm trọng hơn và Việt Nam cần có những biện pháp hiệu quả để giải quyết vấn đề này ngay từ bây giờ.

3. ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CHẤT LƯỢNG CAO, ĐÁP ỨNG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP

Một là, phải nâng cao nhận thức cho mọi cá nhân, tổ chức để hiểu rõ tầm quan trọng của việc xây dựng, phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao trong quá trình phát triển kinh tế tri thức và hội nhập vào nền kinh tế thế giới của nước ta hiện nay. Phải xác định cho rõ nguồn nhân lực là tài nguyên quý giá nhất của Việt Nam trong công cuộc đổi mới và phát triển đất nước. Một đất nước với nguồn tài nguyên thiên nhiên đang ngày càng bị cạn kiệt như ở Việt Nam, cần phải lấy nguồn nhân lực làm tài nguyên thay thế chính.

Hai là, cải thiện thông tin về nguồn nhân lực

theo hướng rộng rãi và dân chủ, làm cho mọi người thấy được tầm quan trọng của phát triển nguồn nhân lực của nước ta và trên thế giới; Mở những đợt tuyên truyền rộng rãi về nguồn nhân lực, chất lượng sinh sống, thông tin về học tập, giáo dục ngành nghề trong các tầng lớp nhân dân, nhất là trong thanh niên, học sinh.

Ba là, phải nâng cao giáo dục toàn diện, đổi mới cơ cấu tổ chức, cơ chế quản lý, nội dung, phương pháp dạy và học; thực hiện "chuẩn hóa, hiện đại hóa, xã hội hóa", chấn hưng nền giáo dục Việt Nam. Bên cạnh đó, cần đẩy mạnh công tác xã hội hóa giáo dục, cho phép các thành phần kinh tế trong và ngoài nước tham gia vào quá trình đào

tạo và phát triển nguồn nhân lực, nhất là nguồn nhân lực chất lượng cao đáp ứng yêu cầu hội nhập quốc tế phù hợp với luật pháp Việt Nam cũng là cần thiết trong bối cảnh hiện nay. Điều này rất phổ biến hiện nay, đơn cử như có rất nhiều trung tâm ngoại ngữ được thành lập nhằm thỏa mãn nhu cầu của mọi người giao lưu học hỏi hay có cơ hội kiếm việc tốt hơn.

Bốn là, Nhà nước phải có kế hoạch phối hợp tạo nguồn nhân lực từ nông dân, công nhân, trí thức; có kế hoạch khai thác, đào tạo, bồi dưỡng, sử dụng các nguồn nhân lực nhân tài cho đúng. Tạo điều kiện cho những người thật sự tài năng có cơ hội phát triển... ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Phạm Minh Hạc: *Nghiên cứu con người và nguồn nhân lực đi vào công nghiệp hoá - hiện đại hoá*, Nhà xuất bản Chính trị Quốc gia, Hà Nội, 2001, tr. 323.
2. TS. Nguyễn Hữu Dũng (2002), *Phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước và hội nhập quốc tế*, Tạp chí Lý luận chính trị số 8 - T8/2002.
3. Nguyễn Đắc Hưng, Phan Xuân Dũng: *Nhân tài trong chiến lược phát triển quốc gia*, Nhà xuất bản Chính trị quốc gia, Hà Nội 2004, trang 15.
4. *Phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao cho các trường đại học (18/07/2011)*, Thạc sĩ Trần Văn Hùng.
5. Trần Xuân Cầu, Mai Quốc Chánh (chủ biên 2008). *Kinh tế nguồn nhân lực, giáo trình*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.

Ngày nhận bài: 16/3/2015

Ngày chấp nhận đăng bài: 02/4/2015

HIGH QUALITY HUMAN RESOURCES IN VIETNAM IN INTERNATIONAL INTEGRATION PROCESS

● DO THI THU HƯƠNG, M.A

Faculty of Management- University of Economic and Technical Industries

ABSTRACT:

Human resources is considered as the most important resource. It determines the prosperity of country. The statement of 9th National Congress of the Communist Party of Vietnam figured out the way of developing human resources in Vietnam as "Employees with high intellectual, proficient skilled, good quality, is training and developing by an advanced education associated with a science, modern technology background".

Key words: High-quality human resources, enterprise.

ỨNG PHÓ VỚI BIẾN ĐỔI KHÍ HẬU Ở VIỆT NAM: CHÍNH SÁCH HUY ĐỘNG NGUỒN LỰC TÀI CHÍNH PHÁT TRIỂN HẠ TẦNG GIAO THÔNG

● ThS. NGUYỄN QUANG HÙNG
● ThS. NGUYỄN THỊ THÁI THỦY

Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

TÓM TẮT:

Biến đổi khí hậu đang trở thành mối đe dọa và thách thức lớn đối với phát triển bền vững của tất cả các nước trên thế giới. Việt Nam là quốc gia chịu ảnh hưởng nặng nề của biến đổi khí hậu đến phát triển kinh tế - xã hội. Thời gian qua, Việt Nam đã có nhiều chính sách tích cực nhằm ứng phó với biến đổi khí hậu, trong đó có chính sách huy động nguồn lực tài chính trong phát triển hạ tầng giao thông. Các chính sách này đã đem lại nhiều kết quả đáng kể, tuy nhiên vẫn còn những tồn tại, hạn chế cần bổ sung, hoàn thiện.

Từ khóa: Nguồn lực tài chính, biến đổi khí hậu, hạ tầng giao thông.

1. CHÍNH SÁCH CỦA VIỆT NAM THỜI GIAN QUA

Những năm gần đây, Việt Nam đã dành nhiều sự quan tâm đến biến đổi khí hậu (BĐKH) và đã có những hành động cụ thể để thích ứng và giảm thiểu các tác động do BĐKH gây ra.

- Về chủ trương của Đảng, sau Hội nghị Ban chấp hành Trung ương Đảng lần thứ 7, khóa XI đã ban hành Nghị quyết số 24-NQ/TW về “Chủ động ứng phó với biến đổi khí hậu, tăng cường quản lý tài nguyên và bảo vệ môi trường”, trong đó nhiệm vụ trọng tâm đã khẳng định “Thúc đẩy chuyển đổi mô hình tăng trưởng gắn với cơ cấu lại nền kinh tế theo hướng tăng trưởng xanh và phát triển bền vững”, để thực hiện nhiệm vụ này, nội dung của giải pháp thứ tư cũng đã chỉ ra “Đổi mới, hoàn thiện cơ chế, chính sách tài chính, tăng cường và đa dạng hóa nguồn lực cho ứng phó với biến đổi khí hậu, quản lý tài nguyên và bảo vệ

môi trường”. Điều này cũng phù hợp với thực hiện nhiệm vụ theo hướng tăng trưởng xanh.

- Nhà nước, Chính phủ đã ban hành Quyết định số 432/QĐ-TTg ngày 12/4/2012 về “Chiến lược Phát triển bền vững Việt Nam giai đoạn 2011-2020”. Chính sách huy động nguồn lực tài chính thể hiện trong nội dung các nhóm giải pháp, trong đó có giải pháp thứ hai về “Tăng cường các nguồn lực tài chính để thực hiện phát triển bền vững”. Quyết định số 1393/QĐ-TTg ngày 25/9/2012 “Phê duyệt Chiến lược quốc gia về tăng trưởng xanh”, đối với “Giải pháp thực hiện”, trong nội dung giải pháp số 14 về “Huy động nguồn lực thực hiện chiến lược tăng trưởng xanh” với 4 nội dung đưa ra, đáng chú ý có nội dung thứ hai đã chỉ rõ: “Ban hành cơ chế, chính sách khuyến khích các tổ chức tài chính, các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp nhỏ và vừa triển khai các hoạt động sản xuất kinh doanh theo tiêu chí tăng trưởng xanh”.

Thực hiện Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội đến năm 2020, những chính sách đột phá, trong đó có tái cơ cấu đầu tư để tập trung phát triển kết cấu hạ tầng giao thông đã được cụ thể hóa thành các nhiệm vụ cụ thể cần thực hiện tại các văn bản như: Nghị quyết số 13-NQ/TW ngày 16/1/2012 của Ban Chấp hành Trung ương về xây dựng hệ thống kết cấu hạ tầng đồng bộ nhằm đưa nước ta cơ bản trở thành nước công nghiệp theo hướng hiện đại vào năm 2020, Nghị quyết số 16/NQ-CP ngày 08/6/2012 của Chính phủ ban hành chương trình hành động thực hiện Nghị quyết số 13-NQ/TW, Quyết định số 1210/QĐ-TTg ngày 24/7/2014 phê duyệt đề án tái cơ cấu ngành giao thông vận tải phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa và phát triển bền vững giai đoạn đến năm 2020, các Quyết định phê duyệt chiến lược phát triển, quy hoạch chuyên ngành giao thông vận tải...

Như vậy, với quyết định của Chính phủ, việc xây dựng cơ chế, chính sách huy động nguồn lực tài chính đầu tư cho phát triển bền vững đã được khẳng định rõ ràng. Với Quốc hội, là cơ quan lập pháp, hiện nay đang trong quá trình nghiên cứu để nhận dạng, học hỏi kinh nghiệm các nước nhằm tiến tới xác lập khung thể chế cho tăng trưởng xanh ở nước ta.

2. ĐÁNH GIÁ CHUNG

2.1. Kết quả đạt được

Những năm qua, Việt Nam đã đạt được một số kết quả đáng kể trong việc huy động nguồn lực tài chính để ứng phó với biến đổi khí hậu, trong đó nhiều chính sách tài chính ưu tiên cho phát triển hạ tầng giao thông được chú trọng.

Một là, Chính phủ, các bộ, ngành của Việt Nam đã ban hành nhiều chính sách nhằm thu hút, khuyến khích các nhà đầu tư tập trung nguồn lực cho ứng phó với biến đổi khí hậu, bảo vệ môi trường. Huy động các nguồn lực tại chỗ, tranh thủ đóng góp, tham gia của các tổ chức, cá nhân cho công tác ứng phó với biến đổi khí hậu và cứu trợ, khắc phục thiên tai.

Hai là, Nhà nước đã có những ưu tiên bố trí kinh phí từ ngân sách cho các Chương trình ứng phó với biến đổi khí hậu và nghiên cứu khoa học về biến đổi khí hậu. Hàng năm, nguồn đầu tư từ

ngân sách cho công tác phòng tránh, giảm nhẹ thiên tai được tăng dần. Ngoài ra, còn bố trí ngân sách dự trữ một số vật tư thiết yếu để cứu trợ khẩn cấp, nhanh chóng khắc phục hậu quả thiên tai.

Ba là, nguồn vốn vay ưu đãi và viện trợ của nước ngoài được ưu tiên huy động để có nguồn lực lớn và tập trung cho ứng phó với biến đổi khí hậu. Bước đầu hình thành cơ chế huy động nguồn lực hợp tác quốc tế để ứng phó với biến đổi khí hậu như Chương trình hỗ trợ ứng phó với biến đổi khí hậu (SP-RCC) là chương trình cho vay theo phương thức hỗ trợ ngân sách, với Nhật Bản là nhà tài trợ chính và một số nhà tài trợ khác. Chương trình nhằm hỗ trợ cho Chính phủ Việt Nam thực hiện Chương trình mục tiêu quốc gia về ứng phó với biến đổi khí hậu (NTP-RCC) và Chiến lược quốc gia về ứng phó với biến đổi khí hậu, trong đó dành phần lớn cho các dự án của các bộ, địa phương về ứng phó với biến đổi khí hậu theo tiêu chí lựa chọn dự án đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt.

2.2. Tồn tại, hạn chế

Theo đánh giá của Bộ Tài chính, hệ thống kết cấu hạ tầng giao thông ở nước ta đã phát triển nhưng còn lạc hậu, kém tính kết nối; mật độ giao thông đã vượt quá năng lực lưu thông, chưa đáp ứng được so với yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Sự yếu kém của hệ thống kết cấu hạ tầng giao thông thể hiện ở từng lĩnh vực như: về kết cấu hạ tầng giao thông đường bộ, chất lượng của các tuyến đường xuống cấp nghiêm trọng; nhiều tuyến vẫn chưa thông suốt bốn mùa; Kết cấu hạ tầng giao thông đường sắt cũng đã trở nên lạc hậu so với nhiều nước trong khu vực. Ngay cả với kết cấu hạ tầng giao thông hàng không, mặc dù đã được nâng cấp, cải tạo song cơ sở vật chất kỹ thuật, trang thiết bị ở hầu hết các cảng hàng không đều lạc hậu, thiếu đồng bộ. Nếu không giải quyết kịp thời sẽ tạo thành “điểm nghẽn” trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

Mặc dù Chính phủ Việt Nam đã quan tâm và có những chính sách huy động các nguồn lực tài chính trong phát triển các dự án hạ tầng giao thông nhằm ứng phó với biến đổi khí hậu nhưng trong quá trình thực hiện, triển khai vẫn còn những tồn tại, hạn chế.

- **Thứ nhất**, vốn cho đầu tư xây dựng mặc dù đã được huy động ngoài ngân sách nhà nước với khối lượng lớn nhưng chưa đáp ứng đủ cho các mục tiêu xây dựng, phát triển kết cấu hạ tầng giao thông đã đề ra. Nguồn vốn ODA dành cho phát triển kết cấu hạ tầng giao thông ngày càng giảm sút sau khi Việt Nam trở thành nước có thu nhập trung bình. Các hình thức huy động vốn khác bị hạn chế do ảnh hưởng đến quy mô trần nợ công. Các chính sách về phí sử dụng dịch vụ hạ tầng chậm được đổi mới gây tâm lý xã hội không tốt và chưa làm cho người sử dụng thấy rõ trách nhiệm, nghĩa vụ trong đóng góp tham gia đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng giao thông.

- **Thứ hai**, việc cấp tín dụng của các ngân hàng đối với các dự án giao thông đang vấp phải một số khó khăn như vốn huy động chủ yếu là ngắn hạn, trong khi nhu cầu vay thực hiện các dự án thường rất dài (khoảng 20 đến 25 năm); năng lực tài chính của nhiều nhà đầu tư yếu, không đủ vốn chủ sở hữu tham gia vào dự án theo đúng cam kết, dẫn đến phải dừng thực hiện dự án. Một số chuyên gia nhận định, các dự án PPP, BOT giao thông vừa qua đều có tính khả thi cao, rủi ro doanh thu thấp nhưng chưa có hình thức đấu thầu cạnh tranh. Một trong những hạn chế chủ yếu của mô hình PPP là Nhà nước vẫn phải bố trí vốn tham gia vào các dự án. Trong khi đó, nợ công đã và đang tiệm cận trần cho phép, khả năng thu xếp vốn của Nhà nước chỉ dựa vào các nguồn vay nợ, sẽ tiếp tục bị hạn chế trong thời gian tới. Điều này cũng có nghĩa, mức độ phổ cập của mô hình PPP ở Việt Nam sẽ bị hạn chế.

- **Thứ ba**, năng lực tài chính của nhiều nhà đầu tư yếu kém, không đủ vốn chủ sở hữu tham gia vào dự án theo đúng cam kết dẫn đến phải dừng thực hiện dự án, bên cạnh đó, nhiều dự án bị chậm tiến độ do năng lực thi công của nhà thầu không đáp ứng yêu cầu, tiến độ giải phóng mặt bằng chậm;

- **Thứ tư**, nhiều dự án bị tăng tổng mức đầu tư ảnh hưởng đến hiệu quả dự án, khả năng trả nợ vay ngân hàng cũng như rất khó khăn trong việc tìm nguồn vốn bổ sung.

3. MỘT SỐ ĐỀ XUẤT, KIẾN NGHỊ

Để có nguồn tài chính đầu tư cho phát triển hạ tầng giao thông nhằm ứng phó với biến đổi khí hậu cần có một cơ chế, chính sách hợp lý đòi hỏi có sự thống nhất từ Trung ương đến địa phương trên tất cả các mặt.

- Chính phủ chỉ đạo các bộ, ngành liên quan sớm hoàn chỉnh các thể chế, chính sách về đầu tư, phí sử dụng kết cấu hạ tầng giao thông. Sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện các thể chế chính sách về sắp xếp đổi mới doanh nghiệp; có biện pháp tháo gỡ khó khăn, hỗ trợ doanh nghiệp nhà nước thực hiện có hiệu quả tái cơ cấu sau khi đề án được phê duyệt.

- Bố trí ngân sách theo từng kỳ kế hoạch 5 năm và hàng năm cho Bộ GTVT đủ để đối ứng các dự án ODA.

- Đẩy mạnh thực hiện xã hội hóa đầu tư phát triển kết cấu hạ tầng giao thông, mở rộng các phương thức đầu tư. Vốn nhà nước chỉ tập trung đầu tư cho công tác quy hoạch, hỗ trợ đầu tư các công trình kết cấu hạ tầng giao thông trọng yếu, ngoài ra cần đẩy mạnh thu hút các nguồn vốn ngoài Nhà nước với các phương thức đa dạng như: phát hành trái phiếu chính phủ áp dụng cho các công trình giao thông quan trọng, có quy mô lớn; đầu tư theo các hình thức BOT, BTO, PPP áp dụng cho một số dự án có khả năng hoàn vốn; chủ yếu là các dự án đường bộ cao tốc, một số cầu cảng lớn, cảng biển...; đầu tư bằng nguồn vốn trái phiếu công trình áp dụng cho các dự án có khả năng hoàn vốn cao.

- Bộ Giao thông - Vận tải cần công khai thông tin về các dự án cần kêu gọi vốn đầu tư, tình hình triển khai thực hiện, nhu cầu vốn đầu tư... làm cơ sở tiếp cận thông tin nhằm thu hút các nhà đầu tư có năng lực. Việc lựa chọn chủ đầu tư phải được đánh giá một cách kỹ lưỡng, chỉ giao các dự án hạ tầng giao thông cho các chủ đầu tư thực sự có năng lực tài chính và kinh nghiệm đầu tư xây dựng quản lý trong lĩnh vực giao thông, xây dựng. Các chủ đầu tư cần nỗ lực hơn trong việc nâng cao năng lực tài chính, xây dựng phương án đầu tư phù hợp với năng lực, nhân lực và công nghệ để tiếp

cận với các nguồn vốn tín dụng, nhằm huy động đủ vốn cho dự án đầu tư.

- Kiến nghị với Quốc hội: Đề nghị Quốc hội tiếp tục ưu tiên và sửa đổi các cơ chế, chính sách để bố trí vốn cho các dự án công trình giao thông, nhất là sớm có chủ trương phát hành trái phiếu Chính phủ giai đoạn 2016-2020 để cấp vốn kịp thời cho các dự án quan trọng trong giai đoạn này, tạo điều kiện để Bộ GTVT hoàn thành nhiệm vụ được Đảng, Quốc hội và Chính phủ giao.

Là một trong những nước chịu ảnh hưởng nặng nề nhất, Việt Nam luôn coi ứng phó với biến đổi khí hậu là vấn đề có ý nghĩa sống còn. Việt Nam cần phải rà soát lại, bổ sung và hoàn chỉnh các chính sách, hệ thống luật pháp hiện hành liên quan đến huy động nguồn lực tài chính đầu tư cho phát triển hạ tầng giao thông, đảm bảo có một cơ chế tài chính vững chắc để chủ động trong cuộc chiến ứng phó với biến đổi khí hậu và tăng trưởng phát triển kinh tế, đưa đất nước phát triển bền vững ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo quốc gia tại Hội nghị cấp cao của Liên hợp quốc về Phát triển bền vững (RIO+20). “Thực hiện phát triển bền vững ở Việt Nam”. Hà Nội, 5/2012.
2. Nguyễn Đăng Bình. “Báo cáo đánh giá tình hình đầu tư của Việt Nam sau 5 năm gia nhập WTO và các khuyến nghị chính sách”. Hà Nội tháng 8/2012.
3. Bộ kế hoạch và đầu tư. “Huy động nguồn tài chính ứng phó với biến đổi khí hậu”. Báo cáo nghiên cứu đề xuất cơ chế chính sách huy động và sử dụng vốn ODA và các nguồn tài chính bên ngoài cho ứng phó với Biến đổi khí hậu ở Việt Nam. Hà Nội tháng 7/2011.
4. Chính phủ, Quyết định số 1393/QĐ-TTg ngày 25/9/2012. “Phê duyệt Chiến lược quốc gia về tăng trưởng xanh”.
5. UNEP; ISPONRE; Hanns Seidel Foundation. “Hướng tới nền kinh tế xanh. Lộ trình cho phát triển bền vững và xóa đói giảm nghèo”. Báo cáo Tổng hợp phục vụ các nhà hoạch định chính sách. NXB NN-Hà Nội, 2011.

Ngày nhận bài: 16/3/2015

Ngày chấp nhận đăng bài: 04/4/2015

RESPONDING TO CLIMATE CHANGE IN VIETNAM: POLICY OF MOBILIZATION FINANCIAL RESOURCES FOR DEVELOPING TRAFFIC INFRASTRUCTURE

● NGUYEN QUANG HUNG, M.A

● NGUYEN THI THAI THUY, M.A

University of Economic and Technical Industries

ABSTRACT:

Climate change is becoming a threat and major challenge for sustainable development of all countries in the world. Vietnam is one of the countries most affected by climate change. Recently, Vietnam has issued many positive policies to cope with climate change, including the mobilization of financial resources in the development of transport infrastructure. These policies have brought significant results. However, these policies still have drawbacks. This paper makes proposals to advance these policies.

Key words: Financial resources, global climate change, traffic infrastructure.

LẬP DỰ TOÁN CHI PHÍ DỰA TRÊN HOẠT ĐỘNG: KHẢ NĂNG ÁP DỤNG TRONG CÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC TRÊN THẾ GIỚI VÀ Ở VIỆT NAM

● ThS. HÀ VĂN CÂN

Trường Cao đẳng Công nghệ và KTCN

TÓM TẮT:

Những khó khăn, thách thức trong phát triển kinh tế cuối những năm 1980 đã dẫn tới việc tìm tòi và xây dựng các công cụ mới trong lĩnh vực kế toán chi phí. Với tầm quan trọng ngày càng tăng của các chi phí gián tiếp, cần phải gắn đầy đủ chi phí gián tiếp vào tổng chi phí của sản phẩm hoặc dịch vụ. Trong bối cảnh này, mô hình Dự toán chi phí dựa trên hoạt động (Activity Based Costing - ABC) do Robin Cooper và Robert S. Kaplan đề xuất đã nổi lên và thu hút được sự quan tâm của giới học thuật cũng như của các doanh nghiệp. Hiện nay, ABC đã vượt ra ngoài phạm vi các doanh nghiệp để đến với các tổ chức kinh tế - xã hội khác, trong đó có các tổ chức trong ngành giáo dục và đào tạo, y tế.

Từ khóa: Lập dự toán chi phí, trường đại học, thế giới, Việt Nam.

1. LẬP DỰ TOÁN CHI PHÍ DỰA TRÊN HOẠT ĐỘNG (ABC)

ABC là một phương pháp tiếp cận để xác định chi phí và giám sát các hoạt động SXKD, bao gồm theo dõi sự tiêu tốn các nguồn lực và lập dự toán chi phí cho các sản phẩm đầu ra hoàn chỉnh. Trong ABC, các nguồn lực được gán cho các hoạt động, và các hoạt động được gán cho các đối tượng phải chịu chi phí, sau đó sử dụng các nhân tố phát sinh chi phí để gán chi phí của hoạt động vào sản phẩm đầu ra. ABC tập trung sự chú ý vào các nhân tố phát sinh chi phí, các hoạt động gây ra chi phí. ABC sử dụng các nhân số phát sinh chi phí dựa trên giao dịch, chẳng hạn như số lượng đơn đặt hàng nhận được. Theo cách này, chi phí biến đổi dài hạn (thường được các phương pháp truyền thống coi là chi phí cố định) có thể được quy cho sản phẩm.

1.1. Lợi ích của ABC:

+ ABC cung cấp cho doanh nghiệp những thông tin tốt hơn để đưa ra được những quyết định dựa trên giá trị và có hiệu quả hơn; cho phép các nhà quản lý cải tiến việc phân tích và hiểu rõ hơn về lợi nhuận ròng do sản phẩm và khách hàng mang lại, từ đó đưa ra các quyết định về giá chính xác hơn.

+ ABC làm tăng sự hiểu biết về các chi phí thay đổi và các nhân tố phát sinh chi phí; giúp nhìn rõ các hoạt động cần có chi phí (cũng như các hoạt động không tính được bằng giá trị), từ đó cho phép các nhà quản lý giảm thiểu hoặc cắt bỏ chúng.

+ ABC cho phép xem xét chi phí vận hành một cách toàn diện và có hiệu quả hơn, giúp tìm được những cách thức tốt hơn để phân bổ và cắt bỏ các chi phí thay đổi.

+ ABC còn hỗ trợ kỹ thuật cho việc quản lý và nâng cao hiệu quả làm việc, ví dụ như cải tiến liên tục và thể điểm cân bằng.

1.2. Đặc điểm của mô hình

ABC tập trung vào việc phân tích các hoạt động có cấu trúc trong toàn bộ công ty. Nguyên lý cơ bản của mô hình này khá đơn giản. Xuất phát từ giả định rằng, các nguồn lực được sử dụng trong quá trình hoạt động, do đó phải sử dụng các khoản chi phí. Trong khi các mô hình dự toán chi phí truyền thống chú trọng nguyên tắc “mỗi sản phẩm tiêu thụ một số lượng nhất định các nguồn lực”, thì trong ABC, trọng tâm của quá trình lại là các hoạt động tiêu thụ nguồn lực, và sau đó những nguồn lực này được phân bổ cho các sản phẩm. Điều này có nghĩa là, trong mô hình ABC, chi phí của sản phẩm gồm tổng chi phí cho tất cả các hoạt động liên quan đến thiết kế, sản xuất và thương mại hóa sản phẩm.

Các chi phí này được quy thành các nhóm chi phí, và sau đó được gán cho sản phẩm thông qua nhân tố phát sinh chi phí. Nói cách khác, mô hình ABC gán chi phí gián tiếp cho các sản phẩm thông qua một quá trình có hai cấp độ: thứ nhất, các chi phí này được coi là đóng góp vào tổng chi phí; thứ hai, chúng được phân bổ cho các sản phẩm, dựa trên mức độ mà sản phẩm sử dụng các hoạt động.

1.3. Các hoạt động

Trong ABC, các hoạt động được xác định và xem xét theo 4 cấp độ:

a. Các hoạt động cấp đơn vị: Hoạt động cấp đơn vị đại diện cho các hoạt động cần thiết cho một sản phẩm hoặc dịch vụ duy nhất được thực hiện. Số lượng nguồn lực tiêu thụ bởi các hoạt động này tỷ lệ thuận với số lượng đơn vị được sản xuất ra hoặc được thực hiện.

b. Các hoạt động cấp lô: Là hoạt động mà một sản phẩm hay dịch vụ mới được đặt hàng. Chúng độc lập với số lượng đơn vị được sản xuất ra, nhưng các nguồn lực tiêu thụ tỷ lệ thuận với số lượng, ví dụ như số lượng các đơn đặt hàng.

c. Các hoạt động để duy trì sản phẩm và duy trì

khách hàng: Các hoạt động duy trì sản phẩm và khách hàng đại diện cho các công việc được thực hiện bởi một tổ chức để có thể cho ra đời sản phẩm hoặc dịch vụ và bán cho khách hàng. Tất nhiên, các nguồn lực được tiêu thụ trong các hoạt động này có mối quan hệ độc lập với sản lượng. Đó là các hoạt động bảo trì, cập nhật tính năng kỹ thuật của sản phẩm, nghiên cứu và tìm sự trợ giúp về thương mại, hỗ trợ kỹ thuật cho một sản phẩm hoặc dịch vụ.

d. Các hoạt động duy trì cơ sở vật chất: Đây là những hoạt động hỗ trợ không liên quan đến sản phẩm. Một số nhà nghiên cứu ủng hộ quan điểm không nên phân bổ nguồn lực tiêu thụ để thực hiện các hoạt động duy trì cơ sở vật chất cho các sản phẩm hoặc dịch vụ thương mại. Tuy nhiên, cần phải xem xét về chi phí duy trì cơ sở vật chất nhưng không quy chúng vào chi phí của sản phẩm. Ở mức này, có các hoạt động hành chính và quản lý, vệ sinh, bảo trì và an ninh.

1.4. Nhân tố phát sinh chi phí

Ở giai đoạn thứ hai, ABC gán chi phí cho hoạt động vào các đối tượng chi phí, thông qua các nhân tố phát sinh chi phí - các nhân tố khiến cho các hoạt động và các sản phẩm và dịch vụ có mối quan hệ tương quan với nhau. Nhân tố phát sinh chi phí được sử dụng để xác định cách thức các sản phẩm/dịch vụ tiêu tốn hoạt động. Nhân tố phát sinh chi phí là một sự kiện đi kèm một hoạt động gây ra sự tiêu thụ nguồn lực, là một sự đánh giá định lượng sản phẩm đầu ra của một hoạt động. Đối với mỗi hoạt động cần phải có một nhân tố phát sinh chi phí phù hợp.

Một hệ thống dựa trên mô hình ABC có thể có 3 loại nhân tố phát sinh chi phí: Nhân tố phát sinh chi phí giao dịch, Nhân tố phát sinh chi phí thời gian và Nhân tố phát sinh chi phí cường độ hoặc trả tiền trực tiếp.

Nhân tố phát sinh chi phí giao dịch là số lượng các thiết lập, số lượng đơn đặt hàng, v.v... Chúng được sử dụng khi các đơn vị tiêu thụ một nguồn lực như nhau của hoạt động này. Nó là nhân tố phát sinh chi phí ít tốn kém nhưng cũng kém chính xác, bởi vì nó giả định rằng cùng một số

lượng nguồn lực được sử dụng mỗi khi một hoạt động được thực hiện.

Nhân tố phát sinh chi phí thời gian đại diện cho thời gian cần thiết để thực hiện một hoạt động. Chúng là thời gian cần thiết để chuẩn bị cho một đơn hàng; thời gian dành cho việc kiểm tra sản phẩm; hoặc những giờ lao động. Nhân tố phát sinh chi phí này chính xác hơn nhưng nó gây tốn kém hơn cho hệ thống ABC.

Tuy nhiên, các nhân tố phát sinh chi phí không phải là luôn luôn chính xác hoặc là phù hợp nhất. Ví dụ, trong trường hợp chi phí cho mỗi giờ giới thiệu một đơn hàng mới, nhân tố phát sinh chi phí thời gian giả định rằng, số giờ tiêu tốn cho giới thiệu đơn hàng mới có chi phí như nhau, bỏ qua sự cần thiết có thể phải có cán bộ chuyên môn cao hoặc các thiết bị đắt tiền hơn để giới thiệu một số đơn đặt hàng mới. Như vậy, các nhân tố phát sinh chi phí cường độ hoặc trả tiền trực tiếp phù hợp hơn, và có thể nói nó chính xác hơn nhân tố phát sinh chi phí thời gian.

Việc xác định số lượng các nhân tố phát sinh chi phí là rất quan trọng khi thiết kế hệ thống. Trong thực tế, việc gán chi phí gián tiếp chính xác cao, đòi hỏi một số lượng lớn các nhân tố phát sinh chi phí. Nói đúng hơn, số lượng tối thiểu các nhân tố phát sinh chi phí cần thiết cho một hệ thống ABC phụ thuộc rất nhiều vào mức độ chính xác mong muốn. Sau khi đã xác định được số lượng tối thiểu các nhân tố phát sinh chi phí cho một hệ thống cụ thể, có thể lựa chọn các nhân tố phát sinh chi phí thỏa đáng từ trong số đó.

2. ABC VỚI CÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC TRÊN THẾ GIỚI VÀ Ở VIỆT NAM

Nhu cầu ngày càng tăng về hợp lý hóa chi phí và chính sách tài chính eo hẹp trong khu vực công những năm gần đây chắc chắn không thể không gây khó khăn thêm cho hệ thống kế toán của nó, cụ thể là kế toán phân tích và hệ thống kiểm soát nội bộ. Với tư cách là những công cụ quản lý quan trọng, các hệ thống như ABC và Thẻ điểm cân bằng sẽ đóng một vai trò ngày càng quan trọng đối với mức độ hiệu quả của các tổ chức trong khu vực công và trong việc hiện đại hóa quản lý.

Các trường đại học sẽ phải chấp nhận thực tế này. Điều này có nghĩa là nếu có kiến thức sâu về chi phí cho mỗi ngành học, mỗi khóa học, mỗi học sinh, mỗi dự án nghiên cứu, mỗi dịch vụ cung cấp cho khách hàng bên ngoài, và bất kỳ dịch vụ nào khác được cung cấp cho cộng đồng thì sẽ biết được tỷ lệ lợi nhuận - chi phí cho mỗi hạng mục chi phí phải như thế nào thì mới tạo ra kết quả tốt.

Một số nhà nghiên cứu cho rằng, các hệ thống kế toán chi phí truyền thống không thể cung cấp dữ liệu chính xác về kiểm soát chi phí và đánh giá hiệu suất hoạt động; và hậu quả là các thông tin cần thiết đã không được cung cấp để các nhà quản lý trường đại học đưa ra những quyết định đúng đắn. Hơn nữa, cần chú ý đến một thực tế là trong những năm gần đây, kế toán quản trị đã liên quan chặt chẽ với quản lý các trường đại học. Vì vậy, cần phải có một hệ thống kế toán chi phí hiệu quả hơn - đó là một hệ thống kế toán quản trị - để lập kế hoạch, theo dõi, giám sát và phân bổ chi phí được chính xác hơn. Tuy nhiên, thiết kế, giám sát và bảo trì một hệ thống như vậy đòi hỏi phải có thêm các nỗ lực về nhân sự và vật chất.

Ở châu Âu, khi phải đối mặt với chính sách hợp lý hóa việc cấp phát kinh phí, các nhà quản lý trường đại học đã thừa nhận cần phải có một cách tiếp cận mới để quản lý chiến lược; cần có một cái nhìn toàn diện về các hoạt động. Các nhà quản lý giáo dục đại học (GDĐH) ở Vương quốc Anh bắt đầu sử dụng ABC vào giữa những năm 1980. Để giải quyết những thách thức về tài chính cho GDĐH, các cơ quan cung cấp tài chính cho GDĐH đã ban hành hướng dẫn về lập dự toán chi phí, trong đó có khuyến nghị một mô hình gần như là ABC. Những hướng dẫn này đề cập đến chi phí, nguồn lực, các hoạt động, các nhân tố phát sinh chi phí và kết quả đầu ra. Trong hướng dẫn cũng xác định 6 giai đoạn chính:

1. Xác định các nguồn lực được sử dụng (nhân viên, vật tư tiêu hao, thiết bị...);
2. Xác định các sản phẩm (các khóa học, dự án nghiên cứu, tài liệu làm việc, tư vấn...);
3. Xác định các hoạt động (giảng dạy, nghiên

cứu, thủ tục nhập học, các dịch vụ thư viện, đăng ký...);

4. Gán các nguồn lực được sử dụng cho hoạt động;

5. Gán các hoạt động với các sản phẩm thông qua các nhân tố phát sinh chi phí (nhân viên, sinh viên, địa điểm, không gian...);

6. Phân tích và lập mối quan hệ tương quan cho các kết quả.

Ở Mỹ, sự tiến bộ có thể nhận thấy trong công tác kế toán quản trị ở các trường đại học là, việc lập ngân sách cho các hạng mục chi phí được thực hiện rất chặt chẽ ở các đơn vị cấp phòng, ban của trường. ABC cũng đã được sử dụng trong GDDH để kiểm tra tính hợp lý của chi phí cho các dịch vụ hỗ trợ khác không phải là dịch vụ miễn phí. Hơn nữa, việc chứng minh rằng các nhóm sinh viên khác nhau có thể có chi phí khác nhau đáng kể đã được củng cố thông qua sử dụng ABC. Tuy nhiên, theo các báo cáo nghiên cứu, mặc dù đã có sự cải thiện về sử dụng ABC trong GDDH, vẫn có rất ít hướng dẫn thực tế về thu thập dữ liệu hoạt động của giảng viên, nhân viên. Nói chung, các sáng kiến lập dự toán chi phí chưa có nhiều thành tựu; một phần vì chưa có sự quan tâm đầy đủ đến việc phân bổ thời gian của giảng viên, nhân viên cho các hoạt động; một phần là do ít sử dụng các phương pháp phổ biến (ví dụ như bảng chấm công); việc xác định tỷ lệ phần trăm còn theo cảm hứng và dựa trên việc phân tích các nhật ký của các cá nhân.

Ở Úc, gần đây một số trường đại học đã quan tâm đến ABC, điển hình là việc thử nghiệm ABC tại ba trường đại học: Đại học RMIT, Đại học Murdoch và Đại học Charles Sturt. Các báo cáo khẳng định rằng, sự thiếu hụt những thông tin chính xác về chi phí trước đây được ít nhà quản lý đại học quan tâm vì họ hoạt động trong một môi trường có sự cạnh tranh không cao. Hiện nay đã có sự thay đổi, do ảnh hưởng của môi trường có sự cạnh tranh ngày càng mạnh và rất nhiều thách thức khác mà các trường đại học hiện đang phải đối mặt, nên họ cần phải nắm được thông tin kịp thời và chính xác về tất cả các chi phí của họ.

Tuy nhiên, các dữ liệu đã được bỏ ra khỏi bộ phận "Thu thập dữ liệu và báo cáo", vì dữ liệu về những thử nghiệm được giới hạn trong phạm vi thời gian, và đã có một số nghi ngờ về tính xác thực của những dữ liệu này.

Năm 2002, khi mới bắt đầu xây dựng khung lý thuyết cho quản lý chi phí chiến lược, Đại học Monash sử dụng ABC để xác định và dự toán chi phí cho các hoạt động dịch vụ hỗ trợ, có sử dụng một nhân tố phát sinh chi phí đã được nhất trí. Điều này cho phép trường thay thế sự tập trung vào phân phối thu nhập bởi một trọng tâm mới về quản lý các chi phí đã được xác định; từ đó dẫn đến những cải thiện về phân phối giá trị và chất lượng dịch vụ. Năm 2003, Đại học Edith Cowan áp dụng ABC để hỗ trợ quản lý với những thông tin để phân tích các vấn đề mang tính chiến lược, xây dựng đơn giá và dự toán kinh phí. Tuy nhiên, Monash cũng như Edith Cowan không cung cấp thông tin gì về giai đoạn thu thập dữ liệu hoạt động.

Ở Việt Nam, vài năm gần đây, ABC cũng đã thu hút được sự quan tâm của giới học thuật và giới kinh doanh. Một số trường đại học bắt đầu đưa ABC vào giáo trình môn học Kế toán quản trị (ví dụ như Trường Đại học Duy Tân, Trường Đại học Công nghệ thuộc ĐHQG Hà Nội...). Một số doanh nghiệp (trong đó có Công ty TNHH Hoa San, Công ty TNHH Sản xuất Beta...) đã áp dụng ABC vào công tác kế toán giá thành.

3. KẾT LUẬN

Những năm gần đây, các trường đại học đã được tiến hành cải cách, ảnh hưởng đến cả cấu trúc và hệ thống quản lý của họ. Xu hướng hiện nay là thay thế sự kiểm soát của Chính phủ bằng việc tự quản lý dưới sự giám sát của Chính phủ. Điều này có nghĩa rằng các tổ chức giáo dục đại học hiện nay có khả năng tổ chức cấu trúc của họ theo một cách phù hợp hơn với những đặc điểm, mục tiêu và chiến lược của mình, hướng tới một mô hình có nguồn cảm hứng mang tính kinh doanh lớn hơn. Điều tối quan trọng với các tổ chức này là hiểu biết sâu sắc về tất cả các loại chi phí của mình, do đó đòi hỏi việc tái cấu trúc các

mô hình chi phí để các nhà quản lý có thể đưa ra những quyết định dựa trên thông tin khách quan, đáng tin cậy và có liên quan.

Các hệ thống kế toán chi phí truyền thống không cung cấp cho các nhà quản lý đại học các dữ liệu đáng tin cậy về chi phí và gán chi phí cho đối tượng chịu chi phí. Do sự sụt giảm nguồn lực tài chính cung cấp cho các trường đại học cần phải áp dụng những mô hình quản lý và hệ thống tính toán chi phí hiệu quả hơn. Chính trong bối cảnh này mà ABC có thể được áp dụng để xác định chi phí trong môi trường GDDH. Tuy nhiên, trong thực tế, các trường đại học thường không áp dụng hệ thống ABC thuần túy, mà là một hệ

thống lai ghép giữa hệ thống truyền thống và ABC. Một số chi phí chung được phân bổ dựa trên các hoạt động, và các chi phí khác sẽ được quy về sử dụng các kỹ thuật truyền thống (chẳng hạn như giờ lao động...). Về nguyên tắc, ABC có thể áp dụng cho các trường đại học, nhưng có lẽ không phải cho mọi phòng ban trong một khoa; và không phải lúc nào cũng có thể áp dụng hoàn toàn ABC. Vì có những đặc điểm và vai trò riêng, có một số phòng ban nào đó khó thực hiện ABC. Ngược lại, áp dụng ABC ở một số phòng ban khác lại có hiệu quả cao, cung cấp cho các nhà quản lý những thông tin kịp thời và tin cậy hơn so với các hệ thống truyền thống ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nguyễn Văn Áng và các cộng sự (2007). "Xác định chi phí đào tạo đại học ở Việt Nam", *Đề tài nghiên cứu khoa học mã số B2007-CTGD-07, Chương trình nghiên cứu khoa học cấp bộ Phát triển giáo dục và đào tạo Việt Nam trong quá trình hội nhập quốc tế, giai đoạn 2006-2008.*
2. Acton, D.D. and Cotton, W.D.J. (1997), "Activity-Based Costing in a University Setting", *Journal of Cost Management*, March-April, pp. 32-8.
3. Babad, Y.M. and Balachandran, B.V. (1993), "Cost Driver Optimization in Activity-Based Costing", *The Accounting Review*, 68, pp. 563-75.

Ngày nhận bài: 10/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 02/4/2015.

THE POSSIBILITY OF USING ACTIVITY BASED COSTING MODEL IN VIETNAMESE UNIVERSITIES AND UNIVERSITIES AROUND THE WORLD

● **HA VAN CAN, M.A**

Industrial Economic Technology College

ABSTRACT:

The difficulties and challenges in economic development in the late 1980s led to the development of new tools in the field of cost accounting. Due to the importance of indirect costs, indirect costs should be fully calculated into the total cost of the product or service. In this context, the model of Activity Based Costing (ABC) by Robin Cooper and Robert S. Kaplan has attracted the attention academics as well as of enterprises. At present, ABC model is also used by social - economic institutes, including education training and health care organization.

Key word: Cost estimate, university, world, Vietnam.

KINH NGHIỆM SỬ DỤNG MÔ HÌNH HỢP TÁC CÔNG - TƯ NHẪM THÚC ĐẨY CÁC HOẠT ĐỘNG NGHIÊN CỨU & PHÁT TRIỂN TẠI HOA KỲ

● TS. TRẦN BÍCH NGỌC

Viện Kinh tế và Quản lý, Đại học Bách khoa Hà Nội

TÓM TẮT

Thúc đẩy các hoạt động nghiên cứu phát triển (R&D) là hướng đi đúng đắn để phát triển nền kinh tế của mỗi quốc gia trong điều kiện cạnh tranh toàn cầu. Việt Nam đang còn chậm trễ trong các hoạt động này và vì vậy rất cần nghiên cứu kinh nghiệm của các nước khác. Bài viết giới thiệu kinh nghiệm của Hoa Kỳ về mô hình hợp tác công - tư (PPP) nhằm thúc đẩy các hoạt động R&D. Đây có thể là bài học tốt cho Việt Nam trong thúc đẩy các hoạt động này để bứt phá khỏi vị trí theo sau trong chuỗi giá trị toàn cầu.

Từ khóa: Đổi mới sáng tạo, hoạt động nghiên cứu phát triển, đầu tư mạo hiểm, hợp tác công - tư, thung lũng Silicon, doanh nghiệp nhỏ.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong điều kiện toàn cầu hóa thị trường, năng lực cạnh tranh của mỗi quốc gia sẽ chỉ được đảm bảo một cách bền vững bằng chính năng lực đổi mới sáng tạo của quốc gia đó trong không gian cạnh tranh toàn cầu. Vì vậy, thúc đẩy hoạt động đổi mới sáng tạo ngày càng được các quốc gia nhìn nhận ở tầm chiến lược quốc gia và luôn trở thành tâm điểm của các chính sách phát triển kinh tế-xã hội, khoa học-kỹ thuật và an ninh quốc phòng. Hoạt động nghiên cứu phát triển luôn mang tính mạo hiểm cao vốn có của nó, nên việc tìm kiếm các nhà đầu tư, các nguồn tài trợ cho các dự án R&D luôn mang tính cấp thiết tại bất cứ quốc gia nào. Cũng vì thế mà các dự án đầu tư vào các lĩnh vực R&D được coi là các dự án đầu tư mạo hiểm và cần có sự tham gia của rất nhiều các thành phần trong nền kinh tế: nhà nước, các tổ chức, cá nhân, các ngân hàng, các quỹ đầu tư mạo hiểm trong và ngoài nước. Điều đó có nghĩa là cần thúc đẩy hợp tác công - tư trong phát triển các hoạt động R&D để có đa dạng nguồn tài trợ cũng như chia sẻ rủi ro của các hoạt động này.

2. THỰC TẾ HỢP TÁC CÔNG - TƯ CỦA HOA KỲ TRONG HOẠT ĐỘNG R&D

Kinh nghiệm về thành công trong hợp tác công tư của Hoa Kỳ nhằm thúc đẩy hoạt động R&D và đổi mới sáng tạo có thể tìm thấy trong rất nhiều dự án tại thung lũng Silicon (Hoa Kỳ). Đây là công viên khoa học hàng đầu của Hoa Kỳ, nằm trên Vịnh San Francisco, Bang California (Hoa Kỳ) - nơi có mật độ tập trung cao của các công ty công nghệ cao trên nhiều lĩnh vực, như: sản xuất máy tính, phần mềm, bộ vi xử lý, thiết bị di động, công nghệ sinh học. Đây cũng là nơi khởi nguồn của rất nhiều "đại gia lớn" trong lĩnh vực KHCN hiện nay như Google, Microsoft, Apple... Tại Thung lũng này, ngoài sự có mặt của các trường đại học, các trung tâm nghiên cứu có uy tín còn tập trung cao độ các nhà đầu tư mạo hiểm trong và ngoài nước sẵn sàng lựa chọn và tham gia vào những dự án đổi mới sáng tạo làm cho khu trở thành trung tâm sáng tạo lớn nhất của thế giới hiện nay.

Cơ chế PPP tại Thung lũng này bao gồm các cơ chế như đặt hàng trực tiếp, hỗ trợ tài chính, pháp lý, thông tin từ phía Chính phủ cho các doanh

ng nghiệp và được hiện thực hóa bằng các Đạo luật và các chương trình cụ thể. Trong đó:

- Cơ chế đặt hàng trực tiếp là cơ chế mà Chính phủ Hoa Kỳ và Chính quyền các bang đặt hàng trực tiếp cho các doanh nghiệp nghiên cứu phát triển nhằm thực hiện các mục tiêu, các nhiệm vụ ưu tiên.

- Cơ chế hỗ trợ về tài chính cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa phát triển. Các công ty công nghệ cao tại Thung lũng Silicon được miễn thuế thu nhập trên doanh thu bán hàng. Đây là thuế của Tiểu bang California với mức thuế suất là 8,2% từ một triệu đô la đầu tiên của doanh thu bán hàng, áp dụng cho các thể nhân, còn đối với các pháp nhân thì miễn thuế cho 20 triệu USD doanh thu đầu tiên. Ngoài ra, các công ty còn được hưởng một loạt các ưu đãi khác như hỗ trợ 50% chi phí thuê nhân viên, miễn thuế thu nhập cá nhân từ lương của các nhân viên làm việc trong các công ty này...

- Cơ chế hỗ trợ pháp lý như liên quan đến bảo hộ pháp luật về bằng sáng chế, nhãn hiệu hàng hóa (Đạo luật Stevenson-Wydler 1980) hay Đạo luật về hỗ trợ phát triển hoạt động đổi mới sáng tạo dành cho các doanh nghiệp nhỏ (Small Business Innovation Development Act of 1982, Public Law 97-219). Các nội dung cụ thể của cơ chế này được luật hóa và liên quan đến thu hút nhân tài; hỗ trợ các doanh nghiệp thực hiện các đặt hàng về R&D của Chính phủ, giúp đỡ khu vực tư nhân thương mại hóa các kết quả R&D. Đạo luật này cũng bắt buộc các cơ quan Liên bang phải phân bổ các quỹ đặc biệt để tài trợ cho nghiên cứu và phát triển được thực hiện bởi các doanh nghiệp nhỏ theo hướng hoạt động của các cơ quan này. Đạo luật đã thông qua một loạt các chương trình hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ như:

- Chương trình "Nghiên cứu sáng tạo cho các doanh nghiệp nhỏ" SBIR (The Small Business Innovation Research) đã được thông qua năm 1982 và phê duyệt lại bằng luật năm 2000.

- Chương trình "Chuyển giao công nghệ cho doanh nghiệp nhỏ" STTR (The Small Business Technology Transfer Program).

Cả hai chương trình đều được điều phối bởi cùng một cơ quan hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ thuộc chính quyền Liên bang - SBA (The U.S. Small Business Administration). Mục đích của Chương trình SBIR là để khuyến khích tài trợ của Liên bang vào thương mại hóa các sản phẩm đổi mới

sáng tạo của các doanh nghiệp nhỏ. Một loạt các Bộ và các cơ quan Liên bang khởi xướng chương trình này đã phân bổ kinh phí từ ngân sách cho R&D để tài trợ cho các chương trình. Trong số đó có: Bộ Quốc phòng, Bộ Năng lượng; Bộ Giáo dục; Bộ Giao thông vận tải; Cơ quan hàng không vũ trụ quốc gia; Bộ Y tế bao gồm Viện Y tế quốc gia; Quỹ khoa học quốc gia; Cục Quản lý doanh nghiệp nhỏ; Bộ Nông nghiệp... Các cơ quan trên thực hiện công bố về các đề tài cho các tổ chức và doanh nghiệp nhỏ thực hiện và lựa chọn đơn vị tham gia thực hiện bằng đấu thầu cạnh tranh. Trong một số trường hợp khác, các đại diện của các doanh nghiệp nhỏ cũng đề xuất các đề tài nghiên cứu và việc lựa chọn nhà thầu dựa trên cơ sở cạnh tranh công khai. Điều kiện dành cho các doanh nghiệp tham gia vào chương trình: doanh nghiệp thương mại, tư nhân, người sáng lập và quản lý là công dân Mỹ, doanh nghiệp kinh doanh có lợi nhuận, tổng số nhân lực làm các công việc chuyên nghiệp về nghiên cứu, thiết kế, phân tích không ít hơn 2/3 tổng số nhân viên của công ty và tổng số nhân viên toàn công ty không được quá 500 người. Chương trình này xác định cho từng dự án qua ba giai đoạn:

+ *Giai đoạn 1*: xác định tính khả thi của ý tưởng lựa chọn. Nó có thể được tài trợ lên đến 6 tháng bằng nguồn quỹ của chương trình. Mức kinh phí có thể dao động 70.000-100.000 USD;

+ *Giai đoạn 2*: Các đối tượng chiến thắng trong Giai đoạn 1 sẽ thực hiện các đề tài và mức độ tài trợ sẽ dựa trên cơ sở cạnh tranh thầu từ giai đoạn trước với số tiền là 600.000 - 750.000 USD từ nguồn vốn chương trình và trong khoảng thời gian đến 2 năm;

+ *Giai đoạn 3*: Thương mại hóa và ứng dụng trực tiếp của các kết quả của Giai đoạn 2. Giai đoạn này không được tiếp tục tài trợ thông qua các quỹ của Chương trình. Ý tưởng là một doanh nghiệp nhỏ có thể tự thu hút trong giai đoạn này những tài trợ bên ngoài. Trong một số trường hợp, để thực hiện Giai đoạn 3 có thể thu hút các quỹ, các nguồn lực từ các tổ chức Liên bang và các tổ chức khác.

Chương trình STTR dành cho các đối tượng tham gia là các viện, trường không hoạt động vì mục đích thương mại trên lãnh thổ Hoa Kỳ, không giới hạn về số lượng nhân lực trong viện, trường đó. Chương trình này cũng xác định cho từng dự án qua 3 giai đoạn:

+ *Giai đoạn 1*: Tiến hành nghiên cứu khoa học và đánh giá tính khả thi về thương mại và kỹ thuật của ý tưởng thiết kế hoặc công nghệ xem xét. Có thể được tài trợ lên đến 1 năm bằng nguồn quỹ của Chương trình. Mức kinh phí có thể dao động đến 100.000 USD;

+ *Giai đoạn 2*: Thực hiện và hoàn thành các nghiên cứu phát triển, đánh giá tiềm năng thương mại hóa của kết quả nghiên cứu phát triển này. Có thể được tài trợ lên đến 2 năm bằng nguồn quỹ của Chương trình. Mức kinh phí có thể dao động đến 500.000 USD;

+ *Giai đoạn 3*: Thương mại hóa các kết quả của Giai đoạn 2. Giai đoạn này không được tiếp tục tài trợ thông qua quỹ của Chương trình. (National Institutes of Health 2014).

3. HIỆU QUẢ ĐẠT ĐƯỢC, Ý NGHĨA

Hiệu quả các hoạt động đổi mới sáng tạo của các chương trình trên phụ thuộc rất lớn vào Chương trình Quốc gia đánh giá kết quả R&D với sự điều phối của Văn phòng công nghệ (The Office of Technology) thuộc SBA.

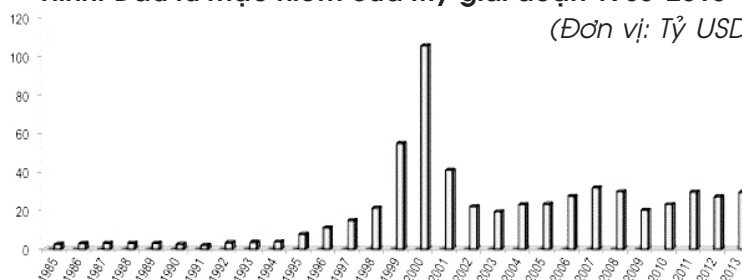
Theo thống kê của SBA, năm 2004, trong khuôn khổ của Chương trình SBIR có 6.348 dự án nghiên cứu với tổng kinh phí là 2,014 tỷ USD. Vào giai đoạn 1 chỉ lựa chọn được 4.304 dự án với kinh phí 497 triệu USD để tài trợ. Đến giai đoạn 2 chỉ còn 2.044 dự án và số dự án thành công chưa tới 1/3 của tổng số dự án này, tổng tài trợ của giai đoạn này đạt 1,52 tỷ USD. Chương trình STTR có 842 dự án nghiên cứu với tổng kinh phí 208,7 triệu USD, trong Giai đoạn 1 chỉ lựa chọn và tài trợ cho 654 dự án với tổng kinh phí 83 triệu USD, trong số đó vào đến Giai đoạn 2 chỉ còn 188 dự án với tổng tài trợ 125,7 tỷ USD.

Một cơ chế hỗ trợ tài chính hiệu quả khác của PPP để tài trợ cho đổi mới sáng tạo cho các doanh nghiệp nhỏ đó là Chương trình "Công ty đầu tư kinh doanh nhỏ" SBIC (Small Business Investment Company), được khởi xướng bởi Quốc hội Hoa Kỳ vào năm 1958. Chương trình này được điều phối bởi SBA. Các công ty đầu tư kinh doanh nhỏ - SBICs, được sử dụng nguồn vốn tự có và vốn vay ở mức cho phép với sự bảo lãnh vốn của SBA để thực hiện đầu tư mạo hiểm. Trong năm 2006, khối lượng đầu tư công trong Chương trình này đạt 3 tỷ USD và nếu tính cả đầu tư tư nhân thì tổng số vốn

đầu tư vào chương trình này đạt 21 tỷ USD. Hầu như tất cả SBICs là tư nhân. Theo số liệu của "Hiệp hội đầu tư mạo hiểm quốc gia Hoa Kỳ" NVCA (National Venture Capital Association), giai đoạn 1990-1995, đầu tư mạo hiểm đã đạt 24 tỷ USD cho thực hiện 8.143 dự án đổi mới sáng tạo. Vốn đầu tư trung bình là 2,97 triệu USD/dự án. Từ năm 1996, số lượng vốn đầu tư và quy mô vốn đầu tư mạo hiểm trung bình trên một dự án tăng ổn định hàng năm. Năm 2002, trong khuôn khổ của Chương trình SBIC, đầu tư mạo hiểm đạt khoảng 800 triệu USD, tạo ra hơn 75.000 việc làm mới trong các doanh nghiệp nhỏ với sản xuất công nghệ cao. Hỗ trợ tài chính phổ biến nhất theo Chương trình SBIC mà SBA bảo lãnh có thể cung cấp lên đến 750.000 USD (trong một số trường hợp, các khoản đầu tư có thể tăng lên 50-70%). Các khoản đầu tư có thể kéo dài đến 10 năm đối với đầu tư vào tài sản (thiết bị, công nghệ) và 25 năm đối với các khoản đầu tư vào xây dựng. Động lực thúc đẩy hoạt động SBICs là cơ hội có lợi nhuận trong trường hợp phát triển thành công và thịnh vượng. Trong giai đoạn 1996-2004 có 35.531 dự án đổi mới sáng tạo đã được thực hiện với tổng vốn đầu tư 307,24 tỷ USD và số tiền đầu tư trung bình đạt 8,65 triệu USD/dự án.

Hình: Đầu tư mạo hiểm của Mỹ giai đoạn 1985-2013

(Đơn vị: Tỷ USD)



Nguồn: Thomson Reuters (2014), National Venture Capital Association Yearbook, tr. 12

Cơ chế hỗ trợ thông tin được thực hiện trong khuôn khổ Chương trình "Trung tâm thông tin kinh doanh" BIC (Business Information Center). BIC đã hỗ trợ hoạt động cho 400 trung tâm thông tin trên toàn Hoa Kỳ để truyền thông, tư vấn cho các doanh nghiệp nhỏ và trẻ nâng cao hiệu quả hoạt động. Trong các trung tâm này, tiến hành tư vấn và đào tạo miễn phí cho các doanh nhân trẻ. Nhóm các nhà tư vấn là các nhà quản lý cao cấp SCORE (Service Corp of Retired Executives) và các chuyên gia đến từ các tổ chức là đối tác của SBA

và các tình nguyện viên tư vấn, các cộng tác viên của SBA. Chương trình này có ý nghĩa là chuyển giao kinh nghiệm của các chuyên gia cao cấp cho các doanh nhân trẻ đồng thời thúc đẩy họ phát triển nhanh các kỹ thuật mới trong tất cả các giai đoạn đổi mới sáng tạo từ phát triển ý tưởng sáng tạo đến thương mại hóa các kết quả nghiên cứu. Một phần hoạt động tư vấn SCORE được tài trợ từ SBA. (Investopedia).

4. KẾT LUẬN

Những cơ chế PPP trên đây có thể coi là những giải pháp tổng thể để thúc đẩy các hoạt động đổi mới sáng tạo và đem lại những lợi ích to lớn cho

tăng trưởng nền kinh tế của Hoa Kỳ trong nhiều thập niên gần đây. Để thúc đẩy các hoạt động R&D và nâng cao sức cạnh tranh cho nền kinh tế Việt Nam, cần thiết phải xây dựng được những cơ chế PPP hiệu quả và được cụ thể hóa qua các luật và các chương trình mục tiêu phù hợp.

Thiết nghĩ, mặc dù đã trải qua thời gian gần 3 thập niên, nhưng những bài học kinh nghiệm thành công của Hoa Kỳ về hợp tác công - tư (PPP) nhằm thúc đẩy các hoạt động R&D vẫn còn giữ nguyên các giá trị tham khảo to lớn cho Việt Nam trong bối cảnh sử dụng chưa hiệu quả nguồn vốn xã hội cho đầu tư các hoạt động R&D như hiện nay ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. СОДЕРЖАНИЕ, Опыт развитых стран в поддержке инновационного бизнеса. Truy cập ngày 20/6/2014, từ http://www.giac.ru/content/document_r_285CD3BB-889E-4F8F-AC11-CEB698A5976B.html.
2. Investopedia. Truy cập ngày 28 tháng 4 năm 2014, từ <http://www.investopedia.com/terms/s/service-corps-of-retired-executives-score.asp>.
3. National Institutes of Health 2014, Small Business Innovation Research (SBIR) and Small Business Technology Transfer (STTR) Programs. Truy cập ngày 15/5/2014, từ http://grants.nih.gov/grants/funding/sbirsttr_programs.htm.
4. National Venture Capital Association. Truy cập ngày 20 tháng 5 năm 2014, từ <http://www.nvca.org/>
5. Public Law 97-219 1982, 97th Congress. Truy cập ngày 12 tháng 6 năm 2014, từ <http://history.nih.gov/research/downloads/PL97-219.pdf>.
6. Thomson Reuters (2014), 2014 National Venture Capital Association Yearbook.

Ngày nhận bài: 02/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 30/3/2015.

EXPERIENCE OF THE UNITED STATES IN PROMOTING R&D ACTIVITIES THROUGH PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP MODEL

● DR. TRAN BICH NGOC

School of Economics and Management,
Hanoi University of Science and Technology

ABSTRACT:

Promoting research and development activities (R&D) is the right direction to develop the economy of each country in terms of global competition. Vietnam is not paying enough attention to R&D activities. Therefore, Vietnam needs to study the experience of other countries. This article presents the experience of the United States in promoting R&D activities through Public - Private Partnership (PPP). The experience from the United States could be a good lesson for Vietnam in promoting R&D in order to get out of low-value position in the global value chain.

Key words: Innovation, R&D, venture capital, Public-Private Partnership (PPP), Silicon Valley, small business.

NGHIÊN CỨU TẬN DỤNG CƠ HỘI GIÁ DẦU THẾ GIỚI GIẢM ĐỐI VỚI CÁC NHÀ MÁY NHIỆT ĐIỆN KHÍ

● TS. PHẠM THỊ THU HÀ

Viện Kinh tế và Quản lý - Trường Đại học Bách khoa Hà Nội

TÓM TẮT:

Giá dầu thế giới giảm mạnh, xu thế này hiện nay chưa dừng lại, vậy đây là cơ hội hay thách thức đối với nền kinh tế Việt Nam nói chung và các nhà máy sản xuất điện từ các nhiên liệu hóa thạch như dầu và khí nói riêng. Bài viết này sẽ xem xét vấn đề này một cách toàn diện, để từ đó có cơ sở đưa ra các giải pháp nhằm tận dụng tốt các cơ hội, và cao hơn nữa là biến các thách thức trở thành cơ hội thúc đẩy sự phát triển của nhà máy và cả ngành.

Từ khóa: Giá dầu, nhà máy điện khí, cơ hội, thách thức.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Việc giá xăng, dầu thế giới giảm liên tục trong thời gian gần đây khiến dư luận và các nhà làm chính sách lo ngại ngân sách sụt giảm do nguồn thu từ xuất khẩu dầu và thuế nhập khẩu giảm. Tuy nhiên, để trả lời câu hỏi một cách khoa học về việc giá xăng, dầu ảnh hưởng như thế nào nền kinh tế nói chung, đến các doanh nghiệp sử dụng nhiều năng lượng nói riêng như ngành giao thông, ngành điện, chúng ta cần xem xét vấn đề này một cách chi tiết, có luận cứ rõ ràng, từ đó đề xuất các giải pháp tận dụng hiệu quả cơ hội mang lại từ biến động giá dầu.

2. CHI PHÍ NHIÊN LIỆU CHIẾM TỶ TRỌNG CAO TRONG GIÁ THÀNH SẢN XUẤT ĐIỆN TỪ DẦU VÀ KHÍ

Nhà máy nhiệt điện khí chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu nguồn sản xuất điện tại Việt Nam. Loại hình nhà máy này có ưu điểm rất lớn đó là thời gian xây dựng tương đối ngắn, suất vốn đầu tư nhỏ, tính linh hoạt mang tải cao. Mặc dù có tỷ trọng lớn nhất trong các nhà máy nhiệt điện sử dụng nhiên liệu hóa thạch, nhưng do giá thành nhiệt điện khí phụ thuộc rất nhiều vào giá khí, giá

dầu, nên tỷ lệ khai thác nhiệt điện khí không cao.

Chi phí nhiên liệu chiếm tỷ trọng lớn nhất trong giá thành sản xuất điện. Với giá là ở mức 3,11 USD cho một triệu BTU thì chi phí nhiên liệu sẽ là 3,03 cent/kWh chiếm tỷ trọng 70% trong giá thành 4,32 cent/kWh (Bảng 1). Tỷ lệ này phụ thuộc rất nhiều vào hiệu suất thiết bị, giá nhiên liệu, suất vốn đầu tư xây dựng nhà máy.

Chi phí cố định FC được tính toán dựa trên giả định suất chi phí đầu tư cho 1 đơn vị công suất là 600 USD/kW; thời gian khai thác là 20 năm; số giờ sử dụng công suất trang bị một năm là 6000 h. Giá khí là 5 USD/ triệu BTU. Giả thiết giá bán điện từ nhà máy nhiệt điện khí là 6 cent/kWh (Bảng 2).

Khi giá nhiên liệu tăng, chi phí nhiên liệu tăng đáng kể. (Chi tiết xem bảng 2). Ngược lại khi giá khí giảm sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp tăng đáng kể lợi nhuận.

Độ nhạy của lợi nhuận theo giá là -2,61, nghĩa là giá khí có mối quan hệ nghịch biến với lợi nhuận sau thuế, khi giá khí tăng 1% lợi nhuận sẽ giảm 2,61% (Bảng 2). Có thể thấy khi giá nhiên liệu giảm doanh nghiệp sẽ có tiềm năng để gia tăng đáng kể lợi nhuận. Trong phương án cơ sở, giá khí

Bảng 1: Giá thành sản xuất và lợi nhuận ở phương án cơ sở

Hiệu suất	50%	40%	45%	50%	55%
Tiêu hao nhiên liệu Kcal/ kWh	1720,00	2150	1911,11	1720	1563,64
Giá USD/tr BTU	5				
Hệ số quy đổi Kcal/BTU	3,96				
Tiêu hao nhiên liệu BTU/ kWh	6811,20	8514,00	7568,00	6811,20	6192,00
Chi phí nhiên liệu (cent/kwh)	3,41	4,26	3,78	3,41	3,10
FC năm (USD)	70,48				
FC (cent/kWh)	1,17				
OM= 10% FC	0,12				
Giá thành sản xuất (cent/kWh)	4,70				
Chi phí nhiên liệu /Giá thành sản xuất (%)	72,50				
Lợi nhuận sau thuế (giá bán- giá thành)*0,75. (cent/kWh)	0,98				
Tỷ lệ ROS (%)	16,28				

(Nguồn: Các nhà máy nhiệt điện Phú Mỹ, Nhơn Trạch, Cà Mau và tính toán của tác giả)

Bảng 2: Biến động của lợi nhuận theo giá khí

Biến động của lợi nhuận theo giá khí								
Giá khí	1,5	2,39	3,11	5,39	6	7	8	e
Lợi nhuận sau thuế	-3,50	-3	-2,28	0,39	1	2	3	
0,98	2,76	2,51	2,14	0,78	0,47	-0,04	-0,56	-2,61

(Nguồn: Các nhà máy nhiệt điện Phú Mỹ, Nhơn Trạch, Cà Mau và xử lý của tác giả)

là 5 USD/triệu BTU, ROS là 16,28%. Khi giá khí giảm mạnh, chỉ còn khoảng 3,11 USD/triệu BTU như hiện nay, lợi nhuận của mỗi kWh có thể lên đến 2,14 USD tức là ROS khoảng 36%, tăng hơn 2 lần. Khi giá khí giảm là một cơ hội giảm chi phí, tăng lợi nhuận, tăng khả năng cạnh tranh của nhà máy nhiệt điện khí. Điều này càng đặc biệt quan trọng trong bối cảnh các nhà máy phát điện tham gia thị trường phát điện cạnh tranh.

3. GIÁ DẦU GIẢM - CƠ HỘI HAY THÁCH THỨC

3.1. Những cơ hội

Cơ hội trước tiên và thấy rõ nhất đó là: giá khí giảm, giá thành giảm và lợi nhuận tăng. Người tiêu dùng và doanh nghiệp có thể hưởng lợi nhờ chi phí sản xuất và giá cả tiêu dùng giảm. Tuy nhiên, Chính phủ có thể gặp khó khăn do nguồn thu ngân sách nhà nước (NSNN) từ xuất khẩu dầu sụt giảm. Giá giảm sẽ tạo cơ hội thúc đẩy tiến trình cải cách về giá trong lĩnh vực năng lượng cũng như trong việc xây dựng và phát triển thị trường điện.

Giá dầu thô giảm dẫn đến thu trực tiếp giảm.

Cụ thể theo tính toán của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, nếu giá dầu thô giảm 1USD/thùng, ngân sách giảm khoảng 1.000 tỷ đồng. Mức hụt giảm này còn có thể tăng lên nếu giá dầu tiếp tục sụt giảm mạnh. Tuy nhiên, Việt Nam là nước xuất khẩu dầu thô nhưng lại phải nhập khẩu các sản phẩm dầu. Theo Phó chủ tịch Ủy ban Giám sát Tài chính Quốc gia Trương Văn Phước nhận định, hiện kim ngạch xuất khẩu dầu thô và nhập khẩu sản phẩm xăng dầu của chúng ta tương đương nhau, thậm chí nhập khẩu còn nhiều hơn. Cụ thể, 10 tháng đầu năm 2014 xuất khẩu dầu thô mang lại trị giá 7,1 tỷ USD, song chúng ta cũng phải bỏ ra 8,8 tỷ USD để nhập khẩu xăng dầu, nghĩa là chúng ta nhập siêu 1,7 tỷ USD. Do vậy, về cơ bản, cân đối vĩ mô, cân đối ngoại hối vẫn đảm bảo (Thảo Nguyễn 19/12/2014).

Lợi nhuận tăng doanh nghiệp có thêm nguồn vốn để đầu tư phát triển sản xuất.

Giá thành giảm, tạo điều kiện cho doanh

Bảng 3: Biến động của lợi nhuận theo giá khí và hiệu suất

Lợi nhuận theo giá khí và hiệu suất								
	Giá khí	1,5	2,39	3,11	5,39	6	7	8
Hiệu suất	0,98	-3,50	-3	-2,28	0,39	1	2	3
35%	-15%	2,44	2,07	1,55	-0,40	-0,85	-1,58	-2,31
40%	-10%	2,57	2,25	1,79	0,09	-0,30	-0,94	-1,58
45%	-5%	2,68	2,40	1,99	0,47	0,13	-0,44	-1,01
50%	0%	2,76	2,51	2,14	0,78	0,47	-0,04	-0,56
55%	5%	2,83	2,60	2,27	1,03	0,74	0,28	-0,18
60%	10%	2,89	2,68	2,37	1,24	0,98	0,55	0,13
65%	15%	2,94	2,75	2,46	1,41	1,17	0,78	0,39

(Nguồn: Tính toán của tác giả từ các giả thuyết trên)

nghiệp bán sản phẩm theo mức giá của thị trường mà vẫn có lãi. Đã có những thời điểm một số nhà máy nhiệt điện khí phải bán điện dưới giá thành (giá điện trên thị trường Việt Nam hiện vẫn do chính phủ thống nhất điều tiết theo những quy luật cung cầu và các mục tiêu phát triển kinh tế xã hội). Đây là cơ hội để cho các nhà máy sử dụng nhiên liệu hóa thạch đặc biệt là các nhà máy điện dùng khí ngoài bao tiêu, thực hiện theo quyết định của chính phủ về việc giá khí bám sát giá thị trường.

Từ ngày 1/4/2014, giá bán khí cho sản xuất điện với lượng khí trên mức bao tiêu bằng 70% giá thị trường cộng với chi phí vận chuyển, phân phối. Từ ngày 1/7/2014, tăng lên 80%; từ ngày 1/10/2014, sẽ tiếp tục tăng đạt 90% và từ ngày 1/1/2015, sẽ bằng 100% mức giá thị trường cộng với chi phí vận chuyển, phân phối. Trước khi có biến động giá khí ở nửa cuối năm 2014, giá khí trong mức bao tiêu là 3,9 USD/triệu BTU trong khi đó giá khí trên mức mức bao tiêu 5,39 USD/triệu BTU. Cá biệt hai nhà máy Cà Mau 1 và 2 đã tính theo mức bằng 46% giá dầu FO trung bình tại thị trường Singapore, giá khí khoảng 8 USD/triệu BTU. Hai nhà máy Cà Mau 1 và 2 (tổng công suất 1.500 MW) cũng được Chính phủ cho phép chưa tham gia vào thị trường phát điện cạnh tranh, bởi một trong những nguyên nhân đó là do giá khí đầu vào của Nhiệt điện Cà Mau 1 và 2 cao hơn nhiều so với các nhà máy điện ở Đông Nam Bộ vận dụng giá khí trong bao tiêu (Thanh Tuyên 22/01/2015).

Có thể thấy nếu giá khí là 8USD/triệu BTU, giá thành là 6,74 cent/kWh, nếu giá bán điện là 6 cent/kWh, doanh nghiệp bị lỗ. Giá khí giảm, nhà

máy sản xuất có lợi nhuận, đó là điều kiện thuận lợi cho việc cổ phần hóa các nhà máy điện, các Genco, và đó là cơ sở tốt cho việc hình thành, phát triển thị trường phát điện cạnh tranh và các bước tiếp theo trong lộ trình phát triển thị trường điện hoàn chỉnh.

Trong cái khó ló cái khôn

Thực tế khi giá dầu giảm, ngân sách bị sụt giảm sẽ tạo ra áp lực buộc các doanh nghiệp nói riêng, Nhà nước nói chung là những đơn vị chịu tác động không tích cực của giảm giá buộc phải tìm mọi biện pháp để cắt giảm chi tiêu, tiết kiệm chi phí, tăng hiệu quả. Vấn đề không phải lo sợ nguồn thu giảm mà khi nguồn thu giảm sẽ buộc phải cắt giảm chi tiêu công, hoặc ít nhất phải kiểm soát không để chi tiêu công tăng cao, đồng thời dần cân bằng lại ngân sách và đảm bảo an ninh tài chính trong tương lai.

3.2. Những thách thức

Giá dầu giảm đánh mạnh vào nền kinh tế của các quốc gia dựa quá nhiều vào xuất khẩu thô trong đó có Việt Nam. Tuy nhiên, giá dầu giảm khiến chúng ta cần nhìn nhận lại việc xây dựng cơ cấu nền kinh tế, cơ cấu xuất nhập khẩu và xây dựng giá nhiên liệu năng lượng.

Trong điều kiện giá khí thấp, các nhà máy làm ăn kém hiệu quả, hiệu suất thấp, quản lý kém, vẫn có thể tồn tại, thậm chí kiếm được lợi nhuận. Có thể thấy qua bảng 3 khi giá khí từ 3,11 USD/triệu BTU trở xuống, tất cả các nhà máy có hiệu quả với mọi mức hiệu suất, kể cả những nhà máy có công nghệ lạc hậu, tiêu hao nhiều nhiên liệu, điều đó về lâu dài có thể tạo nguy cơ làm thời điểm cạn

kiệt tài nguyên sẽ đến sớm hơn, hơn nữa tiêu hao nhiều nhiên liệu, sẽ phát thải nhiều, đi ngược lại với mong muốn chung của nhân loại là giảm thiểu các loại khí phát thải không mong muốn như COx và SOx. Nghĩa là giá khí giảm sẽ giảm đáng kể động lực giảm tiêu hao nhiên liệu và gián tiếp phương hại đến xu thế mới mạnh mẽ trong những năm gần đây là giảm thiểu phát thải.

Giá dầu khí là vấn đề toàn cầu, với khí ngoài bao tiêu, giá khí biến động theo giá dầu thế giới, khi giá dầu giảm, giá khí cũng giảm tương ứng, nhưng với trường hợp khí ở mỏ Nam Côn Sơn hay Hải Thạch Mộc Tinh, áp dụng giá khí theo hợp đồng, giá khí ít thay đổi theo biến động của thị trường, mà chủ yếu căn cứ theo các điều kiện cụ thể của hợp đồng. Có thể thấy nếu giá khí lên thì giá khí trong bao tiêu sẽ có lợi cho nhà máy điện nhưng ngược lại khi giá khí giảm các nhà máy sử dụng giá khí theo chế độ ngoài bao tiêu sẽ có lợi thế hơn. Có nghĩa là trường hợp giá khí theo hợp

đồng sẽ có độ an toàn cao hơn (Bảng 4).

Đây là những tính toán khi chúng ta không biết về xác suất biến động giá khí trong tương lai. Từ bảng 4 chúng ta sẽ lựa chọn phương án giá ngoài bao tiêu vì nó đem lại lợi ích lớn nhất, đây chính là cách lựa chọn của những người lạc quan, cho rằng giá khí sẽ còn giữ ở mức thấp. Ngược lại những người bi quan, lo lắng về những biến động của giá khí nên quan tâm nhiều hơn đến an toàn, do đó họ chọn phương án trong bao tiêu, có ít rủi ro hơn. Nếu theo Laplace coi mọi khả năng có xác suất ngang nhau, chúng ta cũng nên chọn phương án trong bao tiêu. (Bảng 5). Nếu theo tiêu chí minimax, nên chọn phương án trong bao tiêu.

Trong trường hợp biết hoặc dự kiến được xác suất diễn biến giá khí (điều này trong thực tế là khó vì dầu khí là một trong những loại hàng hóa có giá biến động khôn lường nhất) ta có các kết quả trong bảng 6.

Bảng 4: Các lựa chọn khi giá khí biến động, không rõ xác suất

Giá khí (USD/triệu BTU)	3	5,39	8	maximax	maximin	laplace
Trong bao tiêu	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04	1,04
Ngoài bao tiêu	2,59	1,04	-0,74	2,59	-0,74	0,96
				2,59	1,04	1,04

(Nguồn: Tính toán của tác giả từ các giả thuyết trên)

Bảng 5: Các lựa chọn khi giá khí biến động, không rõ xác suất (tiếp)

Giá khí (USD/triệu BTU)	3	5,39	8	Lost			Minimax
				Giá thấp	Trung bình	Giá cao	
Khả năng	Giá thấp	Trung bình	Giá cao	Giá thấp	Trung bình	Giá cao	
Bao tiêu	1,04	1,04	1,04	1,55	0	0	1,55
Ngoài bao tiêu	2,59	1,04	-0,74	0	0	1,78	1,78
Max	2,59	1,04	1,04				1,55

(Nguồn: Tính toán của tác giả từ các giả thuyết trên)

Bảng 6: Các lựa chọn khi giá khí biến động, giả định biết xác suất

	Giá thấp	Trung bình	Giá cao	EV	EOL			
Trong bao tiêu	1,04	1,04	1,04	1,04	1,55	0	0	0,78
Ngoài bao tiêu	2,59	1,04	-0,74	1,55	0	0	1,78	0,27
Xác suất	50%	35%	15%	1,55				0,27
Max	2,59	1,04	1,04					

(Nguồn: Tính toán của tác giả từ các giả thuyết trên)

Lựa chọn của chúng ta là áp dụng giá khí ngoài bao tiêu.

Các số liệu ở đây được giả định trên diễn biến giá dầu, khí trong nửa cuối năm 2014 và tháng 1/2015. Tuy nhiên với một loại hàng hóa đặc biệt như dầu khí, có tính thương mại quốc tế rất cao, việc định giá bán phụ thuộc rất nhiều vào yếu tố kinh tế, kinh tế chính trị trong và ngoài nước, giá biến động khôn lường, rất khó có thể đưa ra được những dự báo chính xác và vì thế những người làm chính sách cần có những cân nhắc toàn diện để đưa ra những kịch bản khác nhau, có cơ sở khoa học, việc định giá phải rất linh hoạt.

4. MỘT SỐ GIẢI PHÁP TẬN DỤNG TỐT CƠ HỘI GIÁ DẦU GIẢM

Tận dụng cơ hội, trích lập quỹ đầu tư từ lợi nhuận gia tăng do giá dầu giảm.

Vấn đề nằm ở chỗ, chúng ta làm gì? làm như thế nào để tận dụng cơ hội giá xăng dầu giảm giúp ích cho hạ giá thành sản xuất cũng như tiêu dùng. Phải có phương án tận dụng tốt nhất cơ hội giảm giá đầu vào để kích thích sản xuất, tiêu dùng, góp phần thúc đẩy nhanh hơn, mạnh hơn tốc độ hồi phục kinh tế. Nhân đà giá dầu giảm mạnh đẩy nhanh quá trình hình thành và phát triển thị trường điện. (Một trong những khó khăn của các Genco cũng như các nhà máy điện đó là huy động vốn khi mà tỷ lệ nợ quá cao trong khi mức sinh lợi trên vốn còn quá kém thậm chí khi giá khí cao còn không có lợi nhuận sau thuế) (Bảng 3).

Cơ chế mua bán khí dành cho các nhà máy nhiệt điện khí hợp lý.

Đối với một mặt hàng mà giá có nhiều biến động như giá dầu, cần theo đuổi một cơ chế mua bán khí cho nhà máy nhiệt điện có phòng ngừa rủi ro khi giá có biến động lớn. Không nên tập trung vào một loại điều kiện mua bán duy nhất, có thể có lợi nhuận cao nhưng mức độ an toàn thấp. Cần nghiên cứu một tỷ lệ nhất định giữa hợp đồng trong bao tiêu hoặc theo mức giá ngoài bao tiêu. Để làm được điều này cần nghiên cứu các kịch bản khác nhau để có được quyết định hợp lý. Ngay cả trong trường hợp giá trong hợp đồng bao tiêu cũng cần có cơ chế định giá linh hoạt, nên đưa ra một biên độ biến động về giá ví dụ $\pm 30\%$ giá cơ sở. Ngoài biên độ trên, hoặc định

kỳ hàng năm các bên tham gia hợp đồng sẽ xem xét bàn bạc lại.

Cần nghiên cứu toàn diện các yếu tố ảnh hưởng đến biến động giá dầu.

Giá khí biến động nhiều, trong ngắn hạn rất khó dự kiến xu thế biến động giá dầu khí, nhưng trong dài hạn, biến động giá cũng theo những quy luật nhất định. Cần nghiên cứu các yếu tố làm giá tăng (cạn kiệt trữ lượng, nhu cầu nhiên liệu tăng, các yếu tố kinh tế chính trị) hay các yếu tố làm giảm giá (áp dụng tiến bộ công nghệ mới, các yếu tố kinh tế chính trị) làm rõ các yếu tố có tính quy luật để có quỹ phòng ngừa rủi ro. Ví dụ khi khí giảm giá, các nhà máy điện sẽ có cơ hội kiếm lợi nhuận gia tăng nên trích lập các quỹ phòng ngừa rủi ro để sẵn sàng đối phó với khả năng khi giá tăng.

Dành cơ hội cho doanh nghiệp.

Thứ nhất: nên ưu tiên tối đa cơ hội giá dầu giảm cho doanh nghiệp bằng cách nếu có đánh thuế hoặc phụ thu thì nên ở mức độ vừa phải, dành lợi nhuận gia tăng để đầu tư vào công nghệ, vào các dự án năng lượng mới tái tạo. Giá dầu nói riêng và giá năng lượng nói chung giảm đang tạo cơ hội cho cải cách, đặc biệt với một nền sản xuất hiệu quả năng lượng còn thấp như Việt Nam. Khi giá nhiên liệu thấp, tạo thêm lợi nhuận, tạo ra nguồn vốn đầu tư vào các dự án năng lượng mới tái tạo như gió và mặt trời (Bảng 3).

Thứ hai: khi giá thấp, nguồn thu của Chính phủ sụt giảm nhưng đổi lại Chính phủ có thể sử dụng cách đơn giản là xóa bỏ tất cả các khoản trợ cấp phục vụ sản xuất hay tiêu thụ nhiên liệu hóa thạch (có nghĩa là bớt thu đồng nghĩa với bớt chi), hơn nữa khi không trợ giá sẽ tạo áp lực buộc các doanh nghiệp giảm bớt tiêu thụ. Điều này thật có ý nghĩa nếu ta biết rằng tiêu thụ năng lượng tăng nhanh, là nguyên nhân của 36% trong tổng lượng khí thải carbon giai đoạn 1980-2010 (*Nguồn Thanh Tuyên 2015*).

Bên cạnh đó: giá dầu giảm là cơ hội để các nhà hoạch định chính sách xem xét lại chính sách trợ giá xăng dầu. Qua đó, ngân sách dư ra một khoản thu nhập để đầu tư các công trình khác, đồng thời trước mắt là bù đắp sự sụt giảm nguồn thu. Giá dầu giảm sẽ là cơ hội thu thuế cao hơn, sẽ giúp ngăn chặn biến động giá cả trong tương lai, tạo cơ hội cho Chính phủ có thêm thu nhập.

Ngoài ra: tiến hành thu thuế carbon sẽ khiến các công ty năng lượng cũng như người tiêu dùng chuyển sang dùng nhiên liệu sạch. Thêm vào đó, khi giá nhiên liệu giảm, thuế carbon sẽ không tạo gánh nặng quá mức cho người sử dụng năng lượng. Năng lượng giá rẻ hơn tạo cơ hội để hợp lý hóa các chính sách năng lượng của quốc gia. Thuế carbon là phương án hiệu quả nhằm giảm thiểu lượng khí thải gây hiệu ứng nhà kính thay vì trợ giá cho việc phát triển các nguồn năng lượng sạch.

Tóm lại, tận dụng cơ hội giá nhiên liệu rẻ để thực hiện lộ trình đưa giá nhiên liệu cho các nhà máy điện tiệm cận về giá thị trường, đồng thời lợi nhuận gia tăng từ giá nhiên liệu giảm giúp tăng tỷ lệ vốn đối ứng của các doanh nghiệp trong các dự án đầu tư.

5. KẾT LUẬN.

Giá dầu khí luôn biến động khôn lường, thị trường năng lượng thế giới trong bốn thập kỷ gần đây càng khẳng định điều đó. Hơn nữa thời gian và mức độ tăng giá thường dài hơn và lớn hơn thời gian và mức độ giảm giá. Điều này càng làm cho việc tận dụng tốt cơ hội giá dầu giảm có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Bài viết này mong muốn, thông qua nghiên cứu xem xét toàn diện các khía cạnh xoay quanh cơ hội cũng như thách thức từ việc giá dầu sụt giảm, cùng với những phân tích từ góc độ kinh tế, tài chính góp phần đưa ra những tiếng nói có cơ sở khoa học tận dụng tốt các cơ hội mang lại, đồng thời trích lập các quỹ để sẵn sàng hạn chế tối đa các thách thức có thể xuất hiện, nhất là trong trường hợp giá dầu thế giới có thể đảo chiều tăng lên ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo đầu tư 26/05/2014: Chi phí sản xuất điện từ khí tăng mạnh.

<http://vneec.gov.vn/tin-tuc/chinh-sach-nang-luong/t17331/chi-phi-san-xuat-dien-tu-khi-tang-manh.html>.

2. Thảo Nguyên 19/12/2014: Việt Nam phải tận dụng tốt nhất cơ hội giảm giá dầu

<http://vietstock.vn/2014/12/viet-nam-phai-tan-dung-tot-nhat-co-hoi-giam-gia-dau-761-396982.htm>.

3. Thanh Tuyền 22/01/2015: Thời cơ lớn từ cuộc khủng hoảng dầu

<http://donga.edu.vn/kinhte/TinTucNganh/tabid/2375/cat/1610/ArticleDetailId/12394/ArticleId/12392/Default.aspx>.

Ngày nhận bài: 0 0/0/2015
Ngày chấp nhận đăng bài: 0 0/0/2015

TAKING ADVANTAGE OF FALLING OIL PRICE FOR DEVELOPING GAS-POWER PLANTS

● **DR.PHAM THI THU HA**

School of Economics and Management,
Hanoi University of Science and Technology

ABSTRACT:

Recently, the worlds oil price has fallen dramatically and this trend is expected to not stop soon. Will it be opportunity or challenge for Vietnams economy in general as well as for fossil-fuel power plants? This article focus on analyzing comprehensively this problem to get results to provide solutions to utilize the opportunities from the trend of decreasing oils price, to turn challenge into opportunities that may encourage development of gas-power plants and the whole industry.

Key words: Oil price, gas-power plant, opportunity, challenge.

CHI PHÍ LÃI VAY VÀ KẾ TOÁN CHI PHÍ LÃI VAY TRONG CÁC DOANH NGHIỆP HIỆN NAY

● ThS. NGUYỄN THỊ HOÀN

Khoa Kế toán - Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

TÓM TẮT:

Trong quá trình hoạt động của mỗi doanh nghiệp, khoản vay nợ là yếu tố thường thấy trên các báo cáo tài chính (BCTC) và chi phí phát sinh phục vụ cho mục đích vay nợ và chi phí lãi của khoản vay này là một phần chi phí phát sinh thường xuyên của doanh nghiệp. Do vậy, kế toán nợ vay và chi phí lãi vay có một vị trí quan trọng trong công tác quản lý của doanh nghiệp, xuất phát từ tầm quan trọng của kế toán chi phí lãi vay trong toàn bộ công tác kế toán nên các chế độ kế toán Việt Nam từ trước tới nay đều có sự quan tâm nhất định đến số chi phí này.

Từ khóa: Doanh nghiệp, chuẩn mực kế toán, tài sản cố định, tài khoản, hệ thống kê khai.

1. SO SÁNH CHUẨN MỰC KẾ TOÁN CHI PHÍ LÃI VAY TẠI VIỆT NAM VỚI QUỐC TẾ

Thứ nhất, theo IAS thì định nghĩa chi phí đi vay bao gồm:

- Tiền lãi của các khoản vay và lãi tiền vay các khoản thấu chi.
- Phần phân bổ các khoản chiết khấu hoặc phụ trội liên quan đến các khoản vay.
- Phần phân bổ các chi phí phụ liên quan đến quá trình làm thủ tục vay.
- Chi phí tài chính của tài sản thuê tài chính.
- Chênh lệch tỷ giá phát sinh từ các khoản vay bằng ngoại tệ được điều chỉnh vào chi phí lãi vay.

Còn theo VAS thì tương tự như IFRS ngoại trừ việc không quy định chênh lệch tỷ giá phát sinh từ các khoản vay bằng ngoại tệ là chi phí đi vay.

Thứ hai, Theo IAS có hai phương pháp ghi nhận chi phí đi vay. Đầu tiên là phương pháp chuẩn, theo đó chi phí đi vay được ghi nhận vào chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ phát sinh. Thứ hai là phương pháp thay thế được chấp nhận, theo đó chi phí lãi vay liên quan trực tiếp đến việc

mua sắm, xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang được vốn hóa vào tài sản đó. IAS 23 sửa đổi có hiệu lực đối với năm tài chính bắt đầu hoặc sau ngày 01/01/2009, qui định việc vốn hóa chi phí đi vay liên quan đến việc hình thành các tài sản dở dang. Còn VAS thì chi phí đi vay liên quan trực tiếp đến việc đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang được tính vào giá trị của tài sản đó (được vốn hóa) khi có đủ các điều kiện qui định trong chuẩn mực này.

2. KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC TRONG HOẠT ĐỘNG KẾ TOÁN CHI PHÍ LÃI VAY

Chuẩn mực kế toán số 16 được ra đời theo Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31/12/2002 của Bộ trưởng Bộ Tài chính, ngày 04/11/2003 Bộ Tài chính ban hành Thông tư số 105/2003/TT-BTC hướng dẫn chi tiết thực hiện chuẩn mực. Chuẩn mực kế toán số 16 đã cụ thể hóa phạm vi áp dụng, giúp các tổ chức và doanh nghiệp vận dụng một cách dễ dàng, đảm bảo tính trung thực và hợp lý của báo cáo tài chính, đồng thời vẫn đảm bảo phù hợp với kế toán quốc tế.

Bên cạnh đó, hướng dẫn các nguyên tắc và phương pháp kế toán đối với chi phí đi vay để các doanh nghiệp có cơ sở vận dụng. Kết quả vận dụng tạo được tính phù hợp giữa báo cáo tài chính trong nước và báo cáo tài chính quốc tế khi mà quá trình hội nhập và tiếp cận với các thông lệ quốc tế đang diễn ra hết sức mạnh mẽ. Ngoài ra còn cụ thể hóa cách ghi nhận chi phí phát sinh trước và sau khi đưa tài sản dở dang vào sử dụng. Nó phân biệt một cách rõ ràng thời điểm tạm dừng vốn hóa và thời điểm chấm dứt vốn hóa giúp các tổ chức và doanh nghiệp dễ dàng xác định và phân bổ chi phí đi vay.

Bên cạnh những ưu điểm thì chuẩn mực kế toán 16 đã bộc lộ nhiều điểm hạn chế. Tại đoạn 11 phần nội dung chuẩn mực có nêu “Trường hợp phát sinh các khoản vốn vay chung, trong đó có sử dụng cho mục đích đầu tư xây dựng hoặc sản xuất một tài sản dở dang thì số chi phí đi vay có đủ điều kiện vốn hóa trong mỗi kỳ kế toán được xác định theo tỷ lệ vốn hóa đối với chi phí lũy kế bình quân gia quyền phát sinh cho việc đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản đó. Tỷ lệ vốn hóa được tính theo tỷ lệ lãi suất bình quân gia quyền của các khoản vay chưa trả trong kỳ của doanh nghiệp, ngoại trừ các khoản vay riêng biệt phục vụ cho mục đích có một tài sản dở dang. Chi phí đi vay được vốn hóa trong kỳ không được vượt quá tổng số chi phí đi vay phát sinh trong kỳ đó mà thôi. Câu hỏi đặt ra là, sau khi vốn hóa chi phí đi vay, giá trị ghi sổ của tài sản bao gồm cả phần giá mua và phần lãi được chuyển thành vốn, điều kiện duy nhất phải thỏa mãn là chi phí đi vay được vốn hóa trong kỳ không được vượt quá tổng số chi phí đi vay phát sinh trong kỳ đó mà thôi. Câu hỏi đặt ra là, sau khi vốn hóa chi phí đi vay, giá trị ghi sổ của tài sản vượt quá giá trị thuần có thể thực hiện được thì sao? Nếu kế toán vẫn tiến hành hạch toán theo hướng dẫn tại Thông tư số 105/2003/TT-BTC ngày 04/11/2003 của Bộ Tài chính và theo tinh thần của chuẩn mực kế toán số 16 thì liệu rằng có đảm bảo nguyên tắc thận trọng trong kế toán hay không? Nên chăng, trường hợp này Việt Nam nên áp dụng theo chuẩn mực kế toán Quốc tế số 23 về chi phí đi vay, là “khi giá trị ghi sổ của một tài sản bao gồm cả lãi được chuyển thành vốn, nếu vượt quá giá trị thuần có thể thực hiện được thì tài

sản cần được điều chỉnh giảm xuống giá trị thuần có thể thực hiện được”.

Một thực trạng nữa là từ ngữ Chuẩn mực nêu lên không rõ ý, tại đoạn 16 của Chuẩn mực có nêu: “Việc vốn hóa chi phí đi vay sẽ được tạm ngừng lại trong các giai đoạn mà quá trình đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang bị gián đoạn, trừ khi sự gián đoạn đó là cần thiết” Vậy, như thế nào là sự gián đoạn cần thiết? Vay tiền mua mảnh đất đầu tư xây nhà để bán. Trong quá trình xây dựng thì xảy ra tranh chấp (hoặc các vấn đề liên quan đến pháp lý xảy ra) dẫn đến việc trì hoãn xây dựng, để giải quyết các vấn đề này thì sự gián đoạn đó có được xem là cần thiết không? Nếu câu trả lời là “Có” thì doanh nghiệp vẫn được vốn hóa chi phí đi vay trong thời gian này, nếu câu trả lời là “Không”, tức là thời gian trì hoãn việc xây dựng để xử lý các vấn đề pháp lý không được xem là sự gián đoạn cần thiết, có thể chỉ xem đó là một sự gián đoạn bất thường thì theo chuẩn mực này sẽ không được vốn hóa chi phí đi vay. Vậy doanh nghiệp phải hiểu câu trả lời theo hướng nào? Trong khi đó, nếu tham khảo Chuẩn mực kế toán quốc tế số 23, chúng ta thấy chuẩn mực này qui định rất rõ: “Không được dừng việc vốn hóa trong những kỳ đang thực hiện công việc hành chính và kỹ thuật quan trọng”. Vậy việc ví dụ vay tiền mua mảnh đất đầu tư xây nhà để bán nêu trên thì chi phí đi vay trong thời gian trì hoãn xây dựng để giải quyết các vấn đề liên quan đến pháp lý vẫn được tiến hành vốn hóa.

Ngoài ra, việc hạch toán các khoản chi phí lãi vay đang gặp rất nhiều khó khăn do doanh nghiệp khó xác định được chi phí khoản vay nào được tính vào chi phí sản xuất kinh doanh để xác định lỗ lãi hay để tính vào giá trị tài sản.

Và còn rất nhiều những câu hỏi nữa đặt ra khi vận dụng chuẩn mực “Chi phí đi vay” như: tại đoạn 18 của chuẩn mực có nêu: “Việc vốn hóa chi phí đi vay sẽ chấm dứt khi các hoạt động chủ yếu cần thiết cho việc chuẩn bị đưa tài sản dở dang vào sử dụng hoặc bán đã hoàn thành. Chi phí đi vay phát sinh sau đó sẽ được ghi nhận là chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ khi phát sinh”. Như vậy, chuẩn mực khẳng định chỉ có các khoản chi phí đi vay liên quan đến quá trình chuẩn bị đưa tài sản dở dang vào sử dụng hoặc bán thì mới được vốn hóa, chi phí đi vay phát sinh sau khi tài sản đã

hoàn thành thì không được vốn hóa mà phải được đưa vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ. Thiết nghĩ, nếu chi phí lãi vay phát sinh sau khi tài sản đã hoàn thành nhưng làm gia tăng lợi ích kinh tế của tài sản, vượt qua lợi ích ban đầu của tài sản và có thể đo lường một cách đáng tin cậy thì tại sao lại không được vốn hóa?

3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM HOÀN THIỆN CHẾ ĐỘ HẠCH TOÁN CHI PHÍ LÃI VAY

Nhìn chung, quá trình vận dụng chuẩn mực kế toán số 16 của các doanh nghiệp Việt Nam là tương đối dễ dàng hơn một số chuẩn mực kế toán khác như chuẩn mực kế toán số 17 “Thuế thu nhập doanh nghiệp”, chuẩn mực kế toán số 25 “Báo cáo tài chính hợp nhất và kế toán đầu tư vào công ty con” hay chuẩn mực kế toán số 29 “Thay

đổi chính sách kế toán, ước tính kế toán và các sai sót”... nhưng chuẩn mực kế toán số 16 cũng vẫn còn đó những vấn đề chưa được giải quyết một cách hợp lý, từ ngữ của chuẩn mực chưa thực sự rõ ràng, dễ hiểu, thông tư hướng dẫn chuẩn mực chưa bao quát được vấn đề nên thực tế vận dụng vẫn còn vướng mắc. Bộ Tài chính cần giải quyết thỏa đáng những vấn đề của thực tiễn, cần sửa đổi chuẩn mực ở những điểm cần thiết. Chính việc sửa đổi này càng làm cho chuẩn mực kế toán của Việt Nam phù hợp với chuẩn mực kế toán quốc tế hơn.

Mặt khác, doanh nghiệp cũng cần xác định rõ vay phải để phục vụ sản xuất kinh doanh và chỉ có mục đích này không có mục đích nào khác, vay cá nhân thì không vượt quá 150% mức lãi suất cơ bản do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm vay ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *Giáo trình kế toán tài chính trong các doanh nghiệp - GS.TS Đặng Thị Loan - Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân 2009.*
2. *Hệ thống chuẩn mực kế toán quốc tế.*
3. *Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam.*
4. *Tạp chí Kế toán - Kiểm toán.*
5. *Hệ thống các văn bản pháp luật về chi phí lãi vay như Chuẩn mực kế toán số 16, Thông tư số 161/2007/TT-BTC ngày 31/12/2007..*
6. *Website: tapchiketoan.com, danketoan.com...*

Ngày nhận bài: 3/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 30/3/2015.

INTEREST EXPENSE AND ACCOUNTING OF INTEREST EXPENSE IN ENTERPRISES TODAY

● NGUYEN THI HOAN, M.A

Faculty of Accountancy - University of Economic and Technical Industries

ABSTRACT:

During the performance of each enterprise, loans are common elements in the financial statements. Costs incurred by using debt and interest expenses are enterprises frequent expenses. Therefore, interest expenses accounting plays a significant role in the business management.

Key words: Enterprises, accounting standards, fixed assets, accounts, declaration system

TĂNG CƯỜNG THÔNG TIN HỖ TRỢ CÁC HOẠT ĐỘNG ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TẠI CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

● TS. TRẦN THỊ BÍCH NGỌC - Đại học Bách khoa Hà Nội

TÓM TẮT:

Đổi mới sáng tạo khi được ứng dụng sẽ giúp cho các doanh nghiệp phản ứng nhanh nhất với những yêu cầu luôn thay đổi của thị trường. Tuy nhiên, các hoạt động đổi mới sáng tạo cần sự đảm bảo về thông tin. Vì vậy, mục đích của bài báo giới thiệu về đảm bảo thông tin cho các hoạt động đổi mới sáng tạo tại các doanh nghiệp Việt Nam hướng tới phát triển bền vững.

Từ khóa: Đổi mới sáng tạo, đảm bảo thông tin, cơ sở dữ liệu.

1. TẦM QUAN TRỌNG CỦA THÔNG TIN TRONG CÁC HOẠT ĐỘNG ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Cạnh tranh hiện nay giữa các doanh nghiệp trên thế giới trong điều kiện của nền kinh tế tri thức thực chất là cạnh tranh trên các hoạt động đổi mới sáng tạo nhằm tạo ra các sản phẩm và các quy trình công nghệ mới. Tuy nhiên, hoạt động đổi mới sáng tạo tại các doanh nghiệp lại cần rất nhiều các loại thông tin khác nhau và việc đảm bảo thông tin cho các hoạt động đổi mới sáng tạo phải mang tính đồng bộ và tổng thể. Cụ thể các loại thông tin cần thiết sau:

Thông tin khoa học - kỹ thuật: đó là các thông tin về các xu hướng phát triển kỹ thuật; mô tả các kỹ thuật có thể sản xuất; giai đoạn lỗi thời của các đối tượng kỹ thuật; những thành tựu mới KH-CN và nghiên cứu phát triển; các tiêu chuẩn, chứng nhận hợp chuẩn...

Thông tin quy phạm pháp luật: các thông tin về hệ thống các quy phạm pháp luật và các quy định cùng các ứng dụng trong thực tiễn của các văn bản đó. Những thông tin này cần thiết để đảm bảo tính pháp lý cho các hoạt động đổi mới sáng tạo.

Thông tin hạ tầng cơ sở cho đổi mới sáng tạo: đó là các thông tin về các tổ chức hỗ trợ các hoạt động đổi mới sáng tạo, công viên công nghệ, vườn ươm công nghệ, trung tâm thông tin đổi mới sáng tạo, các cụm công nghệ, khu kỹ thuật ứng dụng cho phép các doanh nghiệp hưởng các ưu đãi về thuế, hải quan, trung tâm dịch vụ, nơi mà các doanh nghiệp vừa và nhỏ có cơ hội sử dụng công nghệ mới trong sản xuất dưới dạng các dịch vụ công nghệ, các cơ sở đào tạo,

các trường tổng hợp và các viện nghiên cứu, các công ty tư vấn, các trung tâm thông tin khoa học công nghệ quốc gia và địa phương cung cấp các thông tin thống kê, phân tích tổng hợp hỗ trợ các hoạt động đổi mới sáng tạo, các quỹ đầu tư mạo hiểm, quỹ đổi mới sáng tạo, các hệ thống bảo hiểm rủi ro trong các đầu tư mạo hiểm ... Những thông tin này cần thiết cho quá trình tiến hành các hoạt động đổi mới sáng tạo.

Thông tin thị trường: thông tin về cơ cấu thị trường; phân khúc thị trường của doanh nghiệp; tình hình cung và cầu; các đối thủ cạnh tranh; sản phẩm cạnh tranh; các nhà cung cấp; các xu hướng phát triển từng ngành và cả nền kinh tế chung... Trong đó bao gồm các thông tin về thống kê (tập trung ở các cơ quan thống kê Nhà nước, thống kê ngành và thống kê các địa phương như: tổng điều tra; kinh tế nông nghiệp; tình hình sản xuất các sản phẩm...). Những thông tin này cần thiết để định hướng nghiên cứu cho các hoạt động đổi mới sáng tạo.

Thông tin hoạt động kinh doanh: thông tin phân tích tổng quát về tình hình tài chính của đối tác (tài sản và nợ phải trả, doanh thu, chi phí bán hàng, thu nhập và chi phí, thuế...); thông tin phân tích về thanh khoản, tỷ suất sinh lời; thông tin về thời hạn thanh toán và xếp hạng tín dụng... Thông tin này để tránh rủi ro khi lựa chọn các đối tác cùng tham gia các hoạt động đổi mới sáng tạo.

Thông tin quy phạm pháp luật: các thông tin về hệ thống các quy phạm pháp luật và các quy định cùng các ứng dụng trong thực tiễn của các văn bản đó (Luật Chuyển giao công nghệ, Luật Công nghệ cao, Luật Sở hữu trí tuệ... và các văn bản quy phạm

pháp lý dưới luật là các thông tư, nghị định...).

Thông tin hạ tầng cơ sở cho đổi mới sáng tạo: đó là các thông tin về các tổ chức hỗ trợ các hoạt động đổi mới sáng tạo, công viên công nghệ, vườn ươm công nghệ, trung tâm thông tin đổi mới sáng tạo, các cụm công nghệ, khu vực kỹ thuật ứng dụng cho phép các doanh nghiệp hưởng các ưu đãi về thuế, hải quan, trung tâm dịch vụ nơi mà các doanh nghiệp vừa và nhỏ có cơ hội sử dụng công nghệ mới trong sản xuất dưới dạng các dịch vụ công nghệ, các cơ sở đào tạo, các trường tổng hợp và các viện nghiên cứu, các công ty tư vấn, các trung tâm thông tin khoa học công nghệ quốc gia và địa phương cung cấp các thông tin thống kê, phân tích tổng hợp hỗ trợ các hoạt động đổi mới sáng tạo, các quỹ đầu tư mạo hiểm, quỹ đổi mới sáng tạo, các hệ thống bảo hiểm rủi ro trong các đầu tư mạo hiểm...

Nguồn thông tin cho các hoạt động đổi mới sáng tạo:

- **Thông tin của các cơ quan quản lý nhà nước:** thông tin về đăng ký kinh doanh được trích từ sổ đăng ký từ các cơ quan có chức năng đăng ký kinh doanh (sở kế hoạch đầu tư các tỉnh, thành phố), các thông tin về các chính sách, các chương trình mục tiêu lớn của nhà nước, những chính sách hỗ trợ kinh doanh (từ phòng thương mại, hoặc phòng thương mại công nghiệp của các quốc gia, hoặc các thành phố, vùng lãnh thổ), thông tin về công nghệ (Sở Khoa học Công nghệ, Bộ Khoa học Công nghệ). Có thể tìm kiếm thông tin về công nghệ và các chính sách khuyến khích đầu tư từ Ban quản lý các khu công nghiệp, cụm công nghiệp của Nhà nước hoặc của địa phương.

- **Thông tin từ các ngân hàng:** ngày nay ngân hàng đã trở thành một kho thông tin kinh doanh khổng lồ: thông tin này không chỉ là về khách hàng của họ (những người có các tài khoản trong ngân hàng và nhận được một khoản vay mà các ngân hàng biết rất chi tiết), mà có thể là thông tin về toàn bộ thị trường nơi ngân hàng kinh doanh. Ngân hàng có thể cung cấp cho khách hàng cần thông tin những thông số kỹ thuật ngắn gọn, hoặc thư giới thiệu, hoặc giấy chứng nhận khả năng thanh toán về một đối tác nào đó mà doanh nghiệp quan tâm và cũng là khách hàng của ngân hàng.

- **Thông tin từ các thư viện:** đây là nơi lưu trữ thông tin khổng lồ các ấn phẩm của nhiều lĩnh vực khoa học công nghệ. Một số thư viện quốc gia trên thế giới còn có chức năng lưu trữ và cung cấp thông tin tổng quát về các chương trình, các đề tài, các sản phẩm đổi mới

sáng tạo trong quốc gia đó đã và đang thực hiện. Các thông tin đó sẽ cung cấp miễn phí hoặc có phí tùy thuộc vào đối tượng có nhu cầu.

- **Từ các cơ quan thông tin và truyền thông:** các sách, báo, ấn phẩm, tài liệu tham khảo, tài liệu quảng cáo các thư mục, các thuật ngữ, internet, dữ liệu của các đài phát thanh, truyền hình, báo cáo tin tức của các công ty quảng cáo.

- **Từ đại lý, cửa hàng giới thiệu sản phẩm các đối thủ cạnh tranh:** các thông tin trực tiếp về các sản phẩm cạnh tranh cho đổi mới sáng tạo... Nhiều doanh nghiệp còn lấy các thông tin từ việc mua các sản phẩm đó, sử dụng thử rồi đánh giá về các tính năng, hoặc có thể tháo rời để nghiên cứu và hoàn thiện thiết kế chúng (phương pháp thiết kế ngược đang được sử dụng phổ biến hiện nay)...

2. THỰC TRẠNG CUNG CẤP VÀ KHAI THÁC THÔNG TIN PHỤC VỤ HOẠT ĐỘNG ĐỔI MỚI SÁNG TẠO TẠI VIỆT NAM

Các nguồn cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay:

* **Nguồn thông tin khoa học kỹ thuật:** Website của Cục Thông tin Khoa học và Công nghệ Quốc gia NASATI (National Agency for Science and Technology Information), ấn phẩm “Khoa học và Công nghệ Việt Nam” do NASATI xuất bản hàng năm, mạng VISTA (Vietnam Information for Science and Technology Advance) của Cục Khoa học và Công nghệ quốc gia, Techmart - hội trợ triển lãm về công nghệ tại Việt Nam. Ngoài ra, các website và các tạp chí định hướng nghiên cứu và truyền bá tri thức của các cơ quan khác: sở khoa học công nghệ, các trường đại học khoa học kỹ thuật, công nghệ và các viện nghiên cứu, Liên hiệp các tổ chức khoa học và kỹ thuật, các công ty tư vấn công nghệ trong và ngoài nước...

* **Nguồn thông tin sáng chế:** hiện Việt Nam đang nhận được hỗ trợ về nguồn thông tin sáng chế theo dự án Research4Life, với mục tiêu giảm bớt khoảng cách về kiến thức khoa học giữa các nước công nghiệp và các nước đang phát triển. Các kho thông tin về sáng chế sau có thể truy cập miễn phí:

- Kho sáng chế của Tổ chức Sở hữu trí tuệ thế giới WIPO: cho đến nay, ước tính có hơn 70 triệu sáng chế đã được công bố trên toàn thế giới.

- Kho dữ liệu phi sáng chế tại các nước phát triển: nguồn dữ liệu này lên đến 17.000 tạp chí, sách và các cơ sở dữ liệu khác từ 150 nhà xuất bản uy tín trên thế giới, liên quan đến 4 lĩnh vực: y tế, môi trường, nông nghiệp, phát triển và đổi mới...

*** Nguồn thông tin thị trường, thông tin hoạt động kinh doanh và thông tin quy phạm pháp luật:**

- Website, các ấn phẩm phát hành của các cơ quan quản lý chuyên ngành như các bộ, các sở (Kế hoạch và Đầu tư, Công Thương, Tư pháp...), cổng Thông tin điện tử của Chính phủ, các trung tâm hỗ trợ DNNVV Bắc, Trung, Nam...

- Nguồn thông tin từ các ngân hàng, các tổ chức tài chính, công ty tư vấn thông tin và đầu tư khác: Đặc biệt Ngân hàng thế giới (WB) là địa chỉ cung cấp các thông tin hỗ trợ miễn phí về kinh tế thế giới, kinh tế khu vực, chính sách phát triển giáo dục, xã hội ở các nước trên thế giới, các nguồn lực phát triển các quốc gia, các chính sách và các dự án của ngân hàng thế giới trong các giai đoạn, các báo cáo phát triển Việt Nam, báo cáo phát triển một số ngành nghiên cứu, các quy hoạch phát triển...

- Các nguồn thông tin khác trong nước: Các cơ quan thống kê các cấp, Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam, Hiệp hội doanh nhân trẻ Việt Nam; Trung tâm lập quan hệ Đối tác và Phát triển đầu tư công nghiệp, các ngân hàng, các tổ chức tài chính, công ty tư vấn thông tin và đầu tư khác, Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam (VCCI) các cơ quan báo, đài, các thư viện trên toàn quốc, kênh tư vấn thông tin thương mại và đầu tư trực tuyến B-Connect. (Lê Kim Liên 2014...).

- Thông tin từ các dự án nước ngoài hỗ trợ đổi mới sáng tạo cho Việt Nam: Dự án Hỗ trợ Chính sách Thương mại và Đầu tư của châu Âu (EU - MUTRAP): dự án FIRST do Ngân hàng Thế giới WB tài trợ trong 5 năm (2014-2019), Dự án Đổi mới sáng tạo Việt Nam - Phần Lan IPP giai đoạn 2 (2014-2018). Các chương trình này ngoài việc hỗ trợ Việt Nam xây dựng và hoàn thiện các thể chế cho hệ thống đổi mới sáng tạo quốc gia còn hỗ trợ mạnh các doanh nghiệp về thông tin để tiến hành các hoạt động đổi mới sáng tạo.

Thực trạng khai thác các thông tin phục vụ cho hoạt động đổi mới sáng tạo của các doanh nghiệp Việt Nam:

Mặc dù hệ thống thông tin có thể khai thác hỗ trợ cho đổi mới sáng tạo tại Việt Nam ngày càng được hoàn thiện, tuy nhiên chính các nhà khoa học, các doanh nghiệp Việt Nam lại chưa quan tâm nhiều đến giá trị của thông tin sáng chế. Bên cạnh đó, khả năng ngoại ngữ không tốt cũng là rào cản cho các nhà sáng chế của ta. Để minh họa có thể lấy số liệu thống kê của Trung tâm Thông tin Khoa học - Công nghệ (Sở Khoa học - Công nghệ TP.HCM) đã cho

thấy, trong 2 năm nghiên cứu, các tổ chức và cá nhân trong nước chỉ yêu cầu trung tâm hỗ trợ khoảng 600 patent, quá ít so với với nguồn lực Khoa học - Công nghệ của TP.HCM và các tỉnh phía Nam hiện nay (*Tường Hân 2012*). Tình trạng khai thác các thông tin về thị trường cũng không khá hơn: các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam thiếu các thông tin về các hàng rào kỹ thuật của các thị trường xuất khẩu sản phẩm của họ, thiếu các thông tin và các hiểu biết cơ bản về các cơ hội thị trường mà các hiệp định thương mại tự do có thể mang lại. (Thúy Hằng 2013). Minh họa cho hậu quả về yếu kém về loại thông tin này: Việt Nam là một trong ba nước đứng đầu về số vụ từ chối nhập khẩu cá và sản phẩm thủy sản tại 4 thị trường chính là EU, Mỹ, Nhật bản và Úc. (*Nguyễn Minh Phong 2013*).

- Một số nguyên nhân chính về hạn chế thông tin phục vụ hoạt động đổi mới sáng tạo của các doanh nghiệp Việt Nam:

+ Do 95-96% các doanh nghiệp đang hoạt động là doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ nên rất khó khăn về vốn, thiếu nguồn thông tin, tri thức về công nghệ và thị trường; ngoài ra, khả năng ngoại ngữ không tốt cũng là rào cản cho việc khai thác các thông tin sáng chế.

+ Số lượng các cơ quan có chức năng đưa những thông tin này trong nước khá nhiều, tuy nhiên, các thông tin phần lớn ở dạng rời rạc, chung chung, thiếu những phân tích, tổng hợp và bình luận sâu cần thiết cho việc ra quyết định của doanh nghiệp. Đây chính là hậu quả của sự thiếu hụt cả về số lượng lẫn chất lượng các chuyên gia có năng lực phân tích tổng hợp và đưa ra các dự báo có độ tin cậy cao.

+ Thị trường dịch vụ thông tin theo nhu cầu doanh nghiệp tại Việt Nam chưa phát triển. Cá biệt vẫn còn một số thông tin về thống kê, dự báo với độ chính xác rất hạn chế, gây tổn hại về kinh doanh cho chính doanh nghiệp.

+ Hoạt động của các doanh nghiệp còn rời rạc và thiếu liên kết với nhau, với các cơ sở khoa học công nghệ, và với các cơ quan quản lý nhà nước.

3. KẾT LUẬN VÀ GỢI Ý MỘT SỐ GIẢI PHÁP

Kết luận: Đẩy mạnh cung cấp thông tin cho các doanh nghiệp của Việt Nam, nhất là trong các hoạt động đổi mới sáng tạo luôn mang tính cấp bách. Để giải quyết được nhu cầu này, cần nâng cao hợp tác “Ba Nhà”: Nhà nước - Nhà khoa học - Nhà doanh nghiệp trong việc xác định rõ nhu cầu về thông tin của các doanh nghiệp, từ đó cung cấp thông tin một

cách nhanh nhất và chính xác nhất, không làm lỡ các cơ hội kinh doanh của các doanh nghiệp.

Chính phủ xem xét ban hành những quy định quyết liệt hơn về trách nhiệm của các cơ quan quản lý thuộc Chính phủ về cung cấp thông tin và kiểm soát việc cung cấp thông tin một cách thường xuyên để nâng cao chất lượng (chính xác, kịp thời và minh bạch) tới các doanh nghiệp, hỗ trợ môi trường đầu tư trong nước. Nâng cao hiệu lực thực thi các văn bản pháp luật mới ban hành liên quan đến hoàn thiện quy định về quản lý hoạt động thông tin khoa học và công nghệ (Nghị định 11/2014/NĐ-CP) ngày 18/02/2014; Nghị định 79/2013 ngày 19/07/2013: Quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực thống kê...

Các trường đại học, viện nghiên cứu: Ngoài đẩy mạnh các hoạt động phổ biến kiến thức khoa học công nghệ qua các website, các tạp chí, các hội thảo, hội chợ triển lãm công nghệ. Cần hình thành những Trung tâm chuyển giao công nghệ thuộc các viện, trường nhằm đóng góp thiết thực hơn vào đổi mới công nghệ tại các doanh nghiệp và phát triển kinh tế nước nhà. Đặc biệt cần chú trọng đào tạo đội ngũ nhân lực có năng lực tìm kiếm thông tin và phân tích

tổng hợp tốt để nâng cao tin lực và phục vụ cho đổi mới sáng tạo tại các doanh nghiệp Việt Nam.

Các doanh nghiệp, hiệp hội các doanh nghiệp: cần tích cực khai thác các thông tin hiện nay ở trong và ngoài nước, tăng cường liên kết với mục tiêu chia sẻ thông tin cần thiết cho hoạt động đổi mới sáng tạo. Nên hình thành thị trường chuyên cung cấp các dịch vụ thông tin được xử lý một cách chuyên nghiệp để nâng cao chất lượng cung cấp các thông tin đầu vào cho các hoạt động sản xuất kinh doanh tại các doanh nghiệp. Ngoài ra, cần tăng cường khai thác các cơ sở dữ liệu có uy tín quốc tế như:

Cơ sở dữ liệu tìm kiếm về các sáng chế của các quốc gia trên thế giới: USPTO (The United States Patent and Trademark Office), EPO (European Patent Office); WIPO (The World Intellectual Property Organization)...

Cơ sở dữ liệu về thông tin hỗ trợ các hoạt động đổi mới sáng tạo cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong Liên minh châu Âu EBN (The European Business & Innovation Centers Network).

Các cơ sở dữ liệu về thông tin kinh tế-kỹ thuật: DataStar (Thụy Sĩ), Dialog (Hoa Kỳ), Orbit (Anh), Questel (Pháp)... ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tường Hân. 2012, Kho thông tin sáng chế, phi sáng chế: “Trùm mềm” chờ nhà nghiên cứu. Truy cập ngày 3/7/2014, từ http://www.sggp.org.vn/khoahoc_congnghe/2012/11/303395/
2. Thúy Hằng. 2013, Doanh nghiệp nhỏ và vừa thiếu thông tin về FTA. Truy cập ngày 5/6/2014, từ <http://vov.vn/kinh-te/doanh-nghiep/doanh-nghiep-nho-va-vua-thieu-thong-tin-ve-fta-295339.vov>
3. Lê Kim Liên. 2014, B-Connect: Hệ thống tư vấn trực tuyến hữu ích cho doanh nghiệp. Truy cập tháng 6/2014, từ <http://baocongthuong.com.vn/doanh-nghiep/54565/b-connect-he-thong-tu-van-truc-tuyen-huu-ich-cho-doanh-nghiep.html.U8SVGp2cbIV>
4. Nguyễn Minh Phong. 2013, Doanh nghiệp thiếu thông tin thị trường nước ngoài. Truy cập ngày 2/6/2014, từ <http://www.nhandan.org.vn/chinhtri/cung-suy-ngam/item/22009002-doanh-nghiep-thieu-thong-tin-thi-truong-nuoc-ngoai.html>.

Ngày nhận bài: 12/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 03/4/2015.

STRENGTHENING INFORMATION FOR INNOVATIONS OF VIETNAMESE ENTERPRISES

● DR. TRAN THI BICH NGOC - Hanoi University of Science and Technology

ABSTRACT:

Applying innovations in doing business would support enterprises respond quickly to ever-changing demands of market. However, innovation must be ensured by the information. This article introduces idea about ensuring information for innovation of Vietnamese enterprises for sustainable development.

Key words: Innovation, ensuring information, database.

HỆ THỐNG QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG TCVN ISO 9001:2008 TRONG CƠ QUAN HÀNH CHÍNH NHÀ NƯỚC - MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN

● **ThS. PHẠM QUANG TUYẾN**
Văn phòng Bộ Nội vụ

TÓM TẮT

Công cuộc cải cách hành chính nhà nước của Việt Nam bắt đầu triển khai thực hiện từ những năm 90 của thế kỷ trước, nhằm hướng tới làm thay đổi cơ chế vận hành của nền hành chính theo yêu cầu quản lý nhà nước trong thời kỳ hội nhập kinh tế quốc tế. Việc áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO là một trong nhiều mục tiêu của cải cách hành chính nhà nước, được Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ đặc biệt quan tâm, gần đây là Quyết định số 19/2014/QĐ-TTg ngày 5/3/2014 của Thủ tướng Chính phủ về việc áp dụng Hệ thống quản lý chất lượng theo Tiêu chuẩn quốc gia TCVN ISO 9001:2008 vào hoạt động của các cơ quan, tổ chức thuộc hệ thống hành chính nhà nước và các văn bản, thông tư hướng dẫn thực hiện. Bài viết đề cập một số vấn đề lý luận và thực tiễn về ISO trong các cơ quan hành chính nhà nước hiện nay.

Từ khóa: Cải cách hành chính nhà nước, hệ thống quản lý chất lượng, hội nhập kinh tế quốc tế.

1. KHÁI QUÁT MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ ISO

Tổ chức Tiêu chuẩn hoá Quốc tế (International Organization for Standardization - ISO) được thành lập năm 1947, trụ sở chính đặt tại Geneve, Thụy Sĩ. ISO có khoảng hơn 200 ban kỹ thuật, đã ban hành hơn 20.000 tiêu chuẩn, bao gồm các tiêu chuẩn về kỹ thuật và các tiêu chuẩn về quản lý. Bộ Tiêu chuẩn ISO 9000 do ban kỹ thuật TC 176 ban hành lần đầu vào năm 1987, được sửa đổi 3 lần vào các năm 1994, 2000 và 2008. ISO 9000 là bộ các seri tiêu chuẩn quốc tế và các hướng dẫn về quản lý chất lượng áp dụng trong mọi lĩnh vực sản xuất, kinh doanh, dịch vụ. ISO 9000 đưa ra các tiêu chuẩn cho hệ thống quản lý chất lượng, không phải là các tiêu chuẩn cho sản phẩm. Gần đây, ISO luôn được nâng cấp, cải tiến; ISO 9001:2008 có thể áp dụng rộng rãi

trong mọi lĩnh vực sản xuất, kinh doanh, dịch vụ... và cho mọi quy mô hoạt động.

Mục tiêu áp dụng ISO trong các cơ quan hành chính ở nước ta nhằm nâng cao tinh thần trách nhiệm của cán bộ, công chức, viên chức và người lao động; giúp người thực thi công vụ nắm vững và thực hiện đúng các quy định pháp luật hiện hành và các quy định theo các quy trình, trình tự, thủ tục hướng dẫn công việc được đơn vị soạn thảo và ban hành; đồng thời, đáp ứng các yêu cầu và mong muốn của công dân, tổ chức, cá nhân về chất lượng, sự tin cậy, công khai, minh bạch khi sử dụng dịch vụ hành chính, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ hành chính, nâng cao hiệu lực, hiệu quả phục vụ của nền hành chính nhà nước.

2. NHỮNG KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC

Quá trình triển khai áp dụng ISO vào các cơ

quan hành chính đến nay đã đạt được một số kết quả nhất định.

Thông qua áp dụng ISO, các cơ quan hành chính đã rà soát, chuẩn hoá quy trình, thủ tục hành chính về trình tự, thời gian, trách nhiệm từng cá nhân thực hiện các khâu công việc; làm rõ trách nhiệm từng công đoạn, từng cá nhân, đồng thời tăng cường sự phối hợp trong xử lý công việc và rõ ràng, minh bạch, đơn giản về thủ tục; tránh được cách làm tùy tiện, vô tổ chức; những sai sót được nhanh chóng phát hiện và khắc phục. Hơn nữa, giúp phát hiện nhiều bất cập về thể chế và sự vận dụng thể chế của cán bộ, công chức; xác định rõ chức năng, nhiệm vụ, trách nhiệm, quyền hạn, xác định rõ việc, rõ người, rõ trình tự, tạo điều kiện kiểm soát tốt công việc; xác định rõ năng lực cán bộ, công chức ứng với nhiệm vụ được giao, giúp cho thực hiện việc lựa chọn, đào tạo, đánh giá cán bộ, công chức; nâng cao chất lượng của các văn bản quản lý nhà nước; nâng cao vai trò hoạch định của cán bộ, công chức trong quá trình thực hiện công việc. Trong quá trình thực hiện, các quy trình ISO luôn được định kỳ tổ chức đánh giá nội bộ, phát hiện những điểm không phù hợp để có các hành động khắc phục, phòng ngừa, cải tiến. Vì vậy, các quy trình ISO luôn phản ánh rõ nét chất lượng các hoạt động hành chính trong cơ quan. Từ đó, người lãnh đạo cơ quan kiểm soát được công việc của nhân viên, kiểm soát được quá trình thực hiện công việc, có đầy đủ các dữ liệu trong hoạt động chỉ đạo, điều hành theo mục tiêu ngắn hạn, dài hạn của cơ quan. Đây là một nỗ lực lớn của các đơn vị nhằm đưa hoạt động quản lý, điều hành vào quy củ, thay đổi lề lối, phương pháp làm việc theo hướng chuyên nghiệp, chuẩn hoá các hoạt động, từ việc chỉ đạo, điều hành của từng cấp lãnh đạo đến quá trình tác nghiệp thường xuyên của cán bộ, công chức và việc tiếp nhận, xử lý, giải quyết công việc của tổ chức, cá nhân.

3. MỘT SỐ HẠN CHẾ VÀ YẾU TỐ CẦN XEM XÉT

Ngoài những mặt tích cực trong việc xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO vào hoạt động hành chính nhà nước,

còn tồn tại một số hạn chế như: Các cơ quan hành chính nhà nước mới bắt đầu xây dựng và áp dụng ISO vào giải quyết công việc còn nhiều khó khăn, bỡ ngỡ. Lãnh đạo các đơn vị chuyên môn sẽ xây dựng và áp dụng ISO bận tập trung vào công tác chuyên môn, ít tham gia họp về công tác ISO; nhận thức về ISO còn bị hạn chế, do đó, ít nhiều gây khó khăn cho xây dựng và áp dụng các quy trình ISO vào hoạt động hành chính của cơ quan.

Có thể thấy, việc triển khai xây dựng, áp dụng và duy trì ISO vẫn còn là một áp lực đối với nhiều cơ quan, đơn vị. Quá trình áp dụng vẫn chưa mang lại hiệu quả như mong muốn. Để ISO thực sự mang lại hiệu quả, cần xem xét lại một số yếu tố sau:

3.1. Quyết tâm của lãnh đạo cơ quan: Đây là yếu tố quyết định sự thành công hay thất bại. Lãnh đạo có quyết tâm thực hiện ISO thì mới chỉ đạo cấp dưới thực hiện và thường xuyên đôn đốc, nhắc nhở việc thực hiện. Trên thực tế, hầu hết các lãnh đạo cao nhất đều thể hiện quyết tâm trong cuộc họp chỉ đạo ban đầu. Sau đó, ủy quyền việc xây dựng, áp dụng và duy trì hệ thống quản lý chất lượng. Khi xuất hiện một công việc mới, lãnh đạo thường ưu tiên xử lý và có thể tạm thời dừng việc xây dựng và áp dụng ISO.

3.2. Sự nỗ lực tham gia của thành viên cơ quan: Việc huy động cán bộ, công chức, viên chức, nhân viên nhiệt tình tham gia đầy đủ là rất quan trọng, là yếu tố cốt yếu cho việc xây dựng, cải tiến và áp dụng ISO vào hoạt động hành chính của cơ quan có hiệu lực, hiệu quả. Vì mỗi cá nhân là một nhân tố tham gia thực hiện, là nhân tố đánh giá, xem xét những bất cập, những điểm không phù hợp để đề xuất các biện pháp, giải pháp và hành động khắc phục, phòng ngừa, cải tiến, nhằm tối ưu hóa các thao tác trong hoạt động hành chính của cơ quan, đơn vị. Trong thực tế, thông thường mỗi đơn vị chức năng chỉ có một người phụ trách, theo dõi mọi hoạt động liên quan đến ISO, còn những nhân viên khác chưa thấu hiểu về ISO, cho nên dẫn đến việc áp dụng ISO là một trở ngại cho công việc chuyên môn, chứ không phải là hỗ trợ cho quá trình cải cách hành chính. Lúc đó, họ sẽ cảm giác

nặng nề khi phải làm việc theo quy trình, lưu trữ hồ sơ theo quy định.

3.3. Cách tiếp cận hệ thống quản lý chất lượng: Hiện nay, thông thường là lãnh đạo cơ quan sẽ giao từng công việc cụ thể cho nhân viên cấp dưới. Từ đó, nhân viên sẽ căn cứ vào các văn bản quy phạm pháp luật để thực hiện và chưa quen với việc tiếp cận theo quá trình và hệ thống quản lý. Để khắc phục nhược điểm trên, toàn thể cán bộ, công chức, viên chức, nhân viên cần được tập huấn, đào tạo nhằm nhận thức thật tốt và thấy được lợi ích của ISO khi áp dụng cho các cơ quan hành chính công, từ đó hiểu rõ và áp dụng cách tiếp cận theo quy trình ISO.

3.4. Hướng vào đối tượng phục vụ: Đây là khâu

quan trọng nhưng lại yếu nhất trong quá trình xây dựng và áp dụng ISO trong các cơ quan hành chính. Trên thực tế, đã có nhiều chuyển biến tích cực trong công tác phục vụ đối tượng, nhưng vì bản chất trì trệ của hành chính và sự cố hữu của một số nhân viên cơ quan cho nên việc xây dựng và áp dụng các quy trình ISO vẫn còn qua loa, tùy tiện và chưa thực sự xác định tốt chất lượng phục vụ. Để áp dụng ISO có hiệu quả, một trong những nguyên tắc hàng đầu là hướng vào đối tượng phục vụ. Tất cả các hoạt động của cơ quan, các hành động khắc phục, phòng ngừa, cải tiến đều phải tuân thủ nguyên tắc này. Có như vậy mới đáp ứng được sự thỏa mãn của đối tượng phục vụ, làm cho việc áp dụng ISO trong hoạt động cải cách hành chính có hiệu lực, hiệu quả rõ rệt ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. "Những nguyên tắc về tổ chức và hoạt động của các cơ quan nhà nước", Nhà xuất bản Học viện Hành chính quốc gia, năm 1995.
2. "Đổi mới, hoàn thiện bộ máy nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa của nhân dân, do nhân dân, vì nhân dân ở Việt Nam hiện nay", Nhà xuất bản Chính trị quốc gia - sự thật, năm 2011.
3. Một số tài liệu về Hệ thống quản lý chất lượng TCVN ISO 9001:2000.

Ngày nhận bài: 10/3/2015
Ngày chấp nhận đăng bài: 31/3/2015

APPLYING TCVN ISO 9001:2008 QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN ADMINISTRATIVE AGENCIES OF GOVERNMENT IN VIETNAM

● **PHAM QUANG TUYEN, M.A** - Office of Ministry of Home Affairs

ABSTRACT:

The government administration reform of Vietnamese government has begun since 1990s. This reform aims at changing the operating mechanism of the government administration to respond to international integration process. Applying quality management system based on ISO standards is one of this reforms objectives. This objective receives the special interest from Vietnamese government with the latest Decision No.19/2014/QĐ-TTg dated 5/3/2014 of the Prime Minister on the application of quality management system in accordance with Vietnamese National Standards ISO 9001:2008 on the activities of the agencies and organizations within the administrative system of government. This paper focuses on some theoretical and practical issues about applying ISO standards in administrative agencies of government.

Key words: Government administration reform, quality management system, international economic integration.

TRAO ĐỔI VỀ CHÍNH SÁCH ĐIỀU HÀNH TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI CỦA VIỆT NAM

● PHẠM THỊ DIỆU LINH
Trường Đại học Hải Phòng

TÓM TẮT:

Trong một nền kinh tế mở, khi cư dân các nước thực hiện giao dịch kinh tế với nhau, một vấn đề nảy sinh là sự khác biệt giữa các đồng tiền mà các nước sử dụng. Ví dụ, một du học sinh Việt Nam tại Mỹ muốn mua một cuốn sách do một tác giả người Mỹ viết, anh ta sẽ cần phải có USD để thanh toán. Ngược lại, một người Mỹ khi sang Việt Nam du lịch thì người đó lại cần VND để chi tiêu. Chính vì vậy, bạn sinh viên người Việt và vị khách du lịch người Mỹ sẽ cần phải đổi đồng tiền của họ sang đồng tiền của nước kia để có thể thực hiện các giao dịch kinh tế. Để biết được tỷ lệ trao đổi là bao nhiêu, họ sẽ phải nhìn vào tỷ giá hối đoái được các ngân hàng thương mại công bố.

Bài viết tập trung đánh giá hiệu quả của chính sách tỷ giá đối với nền kinh tế Việt Nam thời gian vừa qua và đề xuất một số ý kiến trong việc điều hành chính sách tỷ giá trong thời gian tới.

Từ khóa: Thu hút đầu tư nước ngoài, các dự án FDI, quản lý nhà nước.

1. MỘT SỐ KHÁI NIỆM

1.1. Khái niệm tỷ giá

Tỷ giá hối đoái được định nghĩa là tỷ lệ trao đổi giữa hai đồng tiền, tức là nó cho biết cần bao nhiêu đồng nội tệ để có thể mua được một đồng ngoại tệ, hoặc ngược lại cần bao nhiêu đồng ngoại tệ để có thể mua được một đồng nội tệ.

1.2. Chính sách tỷ giá

- Chính sách tỷ giá là những hoạt động của Chính phủ (đại diện thường là NHTW) thông qua một chế độ tỷ giá nhất định (hay cơ chế điều hành tỷ giá) và hệ thống các công cụ can thiệp nhằm duy trì một mức tỷ giá cố định hay tác động để tỷ giá biến động một mức cần thiết phù hợp với mục tiêu của chính sách tiền tệ quốc gia.

Vì là một bộ phận của chính sách tiền tệ nên mục tiêu của chính sách tỷ giá theo nghĩa rộng cũng phải phù hợp với mục tiêu của chính sách tiền tệ.

- Về mục tiêu ổn định giá cả: Với các yếu tố khác không đổi, khi tỷ giá tăng làm cho giá hàng

hóa nhập khẩu tính bằng nội tệ tăng. Giá hàng hóa nhập khẩu tăng làm cho mặt bằng giá cả chung của nền kinh tế tăng, tức là gây lạm phát. Tỷ giá tăng càng mạnh và tỷ trọng hàng hóa nhập khẩu càng lớn thì tỷ lệ lạm phát càng cao. Ngược lại, khi tỷ giá giảm làm cho giá hàng hóa nhập khẩu tính bằng nội tệ giảm, tạo áp lực giảm lạm phát. Muốn duy trì giá cả ổn định, NHTW phải sử dụng chính sách tỷ giá ổn định và cân bằng.

- Về mục tiêu thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và công ăn việc làm: Khi các yếu tố khác không đổi, tỷ giá tăng sẽ kích thích tăng xuất khẩu và hạn chế nhập khẩu, trực tiếp làm tăng thu nhập quốc dân và tăng công ăn việc làm cho người dân trong nước, do đó làm giảm tỷ lệ thất nghiệp. Ngược lại, với các yếu tố khác không đổi, khi tỷ giá giảm sẽ tác động làm giảm tăng trưởng kinh tế và gia tăng thất nghiệp.

- Về mục tiêu cân bằng cán cân vãng lai: Có thể nói chính sách tỷ giá tác động trực tiếp đến cán cân vãng lai. Với chính sách tỷ giá định giá thấp nội tệ sẽ có tác dụng thúc đẩy xuất khẩu và

hạn chế nhập khẩu, giúp cải thiện cán cân vãng lai từ trạng thái thâm hụt trở về trạng thái cân bằng hay thặng dư. Với chính sách tỷ giá định giá cao đồng nội tệ sẽ có tác dụng kìm hãm xuất khẩu và kích thích nhập khẩu, giúp điều chỉnh cán cân vãng lai từ trạng thái thặng dư về trạng thái cân bằng hay thâm hụt. Với chính sách tỷ giá cân bằng sẽ có tác dụng làm cân bằng xuất khẩu và nhập khẩu, giúp cán cân vãng lai tự động cân bằng.

1.3. Tác động của tỷ giá đối với nền kinh tế

- Vai trò so sánh sức mua của các đồng tiền: Thông qua vai trò này, tỷ giá trở thành công cụ hữu hiệu để tính toán và so sánh giá trị nội tệ với giá trị ngoại tệ, giá cả hàng hóa trong nước với giá quốc tế, năng suất lao động trong nước với năng suất lao động quốc tế...; trên cơ sở đó, tính toán hiệu quả ngoại thương, hiệu quả của việc liên doanh với nước ngoài, vay vốn nước ngoài, và hiệu quả của các chính sách kinh tế đối ngoại của Nhà nước.

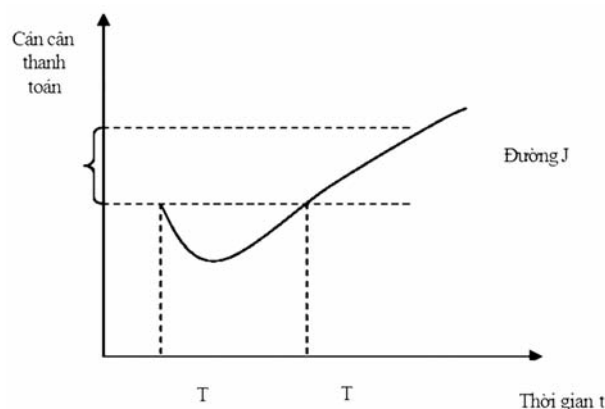
- Tỷ giá hối đoái có ảnh hưởng đến hoạt động xuất nhập khẩu: Thông qua tỷ giá, nhà nước tác động đến tổng kim ngạch xuất nhập khẩu và cán cân thương mại quốc tế.

Khi đồng tiền nội tệ mất giá (tỷ giá tăng) thì giá cả hàng xuất khẩu của quốc gia đó trở nên rẻ hơn, sức cạnh tranh của hàng hóa trên thị trường quốc tế sẽ được nâng cao. Chẳng hạn, 1 lô hàng xuất khẩu trị giá 16.000 triệu VND. Thời điểm tháng 1/2006, tỷ giá trên thị trường USD/VND là 16.000 thì lô hàng này được bán trên thị trường quốc tế với giá 1 triệu USD. Thời điểm tháng 12/2006, tỷ giá USD/VND 17.000 thì lô hàng này được bán với giá $16.000/17.000 = 0,941$ triệu USD, rẻ hơn ban đầu. Khi ấy, mức cầu mở rộng và khối lượng hàng hóa xuất khẩu sẽ gia tăng. Trong khi đó, giá hàng nhập khẩu từ nước ngoài trở nên đắt hơn, do đó hạn chế nhập khẩu. Như vậy, sự tăng lên của tỷ giá làm nền kinh tế thu được nhiều ngoại tệ, cán cân thương mại và cán cân thanh toán quốc tế được cải thiện.

Ngược lại, nếu giá của đồng nội tệ tăng lên so với đồng ngoại tệ (tỷ giá hối đoái giảm) sẽ

làm cho xuất khẩu giảm đi, nhập khẩu tăng lên và cán cân thanh toán trở nên xấu hơn.

Tuy nhiên, khi xem xét tác động của tỷ giá đến sự thay đổi hoạt động thương mại quốc tế và cán cân thanh toán cần lưu ý rằng hiệu ứng này không thể xảy ra ngay mà phải trải qua một khoảng thời gian nhất định. Khoảng thời gian đó là thời gian thích ứng đối với việc thay đổi giá cả hàng hóa của người tiêu dùng trong và ngoài nước. Trong thời gian đầu, cán cân thanh toán có thể bị giảm đi, sau đó mới đạt trạng thái cải thiện dần.



Hiệu ứng này được gọi là đường J (đường J cho biết cán cân thương mại sẽ thay đổi theo thời gian như thế nào sau khi đồng nội tệ giảm giá). Có thể xem hình vẽ.

- Tỷ giá hối đoái có ảnh hưởng tới tình hình lạm phát và tăng trưởng kinh tế.

Khi sức mua của đồng tiền trong nước giảm đi (có thể do Nhà nước chủ trương phá giá tiền tệ để đẩy mạnh xuất khẩu chẳng hạn), tỷ giá hối đoái tăng lên làm giá hàng nhập khẩu đắt hơn. Nếu hàng nhập khẩu để trực tiếp tiêu dùng thì làm tăng chỉ số giá tiêu dùng (CPI) trực tiếp. Nếu hàng nhập khẩu dùng cho sản xuất thì làm tăng chi phí sản xuất và dẫn tới tăng giá thành sản phẩm. Kết quả cũng là sự tăng lên của chỉ số giá tiêu dùng. Vì vậy, lạm phát có thể xảy ra. Nhưng khi tỷ giá tăng, các ngành sản xuất hàng xuất khẩu được lợi và phát triển, kéo theo sự phát triển của các ngành sản xuất trong nước nói chung, nhờ vậy thất nghiệp giảm và nền kinh tế tăng trưởng.

Ngược lại khi tỷ giá hối đoái giảm (giá đồng nội tệ tăng lên), hàng nhập khẩu từ nước ngoài trở nên rẻ hơn. Từ đó lạm phát được kiềm chế, nhưng lại dẫn tới sản xuất thu hẹp và tăng trưởng thấp.

2. ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ CỦA CHÍNH SÁCH TỶ GIÁ ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ VIỆT NAM THỜI GIAN VỪA QUÁ

Trước hết, tỷ giá ổn định đã tác động tích cực đến tâm lý của người dân, tâm lý của thị trường tài chính. Người dân, giới đầu tư tin tưởng vào sự ổn định của đồng Việt Nam, hay đồng Việt Nam được coi trọng. Điều này làm giảm hẳn tình trạng người dân lựa chọn việc cất trữ tài sản của mình bằng việc mua ngoại tệ, góp phần đẩy lùi tình trạng đô la hóa trong xã hội.

Diễn biến tỷ giá nói trên cũng hạn chế tình trạng găm giữ ngoại tệ trên tài khoản của doanh nghiệp tại NHTM chờ cơ hội tỷ giá tăng, thu hẹp khoảng cách chênh lệch giữa tỷ giá trên thị trường tự do và tỷ giá chính thức. Tỷ giá ổn định cũng như định hướng điều hành rõ ràng của NHNN làm cho các NHTM cũng thuận lợi hơn trong thực hiện chiến lược kinh doanh ngoại tệ của mình.

Nổi bật nữa ổn định tỷ giá phải kể đến thực hiện mục tiêu kiềm chế lạm phát trong điều hành CSTT. Thời gian dài, Việt Nam là nền kinh tế nhập siêu và nhập siêu ở mức lớn. Tỷ giá biến động theo hướng đồng Việt Nam giảm giá dẫn tới tình trạng “nhập khẩu lạm phát” vào nền kinh tế nước ta trong một số năm qua. Điều này thấy rõ nhất trong các năm 2009 - 2010 khi giá cả nhiều mặt hàng chủ lực, chiến lược trên thị trường thế giới tăng mạnh, cộng với tỷ giá VND/USD cũng biến động lớn, dẫn tới tình trạng “nhập khẩu kép” lạm phát vào nền kinh tế nước ta. Đây là một trong những nguyên nhân quan trọng hàng đầu dẫn đến tình trạng lạm phát cao ở Việt Nam trong một số năm gần đây.

Khi tỷ giá ổn định, hàng hóa nhập khẩu ổn định, các mặt hàng có tỷ trọng cao về sử dụng nhiều nguyên nhiên vật liệu, phụ tùng, linh kiện nhập khẩu,... giá cũng ổn định. Không những vậy, các mặt hàng nông sản, thủy hải sản,... thu mua cho xuất khẩu, đặc biệt là lúa gạo, cà phê, cao

su, hạt điều, thủy sản,... cũng không biến động theo sự biến động của tỷ giá.

Thứ nữa, sự ổn định tỷ giá tác động tích cực đến thị trường vàng. Giống như các mặt hàng nhập khẩu khác, tỷ giá ổn định không làm cho giá vàng ở trong nước tính bằng VND bị tăng kép (vừa do giá vàng tính bằng USD tăng, vừa do tỷ giá VND/USD tăng). Khi tỷ giá VND/USD ổn định, giá vàng ổn định, sẽ có tác động ổn định tâm lý, làm giảm tâm lý lạm phát, bởi vàng và USD thường được chọn là nơi trú ẩn mỗi khi lạm phát cao. Từ diễn biến đó tác động tích cực đến mục tiêu ổn định tỷ giá, giảm hẳn tình trạng người dân “đổ xô” đi mua vàng ở nhiều nơi, hạn chế việc mua vàng tích trữ, giảm nhu cầu ngoại tệ cho mua vàng.

Cuối cùng, tỷ giá ổn định tác động tích cực đến nợ nước ngoài của Việt Nam nói chung và nợ công nói riêng. Bởi vì, nếu như tỷ giá chỉ cần tăng thêm 3-4%/ năm, thì số nợ của nước ta tính ra nội tệ tăng thêm hàng chục nghìn tỷ đồng, bằng số thu ngân sách 01 năm của trên 10 tỉnh miền núi.

3. MỘT SỐ Ý KIẾN TRONG VIỆC ĐIỀU HÀNH CHÍNH SÁCH TỶ GIÁ

- Điều hành CSTT (Chính sách tỷ giá) chặt chẽ, thận trọng và linh hoạt nhằm ổn định thị trường tiền tệ, đảm bảo khả năng thanh khoản của các TCTD (tổ chức tín dụng); Thực hiện linh hoạt các công cụ CSTT để khuyến khích mở rộng tín dụng phục vụ cho sản xuất hàng xuất khẩu, nông nghiệp, nông thôn, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao theo chỉ đạo của Chính phủ; Thực hiện quyết liệt các giải pháp tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh, hỗ trợ thị trường theo Nghị quyết của Chính phủ;

- Tính toán và xây dựng các kịch bản điều hành chính sách để đối phó với khả năng lạm phát gia tăng khi cầu phục hồi và giá cả các mặt hàng thuộc diện quản lý của Nhà nước tiếp tục thực hiện lộ trình tăng giá; đối phó với những diễn biến không thuận lợi có thể xảy ra đối với cán cân thanh toán trước những biến động của kinh tế khu vực và thế giới.

- Quản lý thị trường ngoại hối và điều hành tỷ giá theo tín hiệu thị trường, phù hợp với quan hệ cung cầu ngoại tệ, diễn biến cán cân thanh toán quốc tế và các cân đối vĩ mô; tăng dự trữ ngoại hối Nhà nước, bảo đảm giá trị đồng tiền Việt Nam; theo dõi sát diễn biến và quản lý chặt chẽ thị trường vàng.

- Tiếp tục nâng cao chất lượng dự báo thống kê tiền tệ nhằm đáp ứng nhu cầu thông tin và ứng phó kịp thời với những biến động của nền kinh tế và thị trường tiền tệ.

- Tập trung hoàn thiện các văn bản quy phạm pháp luật, đặc biệt là các văn bản hướng dẫn hai

Luật Ngân hàng, Luật Bảo hiểm tiền gửi, Luật Phòng, chống rửa tiền và các văn bản triển khai theo đề án cơ cấu lại các tổ chức tín dụng,... nhằm xây dựng hệ thống pháp lý đồng bộ, thống nhất, đầy đủ, minh bạch và bình đẳng cho các tổ chức tín dụng.

- Chủ động tuyên truyền, phổ biến các quy định của pháp luật, chỉ đạo của Chính phủ và NHNN về điều hành CSTT, tín dụng và hoạt động ngân hàng. Xây dựng chiến lược truyền thông chủ động và hiệu quả, đảm bảo thể hiện được quan điểm của NHNN trong việc hoạch định các chính sách phù hợp với từng giai đoạn phát triển hướng tới các mục tiêu lớn của nền kinh tế ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS. TS. Vũ Kim Dung, PGS. TS. Nguyễn Văn Công - Giáo trình Kinh tế học - NXB Đại học Kinh tế Quốc dân, 2013.
2. TS. Trần Thị Lương Bình - Chính sách tỷ giá và những vấn đề đặt ra – www.tapchitaichinh.vn
3. ThS. Nguyễn Minh Phương - Chính sách tỷ giá đối với phát triển kinh tế Việt Nam giai đoạn hiện nay - www.tapchitaichinh.vn.

Ngày nhận bài: 16/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 6/4/2015.

DISCUSSION ABOUT THE EXCHANGE RATE POLICY OF VIETNAM

● **PHAN THI DIEU LINH**
Hai Phong University

ABSTRACT:

In an open economy, when people in different countries make transactions with each others, they would face difficulties involved in exchange rate relationship among currencies. For example, if an American tourist in Vietnam wants to buy a book, he or she will have to use Vietnam Dong. Therefore, the American tourist has to exchange US dollar to Vietnam Dong based on the exchange rate which is announced in commercial banks. This article focuses on evaluating the effectiveness of recent Vietnams exchange rate policy. This article also makes some proposals to improve the effectiveness of operating exchange rate policy of Vietnam in the near future.

Key words: Exchange rate, exchange rate policy .

THÀNH CÔNG VÀ HẠN CHẾ TRONG THU HÚT FDI Ở VIỆT NAM

● LÊ MAI TRANG - TRẦN VIỆT THẢO
Đại học Thương mại

TÓM TẮT

Sau gần 30 năm kể từ khi có Luật Đầu tư nước ngoài (12/1987), Việt Nam đã công nhận một cách chính thức và rộng rãi rằng vốn đầu tư nước ngoài (FDI) đang ngày càng đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của đất nước trên nhiều phương diện: vốn, công nghệ, phát triển xuất khẩu, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thu ngân sách... Tuy nhiên, bên cạnh những thành công, còn tồn tại không ít bất cập, như: hiệu quả tổng thể nguồn vốn FDI chưa cao; mục tiêu thu hút công nghệ chưa đạt được như kỳ vọng; hiện tượng chuyển giá, trốn thuế; liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước yếu; quản lý nhà nước về FDI còn nhiều bất cập.

Từ khóa: Thu hút vốn đầu tư nước ngoài, các dự án FDI, quản lý nhà nước.

1. ĐÓNG GÓP CỦA FDI TẠI VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN VỪA QUA

Khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài ngày càng khẳng định vai trò quan trọng trong nền kinh tế Việt Nam. (Xem biểu đồ trang sau).

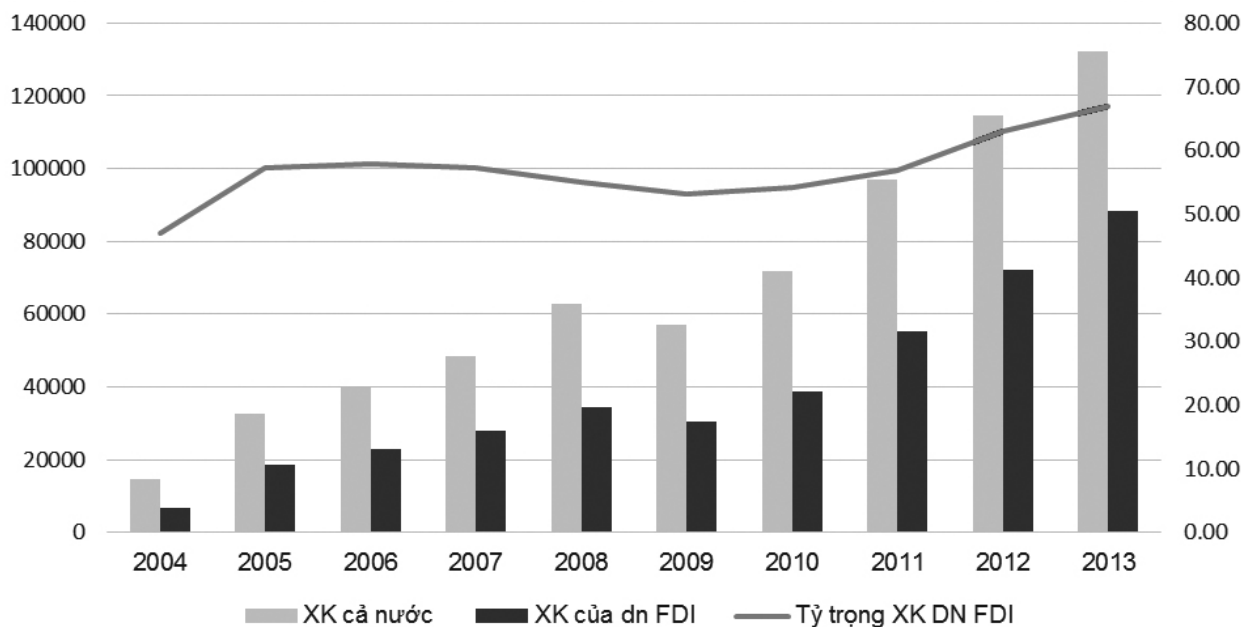
Trước hết, FDI là nguồn vốn bổ sung quan trọng vào tổng vốn đầu tư xã hội (khoảng 25%) và góp phần cải thiện chất lượng nguồn nhân lực trong giai đoạn vừa qua. Đóng góp của FDI trong GDP liên tục tăng và tăng tương đối ổn định từ 13,28% năm 2000 lên 18,72% năm 2010 và năm 2014 là 20%. Khu vực FDI hiện thu hút khoảng 3,6 triệu lao động, tốc độ cải thiện thu nhập của khu vực này cũng cao nhất 15,3%/năm so với 12,7% và 11,5% tương ứng của khu vực nhà nước và khu vực tư nhân. FDI đang đóng góp trên 15% vào tổng thu ngân sách nhà nước, chưa tính khoản thu từ thuế xuất, nhập khẩu mà khu vực này tạo ra. Năm 2014, xuất khẩu của khối FDI đạt 101,59 tỷ USD, tăng 15,2% so với năm 2013 và chiếm 68% kim ngạch xuất khẩu của cả nước. Trong đó chỉ riêng dự án FDI của Samsung tại Việt Nam trong năm 2014 đã xuất khẩu khoảng 30 tỷ USD,

chiếm 20% tổng xuất khẩu của Việt Nam và tạo hàng chục ngàn việc làm cho 2 tỉnh Bắc Ninh và Thái Nguyên.

Như vậy, tính lũy kế đến hết năm 2014, tổng số vốn đăng ký FDI thu hút được là 254,3 tỷ USD với 17.520 dự án trải rộng trên nhiều lĩnh vực từ khai khoáng, nông nghiệp đến công nghiệp chế biến góp phần không nhỏ trong chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa - hiện đại hóa của Việt Nam.

Thứ hai, FDI có vai trò đổi mới và chuyển giao công nghệ. Khu vực FDI sử dụng công nghệ cao hơn hoặc bằng công nghệ tiên tiến đã có trong nước và thuộc loại phổ cập trong khu vực. Từ năm 1993 đến nay, cả nước có 951 hợp đồng chuyển giao công nghệ đã được phê duyệt/đăng ký, trong đó có 605 hợp đồng của doanh nghiệp FDI, chiếm 63,6%. Thông qua hợp đồng chuyển giao công nghệ, khu vực FDI đã góp phần thúc đẩy chuyển giao công nghệ tiên tiến vào Việt Nam, nâng cao năng lực công nghệ trong nhiều lĩnh vực. Xét về cấp độ chuyển giao công nghệ, công nghiệp chế biến, chế tạo đạt hiệu quả cao nhất.

Xuất khẩu của cả nước và xuất khẩu của doanh nghiệp FDI (2004-2013)



Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư

Thứ ba, các dự án FDI có tác động tích cực tới việc nâng cao năng lực quản lý, quản trị doanh nghiệp và trình độ của người lao động làm việc trong các dự án FDI, đồng thời tạo thêm áp lực đối với việc cải thiện môi trường kinh doanh. Khu vực FDI đã cho nhiều bài học, kinh nghiệm bổ ích về công tác quản lý kinh tế và doanh nghiệp, góp phần thay đổi tư duy quản lý, thúc đẩy quá trình hoàn thiện luật pháp, chính sách theo hướng bình đẳng, công khai, minh bạch, phù hợp với thông lệ quốc tế; đào tạo được đội ngũ cán bộ quản lý phù hợp với xu thế hội nhập.

2. NHỮNG HẠN CHẾ, BẮT CẬP CỦA FDI TẠI VIỆT NAM

Không thể phủ nhận những kết quả tích cực mà khu vực FDI đã đóng góp cho nền kinh tế Việt Nam nhưng khu vực FDI thời gian qua vẫn còn bộc lộ nhiều hạn chế, bất cập, chưa đáp ứng được kỳ vọng của các nhà hoạch định chính sách như lúc đầu thiết kế chiến lược thu hút FDI

Thứ nhất, hiệu quả tổng thể nguồn vốn FDI chưa cao. Trong ngành công nghiệp - xây dựng, các dự án FDI chủ yếu tập trung vào lắp ráp, giá trị gia tăng thấp, có quá ít dự án về cơ sở hạ tầng; nông - lâm - ngư nghiệp là những ngành Việt Nam

có thế mạnh nhưng tỷ trọng dự án rất thấp và có xu hướng giảm dần trong thời gian gần đây. Ngành dịch vụ thường tập trung các dự án bất động sản quy mô lớn song nhiều trong số dự án này chậm triển khai, gây lãng phí về đất đai, vay vốn trong nước. FDI hiện tập trung chủ yếu tại địa bàn có điều kiện thuận lợi về cơ sở hạ tầng, nguồn nhân lực, thị trường tiêu thụ sản phẩm gây mất cân đối vùng miền, không đạt được mục tiêu hướng FDI vào địa bàn khó khăn. Đối tác đầu tư vào Việt Nam chủ yếu từ châu Á, nhà đầu tư nước ngoài là doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm tỷ lệ cao. Việt Nam mới chỉ thu hút được trên 100 trong tổng số 500 tập đoàn xuyên quốc gia hàng đầu thế giới. Và ngay cả khi chúng ta thu hút được một số tập đoàn công nghệ cao, nổi tiếng toàn cầu như Nokia, Samsung... công đoạn sản xuất tại Việt Nam chỉ là công đoạn cuối, tức là chỉ lắp ráp không đòi hỏi lao động chất lượng cao và công nghệ tiên tiến.

Thứ hai, mục tiêu thu hút công nghệ đặc biệt là công nghệ cao và công nghệ nguồn cũng như chuyển giao công nghệ chưa đạt được như kỳ vọng. Theo số liệu của Bộ Kế hoạch Đầu tư, mặc dù công nghệ chuyển giao vào Việt Nam hầu hết là công nghệ bằng hoặc cao hơn công nghệ sẵn có của Việt Nam nhưng trên 80% doanh nghiệp FDI sử dụng

công nghệ trung bình của thế giới, 5 - 6% sử dụng công nghệ cao, 14% ở mức thấp và lạc hậu, cá biệt có trường hợp sử dụng công nghệ lạc hậu. Do mặt bằng công nghệ sử dụng trong các dự án FDI chưa cao nên hiệu quả chuyển giao công nghệ theo chiều ngang còn hạn chế. Không ít trường hợp nhà đầu tư nước ngoài lợi dụng sơ hở của luật pháp, yếu kém trong quản lý nhà nước để nhập khẩu vào Việt Nam máy móc, thiết bị lạc hậu gây ô nhiễm môi trường, khai tăng giá trị nhập khẩu và giá trị chuyển giao công nghệ. Công nghệ thấp dẫn đến các doanh nghiệp tại Việt Nam chủ yếu thực hiện việc gia công, một số doanh nghiệp được coi là công nghệ cao nhưng những khâu sử dụng công nghệ cao lại không thực hiện ở Việt Nam. Hệ quả là doanh nghiệp Việt Nam tạo ra giá trị gia tăng thấp, khó tham gia vào mạng sản xuất toàn cầu.

Thứ ba, có hiện tượng chuyển giá, trốn thuế. Một số doanh nghiệp FDI có biểu hiện áp dụng các thủ thuật chuyển giá tinh vi như nâng khống giá trị góp vốn (bằng máy móc, thiết bị, bản quyền...), giá trị mua bán nguyên vật liệu đầu vào, bán thành phẩm, thành phẩm, dịch vụ, phí quản lý, tiền bản quyền, chi phí bảo lãnh, cho vay, trả lương, đào tạo, quảng cáo, nhà thầu, chuyển nhượng vốn... tạo nên tình trạng lỗ giả, lãi thật, gây thất thu ngân sách, làm cho đa số bên Việt Nam phải rút khỏi liên doanh, doanh nghiệp trở thành 100% vốn nước ngoài. Báo cáo chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh năm 2013 công bố khoảng 20% doanh nghiệp FDI tại Việt Nam thừa nhận có thực hiện chuyển giá. Không ít doanh nghiệp dù liên tục khai lỗ trong thời gian dài nhưng vẫn tiếp tục đầu tư, mở rộng sản xuất, kinh doanh.

Thứ tư, mối liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước còn yếu, không hỗ trợ cho doanh nghiệp trong nước phát triển thậm chí còn có dấu hiệu chèn lấn. Sự kém phát triển của các ngành công nghiệp, đặc biệt là công nghiệp phụ trợ đã làm cho mối liên kết giữa các doanh nghiệp FDI và các doanh nghiệp nội địa trở nên mờ nhạt. Các doanh nghiệp nội không những không tận dụng được những lợi thế mà FDI mang lại mà ngày càng tụt hậu xa hơn so với các doanh nghiệp FDI không chỉ trên thương trường quốc tế mà ngay cả ở thị trường trong nước.

Với các ưu đãi mà Chính phủ dành cho các doanh nghiệp FDI và những lợi thế sẵn có của các

doanh nghiệp này về vốn, công nghệ, quản lý hiện đại... các doanh nghiệp FDI tỏ ra lấn lướt hoàn toàn so với các doanh nghiệp trong nước trên nhiều phương diện. Kết quả phân tích gần đây cho thấy doanh nghiệp tư nhân trong khi ít nhận được tác động tích cực từ việc lan tỏa công nghệ lại chịu tác động tiêu cực từ việc cạnh tranh, làm giảm năng suất của doanh nghiệp, giảm năng lực cạnh tranh và từ đó làm tăng nguy cơ giải thể. Theo tính toán, nếu cơ cấu về vốn của khu vực FDI tăng lên 1% trong một ngành có thể làm tăng xác suất đóng cửa của khu vực nhân trong ngành đó khoảng 12%.

Thứ năm, quản lý nhà nước về FDI còn nhiều bất cập đặc biệt là chính sách phân cấp đầu tư thể hiện ở việc thiếu một số quy hoạch ngành, quy hoạch sản phẩm; chất lượng quy hoạch chưa cao do thiếu tính dự báo dài hạn và thiếu tính liên kết vùng, liên kết ngành hàng; việc xây quy hoạch nhưng chưa tính đến năng lực sản xuất trong nước và của FDI, dẫn đến các quy hoạch còn dàn trải, hiệu quả tương hỗ thấp. Tình trạng cạnh tranh trong thu hút FDI của các địa phương dẫn đến việc cấp phép cho các dự án tiềm ẩn gây ô nhiễm môi trường, tiêu tốn năng lượng sử dụng và khai thác tài nguyên không hiệu quả, chưa chú ý đầy đủ tới an ninh quốc phòng, không tính đến chất lượng, lợi ích quốc gia.

3. KIẾN NGHỊ VỀ CHÍNH SÁCH FDI TRONG THỜI GIAN TỚI.

Để phát huy hơn nữa vai trò tích cực đồng thời khắc phục những hạn chế của FDI chính phủ nên tập trung vào một số khuyến nghị sau đây:

+ Khuyến khích các dự án FDI vào một số ngành, lĩnh vực tháo gỡ các ách tắc, yếu kém của nền kinh tế. Đây sẽ là ngành và lĩnh vực cần vốn đầu tư nhất. Gắn chặt hơn chính sách thu hút FDI với ưu tiên phát triển các ngành công nghiệp một cách tập trung theo lĩnh vực hoặc ngành dựa trên thế mạnh của từng khu vực và địa phương.

+ Hoàn thiện các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến đầu tư, chuyển giao công nghệ. Để có thể kiểm soát được công nghệ, tránh việc đưa vào nước ta các công nghệ cũ, lạc hậu, ô nhiễm môi trường, cần sửa đổi, bổ sung quy định về nội dung của hồ sơ dự án đầu tư. Đồng thời phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là nhân lực có kỹ thuật, tay nghề và trình độ quản lý cao để chủ động và sẵn sàng nắm bắt, tiếp nhận chuyển giao khoa học công nghệ và kỹ năng quản lý điều hành.

+ Sớm nghiên cứu xây dựng và ban hành luật chống chuyển giá cho Việt Nam dựa trên các chuẩn mực và hoặc luật pháp quốc tế nhằm ngăn ngừa và hạn chế hiện tượng chuyển giá của doanh nghiệp FDI. Phối hợp với các quốc gia có công ty mẹ đặt trụ sở để tăng cường hợp tác, trao đổi thông tin về quản lý thuế, tìm ra phương hướng hạn chế chuyển giá của các tập đoàn đa quốc gia này.

+ Tập trung xúc tiến, thu hút đầu tư với các tập đoàn đa quốc gia và các doanh nghiệp trong công nghiệp hỗ trợ liên quan. Thông tin định hướng sớm cho doanh nghiệp trong nước để chuẩn bị và liên kết với doanh nghiệp FDI. Kiên quyết hơn trong đàm phán với doanh nghiệp FDI để tạo cơ hội cho

doanh nghiệp trong nước; tránh để doanh nghiệp FDI đòi thêm ưu đãi khi nhập khẩu hàng hóa, máy móc với lý do doanh nghiệp trong nước không đáp ứng được.

+ Chính sách phân cấp quản lý đầu tư cần được thiết kế lại nhằm quản trị một cách tốt nhất luồng FDI theo hướng tăng cường sự chủ động của địa phương, nhưng đồng thời cũng phải đảm bảo tính liên kết vùng theo một quy hoạch tổng thể thống nhất từ trung ương đến vùng và địa phương. Kiên quyết đàm phán với các nhà đầu tư nước ngoài nhằm đảm bảo các dự án phù hợp với quy hoạch ngành, cam kết quốc tế, bảo đảm quốc phòng, an ninh ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ari Kokko and Tran Toan Thang (2014), *Foreign Direct Investment and Survival of Domestic Private Firms in Vietnam*, *Asian Development Review*, Vol.31, no.1, pp.53-91.
2. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2013), *Kỷ yếu hội nghị 25 năm đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Việt Nam*.
3. Viện Nghiên cứu Kinh tế Quản lý Trung ương (2015), *Báo cáo kinh tế vĩ mô quý IV và năm 2014*, Nhà Xuất bản Tài chính, Hà Nội.

Ngày nhận bài: 12/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 2/4/2015.

SUCCESS AND LIMITATION OF ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENT POLICIES IN VIETNAM

● **LE MAI TRANG, TRAN VIET THAO**
University of Commerce

ABSTRACT:

After nearly 30 years of applying Foreign Investment Law, Vietnam has officially and widely recognized that Foreign Direct Investment (FDI) plays an increasingly important role in the development of Vietnam in a series of fields such as capital, technology, export development, shifting economic structuring, state budget... However, FDI in Vietnam has its drawbacks which affect the economy negatively such as transfer pricing, tax evasion, poor cooperation between FDI companies with domestic companies, weak management of Vietnam governmental agencies and low efficiency of FDI.

Key words: Attracting Foreign Direct Investment, FDI projects, governmental management level.

NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI ĐỘNG VIÊN NHÂN VIÊN TẠI TRUNG TÂM GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ THÔNG TIN & VIỄN THÔNG VIETTEL

● ThS. NGUYỄN THỊ HOÀNG LÝ
Trường Đại học Nội vụ Hà Nội

TÓM TẮT

Nghiên cứu sử dụng lý thuyết động viên nhân viên để phân tích và lượng hóa các yếu tố ảnh hưởng tới động viên nhân viên tại Trung tâm Giải pháp Công nghệ Thông tin và Viễn thông Viettel (Viettel ICT). Kết quả nghiên cứu cho thấy trong 8 yếu tố được xác định có 7 yếu tố tác động có ý nghĩa đến động lực làm việc của nhân viên, bao gồm: Quan hệ lãnh đạo, văn hóa doanh nghiệp, đặc điểm công việc, lương và phúc lợi, điều kiện làm việc, đào tạo và sự ổn định công việc. Từ đó, bài viết cũng đề xuất một số giải pháp mang tính gợi ý trong việc cải thiện mức độ động viên nhân viên tại Trung tâm Giải pháp Công nghệ thông tin và Viễn thông Viettel.

Từ khóa: Động viên nhân viên, quan hệ lãnh đạo, văn hóa doanh nghiệp, đặc điểm công việc.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong nền kinh tế hội nhập và phát triển, mỗi doanh nghiệp có những chiến lược và mục tiêu riêng để phát triển nhưng đều hướng tới mục đích chung là không ngừng phát triển và phát triển một cách bền vững. Trong đó, nguồn lực con người được coi là tài sản giá trị nhất và chìa khóa thành công đối với mỗi tổ chức. Tuy nhiên, việc động viên nhân viên để họ gắn bó và cống hiến cho tổ chức không phải là một nhiệm vụ đơn giản.

Trong những năm qua, nhu cầu nhân lực công nghệ thông tin tại Việt Nam tăng nhanh do sự bùng nổ đầu tư của các tập đoàn đa quốc gia trong lĩnh vực này và việc tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong các hoạt động của các cơ quan Chính phủ cũng như doanh nghiệp Việt Nam. Thời gian sắp tới, nhu cầu nguồn nhân lực trong lĩnh vực này ở Việt Nam không những vẫn còn cao mà còn đòi hỏi phải thực sự chất lượng.

Trung tâm Giải pháp Công nghệ thông tin và Viễn thông Viettel chuyên cung cấp các sản phẩm và dịch vụ công nghệ thông tin kết hợp viễn thông trong các lĩnh vực khác nhau với đối tượng khách hàng chính là Chính phủ, doanh nghiệp và cộng đồng. Các sản phẩm của Viettel ICT hiện đang được khai thác và sử dụng ở 8 nước khác nhau, bao

gồm: Việt Nam, Lào, Campuchia, Đông Timor, Peru, Haiti, Mozambique và Cameroon. Với hoạt động trong lĩnh vực đòi hỏi chất xám rất cao và nguồn lực con người vẫn được coi là nguyên liệu đầu vào cho quá trình sản xuất và cung cấp dịch vụ, công tác động viên nhân viên tại Viettel ICT được coi là nhân tố sống còn cho sự tồn tại và phát triển ổn định của Trung tâm. Hơn thế nữa, để đáp ứng kỳ vọng tích hợp công nghệ thông tin vào mọi ngõ ngách của cuộc sống và đưa Viettel ICT trở thành Công ty Công nghệ thông tin hàng đầu của Việt Nam vào năm 2015, cần thiết phải tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đáng kể đến động lực làm việc của nhân viên để khai thác và tối đa hóa khả năng của mỗi cá nhân trong điều kiện cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn.

Xuất phát từ những lý do trên, bài nghiên cứu nhằm mục đích phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến động viên nhân viên tại Trung tâm Giải pháp Công nghệ thông tin và Viễn thông Viettel. Qua đó, cung cấp cho các nhà quản lý của Trung tâm cái nhìn tổng quan hơn về các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên, giúp họ có định hướng và có chính sách phù hợp trong việc sử dụng nguồn nhân lực, nâng cao năng suất lao động và hiệu quả kinh doanh.

2. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VÀ MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU

Theo Pinder (1984), động viên được hiểu là một tập hợp các lực xuất phát từ bên trong và bên ngoài tạo nên, dẫn dắt và duy trì hành vi liên quan đến công việc của con người. Jones và George (2003) thì cho rằng động lực làm việc là những lực lượng tâm lý định hướng hành vi của con người trong một tổ chức, mức độ nỗ lực và kiên trì trong việc đối mặt với những trở ngại của một cá nhân. Robbins (2005) xác định động viên là các quá trình thể hiện cho sức mạnh và sự kiên trì nỗ lực của một cá nhân để đạt được mục tiêu.

Mặc dù có sự khác biệt trong khái niệm về động viên và mức độ động viên giữa các cá nhân, của mỗi cá nhân trong từng thời điểm và tình huống khác nhau, các định nghĩa về động viên vẫn có những điểm chung nhất định: (1) lý do/tình huống thúc đẩy hành vi con người, (2) các loại hành vi và sự ổn định của hành vi và (3) tính bền vững của hành vi theo thời gian (Steers và các cộng sự, 2004).

Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng tới động viên nhân viên đã có nhiều lý thuyết và công trình nghiên cứu, như nghiên cứu của Frederick Herzberg cho rằng có một số nhân tố liên quan đến thúc đẩy con người, như: Lương và các khoản phúc lợi phụ, sự giám sát, điều kiện làm việc, các chính sách quản trị, mối quan hệ giữa cá nhân với cá nhân, địa vị, công việc ổn định, cơ hội thăng tiến, sự công nhận, sự thành đạt, bản thân công việc và trách nhiệm.

Kenneth S. Kovach (1987) đã thực hiện nghiên cứu để xác định 10 nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên trong ngành công nghiệp tại 20 tổ chức trong lĩnh vực công nghiệp của Mỹ gồm: 1. Công việc thú vị, 2. Được công nhận đầy đủ công việc đã làm, 3. Sự tự chủ trong công việc, 4. Công việc ổn định, 5. Lương cao, 6. Sự thăng tiến và phát triển nghề nghiệp, 7. Điều kiện làm việc tốt, 8. Sự tôn trọng của cấp trên đối với nhân viên, 9. Xử lý kỷ luật khéo léo, tế nhị và 10. Sự giúp đỡ của cấp trên để giải quyết vấn đề cá nhân. Mặc dù có sự khác nhau trong thứ tự của những nhân tố có ảnh hưởng nhất trong các thời điểm điều tra, Kovach cũng chỉ ra 3 nhân tố quan trọng nhất là: Công việc thú vị, được công nhận đầy đủ công việc đã làm và sự tự chủ trong công việc.

Nghiên cứu của Mohammad Kamal Hossain và Anowar Hossain (2012) đã chỉ ra 6 nhân tố chính giúp động viên nhân viên của chi nhánh KFC tại Anh là: Công việc và môi trường làm việc, quan hệ với

lãnh đạo, công ty và các vấn đề có liên quan, sự công nhận tại nơi làm việc, đào tạo và thăng tiến, lương thưởng. Mặt khác, kết quả nghiên cứu cho thấy, các nhân tố phi tài chính có ảnh hưởng nhiều hơn so với các nhân tố còn lại đến động lực làm việc của nhân viên.

Nghiên cứu của Md. Hasebur Rahman và Dr. Md. Mushfiqur Rahman (2014) về “Động viên làm cho công việc trở nên thú vị” cho rằng động viên nhân viên phụ thuộc vào sự ổn định tương lai, cơ hội phát triển nghề nghiệp, đào tạo/phát triển, môi trường làm việc và mối quan hệ với lãnh đạo.

Xuất phát từ cơ sở lý thuyết về động viên đã được trình bày, mô hình nghiên cứu đề xuất về các yếu tố động viên người lao động tại Trung tâm Giải pháp Công nghệ thông tin và Viễn thông Viettel bao gồm:



Trong đó:

- Đặc điểm công việc: Khi công việc có ý nghĩa, thú vị với thách thức đủ lớn khuyến khích nhân viên nỗ lực nhiều hơn cho tổ chức và vì vậy tăng độ hài lòng, thỏa mãn của nhân viên.

- Mối quan hệ với lãnh đạo: Sự quan tâm của lãnh đạo đến nhân viên có tác động quan trọng đến động lực làm việc của nhân viên ở góc độ khiến cho công việc thú vị và hấp dẫn đối với nhân viên, vì vậy nhân viên cảm thấy họ được tôn trọng và có quyền sở hữu trong tổ chức và ngược lại.

- Lương và các phúc lợi tài chính khác: Tiền được coi là liều thuốc bách bệnh được sử dụng để giải quyết hầu hết mọi vấn đề (Bernotaite, 2013). Vì vậy, lương và các phúc lợi tài chính có liên quan đến việc lựa chọn công việc, thu hút, duy trì và khuyến khích các cá nhân làm việc để đạt hiệu quả cao hơn.

- Mối quan hệ với đồng nghiệp: Phần lớn thời gian, nhân viên làm việc với đồng nghiệp nhiều hơn

lãnh đạo của mình. Mối quan hệ giữa các đồng nghiệp càng thoải mái và thân thiện thì các nhân viên càng dễ dàng và linh hoạt hơn trong việc kết hợp với nhau để hoàn thành công việc.

- Điều kiện làm việc: Điều kiện làm việc có ảnh hưởng đáng kể đến động lực làm việc của nhân viên vì nó khiến cho công việc trở nên thú vị và hấp dẫn. Môi trường làm việc càng tốt càng có thể động viên nhân viên để thực hiện công việc tốt hơn.

- Đào tạo và phát triển: Đào tạo và phát triển sẽ giúp nhân viên tiếp tục phát triển sự nghiệp cũng như hoàn thiện các kỹ năng, đây được coi là nhân tố động viên mạnh mẽ đối với nhân viên để đáp ứng nhu cầu tự hiện bản thân của họ.

- Văn hóa doanh nghiệp: Khi nhân viên tự hào về văn hóa doanh nghiệp của họ, họ có xu hướng làm việc hiệu quả hơn và cống hiến nhiều hơn cho tổ chức.

- Sự ổn định trong công việc: Chính sự ổn định trong công việc khiến nhân viên cảm thấy thỏa mãn với nhu cầu phát triển sự nghiệp của họ.

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU:

Phương pháp trong nghiên cứu này gồm 2 bước: Nghiên cứu định tính và nghiên cứu định lượng. Nghiên cứu định tính được sử dụng khi thực hiện phỏng vấn với Trưởng phòng Tổ chức lao động và trưởng các phòng ban khác trong phạm vi nghiên cứu để hiệu chỉnh lại mô hình nghiên cứu và thiết kế bảng câu hỏi. Sau đó, nghiên cứu định lượng dùng để thu thập và phân tích dữ liệu từ bảng câu hỏi điều tra của các nhân viên để kiểm định mô hình và các giả thuyết bằng phần mềm SPSS 16.0 và MS.Excel.

Thang đo

Đề đo lường các khái niệm nghiên cứu, tác giả sử dụng thang đo Likert 5 mức độ với 1: hoàn toàn không đồng ý cho đến 5 là hoàn toàn đồng ý cho 43 biến quan sát của 8 biến phụ thuộc (gồm: Đặc điểm công việc, Mối quan hệ với lãnh đạo, Lương và các phúc lợi tài chính khác, Mối quan hệ với đồng nghiệp, Điều kiện làm việc, Đào tạo và phát triển, Văn hóa doanh nghiệp, Sự ổn định trong công việc) và 3 biến quan sát của 1 biến phụ thuộc (Mức độ động viên chung).

Mẫu điều tra và địa điểm nghiên cứu

Nghiên cứu tập trung vào các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của toàn bộ nhân viên ký hợp đồng lao động chính thức, tổng số mẫu được điều tra trực tiếp là 211. Thời gian nghiên cứu từ ngày 28/5/2014 đến 15/6/2014 tại khối cơ quan

Trung tâm Giải pháp Công nghệ thông tin và Viễn thông Viettel.

4. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

4.1. Khái quát về mẫu nghiên cứu

Điều tra 211 nhân viên tại Trung tâm Giải pháp Công nghệ thông tin và Viễn thông Viettel, số mẫu thu về đạt chất lượng nghiên cứu là 178. Kết quả điều tra cho thấy, nhân viên là nữ chiếm tỷ lệ 52% và số nhân viên là nam chiếm tỷ lệ 48%.

Phần lớn nhân viên có độ tuổi từ dưới 35, chiếm tỷ lệ 87%, trong đó nhóm nhân viên có độ tuổi từ 26 – 30 chiếm tỷ lệ nhiều nhất (36,97%). Nhóm nhân viên có độ tuổi từ 36 trở chiếm tỷ lệ nhỏ 13%.

Hầu hết các nhân viên có trình độ đại học, chiếm tỷ lệ 84%, tỷ lệ nhân viên có trình độ sau đại học bằng với tỷ lệ nhân viên có trình độ cao đẳng là 7%, số nhân viên có trình độ khác chiếm tỷ lệ nhỏ với 2%.

Tỷ lệ nhân viên làm việc từ 1-3 năm tại Tập đoàn Viettel lên tới 44%, sau đó đến làm việc dưới 1 năm (25%) và 3-5 năm (23%). Số nhân viên làm việc tại Tập đoàn từ 5-7 năm (4%), từ 7-9 năm (3%) và trên 9 năm (1%) chiếm tỷ lệ nhỏ nhất.

Tuy nhiên, phân tích thống kê mô tả chỉ cung cấp những thông tin cần thiết ban đầu, cho biết các đặc điểm mô tả khái quát về người lao động. Trên cơ sở thông tin đó, nghiên cứu sẽ thực hiện phân tích nhân tố EFA, phân tích hồi quy nhằm đánh giá mức độ ảnh hưởng những yếu tố này đến mức độ động viên nhân viên.

4.2. Kết quả kiểm định thang đo

Thang đo được đánh giá thông qua các phương pháp: đánh giá độ tin cậy, phân tích nhân tố khám phá. Việc kiểm định thang đo thông qua việc sử dụng hệ số tin cậy Cronbach Alpha để kiểm định mức tương quan giữa các mục hỏi (biến quan sát). Nếu biến quan sát nào có mức tương quan so với biến tổng nhỏ hơn 0,3 sẽ bị loại, đồng thời đảm bảo hệ số tin cậy lớn hơn 0,6. Trong kết quả kiểm định độ tin cậy của biến quan sát cho thấy, hầu hết các biến quan sát đều đạt yêu cầu và các biến thành phần trong nghiên cứu đều có hệ số tin cậy cao. Hệ số Cronbach Alpha của biến đặc điểm công việc là 0,847; mối quan hệ với lãnh đạo là 0,920; lương và các phúc lợi tài chính là 0,838; mối quan hệ với đồng nghiệp là 0,917; điều kiện làm việc là 0,883 và biến đào tạo và phát triển là 0,874; biến văn hóa doanh nghiệp là 0,909; biến ổn định trong công việc là 0,824.

4.3. Kết quả phân tích khám phá

Phân tích nhân tố khám phá được sử dụng để kiểm

định giá trị các khái niệm của thang đo. Những biến quan sát nào có trọng số tải nhân tố nhỏ hơn 0,5 sẽ bị loại. Trong nghiên cứu này, phương pháp trích hệ số thành phần chính (Principal components) được sử dụng với phép xoay nhân tố là Varimax và chỉ số đại diện cho lượng biến thiên được giải thích bởi nhân tố lớn hơn 1 (Eigenvalue > 1). Giá trị tổng phương sai trích lớn hơn hoặc bằng 0,5 sẽ được chấp nhận (Gerbing & Anderson, 1988).

Trong phân tích khám phá, kết quả có 8 nhân tố được rút ra với tổng phương sai trích bằng 73,8%. Các thành phần có hệ số chuyển tải đạt yêu cầu (>0,5) đảm bảo mức ý nghĩa trong phân tích nhân tố. Hệ số KMO = 0.859; mức ý nghĩa Sig.=0,000 cho thấy phân tích nhân tố là thích hợp và giả thuyết về ma trận tương quan tổng thể là ma trận đồng nhất bị bác bỏ, tức là các biến có tương quan với nhau và thỏa mãn điều kiện trong phân tích nhân tố.

4.4. Kết quả phân tích hồi quy

Để xác định mức độ ảnh hưởng của các yếu tố nghiên cứu tới động viên nhân viên tại Trung tâm Giải pháp Công nghệ thông tin và Viễn thông Viettel, tác giả đã sử dụng mô hình kinh tế lượng với phương pháp OLS để ước lượng. Kết quả ước lượng trong mô hình cho thấy, bộ dữ liệu đã giải thích được sự biến thiên của các biến giải thích đối với biến độc lập là khá tốt, với R2 Adjusted là 66%. Trong số 8 nhân tố nghiên cứu, có 7 nhân tố tác động đến động viên nhân viên bao gồm: Đặc điểm công việc, quan hệ với lãnh đạo, lương và các phúc lợi tài chính, điều kiện làm việc, đào tạo và phát triển, văn hóa doanh nghiệp và sự ổn định trong công việc. Các yếu tố này đều có ý nghĩa thống kê ở mức ý nghĩa nhỏ hơn 5%. Nhân tố quan hệ với đồng nghiệp không có ý nghĩa thống kê trong mô hình hồi quy nên không có tác động đến động lực làm việc của nhân viên. Mức độ tác động của các biến giải thích đối với biến phụ thuộc được thể hiện qua bảng dưới đây:

TT	Biến độc lập	beta	p-value
1	Đặc điểm công việc	0.202	0.000
2	Quan hệ với lãnh đạo	0.210	0.000
3	Lương và các phúc lợi tài chính khác	0.173	0.002
4	Quan hệ với đồng nghiệp	0.085	0.128
5	Điều kiện làm việc	0.160	0.003
6	Đào tạo và phát triển	0.131	0.008
7	Văn hóa doanh nghiệp	0.205	0.001
8	Sự ổn định trong công việc	0.108	0.023

5. KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ

Căn cứ thực tế công tác quản trị nhân sự tại Viettel ICT Center, những nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của nhân viên có thể hoàn thiện theo các hướng sau:

Thứ nhất, người lãnh đạo nếu biết truyền cảm hứng để mọi nhân viên trong tổ chức của mình nỗ lực làm việc tốt nhất thì sẽ thu hút được nhiều nhân tài mà họ muốn và cần, đồng thời sẽ giữ chân những nhân tài đó. Do vậy, lãnh đạo Trung tâm cần tiếp tục giúp đỡ, hướng dẫn, tư vấn và động viên nhân viên; Ghi nhận sự đóng góp và bảo vệ quyền lợi hợp lý của nhân viên; Luôn đối xử công bằng với nhân viên cấp dưới; Ghi nhớ những thông tin thể hiện sự quan tâm đến từng nhân viên như ngày sinh nhật, hoàn cảnh gia đình,....

Thứ hai, văn hóa Trung tâm càng mạnh thì càng có khả năng quy tụ được sự nhất trí cao giữa các thành viên để thực hiện thành công mục tiêu của Trung tâm. Các biện pháp có thể áp dụng bao gồm: Lãnh đạo Trung tâm thường xuyên tổ chức các buổi chia sẻ sứ mệnh, tầm nhìn và chiến lược cũng như nội quy, quy chế của Trung tâm; Lồng ghép vào nội dung đánh giá nhân viên những thông tin về chuẩn mực người Viettel, bộ quy tắc ứng xử người Viettel, các bài học kinh nghiệm, triết lý kinh doanh, quan điểm phát triển, giá trị cốt lõi, triết lý Viettel,...

Thứ ba, đặc điểm công việc là nhân tố quan trọng tiếp theo tác động đến mức độ động viên của nhân viên nên các nhà lãnh đạo Trung tâm cần hoàn thiện lại hệ thống bảng phân tích công việc và quy chế đánh giá thực hiện công việc theo hướng khoa học; Tăng cường trao quyền và mạnh dạn giao việc cho nhân viên

Thứ tư, nâng cao mức độ động viên thông qua chính sách lương bổng và đãi ngộ tài chính bằng cách: Xây dựng chính sách phân phối tiền lương, thưởng và phúc lợi rõ ràng, công bằng và công khai; đảm bảo mức lương không bị lỗi thời so với mặt bằng chung trên thị trường; Xây dựng chính sách phúc lợi khác ngoài tiền lương thật sự đa dạng, phong phú.

Thứ năm, lãnh đạo Trung tâm cần nâng cao mức độ động viên thông qua việc thường xuyên tổ chức các chương trình cải thiện môi trường làm việc và hạn chế việc thay đổi thường xuyên trụ sở văn phòng.

Thứ sáu, để đảm bảo trong thời gian tới, đào tạo và phát triển là chính sách có thể tạo nhiều hơn nữa

động lực làm việc cho nhân viên, lãnh đạo Trung tâm cần cung cấp thêm các khóa đào tạo cho nhân viên trong quá trình làm việc; Khuyến khích, tạo cơ hội phát triển và thăng tiến cho nhân viên

Thứ bảy, nâng cao mức độ động viên thông qua nâng cao sự ổn định công việc cho nhân viên, lãnh đạo Trung tâm cần đưa ra quy chế công khai trong việc đánh giá để thực hiện chấm dứt hợp đồng hoặc chuyển đổi công tác hoặc thay đổi loại hợp đồng lao động đối với nhân viên; Kết thúc mỗi đợt đánh

giá nhân viên, Trung tâm nên tổ chức đào tạo lại và cho nhân viên thời gian khắc phục khuyết điểm trước khi chính thức thực hiện chấm dứt hợp đồng lao động hoặc thay đổi loại hợp đồng lao động; Quán triệt, xác định tư tưởng cho nhân viên về việc thay đổi vị trí việc làm từ Trung tâm sang đơn vị khác cùng Tập đoàn Viettel là sự điều chỉnh cho hợp lý để mọi người, mọi bộ phận có thể phát huy tối đa khả năng làm cho Tập đoàn trở lên vững mạnh hơn ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Bernotaite, Z. (2013). *Importance of motivational factors among young employees in the service sector*. Downloaded on March 2014 from http://studenttheses.cbs.dk/bitstream/handle/10417/3982/zaneta_bernotaite.pdf?sequence=1.

Hackman, & Oldham. (1980). *Work redesign*. Massachusetts: Addison – Wesley.

Hossain, M. K., & Hossain, A. (2012). *Factor affecting employees' motivation in the fastfood industry: The case of KFC UK Ltd*. *Research Journal of Economics, Business and ICT*, 5, 21-30.

Gerbing, W. D., & Anderson, C. J. (1988). *An updated paradigm for scale development incorporating unidimensionality and its assessment*. *Journal of marketing research*, 25, 186-192. Downloaded on April 2014 from <https://faculty.fuqua.duke.edu/~jglynch/Ba591/Session03/Gerbing%20and%20Anderson%201988%20JMR.pdf>

Jones, G.R. & George, J.M. (2003). *Contemporary management*. 3rd edition. Boston: McGraw-Hill.

Kenneth S. Kovach (1987). *What motivates employees workers and supervisors give different answer*. *Business horizons*. Sep – Oct, 58-65. [www.carmine.se.edu/cvonbergen/What motivates employees workers and supervisors give different answer.pdf](http://www.carmine.se.edu/cvonbergen/What%20motivates%20employees%20workers%20and%20supervisors%20give%20different%20answer.pdf).

Pinder, C. C. (1984). *Work motivation theory, issues and applications*. New Jersey: Glenview.

Rahman, H., & Rahman, M. (2014). *Motivation for making job interesting*. *Global journal of management and business research administration and management*, 14, 22-34.

Robbins, S.P. (2005). *Organisational Behaviour*. 11th edition. New Jersey: Pearson Educational International.

Steers, R. M., Mowday, R. T., & Shapiro, D. L. (2004). *The future of work motivation*. *Academy of Management Review*, 29, 379–387. Downloaded on March 3rd 2014 from <http://home.ubalt.edu/tmitch/642/Articles%20syllabus/steers%20et%20al%20future%20of%20wk%20mot%20Ac%20Mgt%20rev%202004.pdf>.

Ngày nhận bài: 15/3/2015

Ngày chấp nhận đăng bài: 7/4/2015

FACTORS AFFECTING EMPLOYEE MOTIVATION AT VIETTEL INFORMATION AND COMMUNICATIONS TECHNOLOGY SOLUTIONS CENTER

● NGUYEN THI HOANG LY, M.A
Hanoi University of Home Affairs

ABSTRACT

This study uses employee motivation theory to analyze and quantify the factors which affect employee motivation at the Viettel Information and Communications Technology Solutions Center (Viettel ICT). The study identifies seven factors which impact significantly on the employee motivation including: relationship with leaders, company culture, job characteristics, salary and benefits, working conditions, training and job stability. Based on these results, the study proposes some solutions to improve employee motivation level at the Viettel ICT.

Key words: Motivation theory, relationship with leaders, company culture, job characteristics.

MỘT SỐ VẤN ĐỀ VỀ TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM HIỆN NAY

● THS. NGUYỄN THỊ THU THỦY
Trưởng Đại học Hải Phòng

TÓM TẮT:

Cùng với công cuộc đổi mới toàn diện đất nước, sự thành công trong việc đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế đang đặt ra cho đất nước nhiều vấn đề về môi trường và xã hội bức xúc. Chính những vấn đề đó đang đòi hỏi các chủ thể kinh tế, trong đó có cả các doanh nghiệp, phải có trách nhiệm để góp phần giải quyết, nếu không bản thân sự phát triển kinh tế sẽ không bền vững và sẽ phải trả giá đắt về môi trường và những vấn đề xã hội. Bài viết tập trung tổng hợp, phân tích các lý luận liên quan đến trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp và thực trạng vấn đề thực hiện trách nhiệm xã hội của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay, từ đó đề xuất một số biện pháp và kiến nghị nhằm nâng cao trách nhiệm xã hội của các doanh nghiệp Việt Nam.

Từ khóa: Trách nhiệm, trách nhiệm xã hội, doanh nghiệp xã hội.

1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN VỀ TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Khái niệm trách nhiệm xã hội (CSR)

Ở Việt Nam, trong những năm gần đây, người ta thường sử dụng định nghĩa của Nhóm phát triển kinh tế tư nhân của Ngân hàng thế giới về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. Theo đó, “Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp (Corporate Social Responsibility - CSR) là sự cam kết của doanh nghiệp đóng góp vào việc phát triển kinh tế bền vững, thông qua những hoạt động nhằm nâng cao chất lượng đời sống của người lao động và các thành viên gia đình họ, cho cộng đồng và toàn xã hội, theo cách có lợi cho cả doanh nghiệp cũng như phát triển chung của xã hội”.

1.2. Lợi ích của doanh nghiệp khi thực hiện trách nhiệm xã hội

a. Đối với chi phí và hiệu quả sản xuất:

Theo một số chuyên gia kinh tế, áp dụng CSR

giúp các doanh nghiệp tiết kiệm một số khoản chi phí đáng kể. Chẳng hạn, một doanh nghiệp sản xuất bao bì lớn của Ba Lan đã tiết kiệm được 12 triệu đô la Mỹ trong vòng 5 năm nhờ việc lắp đặt thiết bị mới, nhờ đó làm giảm 7% lượng nước sử dụng, 70% lượng chất thải nước và 87% chất thải khí. Hơn nữa, một hệ thống quản lý nhân sự hiệu quả cũng giúp cắt giảm chi phí và tăng năng suất lao động đáng kể. Lương thưởng hợp lý, môi trường lao động sạch sẽ và an toàn, các cơ hội đào tạo và chế độ bảo hiểm y tế và giáo dục đều góp phần tăng lợi nhuận cho công ty.

b. Tăng doanh thu:

Đầu tư hỗ trợ phát triển kinh tế địa phương có thể tạo ra một nguồn lao động tốt hơn, nguồn cung ứng rẻ và đáng tin cậy hơn, và nhờ đó tăng doanh thu. Hindustan Lever, một chi nhánh của Tập đoàn Unilever tại Ấn Độ, vào đầu những năm 1970 chỉ hoạt động được với 50% công suất do thiếu nguồn cung ứng sữa bò từ địa phương, và do vậy đã lỗ trầm trọng. Để giải quyết vấn đề này, công ty đã

thiết lập một chương trình tổng thể giúp nông dân tăng sản lượng sữa bò. Chương trình này bao gồm đào tạo nông dân cách chăn nuôi, cải thiện cơ sở hạ tầng cơ bản và thành lập một ủy ban điều phối những nhà cung cấp địa phương. Nhờ chương trình này, số lượng làng cung cấp sữa bò đã tăng từ 6 tới hơn 400, giúp cho công ty hoạt động hết công suất và đã trở thành một trong những chi nhánh kinh doanh lãi nhất tập đoàn.

Xem ra trách nhiệm xã hội có vẻ như đang làm các doanh nghiệp phải tốn thêm tiền, nếu không có chính sách trách nhiệm xã hội thì mất khách, mất hợp đồng hay không thể vay tiền để kinh doanh. Sự thật không phải là như vậy, người ta nhận thấy rằng những doanh nghiệp chú trọng nhiều đến trách nhiệm xã hội cũng là những doanh nghiệp có mức lợi nhuận cao hơn trung bình. Sau khi nghiên cứu một số doanh nghiệp, các nhà nghiên cứu của trường Đại học Sydney, Đại học Iowa đã nhận thấy rằng kết quả tài chính một doanh nghiệp tỷ lệ thuận với thành tựu về trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp đó.

c. Nâng cao giá trị thương hiệu và uy tín của công ty:

CSR có thể giúp doanh nghiệp tăng giá trị thương hiệu và uy tín đáng kể. Uy tín giúp doanh nghiệp tăng doanh thu, hấp dẫn các đối tác, nhà đầu tư và người lao động. Những tập đoàn đa quốc gia như The Body Shop (tập đoàn của Anh chuyên sản xuất các sản phẩm dưỡng da và tóc) và IKEA (tập đoàn kinh doanh đồ dùng nội thất của Thụy Điển) là những ví dụ điển hình. Cả hai công ty này đều nổi tiếng không chỉ vì các sản phẩm có chất lượng và giá cả hợp lý của mình mà còn nổi tiếng là các doanh nghiệp có trách nhiệm đối với môi trường và xã hội.

d. Thu hút nguồn lao động giỏi:

Nguồn lao động có năng lực là yếu tố quyết định năng suất và chất lượng sản phẩm. Ở các nước đang phát triển, số lượng lao động lớn nhưng đội ngũ lao động đạt chất lượng cao lại không nhiều; do vậy việc thu hút và giữ được nhân viên có chuyên môn tốt và có sự cam kết cao là một thách thức đối với các doanh nghiệp. Những doanh nghiệp trả lương thỏa đáng và công bằng, tạo cho nhân viên cơ hội đào tạo, bảo hiểm y tế và môi trường làm việc sạch sẽ, có khả năng thu hút và giữ được nhân viên tốt.

2. THỰC TRẠNG VẤN ĐỀ THỰC HIỆN TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

2.1 Những kết quả đạt được:

- Một số doanh nghiệp đã đưa CSR vào chiến lược kinh doanh của mình. Tiêu biểu là những chương trình xã hội như “6 triệu ly sữa cho trẻ em Việt Nam” và quỹ học bổng “Đèn đom đóm” của những thương hiệu lớn như Vinamilk, Dutch Lady gây được tiếng vang và được người tiêu dùng ủng hộ.

- HUB Cafe là một trong những doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ đang thực hiện CSR bằng việc tạo ra một thư viện cộng đồng với hơn 10.000 đầu sách phục vụ khách hàng. HUB Cafe cũng đang được xây dựng thành một nơi chia sẻ kiến thức, tài liệu giúp ích cho sinh viên và giới nghiên cứu, tổ chức những buổi giao lưu và hội thảo về những vấn đề về học tập, kinh nghiệm nghề nghiệp.

- Còn Kirin Acecook - Công ty Nước giải khát Latte, liên doanh giữa Việt Nam và Nhật Bản lại thực hiện CSR theo một cách khác. Ông Yokomizo Munechika, Tổng Giám đốc công ty cho rằng, chiến lược CSR tại Việt Nam của Kirin Acecook sẽ “tập trung tối đa vào chất lượng sản phẩm. Chúng tôi là đơn vị tiên phong tại Việt Nam áp dụng công nghệ chiết rót vô trùng Aseptic, quy trình thiết kế và thổi chai được tiến hành ngay tại nhà máy để có thể đảm bảo vệ sinh nguồn gốc của chai nhựa”. Ông Munechika cho biết thêm về quan điểm thực hiện CSR của công ty: “Không phải chỉ có lãi mới thực hiện trách nhiệm xã hội của mình”.

- Theo khảo sát do Viện Khoa học Lao động và Xã hội tiến hành gần đây trên 24 doanh nghiệp thuộc hai ngành dệt may và da giày đã chỉ ra rằng nhờ thực hiện các chương trình CSR, doanh thu của các doanh nghiệp này đã tăng 25%, năng suất lao động cũng tăng từ 34,2 lên 35,8 triệu đồng/lao động/năm, tỷ lệ hàng xuất khẩu tăng từ 94% lên 97%. Ngoài hiệu quả kinh tế, các doanh nghiệp còn có lợi từ việc tạo dựng hình ảnh với khách hàng, sự gắn bó và hài lòng của người lao động, thu hút lao động có chuyên môn cao. Như vậy, việc áp dụng các bộ tiêu chuẩn đã đem lại hiệu quả nhất định. Các mối quan hệ lao động được cải thiện, công nhân được làm việc trong môi trường lao động lành mạnh,

số lượng tai nạn lao động và công nhân nghỉ việc do ốm đau giảm, điều này đồng nghĩa với việc năng suất lao động tăng. Thực tế cho thấy, nhiều doanh nghiệp ăn nên làm ra cũng là những doanh nghiệp chăm lo tốt cho đời sống và điều kiện làm việc của người lao động như Công ty Dona Việt Vinh, Công ty Pacific, Công ty Giày Thái Bình, Công ty Sản xuất hàng tiêu dùng Bình Tiên BITIS, Bình Tân, hoặc Công ty TNHH Đỉnh Vàng. Từ thực tế đó, nhiều doanh nghiệp Da giày đã có những hoạt động tích cực cũng như sáng kiến nhằm thúc đẩy quá trình triển khai CSR tại doanh nghiệp mình.

2.2. Một số vấn đề còn tồn tại:

- Vấn đề lạm phát:

Khi lạm phát tăng cao làm chi phí đầu vào tăng mạnh, các doanh nghiệp thường có xu hướng tăng giá các mặt hàng để bảo toàn lợi nhuận. Việc này lại khiến cho lạm phát trở nên trầm trọng hơn và doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn hơn trong kinh doanh. Thực tế, có nhiều doanh nghiệp đã lựa chọn giải pháp chia sẻ gánh nặng với người tiêu dùng. Tuy nhiên, vẫn có nhiều doanh nghiệp cố tình tăng giá, đầu cơ nhằm trục lợi.

- Vấn đề gây ô nhiễm môi trường:

Để doanh nghiệp có thể cạnh tranh trong nền kinh tế toàn cầu, các doanh nghiệp phải đảm bảo hoạt động của mình không gây ra những tác hại đối với môi trường sinh thái, tức là phải thể hiện sự thân thiện với môi trường trong quá trình sản xuất của mình. Đây là một tiêu chí rất quan trọng đối với người tiêu dùng, việc các doanh nghiệp gây ô nhiễm môi trường đang trở nên nhức nhối và gây bất bình trong xã hội, (như vụ phát hiện Công ty Vedan Việt Nam xả nước thải chưa qua xử lý ra sông Thị Vải).

Trong quá trình thực hiện trách nhiệm xã hội và các bộ quy tắc ứng xử, các doanh nghiệp phải bỏ ra chi phí khá lớn cho đầu tư để cải thiện các điều kiện vệ sinh lao động và môi trường. Trong điều kiện cạnh tranh, nhiều doanh nghiệp không thể trang trải nổi những khoản chi này nên họ đã làm ngơ, hoặc làm mang tính chất đối phó.

- Vấn đề an toàn thực phẩm:

Nhiều loại nước tương được làm từ bánh dầu, acid clohydric, nhưng doanh nghiệp lại ghi trên bao bì là sản xuất từ đậu nành; không ít thức ăn gia súc chứa chất kích thích tăng trưởng, sữa chứa melamine, phân bón làm từ đất sét và kẹo chứa

bột đá với hàm lượng đến hơn một phần ba, nhưng trên bao bì chẳng có một chữ nào đề cập đến những hóa chất và chất độn này.

- Thiếu thông tin - rào cản lớn nhất trong việc thực hiện trách nhiệm xã hội:

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập ngày càng sâu rộng, Việt Nam đang phải đối mặt với không ít thách thức do tác động từ xã hội khi tham gia vào nền kinh tế toàn cầu. Việc cân đối giữa phát triển kinh tế và phát triển bền vững xã hội đang đặt ra bài toán cần sớm tìm ra lời giải đối với các nhà hoạch định chính sách, quản lý xã hội. Sau nữa là hàng loạt những khó khăn về tài chính, khó khăn về công tác quản lý và nguồn nhân lực. Nguyên nhân là do việc áp dụng các bộ tiêu chuẩn trách nhiệm xã hội tại doanh nghiệp còn chông chéo; nhận thức về lợi ích thực tiễn việc thực hiện trách nhiệm xã hội doanh nghiệp cũng như nhận thức về luật lao động, quyền và nghĩa vụ của người lao động còn chưa đầy đủ.

- Hệ thống pháp luật của Việt Nam hiện nay vẫn còn không ít lỗ hổng nên trong nhiều vụ việc, các cơ quan chấp pháp không khỏi lúng túng. Bên cạnh đó, chế độ xử phạt của Việt Nam hiện nay chưa đủ sức răn đe cũng khiến không ít doanh nghiệp “nhờn thuốc”, bất chấp luật pháp.

3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

- Tăng cường thông tin, tuyên truyền để mọi người hiểu đúng bản chất của vấn đề "Trách nhiệm xã hội" và các Bộ Quy tắc ứng xử, nhất là trong các doanh nghiệp, các nhà quản lý, hoạch định chính sách vĩ mô.

- Cần có các nghiên cứu cơ bản, khảo sát thực tế tại các doanh nghiệp đã thực hiện và sẽ thực hiện các Bộ Quy tắc ứng xử, nhất là ở các doanh nghiệp thuộc các ngành đang tham gia vào xuất khẩu các mặt hàng chủ lực (giày da, dệt may, thủy sản đông lạnh...) để phát hiện những thuận lợi cũng như các rào cản, khó khăn, thách thức, từ đó khuyến nghị các giải pháp xúc tiến thực hiện trong thời gian tới.

- Nghiên cứu các cơ chế, chính sách hỗ trợ của Nhà nước để các doanh nghiệp vào cuộc được thuận lợi. Đặc biệt trong quá trình thực hiện trách nhiệm xã hội và các Bộ Quy tắc ứng xử, các doanh nghiệp cần phải có chi phí, thậm chí chi phí đầu tư

khá lớn nhất là đầu tư để cải thiện các điều kiện vệ sinh lao động và môi trường. Trong điều kiện cạnh tranh, nhiều khi doanh nghiệp không chịu nổi, bởi vậy có thể nhà nước phải hỗ trợ cho vay từ quỹ hỗ trợ phát triển, quỹ xúc tiến thương mại... với một chính sách ưu tiên, ưu đãi nào đó;

- Hình thành kênh thông tin về Trách nhiệm xã hội cho các doanh nghiệp, nhất là cung cấp các thông tin cập nhật về các Bộ quy tắc ứng xử; tư vấn cho các doanh nghiệp trong quá trình thực hiện Trách nhiệm xã hội và các Bộ quy tắc ứng xử... Ở đây, vai trò của các hiệp hội nghề nghiệp như Dệt may, Da giày..., của Hiệp hội Doanh nghiệp, Văn phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, các bộ, ngành là rất lớn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- (1) Nguyễn Đình Cung và Lưu Minh Đức, 2008, "Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp - CSR: Một số vấn đề lý luận và yêu cầu đổi mới trong quản lý nhà nước đối với CSR ở Việt Nam".
- (2) TS. Lê Thanh Hà, 2006, "Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp trong vấn đề tiền lương", Báo Lao động xã hội, số 290 ngày 15/5/2006.
- (3) Hoàng Long, 2007, "Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp - Động lực cho sự phát triển", Báo Thương mại, số 26/2007.
- (4) TS. Nguyễn Lê Minh, 2006, "Trách nhiệm của doanh nghiệp khi gia nhập WTO", Báo Lao động xã hội, số 299, ngày 30/10/2006.
- (5) TS. Nguyễn Mạnh Quân, 2004, Giáo trình "Đạo đức kinh doanh và văn hóa doanh nghiệp", NXB Lao động xã hội.

Ngày nhận bài: 12/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 9/4/2015.

SOME ISSUES OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF VIETNAMESE ENTERPRISES CURRENTLY

● MSc. NGUYEN THI THU THUY
Hai Phong University

ABSTRACT:

Along with the process of national transformation, the success in promoting economic growth is posing embarrassing environmental and social issues to the country. Those issues require economic agents, including enterprises, to take responsibility to find solutions, or else, the economic development itself will not be sustainable and will have to pay a dear price in terms of the environment and the social welfare. The writing focuses on generalizing and analyzing theories related to social responsibility of enterprises, and the practice of social responsibility of Vietnamese enterprises currently, then offers some solutions to enhance social responsibility of Vietnamese enterprises.

Key words: Social responsibility enterprises, social responsibility.

MỘT SỐ NỘI DUNG CẦN QUAN TÂM TRONG ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC NGÀNH DỆT MAY HIỆN NAY

● PHẠM XUÂN THẠCH

Tỉnh đoàn Nghệ An

TÓM TẮT

Nguồn nhân lực là nguồn lực quý giá nhất của các tổ chức, đơn vị, là yếu tố quyết định sự thành bại của họ trong tương lai. Đặc biệt, trong ngành Dệt May, nguồn lực chính là mối quan tâm hàng đầu, là yếu tố then chốt để giải bài toán năng lực cạnh tranh và phát triển bền vững của ngành. Các tổ chức và đơn vị luôn tìm cách để duy trì và phát triển nguồn nhân lực của mình, một trong các biện pháp hữu hiệu nhất nhằm thực hiện mục tiêu trên là đào tạo và phát triển nguồn nhân lực. Nhưng, để làm tốt vấn đề này trong ngành Dệt May, chúng ta cần quan tâm đến những nội dung gì? Bài báo sẽ góp phần làm sáng tỏ thêm nội dung trên.

Từ khóa: Nguồn nhân lực, ngành Dệt May, năng lực cạnh tranh, phát triển bền vững.

1. ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC ĐỦ SỨC CẠNH TRANH

Ngành Dệt May hiện nay được coi là ngành kinh tế chủ chốt, thu hút một lượng lớn lực lượng lao động trong xã hội, là ngành có doanh thu xuất khẩu đứng thứ hai chỉ sau dầu thô. Ngành Dệt May vừa góp phần tăng tích lũy tư bản cho quá trình CNH, HĐH nền kinh tế của đất nước, vừa tạo cơ hội cho Việt Nam hòa nhập kinh tế với khu vực và thế giới. Xét từ góc độ thương mại quốc tế, dệt may được đánh giá là ngành mà Việt Nam có lợi thế so sánh do tận dụng được nguồn nhân công rẻ và có tay nghề. Tuy nhiên, hiện nay sản phẩm may xuất khẩu của Việt Nam có đến gần 70% được xuất theo hình thức gia công và 30% theo hình thức bán gia công. Nguyên nhân chính là do trình độ tay nghề, trình độ quản lý của lực lượng lao động còn thấp.

Theo qui hoạch phát triển ngành Dệt may Việt Nam đến năm 2015 - tầm nhìn 2020, năm 2010, ngành thu hút 2,5 triệu lao động và đến năm 2020 là 3 triệu lao động. Như vậy bình quân hàng năm

ngành dệt may cần thêm khoảng 160 ngàn lao động chưa kể phải bổ sung cho số lao động đến tuổi nghỉ hưu và rời bỏ ngành. Thêm nữa, Việt Nam gia nhập WTO, để có nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu cạnh tranh, ngành Dệt May cần nhanh chóng đào tạo lại nguồn nhân lực hiện có của ngành. Đây thực sự là một áp lực rất lớn cho hoạt động đào tạo nguồn nhân lực của ngành Dệt May nói chung và các doanh nghiệp Dệt May nói riêng.

Để có được nguồn nhân lực đủ sức cạnh tranh, công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực trong ngành Dệt May cần hướng đến tạo mối liên kết bền vững giữa doanh nghiệp và cơ sở đào tạo, người lao động nên gắn bó lâu dài với nghề và xã hội có được sự ổn định. Để làm được điều đó:

- Các doanh nghiệp cần rà soát và đánh giá lại hoạt động của bộ phận đào tạo nguồn nhân lực, đánh giá lại năng lực của cán bộ làm công tác đào tạo của doanh nghiệp. Tiến hành đào tạo lại cho đội ngũ cán bộ phụ trách hoạt động đào tạo theo những lý thuyết mới của quản trị nguồn nhân lực.

- Từng doanh nghiệp dệt may chủ động xây dựng kế hoạch đào tạo. Các doanh nghiệp trên cơ sở xem xét chỉ tiêu sản xuất kinh doanh, các dự án đầu tư của doanh nghiệp trong thời gian sắp tới, kế hoạch mở rộng thị trường và tình hình tài chính của công ty, bộ phận phụ trách đào tạo của phòng tổ chức sẽ lập kế hoạch đào tạo theo các bước cụ thể phù hợp với từng đơn vị.

- Các doanh nghiệp thông tin rõ ràng, cụ thể về các nhu cầu, mong muốn của doanh nghiệp để cơ sở đào tạo có căn cứ điều chỉnh các chương trình đào tạo của mình phù hợp với doanh nghiệp. Các cơ sở đào tạo phải tích cực, chủ động trong việc tiếp nhận thông tin, tìm kiếm thông tin từ các doanh nghiệp về nhu cầu đào tạo và truyền thông cho doanh nghiệp biết rõ về các chương trình đào tạo của mình. Hiệp hội Dệt May cần đóng vai trò tập hợp thông tin và làm cầu nối thông tin giữa doanh nghiệp và cơ sở đào tạo.

- Các cơ sở đào tạo xây dựng các chương trình đào tạo phù hợp với doanh nghiệp và người học. Phương châm đào tạo là kết hợp ngắn hạn với dài hạn, kết hợp đào tạo trong nước với đào tạo ở nước ngoài, kết hợp đào tạo chính quy, tại chức, bằng 2... với các lớp không chính quy như các lớp cập nhật lại, đào tạo lại, chuyên đề...

- Ngoài ra cần có các chính sách hỗ trợ để kích thích công nhân tự nâng cao tay nghề như Chế độ tiền lương, tiền thưởng vượt định mức phải thiết kế công bằng và hợp lý phù hợp với sự đóng góp của công nhân viên. Các doanh nghiệp nghiên cứu đưa ra chính sách lương khuyến khích lao động, để kích thích mạnh mẽ việc nâng cao chất lượng và năng suất lao động của từng cá nhân. Các doanh nghiệp thiết lập một chính sách khen thưởng mang tính chất động viên kích thích người lao động... Nâng cao chất lượng đối với khâu tuyển dụng đầu vào.

- Đẩy mạnh hoạt động của Hiệp hội và các chi hội Dệt May, phòng thương mại và các hiệp hội liên quan trong việc làm cầu nối giữa cơ sở đào tạo và doanh nghiệp, cũng như đóng vai trò giám sát các liên kết giữa doanh nghiệp và cơ sở đào tạo đảm bảo cho tính bền vững của liên kết. Kiến nghị với Chính phủ đề ra các chính sách hỗ trợ cho hoạt động đào tạo, đưa qui định tỷ lệ phần trăm tái đầu tư cho đào tạo.

2. ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC ĐẢM BẢO CHO SỰ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Nguồn nhân lực là yếu tố cơ bản để tạo lập lợi thế cạnh tranh của một quốc gia, của một doanh nghiệp, đặc biệt, trong Ngành Dệt May Việt Nam, điều đó lại thể hiện càng rõ. Đầu tư cho đào tạo và phát triển nguồn nhân lực là giải pháp cơ bản và cần được ưu tiên số một để nguồn nhân lực đạt đến chất lượng mong muốn.

Những bất cập về nguồn nhân lực, đặc biệt là về chất lượng nguồn nhân lực đã làm giảm đáng kể khả năng cạnh tranh của toàn ngành. Mục tiêu hiện nay mà ngành dệt may đặt ra cho mình là phấn đấu đứng trong top 5 nước xuất khẩu dệt may lớn của thế giới, và định hướng phát triển của ngành là theo hướng thời trang - công nghệ - thương hiệu. Với hướng đi như vậy, nguồn nhân lực của toàn ngành Dệt May phải hướng đến chất lượng cao, nguồn nhân lực cần là yếu tố quan trọng số một trong việc tạo ra lợi thế cạnh tranh, và hướng đến phát triển bền vững.

Để hoạt động đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của ngành Dệt May hướng đến sự phát triển bền vững của ngành cần tập trung một số giải pháp sau:

Một là, đào tạo nguồn nhân lực của ngành Dệt May cần gắn với nhu cầu phát triển của đất nước, của ngành, gắn với tiến bộ của khoa học - công nghệ; coi đây là công việc chung của chính quyền, của các cơ sở đào tạo, của doanh nghiệp và của chính bản thân người lao động.

Hai là, nghiên cứu xây dựng chương trình đào tạo nguồn nhân lực phù hợp với đặc điểm nguồn nhân lực của ngành Dệt May. Chương trình đào tạo - phát triển cần được tính toán từ hai phía: kế hoạch đào tạo - phát triển của doanh nghiệp và một hệ thống cơ sở đào tạo đủ sức đáp ứng với yêu cầu của doanh nghiệp. Kế hoạch đào tạo cần được xây dựng các bước phù hợp với từng giai đoạn, và tình hình thực tiễn của doanh nghiệp, đặc biệt quan tâm việc đánh giá hiệu quả hoạt động đào tạo và phát triển. Nội dung đào tạo phải phù hợp với xu thế yêu cầu của thị trường.

Ba là, đầu tư củng cố và phát triển hệ thống các trường đào tạo nguồn nhân lực cho ngành Dệt

May. Chính phủ hoàn thiện hệ thống đào tạo nghề cho ngành Dệt-May để đảm bảo cho các doanh nghiệp có thể gửi CBCNV đến học tập nâng cao trình độ, tay nghề. Các cơ sở đào tạo cần có khả năng cung ứng chất lượng, hiệu quả và linh hoạt để đáp ứng được yêu cầu của các doanh nghiệp dệt may.

Bốn là, xây dựng mô hình liên kết bền vững giữa doanh nghiệp dệt may và các cơ sở đào tạo Dệt May. Đó là liên kết phải đảm bảo được sự phát triển bền vững của cả hai bên và các mối liên kết phù hợp với luật pháp và xã hội, thỏa mãn nhu cầu của người học và người lao động để họ gắn bó lâu dài với ngành Dệt May.

Đẩy mạnh việc hình thành hệ thống cơ sở đào tạo trong các doanh nghiệp Dệt May ở tất cả các cấp độ. Các cơ sở đào tạo lúc này là thành viên của công ty, được sự hỗ trợ và đầu tư của công ty, đồng thời cũng chịu sự chi phối và quản lý của công ty.

Tổ chức hệ thống quản lý, giám sát và hỗ trợ liên kết bền vững cần có sự phối hợp của các cơ quan có liên quan, phân cấp thành hệ thống quản lý, giám sát và hỗ trợ liên kết cấp Trung ương và cấp địa phương. Trong đó vai trò chủ chốt là Hiệp hội Dệt May Việt Nam.

3. ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CỐT LÕI ĐÁP ỨNG CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN CỦA NGÀNH

Cần tập trung xây dựng Trường Đại học Dệt May trong Tập đoàn Dệt May Việt Nam

Với nhu cầu nguồn nhân lực cốt lõi cho ngành Dệt May lớn như trên nhưng nguồn cung rất hạn chế. Trong giai đoạn 2009 đến 2011, chỉ có 12 trường đại học trong cả nước đào tạo nguồn nhân lực ở trình độ đại học cho ngành Dệt May, số lượng tuyển sinh của cả 12 trường này chỉ xấp xỉ 300 sinh viên/năm, chưa đủ cung cấp cho 25% nhu cầu của riêng Tập đoàn Dệt May Việt Nam trong giai đoạn 2011 - 2015, nếu tính cả nhu cầu của toàn ngành thì số lượng đào tạo hiện nay chỉ đáp ứng được chưa tới 10% nhu cầu. Vì vậy, Tập đoàn Dệt May Việt Nam đã đề xuất với Chính phủ và các bộ ngành liên quan cho phép thành lập trường Đại học Công nghiệp Dệt May Hà Nội trực thuộc Tập đoàn Dệt May Việt Nam với

chức năng đào tạo nguồn nhân lực cốt lõi trong lĩnh vực kỹ thuật và quản lý chuyên ngành Dệt May. Hàng năm, trường Đại học này dự kiến sẽ đào tạo được khoảng 1.000 nhân lực kỹ thuật và quản lý cho ngành Dệt May ở trình độ đại học và cao đẳng.

Tổ chức các lớp bồi dưỡng cán bộ nguồn

Tập đoàn Dệt May Việt Nam với sự trợ giúp của nhiều đối tác quốc tế, các trường đại học ở trong và ngoài nước đã, đang và sẽ tổ chức nhiều lớp bồi dưỡng, cập nhật kiến thức kỹ thuật và quản lý hiện đại cho đội ngũ cán bộ nguồn hiện tại và tương lai. Trong giai đoạn 2011 - 2015, Tập đoàn sẽ tổ chức 08 đến 10 khoá học do các giảng viên nước ngoài giảng dạy trực tiếp tại Việt Nam. Trong năm 2011, Tập đoàn đã triển khai 02 khoá học về kỹ thuật và quản trị chuyên ngành dệt may cho hơn 200 cán bộ do các giảng viên Nhật Bản trực tiếp giảng dạy. Ngoài ra, Tập đoàn Dệt May Việt Nam dự kiến tổ chức 50 - 60 khoá bồi dưỡng cho đội ngũ cán bộ quản lý và kỹ thuật của Tập đoàn trong giai đoạn 2011 - 2015. Ngay trong năm 2011, được sự giúp đỡ của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Học viện Tài chính, Language Link Việt Nam... Tập đoàn đã tổ chức 08 khoá bồi dưỡng quản trị, tiếng Anh, luật doanh nghiệp, kiểm soát viên cho hơn 300 lượt cán bộ cốt lõi của các doanh nghiệp thuộc Tập đoàn.

Tổ chức đào tạo Quản trị viên tập sự

Tập đoàn Dệt May Việt Nam đã và đang triển khai mạnh mẽ chiến lược chuyển doanh nghiệp về các vùng nông thôn để giảm thiểu biến động lao động trong doanh nghiệp. Với mục tiêu chuẩn bị đội ngũ cán bộ cốt lõi, đảm bảo sự phát triển bền vững cho các doanh nghiệp ngay tại các vùng nông thôn, Tập đoàn Dệt May Việt Nam dự kiến tổ chức thường xuyên các chương trình Quản trị viên tập sự nhằm mục đích đào tạo cán bộ nguồn trong cả lĩnh vực quản lý và kỹ thuật cho các doanh nghiệp ngay tại khu vực nông thôn. Ngay trong năm 2012, Tập đoàn Dệt May Việt Nam sẽ tổ chức đào tạo 20 - 40 cán bộ nguồn theo hình thức này tại miền Trung và dự kiến sẽ đào tạo 150 - 200 cán bộ nguồn theo hình thức này trong giai đoạn 2011 - 2015.

4. ĐÀO TẠO VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC ĐÁP ỨNG YÊU CẦU VỀ CƠ CẤU, TRÌNH ĐỘ, KỸ NĂNG, NHẬN THỨC VÀ THỂ LỰC

- *Cải tiến cơ cấu nguồn nhân lực:* Cơ cấu nguồn nhân lực là một khái niệm kinh tế, phản ánh thành phần, tỷ lệ các bộ phận hợp thành và mối quan hệ giữa các bộ phận ấy trong tổng thể. Cơ cấu nguồn nhân lực được xác định theo yêu cầu của chiến lược phát triển kinh tế, xã hội mà địa phương, tổ chức xây dựng. Từ đó vừa đạt được hiệu quả, mục tiêu trong kinh doanh, vừa sử dụng có hiệu quả từng thành viên của tổ chức, vừa kích thích được tính tích cực lao động của các thành viên đó. Điều này cũng có nghĩa là, khi chiến lược, mục tiêu, điều kiện kinh doanh của địa phương, tổ chức thay đổi, thì cơ cấu của nguồn lực phải thay đổi tương ứng.

- *Phát triển chuyên môn kỹ thuật của nguồn nhân lực:* Trình độ chuyên môn kỹ thuật là kiến

thức tổng hợp, kiến thức chuyên môn nghiệp vụ kỹ thuật, kiến thức đặc thù cần thiết để đảm bảo các chức vụ trong quản lý, kinh doanh và các hoạt động khác, là phát triển, nâng cao kiến thức về kỹ thuật, kinh tế, xã hội. Vì vậy, trình độ chuyên môn kỹ thuật của nguồn nhân lực chỉ có thể có được thông qua đào tạo. Cho nên bất kỳ tổ chức, doanh nghiệp nào cũng phải coi trọng công tác đào tạo. Và ngược lại, đào tạo phải đáp ứng cho được yêu cầu này.

Sự phát triển như vũ bão của khoa học công nghệ yêu cầu người lao động phải có trình độ học vấn cơ bản, trình độ chuyên môn kỹ thuật và kỹ năng lao động tốt, để có khả năng tiếp thu và áp dụng công nghệ mới. Người lao động làm việc một cách chủ động, linh hoạt và sáng tạo, sử dụng các công cụ, phương tiện lao động hiện đại, tiên tiến.

- *Phát triển kỹ năng nghề nghiệp:* Kỹ năng nghề nghiệp là sự hiểu biết về trình độ thành thạo tay



nghề và những kinh nghiệm, mức độ tinh xảo trong việc thực hiện các công việc. Sự rèn luyện, tích lũy kinh nghiệm thực tiễn, sẽ giúp con người nâng cao trình độ kỹ năng nghề.

- *Nâng cao trình độ nhận thức cho người lao động*: Trình độ nhận thức của người lao động là trình độ phản ánh mức độ hiểu biết về chính trị, xã hội và tính tự giác trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Nhận thức của người lao động được coi là tiêu chí đánh giá trình độ phát triển nguồn nhân lực, vì trình độ nhận thức của mỗi người khác nhau, dẫn

đến kết quả cũng khác nhau. Từ đó dẫn tới hành vi, thái độ làm việc của người này khác người kia. Vì vậy, phải có giải pháp nâng cao trình độ nhận thức cho người lao động, nhằm tạo cho họ có đủ trình độ thực hiện hoàn thành nhiệm vụ của tổ chức.

- *Nâng cao trình độ sức khỏe của người lao động*: Sức khỏe vừa là mục đích của phát triển, đồng thời nó cũng là điều kiện của sự phát triển. Sức khỏe là sự phát triển hài hòa của con người cả về vật chất và tinh thần, đó là sức khỏe cơ thể và sức khỏe tinh thần ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Báo điện tử - Thời báo kinh tế Sài Gòn, ngày 27-06-2006, (<http://www.vneconomy.com.vn>), Lao động ngành Dệt May: Thiếu về lượng, yếu về chất.

[2] Bộ Công nghiệp, Tập đoàn Dệt May Việt Nam, Quy hoạch phát triển ngành Dệt May Việt Nam đến năm 2015 - tầm nhìn 2020, 2005.

[3] Cổng thông tin điện tử Tập đoàn dệt may Việt Nam WWW. Vinatex.com

[4] Nguyễn Thị Bích Thu (2007), “Đào tạo nguồn nhân lực để ngành Dệt May Việt Nam đủ sức cạnh tranh khi Việt Nam đã là thành viên của WTO”, Tạp chí Khoa học và Công nghệ, số 2 (19)/2007.

[5] ThS.Trương Hồng Trinh, TS. Nguyễn Thị Bích Thu, TS. Nguyễn Thanh Liêm (2010), “Tiếp cận chuỗi giá trị cho việc nâng cấp ngành Dệt may Việt Nam”, Tạp chí Khoa học Công nghệ Đại học Đà Nẵng, Số 2/2010.

Ngày nhận bài: 14/3/2015.

Ngày chấp nhận đăng bài: 7/4/2015.

KEY POINTS IN TRAINING AND DEVELOPING HUMAN RESOURCES FOR VIETNAM TEXTILE INDUSTRY

● **PHAM XUAN THACH**

Nghe An provincial Ho Chi Minh Communist Youth Union

ABSTRACT:

Human resources is the most valuable resource of enterprises. It plays a key role in the success of any business. In particular, human resources is the top concern of the textile industry. It is the key to improve competitiveness and create sustainable development of this industry. Textile companies are usually looking for ways to maintain and develop its human resources. One of the most effective measures is training and developing human resources. This paper focuses on the content of training human resources to support the textile industry.

Key words: Human resources, textile, competitiveness, sustainable development.

THẺ LỆ VIẾT VÀ GỬI BÀI

TẠP CHÍ CÔNG THƯƠNG (ISSN 0866 - 7756) ĐĂNG TẢI CÁC CÁC BÀI TỔNG QUAN, 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 KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ. TÁC GIẢ PHẢI BẢO ĐẢM TUÂN THỦ CÁC YÊU CẦU DƯỚI ĐÂY:

I. YÊU CẦU CHUNG

- Bài nhận đăng là những bài báo khoa học chưa từng được công bố trên các báo, tạp chí khoa học trong nước và quốc tế.
- Bài viết bằng tiếng Việt (các thuật ngữ thống nhất theo từ điển Bách khoa Việt Nam) hoặc tiếng Anh.
- Các công trình thuộc đề tài nghiên cứu có Cơ quan quản lý cần kèm theo giấy phép cho công bố của cơ quan (Tên đề tài, mã số, tên chủ nhiệm đề tài, cấp quản lý...).
- Nội dung bài dài không quá 7 trang A4 (khoảng 3.000 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.
- Tòa soạn không gửi lại bài nếu không được đăng.

II. YÊU CẦU VỀ TRÌNH BÀY

1. Hình thức

- Font: Times New Roman (bảng mã Unicode)
- Cỡ chữ: 12
- 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 (bằng cả tiếng Việt và tiếng Anh, không quá 20 từ).
- Tên 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 đồng tác giả, ghi địa chỉ liên hệ, số điện thoại, email của tác giả chính).
- Tóm tắt và từ khóa (bằng tiếng Việt và tiếng Anh, tóm tắt khoảng 100 từ, từ khóa 3 -5 từ).
- Đặt vấn đề (bao gồm cả mục tiêu nghiên cứu).
- Đối tượng và phương pháp nghiên cứu.
- Kết quả và diễn giải phân tích kết quả.
- Kết luận.
- Tài liệu tham khảo: Liệt kê tất cả tài liệu đã trích dẫn tham khảo trong bài viết nhưng không quá 10 tài liệu; tài liệu tiếng Việt ghi trước sau đó là tài liệu bằng tiếng nước khác và được ghi trong dấu ngoặc vuông [...] theo thứ tự: họ tên tác giả, tên cuốn sách/bài báo/tạp chí, trang số, tập/kỳ số xuất bản, năm xuất bản.

NỘI DUNG THÔNG TIN CHI TIẾT, ĐỀ NGHỊ LIÊN HỆ:

▶ **Tòa soạn: TẠP CHÍ CÔNG THƯƠNG**

▶ **Địa chỉ: Tầng 8, số 655 Phạm Văn Đồng, Bắc Từ Liêm, Hà Nội**

▶ **Điện thoại: (04) 3 22218230 ▶ Fax: (04) 3 22218238**

▶ **Website: <http://www.tapchicongthuong.vn> ▶ E-mail: onlinecongthuong@gmail.com/thuynd@moit.gov.vn**



BỘ CÔNG THƯƠNG

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ - KỸ THUẬT CÔNG NGHIỆP

GIỚI THIỆU CHUNG

Truyền thống:

Là Trường công lập, với bề dày truyền thống 58 năm xây dựng và phát triển. Đến nay, Nhà trường đã đào tạo cho đất nước trên 160.000 cán bộ có trình độ đại học, cao đẳng, TCCN có chất lượng cao và trở thành một địa chỉ đào tạo có uy tín trong cả nước.



Huân chương
Độc lập hạng Nhất
(2005)

Huân chương
Độc lập hạng Nhất
(2011)

Các loại hình đào tạo:

- Đào tạo hệ chính quy
- Đào tạo hệ vừa làm vừa học
- Đào tạo hệ liên thông
- Đào tạo cùng lúc hai chương trình
- Đào tạo chất lượng cao
- Đào tạo thường xuyên, bồi dưỡng
- Đào tạo nghề

Đội ngũ giảng viên:

- Cơ hữu: Trên 927 người, trong đó có 02 PGS.TS; 80 TS, NCS; 480 Thạc sĩ, cao học.
- Thỉnh giảng: 145 người có trình độ từ Thạc sĩ trở lên, tại các trường đại học, viện nghiên cứu, doanh nghiệp tham gia giảng dạy.

Trình độ, ngành nghề đào tạo:

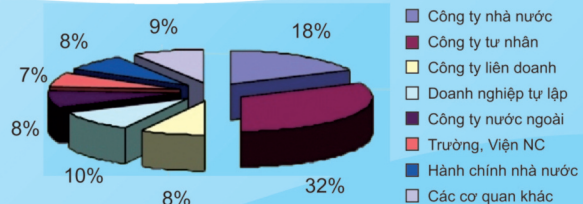
- Đào tạo 11 ngành đối với đại học, cao đẳng:
 - + Công nghệ Sợi, Dệt;
 - + Công nghệ May;
 - + Công nghệ Thực phẩm;
 - + Công nghệ Thông tin;
 - + Công nghệ kỹ thuật Điện, Điện tử;
 - + Công nghệ kỹ thuật Cơ khí;
 - + Công nghệ kỹ thuật Điện tử, Truyền thông;
 - + Công nghệ kỹ thuật Điều khiển và Tự động hóa;
 - + Kế toán;
 - + Quản trị kinh doanh;
 - + Tài chính ngân hàng;
- Đào tạo 08 ngành trình độ TCCN.
- Đào tạo 07 nghề trình độ cao đẳng, trung cấp.

Quy mô đào tạo:

- Tuyển mới hàng năm: Khoảng 7.000 SV.
- Tổng số sinh viên: Trên 23.000 sinh viên.

Cơ hội việc làm :

Sinh viên tốt nghiệp Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp là lựa chọn của nhiều cơ quan, doanh nghiệp trong và ngoài nước. Theo số liệu thống kê trung bình hàng năm, có đến khoảng 55% sinh viên có việc làm ngay, 90% sinh viên có việc làm sau 6 tháng.



**Dự án mở rộng Trường
tại Lĩnh Nam, Hoàng Mai,
Hà Nội**