

Phát triển thị trường cho thuê tài chính Việt Nam: giải pháp trên góc độ công ty cho thuê tài chính

TS. Đặng Văn Dân

Trường Đại học Ngân hàng Tp. Hồ Chí Minh

Th.S. Lê Thị Chúc Ly

Trường Đại học Ngân hàng Tp. Hồ Chí Minh

Thị trường cho thuê tài chính (CTTC) ra đời và phát triển ở Việt Nam từ khá lâu, đến nay đã gần 20 năm. Trải dài theo chừng ấy thời gian, hoạt động của thị trường có thể nói đã đạt được những thành công nhất định, hỗ trợ rất nhiều cho nền kinh tế, song cũng gặp phải không ít những khó khăn, bất cập khiến cho tương lai của các công ty CTTC và của thị trường bị phủ trong gam màu tối. Trước thực tế này, bài viết sẽ tập trung vào một số phân tích nhằm tạo cơ sở đề xuất những giải pháp cho việc chấn chỉnh và phát triển thị trường CTTC Việt Nam, đứng trên góc độ việc cần làm của các công ty CTTC - chủ thể đáp ứng nguồn cung cho thị trường. Các phân tích này sẽ lần lượt đi từ tác động của các công ty CTTC đối với thị trường, sau đó là thực trạng kèm theo đánh giá về diễn biến trên thị trường CTTC Việt Nam - vốn dĩ đầy tiềm năng tại một đất nước mà số lượng doanh nghiệp tăng như vũ bão, trong đó thế áp đảo thuộc về bộ phận doanh nghiệp vừa và nhỏ.

1. Tác động của nguồn cung đến thị trường cho thuê tài chính

Khi tiến hành phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sự hưng thịnh của thị trường CTTC, về mặt lý luận có thể kể các nhân tố thuộc về khách hàng, tức bên đi thuê khi họ là chủ thể trực tiếp tạo ra nguồn cầu cho thị trường; hay các nhân tố thuộc phía môi trường ví mô như tình hình tăng trưởng kinh tế, lãi suất, lạm phát... Nhưng với những quốc gia mà tình hình giao dịch chưa thực sự sôi động, chưa tương xứng với tiềm năng hiện có thì nhân tố quan trọng hơn cả ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường CTTC lại nằm ở bản thân các công ty CTTC. Hướng đi và chính sách của các công ty CTTC sẽ đóng vai trò thu hút, dẫn dắt và từ đó quyết định vận mệnh của họ và “sức khỏe” của cả thị trường.

i) Nhân tố về quy trình kinh doanh: Cũng giống như các hình thức cấp tín dụng khác, quy trình CTTC đóng một vai trò rất quan trọng trong việc thu hút khách hàng, đảm bảo hiệu quả và nâng cao tính an toàn, bền vững cho các công ty CTTC. Quy trình này có tác động thể hiện ở các mặt: Thứ nhất, quy trình thu thập thông tin, xử lý hoàn tất hồ sơ CTTC phải linh hoạt, nhanh chóng và đặc biệt phải tuân thủ luật định chặt chẽ.

Nếu đảm bảo được các yêu cầu này, từ việc làm vừa lòng khách hàng, duy trì tính an toàn hiệu quả trong giao dịch, các công ty CTTC sẽ nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh rất nhiều. Thứ hai, quy trình thẩm định dự án thuê tài chính cần được thực hiện kỹ lưỡng, chính xác để đánh giá khách quan nhất về khách hàng, ở khả năng và thiện chí trả nợ. Thứ ba, giai đoạn theo dõi và giám sát khách hàng sau khi thuê cũng phải bắt buộc đảm bảo. Có điều kiện bao quát được tình hình của khách hàng thì công ty CTTC mới qua đó chủ động với những điều chỉnh kịp thời.

ii) Nhân tố về hệ thống sản phẩm, dịch vụ cung cấp: Trước tiên phải kể đến độ đa dạng của các sản phẩm, dịch vụ mà công ty CTTC cung cấp vẫn dừng lại ở mức hạn chế. Rõ ràng là với bất kỳ một doanh nghiệp nào, việc cung ứng đa dạng hàng hoá để đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng sẽ mang lại hiệu quả trong hoạt động kinh doanh cao hơn rất nhiều. Tuy nhiên, với hệ thống các công ty CTTC tại Việt Nam thì điều này dường như khó thực hiện khi mà các giao dịch CTTC chỉ được phép áp dụng với tài sản là động sản như máy móc, thiết bị... mà chưa được phép tiếp cận đến bất động sản như thực tế diễn ra tại thị trường CTTC của nhiều nước.

Một nhân tố cũng thuộc về sản phẩm, dịch vụ của công ty CTTC đó chính là chất lượng. Cụ thể, chất lượng của sản phẩm dịch vụ CTTC nằm ở khả năng phục vụ của công ty CTTC, phong cách tác nghiệp, quy trình và các thủ tục trong giao dịch... Có thể khẳng định hiện nay, tính cạnh tranh cao của nền kinh tế thị trường và hội nhập quốc tế luôn đòi hỏi chất lượng sản phẩm dịch vụ phải được quan tâm hàng đầu nếu muốn bản thân công ty và thị trường CTTC ổn định và phát triển.

iii) Nhân tố về nguồn vốn kinh doanh: Quy mô vốn của các công ty CTTC sẽ định hình khả năng và giới hạn tài trợ khi công ty hoạt động. Theo đó, với quy định đưa ra từ Thông tư 36/2014/TT-NHNN do Ngân hàng Nhà nước (NHNN) ban hành để hướng dẫn các quy định của Luật các tổ chức tín dụng 2010, toàn bộ các công ty CTTC chỉ được tài trợ tối đa cho một khách hàng trong hạn mức 25% vốn tự có, chính điều này đã hạn chế phần nào quy mô kinh doanh của các công ty CTTC.

Một nhân tố thuộc về nguồn vốn tiếp theo là độ đa dạng cơ cấu nguồn vốn đầu vào của các công ty CTTC chưa cao. Căn cứ theo luật định hiện hành, các công ty CTTC chỉ được tiếp cận với kênh huy động từ các tổ chức tín dụng (TCTD) hoặc qua phát hành trái phiếu. Để thấy trong giai đoạn hiện nay, với tiềm lực và uy tín của mình, các công ty CTTC hoàn toàn chưa được công chúng đề cao để từ đó sử dụng kênh phát hành trái phiếu có hiệu quả. Trong bối cảnh như thế, các công ty CTTC chỉ tiếp cận nguồn vốn từ hệ thống các TCTD, điều này chứng minh cho sự hạn chế trong cơ cấu nguồn vốn huy động.

iv) Nhân tố về nguồn nhân lực: Nguồn nhân lực trong các công ty CTTC đóng vai trò cực kỳ quan trọng, và về cơ bản nó được thể hiện ở hai khía cạnh tác động đến sự “phồn vinh” của công ty là năng lực tác nghiệp và phẩm chất đạo đức. Trong đó vấn đề năng lực được thể hiện ở trình độ, khả năng nắm bắt công việc của nhân viên, tầm nhìn chiến lược, khả năng điều hành của lãnh đạo. Trong khi đó phẩm chất thể hiện trong việc tuân thủ quy tắc, chuẩn mực đạo đức, quy trình, quy chế được quy định tại công ty CTTC.

v) Nhân tố về chiến lược tiếp thị, quảng bá sản phẩm; Với những kênh tiếp thị, quảng bá được đầu tư đúng mức, đúng cách, hình ảnh về sản phẩm dịch vụ của công ty CTTC sẽ trở nên phổ biến hơn với công chúng. Thị trường CTTC hiện nay chưa được sự đón nhận rộng rãi từ phía các doanh nghiệp, mạng lưới hoạt động toàn hệ thống còn hạn chế, từ đó có thể thấy việc truyền tải thông tin đến khách hàng lại càng cần được quan tâm hơn.

2. Thực trạng phát triển thị trường cho thuê tài chính Việt Nam

Kể từ khi thị trường chính thức được khởi tạo bằng sự ra đời của công ty CTTC Quốc tế Việt Nam (VILC) vào năm 1996, thì tính đến thời điểm 30/06/2015, theo NHNN, cả nước có 11 công ty CTTC với giấy phép hoạt động còn hiệu lực. Trong số này có 7 công ty là công ty con của các NHTM, 3 công ty 100% vốn nước ngoài và còn lại 1 công ty trực thuộc tập đoàn Vinashin. Hầu hết các công ty CTTC tại Việt Nam đều hiện đang hoạt động tại 2 trung tâm phát triển nhất của đất nước là Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội. Các công ty CTTC thuộc khối công ty con của NHTM tận dụng hệ thống, mạng lưới của ngân hàng mẹ để mở rộng phạm vi thông qua uỷ thác đến các chi nhánh ngân hàng; nhận hỗ trợ hoạt động về vốn, chiến lược kinh doanh và đôi khi là cả nguồn nhân lực từ ngân hàng mẹ. Xét về quy mô vốn, hiện nay công ty CTTC Ngân hàng Công thương Việt Nam (VietinBank Leasing) đứng đầu hệ thống với mức vốn điều lệ 800 tỷ đồng, trong khi đó các công ty CTTC còn lại có mức vốn điều lệ đều trên 200 tỷ đồng. Thử làm một phép so sánh về số lượng, về quy mô vốn, về phạm vi phủ sóng thì rất dễ đi đến kết luận rằng hệ thống các công ty CTTC quá nhỏ bé trong

tương quan với hệ thống NHTM. Chính bởi sự nhỏ bé đó, các công ty CTTC bị giới hạn về khả năng tài trợ cho các dự án lớn có tính khả thi cao, từ đó mà phân khúc doanh nghiệp vừa và nhỏ là đối tượng khách hàng trọng tâm mà các công ty CTTC nhằm vào. Theo đó, tính đến tháng 09/2015, doanh nghiệp vừa và nhỏ chiếm 97,5% trong tổng số doanh nghiệp tại Việt Nam và tạo ra từ 45%-50% khối lượng hàng tiêu dùng và hàng xuất khẩu, trong năm 2014 đóng góp 40% GDP, 30% thu nộp ngân sách và 30% kim ngạch xuất khẩu.

2.1. Mật tích cực

+ Với các sản phẩm dịch vụ mà các công ty CTTC mang lại, các doanh nghiệp, kể cả doanh nghiệp còn non trẻ vừa mới thành lập hay những doanh nghiệp nhỏ không đáp ứng được tài sản đảm bảo, đều có cơ hội tiếp cận và từ đó áp dụng những thành tựu khoa học kỹ thuật tiên tiến hiện đại nhất vào trong sản xuất kinh doanh. Các hoạt động tư vấn giúp chuyển giao công nghệ, hay truyền tải kinh nghiệm quản trị cũng sẽ đi kèm theo các sản phẩm dịch vụ CTTC, giúp doanh nghiệp gia tăng đáng kể lợi ích ở vị trí khách hàng.

+ Việc cho ra đời thị trường CTTC thực sự đã đánh dấu thêm một bước phát triển mới cho thị trường tài chính Việt Nam, làm rõ nét hơn hình ảnh chuyển mình tiệm cận với thị trường tài chính quốc tế, tương xứng với lộ trình hội nhập quốc tế của đất nước.

+ Qua gần 20 năm hình thành và phát triển, phải khẳng định CTTC đã gặt hái được những thành quả nhất định, trở thành một kênh truyền dẫn vốn trung và dài hạn, đáp ứng nhu cầu đầu tư phát triển, mở rộng hoạt động kinh doanh, nâng cao năng lực sản xuất cho các doanh nghiệp Việt Nam.

2.2. Mật hạn chế

+ Hàng hoá trên thị trường CTTC rất khó giúp đảm bảo khả năng cạnh tranh với ngân hàng do tính đa dạng còn thấp. Theo quy định thì công ty CTTC chỉ cung cấp sản phẩm dịch vụ gắn với động sản, trong khi đó ngân hàng lại có muôn vàn phương án cho khách hàng lựa chọn để từ đó làm thoả mãn và hút khách hàng về phía mình. Sự lấn át của các NHTM đối với các công ty CTTC quả thực rất lớn và rất mạnh.

+ Phạm vi hoạt động và quy mô nguồn vốn trong hệ thống các công ty CTTC là quá hẹp và nhỏ, đặc biệt khi so sánh với hệ thống NHTM. Vấn đề huy động vốn cũng đang là bài toán khó với các công ty CTTC, trong bối cảnh đầu ra luôn bật lên với việc dư nợ CTTC thấp, thị phần trên thị trường tín dụng còn rất hạn chế.

+ Hành lang pháp lý cho thị trường CTTC còn lỏng lẻo, gây ra nhiều vướng mắc và không ít khó khăn đối với hoạt động của các công ty CTTC. Tiến không được, lùi không xong, nhiều trường hợp các công ty CTTC rơi vào bế tắc.

+ Có đến 50% công ty CTTC vốn nội hoạt động không hiệu quả, thua lỗ kéo dài. Con số quá lớn này là dấu hiệu của sự suy giảm niềm tin trong mắt công

chúng, sự phát triển của thị trường CTTC đứng trước nhiều nguy cơ.

3. Giải pháp hoàn thiện nguồn cung

- Đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ CTTC: Triển khai đa dạng các hình thức tài trợ trong CTTC: mỗi hình thức có những ưu điểm và sự tương ứng nhất định với nhu cầu của một đối tượng khách hàng cụ thể. Nghiên cứu cung ứng sản phẩm dịch vụ trọn gói cho khách hàng: các công ty CTTC nên chú trọng hơn nữa vào đầu tư nguồn lực nhằm vào các dịch vụ đi kèm về tư vấn công nghệ, quản trị, hỗ trợ bảo trì tài sản... Phát triển sản phẩm cho thuê vận hành: hình thức cho thuê này hay đi song hành với CTTC, được quy định khá chi tiết trong Quyết định số 731/2004/QĐ-NHNN ban hành quy chế về hoạt động cho thuê vận hành của các công ty CTTC. Song thực tế giao dịch sản phẩm này tại Việt Nam vẫn còn rất hạn chế, nếu không muốn nói là đã bị bỏ qua. Việc đẩy mạnh triển khai cho thuê vận hành sẽ tạo thêm điều kiện cho các công ty CTTC đáp ứng hơn nữa đòi hỏi của khách hàng.

- Đa dạng hoá nguồn vốn đầu vào: Hiện tại nguồn vốn chủ yếu của công ty CTTC chỉ dừng lại ở vốn vay và trong một thị trường tài chính rộng lớn, các công ty có thể tiếp cận và sử dụng các kênh huy động sau: Một là, Phát hành trái phiếu: ngày càng được nhiều doanh nghiệp lựa chọn triển khai do những điểm cộng của phương thức này và định hướng trong tương lai kênh trái phiếu doanh nghiệp được Nhà nước tạo điều kiện hỗ trợ tốt hơn. Hai là, Thực hiện liên doanh, liên kết: phối hợp với đối tác là các doanh nghiệp, hay các TCTD, công ty CTTC có thể chuyển đổi qua mô hình hoạt động thích hợp và gia cố năng lực tài chính cũng như sức cạnh tranh trên thị trường. Ba là, Tiếp cận nguồn vốn từ nước ngoài: thông qua các tổ chức kinh tế, tài chính ngoài nước, các TCTD nói chung và công ty CTTC nói riêng hoàn toàn có thể khai thác nguồn vốn nước ngoài mang tính chất hỗ trợ cho các doanh nghiệp tại Việt Nam. Vị thế trung gian của các công ty CTTC sẽ giúp họ tiếp cận và tận dụng được nguồn vốn thường có lãi suất thấp này. Bốn là, Xác định và duy trì tỷ lệ ký quỹ hợp lý: mức ký quỹ trong giao dịch CTTC đều được các công ty CTTC tận dụng do lãi suất mà họ đưa ra cho khách hàng gần như là 0%. Tuy nhiên, phải nhận thức được nguồn vốn này thực tế đã gánh một khoản chi phí lớn là làm giảm đi tính cạnh tranh của CTTC so với nghiệp vụ tín dụng khác của NHTM. Bởi lẽ đó mà các công ty CTTC phải xác định một mức ký quỹ hợp lý với những đặc điểm đi kèm có tham chiếu lãi suất phù hợp, đặc biệt là lãi suất trên hợp đồng CTTC.

- Mở rộng thị trường kinh doanh CTTC: Về địa lý: thực tế diễn ra trên thị trường hiện nay, địa bàn hoạt động của các công ty CTTC chỉ tập trung chủ yếu ở Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội, kéo theo nhiều khu vực có tiềm năng không được chú ý tới trong khi tại 2 thành phố lớn này mức độ cạnh tranh lại khá cao. Tại các địa phương

này, các công ty CTTC có thể mở thêm các chi nhánh, kết hợp nhận định đầu là thế mạnh phát triển của vùng để đưa ra chiến lược kinh doanh phù hợp. Về hệ thống khách hàng: so với các nước khác, phạm vi khách hàng sử dụng sản phẩm CTTC và loại tài sản trong giao dịch cho thuê tại Việt Nam còn khá hạn hẹp.

- Nâng cao vai trò của Hiệp hội CTTC: Ngược thời gian trở về lúc trước khi Hiệp hội ra đời, giới chuyên môn đặt rất nhiều niềm tin vào tổ chức này. Tuy nhiên, phải thừa nhận rằng cho đến thời điểm hiện tại, Hiệp hội CTTC Việt Nam vẫn chưa đáp ứng được kỳ vọng to lớn ấy. Chính vì thế, để đóng góp vào công cuộc phát triển chung cho thị trường CTTC thì tất cả các thành viên trong Hiệp hội phải tham gia tích cực hơn, cố gắng phấn đấu nhằm hoàn thành mục tiêu và sứ mệnh hoạt động của Hiệp hội.

- Phát triển nguồn nhân lực: Cũng giống như mọi tổ chức khác, phát triển nguồn nhân lực cho các công ty CTTC là một yếu tố gần như bắt buộc trong quá trình hoạt động. Với đặc thù nghiệp vụ CTTC, đặc biệt ở tính mới mẻ, yêu cầu về chất lượng nhân lực đôi khi còn cao hơn nhiều ngành nghề khác. Bên cạnh đó, thị trường việc làm CTTC cũng không thực sự sôi động và hấp dẫn như thị trường tín dụng của ngân hàng nên từ đó vấn đề giữ chân nhân sự cũng cần được quan tâm.

- Xây dựng quy trình CTTC đơn giản, hiệu quả: Giải pháp này sẽ giúp đem lại sự tiện lợi cao nhất cho khách hàng và từ đó gia tăng năng lực thu hút khách hàng của công ty CTTC. Cũng như nhiều dịch vụ tài chính khác, vấn đề quy trình thủ tục giao dịch thường là một cản trở không nhỏ, tuy nhiên nếu tinh giản hợp lý, đồng thời đảm bảo an toàn sẽ mang lại hiệu quả rất lớn.

4. Kết luận

Việc ra đời và phổ biến của thị trường CTTC là điều tất yếu trong tiến trình hoàn thiện hệ thống tài chính của Việt Nam. Tuy thị trường có gặp phải khó khăn ở hiện tại, nhưng tin rằng với sự nỗ lực và hướng đi hợp lý của toàn hệ thống, đặc biệt là bản thân các công ty CTTC thì thị trường sẽ sớm trở về quỹ đạo phát triển trong tương lai, phát huy tối đa vai trò của một kênh truyền dẫn vốn trung dài hạn hiệu quả đến các chủ thể trong nền kinh tế./.

Tài liệu tham khảo

1. Ngân hàng Nhà nước (2014), Thông tư 36/2014/TT-NHNN ngày 20/11/2014 Quy định các giới hạn, tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.
2. Nguyễn Minh Kiều (2008), Nghiệp vụ ngân hàng, Nhà xuất bản Thống kê, Tp. Hồ Chí Minh.
3. Quốc Hội (2010), Luật các tổ chức tín dụng.

Kinh nghiệm xử lý bong bóng bất động sản của một số quốc gia: bài học cho Việt Nam

Th.S. Vũ Đức Toàn

1. Cơ sở lý luận về bong bóng bất động sản

“Bong bóng” là hiện tượng khi các yếu tố nền tảng của nền kinh tế bị chia tách mạnh, giá tài sản như giá cổ phiếu, giá đất đai tăng cao và khi các nhà đầu tư bán tháo đồng loạt, giá tài sản giảm mạnh và bong bóng tan vỡ. Nền kinh tế luôn lặp đi lặp lại sự phát sinh và tan vỡ của bong bóng.

Trên thế giới đã xảy ra nhiều vụ bong bóng kinh tế. Điển hình là “Bong bóng hoa Tulip” hay “vụ đầu cơ hoa Tulip” là một vụ bong bóng kinh tế ở Hà Lan vào cuối thế kỷ XVIII. Tiếp đến là Vụ công ty South Sea Company (1720), cuộc Đại suy thoái (1929- 1933), Bong bóng kinh tế Nhật (Thập niên 1980), Bong bóng Dotcom(1995- 2000), Bong bóng Poscidon (1970), hay bong bóng chứng khoán, bong bóng bất động sản là những thuật ngữ gần đây. Bong bóng xét trên khía cạnh tâm lý đầu tư, là hiện tượng thể hiện một điểm yếu nhạy cảm trong cảm xúc của con người.

Bong bóng bất động sản là sự gia tăng nhanh và liên tục của giá nhà đất để ở trong một khoảng thời gian nhất định, sự tăng giá ban đầu kích thích kỳ vọng giá tiếp tục tăng trong tương lai và qua đó thu hút những người mua mới, thường là những nhà đầu cơ quan tâm đến khả năng kiếm lời từ chênh lệch giá hơn là lợi ích kinh tế do tính hữu dụng của tài sản mang lại, giai đoạn tăng nhanh này thường được tiếp theo bằng giai đoạn giảm sâu và dẫn đến các hệ quả khủng hoảng tài chính (Kindleberger, 1996).

Hiện tượng bong bóng BĐS là hiện tượng chỉ tình trạng thị trường trong đó giá BĐS hoặc tài sản BĐS được giao dịch tăng đột biến đến một mức giá vô lý hoặc không bền vững. Mức giá cao thái quá của thị trường không phản ánh đúng mức độ thỏa dụng hay sức mua của người tiêu dùng theo như các lý thuyết kinh tế thông thường.

Bong bóng BĐS thường xảy ra khi có hiện tượng đầu cơ đối với các tài sản cơ sở làm cho giá trị bị đẩy lên cao, do vậy càng khuyến khích hoạt động đầu cơ hơn nữa. Theo sau nó bao giờ cũng là một cú giảm giá đột ngột, được gọi là sự sụp đổ của thị trường hay “bong bóng vỡ”. Cả giai đoạn bong bóng phình to hay giai đoạn bong bóng nổ đều là kết quả của hiện tượng “phản ứng thuận chiều”, khi đại đa số những người tham gia thị trường đều có phản ứng đồng nhất với nhau.

2. Bong bóng BĐS ở Nhật Bản và Mỹ

2.1. Bong bóng bất động sản ở Nhật Bản

“Bong bóng” BĐS ở Nhật Bản bắt đầu hình thành vào cuối những năm 1980 và khủng hoảng tài chính diễn ra cực điểm giai đoạn 1997-1998 (Anna Scherbina, 2012). Tuy nhiên, ảnh hưởng đối với nền kinh tế thực của khủng hoảng tài chính Nhật Bản những năm 1990 chỉ giới hạn ở trong nước. Khủng hoảng tài chính toàn cầu năm 2008 có những điểm tương đồng với “10 năm mất mát” của Nhật Bản là đầu tư thiếu cẩn thận nên giá bất động sản tăng cao, sau đó khủng hoảng do giá bất động sản suy giảm. Xu hướng giảm giá nhà đất trên thị trường ngày càng lan rộng. Giá nhà đất và lượng giao dịch giảm cùng với các khoản nợ ngân hàng đã khiến hoạt động kinh doanh của các công ty BĐS gặp nhiều khó khăn, nhiều công ty phải tiến hành tái cấu trúc và thậm chí phải tuyên bố phá sản (Shigenori Shiratsuka, 1997). Có 2 nguyên nhân dẫn đến tình trạng trên:

Một là, sự sụt giảm của giá chứng khoán. Kéo theo đó là giá BĐS cũng giảm rất sâu. Cụ thể, giá chứng khoán Nikkei 225 đạt đỉnh 38.915 điểm vào cuối năm 1989, sau đó giảm mạnh xuống còn 14.309 điểm vào tháng 8/1992, giảm hơn 60% so với thời điểm cao nhất (Okina and Shirakawa, 2001). Thị trường chứng khoán và thị trường BĐS có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Thị trường chứng khoán tăng giá, một phần lãi đáng kể sẽ được các nhà buôn chứng khoán chuyển thành tiền mặt rồi đầu tư vào BĐS. Ngược lại, khi giá chứng khoán giảm, các nhà buôn chứng khoán sẽ thua lỗ, khoản vốn đầu tư sẽ giảm. Khi đó, giá cổ phiếu BĐS cũng giảm theo và giá đất sẽ trượt dốc.

Hai là, chính sách cho vay lỏng lẻo của ngân hàng. Sau khi Chính phủ thực hiện cải cách khu vực ngân hàng bằng cách dỡ bỏ cơ chế quản lý lãi suất và những rào cản cho vay phi ngân hàng, các ngân hàng bắt đầu mở rộng các khoản cho vay mạo hiểm như cho vay tiêu dùng, cho các doanh nghiệp (DN) xây dựng, BĐS vay. Khi các quy tắc điều hành và giám sát chưa kịp thay đổi với điều kiện mới thì các khoản cho vay lỏng lẻo của ngân hàng đã biến thành những khoản nợ xấu gây hậu quả nghiêm trọng.

2.2. Bong bóng bất động sản ở Mỹ

Hiện tượng bong bóng BĐS ở Mỹ bắt đầu bằng việc giá nhà ở Mỹ đã tăng liên tục trong thời gian từ 2000 — 2005. Chỉ trong vòng 5 năm, lượng bán những căn nhà

mới xây đã tăng 41,14% (từ 907.907 căn/tháng lên tới 1.283.000 căn/tháng). Tuy nhiên, từ quý IV/2005, thị trường đã có dấu hiệu chững lại. Năm 2006, trong khi giá nhà, đất tại nhiều nước tăng cao thì thị trường BĐS ở Mỹ lại khá trầm lắng. Số nhà mới xây trong tháng 2/2006 giảm tới 4% so với tháng 1, từ 882.000 căn, xuống còn 848.000 căn, đây là mức giảm mạnh nhất trong 6 năm. Tiếp theo, năm 2007, giá nhà và số lượng giao dịch trên thị trường tiếp tục giảm, từ 1.283.000 căn xuống còn 776.000 căn. Theo Tổ chức Các nhà Môi giới BĐS Bắc Mỹ, số lượng giao dịch các căn nhà đang sử dụng là 4.910.000 căn. Từ tháng 8/2007 đến hết tháng 8/2008, trên 770.000 căn nhà ở Mỹ bị ngân hàng siết nợ do các gia đình không đủ khả năng trả nợ tiền vay mua nhà. Nguyên nhân “bong bóng” BĐS ở Mỹ bị “vỡ” do giá BĐS giảm đột ngột, làm cho những người nắm giữ, đầu cơ BĐS bị giảm lợi nhuận và phải đối mặt với các khoản nợ ngân hàng. Không thể bán được sản phẩm BĐS đang nắm giữ cùng với các khoản nợ và lãi vay ngân hàng chưa thanh toán được, các nhà đầu tư phải tuyên bố phá sản.

Cho vay thế chấp nhà đất dưới chuẩn của hệ thống ngân hàng. Tức là hình thức thế chấp nhà đất trở thành một loại hình kinh doanh đầy lợi nhuận không chỉ với ngân hàng cho vay mà còn với cả dân đầu cơ địa ốc ở Mỹ. Một điều đặc biệt là hầu hết các ngân hàng, tổ chức tín dụng ở Mỹ cho vay dưới hình thức này đều chấp nhận đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay. Như vậy, nguy cơ rủi ro là rất cao do đối tượng của nó là nhà đất — vốn thường xuyên rơi vào chu kỳ đóng băng.

Các nhà đầu tư đã vay tiền từ các ngân hàng và đầu tư ồ ạt vào nhà đất với hy vọng sau đó bán đi kiếm lời. Cụ thể, giai đoạn 2004 — 2006, cho vay thế chấp dưới chuẩn chiếm khoảng 21% tổng các khoản vay thế chấp, tăng so với mức 9% giai đoạn 1996 — 2004, trong đó chỉ tính riêng năm 2006 tổng giá trị các khoản vay thế chấp dưới chuẩn lên đến 600 tỷ USD, bằng 1/5 thị trường cho vay mua nhà của Mỹ. Trong khoảng thời gian này, việc mua nhà ở Mỹ khá dễ dàng. Người mua nhà chỉ cần trả ngay khoảng 20% giá trị căn nhà, còn lại sẽ trả góp trong vòng 20 năm hoặc lâu hơn.

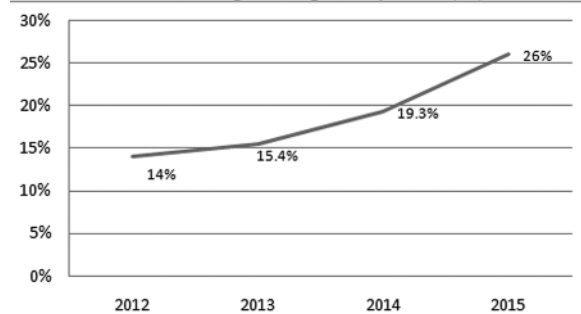
3. Bài học kinh nghiệm cho thị trường BĐS Việt Nam

Thị trường BĐS của chúng ta chưa chuyên nghiệp, thường dùng giải pháp không minh bạch để kiếm siêu lợi nhuận, chạy dự án. Hiện tượng cung vượt quá cầu xảy ra khi các nhà đầu tư thấy phân khúc BĐS nào đem lại lợi nhuận cao thì đổ xô rót tiền vào đấy mà không nghiên cứu kỹ nhu cầu thị trường. Họ đầu tư bằng cách vay tiền ngân hàng. "Bong bóng" xảy ra khi ngân hàng tiếp tục rót nhiều vốn mà không nhận thấy dấu hiệu suy thoái của thị trường, không xem xét kỹ đối tượng nên cho vay quá khả năng trả nợ, phải chịu tỷ lệ nợ xấu quá lớn khiến ngân hàng phá sản. Thực

tế, Ngân hàng Nhà nước cho biết kể cả giai đoạn khó khăn nhất, thị trường bất động sản đóng băng thì tín dụng ngân hàng rót cho lĩnh vực bất động sản chưa từng giảm.

Cụ thể, dư nợ cho vay đầu tư, kinh doanh bất động sản tăng 14% năm 2012, tăng 15,4% năm 2013, tăng 19,3% năm 2014 và đến năm 2015 tăng 26%. Tính đến cuối năm 2015, dư nợ cho vay đầu tư, kinh doanh BĐS đạt 393 nghìn tỷ đồng, tăng gần 26% so với cuối năm 2014. Nếu tính cả đầu tư trái phiếu doanh nghiệp cho lĩnh vực bất động sản thì tổng dư nợ của các tổ chức tín dụng cho lĩnh vực bất động sản là 478 nghìn tỷ đồng, chiếm 10,3% tổng dư nợ và chiếm 22,2% tổng dư nợ trung, dài hạn. Tín dụng đầu tư và kinh doanh bất động sản tăng 28,03% so với năm 2014 là con số cần được cảnh báo.

Hình 1: Tăng trưởng dư nợ BĐS (%)



Nguồn: Ủy ban giám sát tài chính quốc gia

Giá nhà đất trong 20 năm qua được cho là tăng khoảng 100 lần (Thanh Hoàng, 2012) và trong khoảng 10 năm gần đây tăng khoảng 10 đến 12 lần (Lê Xuân Nghĩa, 2011). Giá nhà đất tăng với mức độ cao khiến giá chung của thị trường vượt xa giá trị thực và khả năng thanh toán của người dân. Giá nhà ở Việt Nam cũng cao hơn 25 lần so với mức thu nhập bình quân đầu người lao động, lớn hơn 5 lần so với các nước phát triển và gấp 10 lần so với các nước chậm phát triển (trích Chiến lược phát triển nhà ở đến năm 2020 và tầm nhìn 2030). Những con số ấn tượng trên đã khắc họa vài nét về hình ảnh bùng nổ trên thị trường đất đai và nhà ở qua đó cho thấy nguy cơ tiềm ẩn về bong bóng BĐS ở thị trường Việt Nam. Do vậy, từ hiện tượng bong bóng BĐS ở Nhật Bản và Mỹ có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm sau đây:

Một là, củng cố niềm tin cho chủ đầu tư, cơ quan Nhà nước và người tiêu dùng. Nguyên nhân khiến cho “bong bóng” càng phình to hơn chính là Nhật Bản quá tự tin vào sự hưng thịnh của nền kinh tế và họ luôn tin rằng giá đất sẽ không bao giờ giảm. Tuy nhiên, khi “bong bóng vỡ”, sau một thời gian dài mà thị trường vẫn không thể hồi phục trở lại, người dân đã mất niềm tin vào thị trường, vào nền kinh tế. Hàng loạt doanh nghiệp BĐS ở Nhật đã rơi vào tình trạng phá sản. Để xử lý các doanh nghiệp BĐS ở Nhật Bản bị “đắp chiếu”, Chính phủ nước này đã đưa ra chính sách hỗ

trợ, nhằm kích thích tạo thanh khoản cho thị trường cũng như giúp các doanh nghiệp BĐS thoát khỏi khủng hoảng. Giữa năm 1990, Ngân hàng Trung ương Nhật Bản (BOJ) đã đưa ra mức lãi suất ngân hàng ở mức dưới 1% để tạo điều kiện cho người dân vay tiền và từ đó khơi thông thị trường nhà đất. Năm 1995, Bộ Tài chính Nhật Bản đã ban hành sắc lệnh tăng thuế tiêu dùng từ 3% lên 5% và giảm 20% thuế thu nhập cá nhân nhằm kích thích nền kinh tế. Bên cạnh đó, Chính phủ Nhật Bản còn yêu cầu công ty quản lý nợ mua lại các khoản nợ xấu liên quan đến BĐS.

Trong bối cảnh Việt Nam, việc tạo niềm tin và sự gắn kết giữa các Nhà là rất cần thiết. Chẳng hạn, Các chuyên gia trong lĩnh vực ngân hàng nhận định rằng, chương trình tín dụng 50.000 tỷ đồng được công bố 2014 đã góp phần “làm ấm” thị trường BĐS thông qua việc lấy lại niềm tin của cả chủ đầu tư lẫn người mua nhà. Chính sách này đã khơi thông dòng tiền, tạo điều kiện và đẩy mạnh tiêu thụ BĐS.

Hai là, Chính phủ cần can thiệp sớm nhằm kiểm soát những bất ổn của thị trường. Để khắc phục các biến động của thị trường bất động sản theo hướng bất lợi. Chính phủ Mỹ đã đưa ra 2 giải pháp nhằm giải cứu thị trường BĐS như sau:

- Thực thi gói kích thích kinh tế: Năm 2008, Mỹ đã chi hơn 900 tỷ USD cho các khoản vay đặc biệt và giải cứu liên quan đến “bong bóng” nhà ở Mỹ. Trong đó, hơn phân nửa hỗ trợ cho hai công ty thế chấp của Chính phủ là Fannie Mae và Freddie Mac và Cơ quan quản lý Nhà Liên bang. Cũng trong năm 2008, Chương trình Giải cứu Tài sản xấu đã ra đời. Gói hỗ trợ của chính phủ đề nghị mức vay mới với lãi suất 4% nới thời hạn là 40 năm và ân hạn thêm các khoản vay quá hạn chưa trả được.

- Áp dụng chính sách nới lỏng tiền tệ: Nhằm ứng phó với cuộc khủng hoảng tài chính thế giới năm 2008, Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (FED) đã thực thi chính sách lãi suất gần bằng 0%. Mục tiêu của FED hướng tới là cam kết giữ lãi suất ngắn hạn ở mức gần 0% kéo dài đến năm 2015 để kích thích cho vay, cứu các doanh nghiệp và nền kinh tế. Tiếp đó, để chấn hưng kinh tế, FED tiếp tục can thiệp vào thị trường tài chính tiền tệ bằng 3 gói nới lỏng định lượng (QE) lần lượt vào các năm 2008, 2010, 2012. Đây là các gói cứu trợ mà FED đã đưa ra để giải cứu thị trường tài chính của Mỹ trong bối cảnh thất nghiệp tăng cao, tăng trưởng GDP đạt thấp.

Xét trong bối cảnh Việt Nam, việc tăng cường hiệu lực công tác quản lý Nhà nước đối với thị trường BĐS là rất quan trọng thể hiện ở cải cách thủ tục hành chính và đổi mới công tác quy hoạch. Bên cạnh đó, những giải pháp điều tiết dòng vốn vào thị trường bất động sản cần được xem xét sớm. Quan trọng nhất trong nhóm giải pháp này là xây dựng hệ thống cảnh báo sớm về thị trường bất động sản. Một trong những nguyên nhân dẫn đến nợ xấu BĐS tăng cao là do công

tác dự báo thị trường kém dẫn đến ngân hàng đua nhau cho vay ồ ạt trong giai đoạn thị trường phát triển nóng, qua đó thúc đẩy bong bóng giá BĐS phình to làm cho thị trường dễ bị tổn thương, ảnh hưởng đến an toàn hoạt động của hệ thống ngân hàng. Do đó, việc cảnh báo sớm và minh bạch thông tin thị trường sẽ tạo điều kiện cho những giải pháp chủ động, kịp thời điều chỉnh và kiểm soát tình trạng bong bóng bất động sản./.

Tài liệu tham khảo

1. Anna Scherbina (2012), Asset Bubbles: an Application to Residential Real Estate, European Financial Management, 18.
2. Kindleberger (1996), Manias, Panics, and Crash: A History of Financial Crisis, New York: John Wiley & Sons.
3. Okina, Kunio, Masaaki Shirakawa, and Shigenori Shiratsuka, “The Asset Price Bubble and Monetary Policy: Experience of Japan’s Economy in the Late 1980s and its Lessons,” Monetary and Economic Studies, 19 (S-1), Institute for Monetary and Economic Studies, Bank of Japan, 2001, pp. 395-450
4. Shigenori Shiratsuka, “Inflation Measures for Monetary Policy: Measuring Underlying Inflation Trend and Its Implication for Monetary Policy Implementation,” Monetary and Economic Studies, 15 (2), Institute for Monetary and Economic Studies, Bank of Japan, 1997, pp. 1-26.
5. Bộ giáo dục (2013), “Chiến lược phát triển nhà ở đến năm 2020 và tầm nhìn 2030”
6. Lê Xuân Nghĩa (2011), Thị trường bất động sản và hệ thống tài chính, Báo cáo tham luận tại Hội thảo Thị trường bất động sản, Bộ xây dựng tháng 9 năm 2011
7. Thanh Hoàng (2012), Giá nhà đất tăng hơn 100 lần trong 20 năm, <http://www.vtc.vn/gia-nha-dat-tang-hon-100-lan-trong-20-nam-d67148.html>
8. Ủy ban giám sát tài chính quốc gia
9. Tạp chí tài chính <http://tapchitaichinh.vn/kinh-te-vi-mo/kinh-te-dau-tu>
10. Ủy ban giám sát quốc gia <http://nfsc.gov.vn>.

Tăng trưởng kinh tế gắn với thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội ở Việt Nam

TS. Lê Thị Thúy

Học viện Báo chí và Tuyên truyền

Tóm tắt. Ở Việt Nam, trong gần 30 năm tiến hành đổi mới đất nước, Đảng và Nhà nước đã nỗ lực đưa ra nhiều chủ trương, chính sách phù hợp với điều kiện cụ thể của mình để giải quyết mâu thuẫn trên. Tác giả bài viết nêu quan điểm của Đảng về thực hiện tăng trưởng kinh tế gắn với tiến bộ và công bằng xã hội ở Việt Nam; phân tích, đánh giá quá trình thực hiện tăng trưởng kinh tế gắn với tiến bộ và công bằng xã hội những năm qua. Trên cơ sở đó, đưa ra các giải pháp thực hiện tăng trưởng kinh tế gắn với tiến bộ và công bằng xã hội ở Việt Nam trong thời kỳ mới.

Từ khóa: Chính sách xã hội; tăng trưởng kinh tế; công bằng xã hội, Việt Nam.

1. Quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế với tiến bộ và công bằng xã hội

Tăng trưởng kinh tế, tiến bộ và công bằng xã hội là mục tiêu phát triển của các quốc gia trong mọi thời đại. Đạt được mục tiêu này không phải điều dễ dàng. Chính sách phát triển nhằm tăng trưởng nhanh có thể gây ra bất bình đẳng về thu nhập, bất bình đẳng về cơ hội học hành, tiếp cận dịch vụ xã hội và nghèo đói gia tăng, thậm chí có thể dẫn đến mâu thuẫn, gây căng thẳng xã hội. Ngược lại, những chính sách nghiêng về mục tiêu công bằng xã hội có thể làm triệt tiêu các động lực, kích thích tăng trưởng kinh tế.

Mối quan hệ giữa tăng trưởng đối với công bằng xã hội và ngược lại không phải được quan tâm một cách ngẫu nhiên, thiếu căn cứ. Công bằng xã hội (có thể đo bằng một số chỉ số như chỉ số HDI, công bằng trong tiếp cận dịch vụ giáo dục, y tế, vốn xã hội v.v.) là những đại lượng xác định tăng trưởng trong dài hạn của một nền kinh tế. Công bằng xã hội quan hệ chặt chẽ đến tăng trưởng ở hai khía cạnh: vừa là yếu tố đầu vào và vừa là thành quả của tăng trưởng, thể hiện ở khía cạnh phân phối thành quả của tăng trưởng cho các thành viên xã hội. Do đó, đầu tư cho giáo dục, y tế, tạo cơ hội cho mọi người, nhất là người nghèo tiếp cận dịch vụ giáo dục, y tế v.v. sẽ đóng góp vào tăng trưởng kinh tế.

2. Quan điểm của Đảng và Nhà nước về tăng trưởng kinh tế gắn với thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội ở Việt Nam

Thực hiện đường lối đổi mới từ Đại hội VI (Năm 1986), quá trình đổi mới tư duy của Đảng về mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế gắn với tiến bộ và công bằng xã hội đã đạt được những thành tựu quan trọng: Thừa nhận sự tồn tại của nền kinh tế nhiều thành phần, thực hiện bước chuyển từ nền kinh tế kế hoạch

hóa tập trung sang kinh tế thị trường có sự điều tiết của Nhà nước, theo định hướng xã hội chủ nghĩa; thực hiện chính sách mở cửa, tích cực chủ động hội nhập kinh tế quốc tế.

Giai đoạn 1991-1995, định hướng gắn kết tăng trưởng với công bằng xã hội thể hiện nội dung Cương lĩnh năm 1991. Các định hướng chính sách lớn trong giai đoạn 1991-1995 tập trung vào ổn định kinh tế vĩ mô, phát triển các thành phần kinh tế, hình thành các thị trường nhân tố sản xuất, xây dựng cơ cấu kinh tế định hướng CNH. Chính sách xã hội bắt đầu tập trung vào giải quyết những vấn đề cơ bản nhất, đó là cải cách và đổi mới chính sách tiền lương cho phù hợp khi chuyển đổi sang cơ chế thị trường, bắt đầu xây dựng hệ thống an sinh xã hội, trong đó có chính sách BHXH, BHYT và chăm sóc sức khỏe cho cả đối tượng ngoài khu vực nhà nước.

Văn kiện Đại hội lần thứ VII của Đảng khẳng định: “Kết hợp hài hòa giữa phát triển kinh tế và phát triển văn hóa, xã hội; giữa tăng trưởng kinh tế với tiến bộ và công bằng xã hội; giữa đời sống vật chất và đời sống tinh thần của nhân dân. Coi phát triển kinh tế là cơ sở và tiền đề để thực hiện các chính sách xã hội, thực hiện tốt chính sách xã hội là động lực thúc đẩy phát triển kinh tế” [1, tr.73]. Đến Hội nghị đại biểu toàn quốc giữa nhiệm kỳ khóa VII (tháng 1 năm 1994), mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế với phát triển văn hóa, thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội được Đảng ta xác định một cách rõ ràng hơn: “Tăng trưởng kinh tế phải gắn với tiến bộ và công bằng xã hội ngay trong từng bước phát triển” [1, tr.53].

Giai đoạn 1996-2000, bên cạnh tăng trưởng nhanh, hiệu quả cao với mục tiêu tăng trưởng cao hơn giai đoạn trước (GDP tăng từ 9%-10% hàng năm), quan điểm về phát triển xã hội nhấn mạnh thêm vấn đề tạo việc làm, giảm thất nghiệp và XĐGN. Định hướng

chính sách nhằm tăng gắn kết giữa tăng trưởng kinh tế và công bằng xã hội đã cụ thể hơn.

Văn kiện Đại hội lần thứ VIII của Đảng: “Kết hợp hài hòa giữa tăng trưởng kinh tế và thực hiện công bằng, tiến bộ xã hội, tạo bước chuyển biến mạnh mẽ trong việc giải quyết những vấn đề xã hội bức xúc, đẩy lùi tiêu cực, bất công và các tệ nạn xã hội” [2, tr.205].

Giai đoạn 2001-2005, quan điểm là tăng trưởng kinh tế đi liền với phát triển văn hoá, từng bước cải thiện đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân, thực hiện công bằng xã hội. Quan điểm về tăng trưởng có sự thay đổi rõ nét, đó là tăng trưởng nhanh, nhưng bền vững, theo hướng nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế. Văn kiện Đại hội lần thứ IX của Đảng khẳng định: “Phát triển nhanh, hiệu quả và bền vững, tăng trưởng kinh tế đi đôi với thực hiện tiến bộ, công bằng xã hội và bảo vệ môi trường” [3, tr.162].

Giai đoạn 2006-2010, quan điểm về sự gắn bó giữa tăng trưởng và công bằng xã hội mạnh mẽ hơn. Điểm mới trong định hướng phát triển kinh tế xã hội là bổ sung quan điểm khuyến khích làm giàu hợp pháp. Đến Đại hội lần thứ X, Đảng ta đã thể hiện sâu sắc hơn mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và phát triển văn hóa, thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội, coi đây là một trong những nội dung cơ bản của định hướng xã hội chủ nghĩa. Văn kiện Đại hội Đảng nêu: “Thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội ngay trong từng bước và từng chính sách phát triển; tăng trưởng kinh tế đi đôi với phát triển văn hóa, y tế, giáo dục... giải quyết tốt các vấn đề xã hội vì mục tiêu phát triển con người. Thực hiện chế độ phân phối chủ yếu theo kết quả lao động, hiệu quả kinh tế, đồng thời theo mức đóng góp vốn cùng các nguồn lực khác và thông qua phúc lợi xã hội” [4, tr.77].

Giai đoạn 2011-2016, đây là giai đoạn thực hiện Cương lĩnh xây dựng đất nước trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội (Bổ sung, phát triển năm 2011) ở Đại hội XI. Đảng ta khẳng định, tiến bộ xã hội và công bằng xã hội là hai mục tiêu song trùng của sự phát triển xã hội. Quan điểm đó thể hiện mục đích tối cao của tăng trưởng kinh tế là nhằm phát triển con người. Văn kiện Đại hội XI của Đảng nhấn mạnh: “kết hợp chặt chẽ, hợp lý phát triển kinh tế với phát triển văn hóa, xã hội, thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội ngay trong từng bước và từng chính sách; phát triển hài hòa đời sống vật chất và đời sống tinh thần” [5, tr.79].

Đến Đại hội XII của Đảng tiếp tục thể hiện rõ quan điểm: “Tăng trưởng kinh tế phải gắn liền với bảo đảm tiến bộ và công bằng xã hội ngay trong từng bước phát triển” và “Thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội ngay trong từng bước và từng chính sách phát triển”. Điều đó cho thấy rằng, phát triển kinh tế đến đâu phải thực hiện tiến bộ xã hội và công bằng xã hội đến đó, không thể tách rời hai quá trình này. Hai mục tiêu tiến bộ xã hội và công bằng xã hội luôn gắn bó và đồng hành với nhau, làm tiền đề và điều kiện cho nhau.

3. Thực tiễn quá trình thực hiện tăng trưởng kinh tế gắn với công bằng xã hội ở Việt Nam hiện nay

3.1. Những thành tựu đạt được

Mô hình thực hiện tăng trưởng kinh tế gắn với công bằng xã hội được phát triển qua các kỳ Đại hội Đảng tạo nên tính năng động sáng tạo của các tầng lớp nhân dân, huy động các nguồn lực phát triển kinh tế, các loại hình doanh nghiệp và người lao động phát triển sản xuất kinh doanh.

Chúng ta khẳng định giáo dục và đào tạo cùng với khoa học và công nghệ là quốc sách hàng đầu nhằm phát triển kinh tế xã hội nhanh, bền vững. Thực hiện sự tăng trưởng kinh tế và công bằng xã hội trong các lĩnh vực giáo dục, y tế, văn hóa. Xác định văn hóa là nền tảng tinh thần của xã hội, vừa là mục tiêu, vừa là động lực thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội. Đảng ta đã khẳng định chiến lược kinh tế - xã hội đặt con người vào vị trí trung tâm tạo điều kiện cho mọi người với tư cách từng cá nhân và cả cộng đồng đều có cơ hội phát triển, sử dụng tốt năng lực của mình.

Các chủ trương, quan điểm của Đảng đã được Chính phủ thể chế hóa thành các chính sách, kế hoạch, chương trình dự án cụ thể để đưa vào cuộc sống. Nhờ vậy, sau 30 năm đổi mới, đất nước ta đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng trong việc thực hiện kết hợp tăng trưởng kinh tế với việc thực hiện công bằng xã hội.

Nước ta đã hình thành nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Nền kinh tế này đã khơi dậy tính năng động, chủ động, tích cực xã hội của tất cả các tầng lớp dân cư, đã thực hiện về cơ bản nguyên tắc phân phối chủ yếu theo kết quả lao động và hiệu quả kinh tế, phân phối theo mức đóng góp vốn và các nguồn lực khác vào sản xuất, kinh doanh và thông qua phúc lợi xã hội; đã khuyến khích mọi người lao động tự tạo ra việc làm cho mình và cho người khác; khuyến khích mọi người làm giàu hợp pháp đi đôi với tích cực xóa đói, giảm nghèo, Đảng và Nhà nước cũng đã có nhiều chính sách phát triển giáo dục, khoa học, y tế, văn hóa; thực hiện công bằng xã hội trong giáo dục, trong chăm sóc sức khỏe nhân dân; có chính sách trợ cấp và bảo hiểm y tế cho người nghèo.

Thực thi chiến lược phát triển toàn diện, cùng với việc đạt được chỉ tiêu tăng trưởng GDP cao, thì tất cả các chỉ tiêu về xã hội, môi trường có liên quan trực tiếp đến tăng trưởng và sử dụng kết quả của tăng trưởng đều hoàn thành và hoàn thành vượt mức. Năm 2008, Việt Nam đã hoàn thành hầu hết các Mục tiêu Phát triển Thiên niên kỷ đặt ra cho năm 2015. Số hộ nghèo giảm từ 29% năm 2002 xuống còn 9,5% năm 2011; chỉ số phát triển con người (HDI) tăng từ mức 0,683 năm 2000 lên mức 0,728 năm 2011, xếp thứ 128/187 nước, thuộc nhóm trung bình cao của thế giới. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) bình quân đầu người của Việt Nam xếp 129 trên tổng số 182 nước,

còn HDI thì xếp thứ 116/182. Điều này cho thấy sự phát triển kinh tế - xã hội của nước ta có xu hướng phục vụ sự phát triển con người, thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội khá hơn một số nước đang phát triển có GDP bình quân đầu người cao [12, tr. 5-6].

Việt Nam đã thành công trong nỗ lực giảm tỷ lệ nghèo từ khoảng 60% vào năm 1990 xuống còn 18,1% vào năm 2004, và kết thúc năm 2011, tỷ lệ nghèo cả nước giảm chỉ còn 14%. Các cơ hội phát triển được mở rộng cho mọi thành phần kinh tế, mọi tầng lớp dân cư. Đời sống của đại bộ phận nhân dân được cải thiện rõ rệt. Hệ thống chính trị và khối đại đoàn kết toàn dân tộc được củng cố và tăng cường.

3.2 Những mặt hạn chế

Thách thức đặt ra về tăng trưởng kinh tế và công bằng xã hội cho Việt Nam hiện nay là rất phức tạp bởi tăng trưởng kinh tế luôn ở mức dưới tiềm năng và thiếu bền vững. Những hạn chế, bất cập được thể hiện như sau:

Một là, việc tổ chức triển khai thực hiện quan điểm gắn kết giữa tăng trưởng kinh tế với phát triển văn hóa, thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội còn chưa đồng bộ và triệt để. Do sức ép về tăng trưởng kinh tế nên nhiều ngành, nhiều địa phương ít quan tâm đến phát triển văn hóa và thực hiện tiến bộ, công bằng xã hội và bảo vệ môi trường. Trong khi quy hoạch và xây dựng các chương trình, dự án phát triển kinh tế - xã hội, nhiều nơi mới chỉ tập trung vào lợi ích kinh tế, chưa chú ý đúng mức phát triển văn hóa, thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội. Vì vậy, tăng trưởng nhanh nhưng tính ổn định chưa cao; tăng trưởng nhanh nhưng chưa bền vững; tăng trưởng chủ yếu dựa vào vốn, ít dựa vào nguồn nhân lực chất lượng cao; tăng trưởng chưa đi đôi với giảm bất bình đẳng thu nhập và xóa đói giảm nghèo; tăng trưởng kéo theo sự ô nhiễm môi trường.

Hai là, văn hóa phát triển chưa tương xứng với tăng trưởng kinh tế. Đầu tư cho phát triển văn hóa ít hiệu quả. Một số cơ chế, chính sách chưa phù hợp với thực tiễn nhưng chậm được sửa đổi; hệ thống thiết chế văn hóa chưa đồng bộ, chưa hoàn chỉnh, chưa có những công trình có tầm vóc ngang tầm với lịch sử hào hùng của dân tộc. Tình trạng mất dân chủ, cửa quyền, quan liêu, xuống cấp về tư tưởng, đạo đức, lối sống chưa được ngăn chặn có hiệu quả. Sự gia tăng tệ nạn xã hội và tội phạm đáng lo ngại, nhất là trong lớp trẻ. Chưa khắc phục được sự yếu kém trong quản lý nhà nước về văn hóa. Cuộc đấu tranh ngăn ngừa văn hóa phẩm độc hại, nhất là trên mạng internet còn bất cập. Văn học, nghệ thuật còn ít tác phẩm có giá trị cao về tư tưởng, nghệ thuật. Hệ thống thông tin đại chúng còn nhiều bất cập, một số cơ quan báo chí chưa thực hiện đúng tôn chỉ, mục đích.

Ba là, việc giải quyết mối quan hệ giữa thực hiện tiến bộ xã hội và công bằng xã hội còn nhiều bất cập.

Tỷ lệ thất nghiệp ở thành thị và nhất là tỷ lệ thiếu việc làm ở nông thôn còn cao. Xóa đói, giảm nghèo chưa bền vững, tình trạng tái nghèo còn nhiều. Khoảng cách chênh lệch giàu - nghèo giữa các tầng lớp dân cư, giữa thành thị và nông thôn, miền xuôi và miền núi có xu hướng ngày càng giãn ra. Tỷ lệ tái nghèo gia tăng ở vùng người dân gặp nhiều thiên tai, vùng núi cao, biên giới và hải đảo.

Trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe nhân dân, mạng lưới y tế tuy được mở rộng nhưng phân bố chưa hợp lý, chưa thuận tiện cho người dân. Cơ chế, chính sách bảo hiểm y tế, thu viện phí và khám, chữa bệnh cho người nghèo, đồng bào vùng sâu, vùng xa, vùng dân tộc thiểu số còn không ít bất cập.

Hiện tượng làm giàu phi pháp do buôn lậu, tham nhũng vẫn diễn biến phức tạp chưa được ngăn chặn và đẩy lùi. Tham nhũng ở Việt Nam hiện nay xảy ra ở hầu hết các ngành, các cấp, thậm chí xảy ra ngay trong các cơ quan có chức năng chống tham nhũng [12, tr. 6-7].

4. Một số giải pháp nhằm giải quyết mối quan hệ giữa thực hiện tăng trưởng kinh tế gắn với công bằng xã hội ở nước ta

Để giải quyết tốt mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và thực hiện công bằng xã hội, cần tập trung vào những giải pháp về chính sách chủ yếu sau:

Thứ nhất, hoàn thiện mô hình tổng quát giai đoạn 2016 — 2020 và tầm nhìn đến 2030. Mô hình phát triển kinh tế Việt Nam lựa chọn trong giai đoạn tới là mô hình phát triển toàn diện, hài hòa giữa tăng trưởng kinh tế và tiến bộ, công bằng xã hội. Nội dung chính của mô hình này là thực hiện việc kết hợp tăng trưởng kinh tế nhanh với công bằng xã hội ngay từ đầu khi xây dựng, thực thi chính sách kinh tế, xã hội và trong toàn bộ tiến trình phát triển. Phát triển kinh tế của Việt Nam là quá trình kết hợp chặt chẽ, hợp lý và hài hòa cả ba mặt là kinh tế, xã hội và môi trường.

Thứ hai, hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa theo hướng tạo sự thống nhất về nhận thức và hành động. Nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa là nền kinh tế trong đó các thiết chế, công cụ và nguyên tắc vận hành được tự giác tạo lập và sử dụng nhằm giải phóng triệt để sức sản xuất, từng bước cải thiện đời sống nhân dân, vì mục tiêu dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng, dân chủ, văn minh, phát triển kinh tế với nhiều hình thức sở hữu, với hai khu vực kinh tế là nhà nước và dân doanh. Khuyến khích làm giàu hợp pháp đi đôi với xóa đói, giảm nghèo, từng bước làm cho mọi thành viên trong xã hội đều có cuộc sống ấm no, hạnh phúc.

Thứ ba, xây dựng và thực thi chính sách phát triển kinh tế với chính sách xã hội. Thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội ngay trong từng bước và từng chính sách phát triển, tăng trưởng kinh tế đi đôi với phát

triển văn hóa, y tế, giáo dục, bảo vệ môi trường, giải quyết tốt các vấn đề xã hội vì mục tiêu phát triển con người.

Thứ tư, hoàn thiện chính sách phân phối. Chính sách phân phối và phân phối lại phải bảo đảm lợi ích của Nhà nước, người lao động và doanh nghiệp. Chú trọng phân phối lại qua phúc lợi xã hội, đặc biệt trong lĩnh vực y tế, giáo dục. Thực hiện chế độ phân phối chủ yếu theo kết quả lao động, hiệu quả kinh tế, đồng thời theo mức đóng góp vốn cùng các nguồn lực khác và thông qua phúc lợi xã hội

Thứ năm, đổi mới chính sách phúc lợi xã hội. Mở rộng chính sách phúc lợi xã hội thành hệ thống chính sách an sinh xã hội nhiều tầng nấc.

5. Kết luận

Do xuất phát điểm nước ta là một nước có tỷ lệ nghèo rất cao, phần lớn ở khu vực nông thôn và dựa vào sản xuất nông nghiệp, cho nên các chính sách hướng vào tạo việc làm, thu nhập, tạo cơ hội tiếp cận hạ tầng kinh tế-xã hội cơ bản, các chương trình XDGN chính là vừa tăng trưởng kinh tế, vừa thực hiện công bằng xã hội.

Hệ thống chính sách bao gồm nhóm chính sách kinh tế giải quyết việc làm, tạo việc làm và thu nhập; nhóm chính sách xã hội có tác động tích cực đến tăng trưởng kinh tế (chính sách giáo dục-đào tạo, chính sách xóa đói giảm nghèo, chính sách y tế); nhóm chính sách có tính chất tái phân phối thu nhập hoặc tái phân phối cơ hội nhằm tạo cơ hội cho đối tượng yếu thế có thể tham gia vào quá trình tăng trưởng (chính sách thuế, đầu tư công và chính sách khoa học và công nghệ trong nông nghiệp).

Ngay từ khi tiến hành công cuộc Đổi mới, chuyển đổi kinh tế từ kế hoạch tập trung sang kinh tế thị trường định hướng XHCN, Việt Nam đã lựa chọn mô hình tăng trưởng nhấn mạnh sự gắn kết giữa tăng trưởng với công bằng và tiến bộ xã hội. Việt Nam cũng là một trong số quốc gia thể hiện quyết tâm cao trong thực hiện tăng trưởng kinh tế đi đôi với cải thiện phúc lợi xã hội, xóa đói giảm nghèo và công bằng xã hội. Trên cơ sở đó xây dựng và thực hiện nhiều chính sách nhằm tạo việc làm, xóa đói giảm nghèo, phát triển hệ thống y tế, giáo dục nhằm tạo cơ hội cho người nghèo được tiếp cận dịch vụ giáo dục, chăm sóc sức khỏe. Đó là những bằng chứng rõ nhất cho sự tiến bộ và công bằng xã hội gắn với tăng trưởng kinh tế./.

Tài liệu tham khảo

1. Đảng Cộng sản Việt Nam (1991), Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VII, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
2. Đảng Cộng sản Việt Nam (1996), Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VIII, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
3. Đảng Cộng sản Việt Nam (2001), Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
4. Đảng Cộng sản Việt Nam (2007) Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
5. Đảng Cộng sản Việt Nam (1986), Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VI, Nxb Sự thật, Hà Nội.
6. Đảng Cộng sản Việt Nam (2011) Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
7. Nguyễn Phú Trọng (2011), Về các mối quan hệ lớn cần được giải quyết tốt trong quá trình đổi mới đi lên chủ nghĩa xã hội ở nước ta, Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
8. Tổng kết lý luận - Thực tiễn 20 năm đổi mới (2006), Nxb Chính trị quốc gia, Hà Nội.
9. Phạm Xuân Nam (2011), Mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và phát triển văn hóa, thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội trong thời kỳ quá độ, Tạp chí Cộng sản điện tử, <http://www.tapchicongsan.org.vn/>, ngày 26/9/2011.
10. Lương Thị Huyền Trang (2013), Quan điểm của đảng ta về mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế với phát triển văn hóa, Triết học, số 2, tháng 2 - 2013.
11. Trần Văn Bình (2011), Bảo đảm hài hòa mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và phát triển văn hóa, <http://www.qdnd.vn/> 24/12/2011.
12. Lê Thị Thanh Hà (2016), “Kết hợp tăng trưởng kinh tế với phát triển văn hóa, thực hiện tiến bộ và công bằng xã hội”, Tạp chí Khoa học xã hội Việt Nam, số 2 (99).

Giải pháp tổ chức thông tin kế toán tại các viện nghiên cứu thuộc các Tập đoàn kinh tế nhà nước

Th.S. Trần Việt Hùng
Viện Dầu khí Việt Nam

Từ sự chuyển đổi hình thức hoạt động và cơ chế tài chính, từ sự tăng lên nhanh chóng quy mô hoạt động của các viện nghiên cứu thuộc các tập đoàn kinh tế nhà nước đã đòi hỏi cách thức tổ chức công tác kế toán nói chung và tổ chức thông tin kế toán nói riêng cần có sự thay đổi thích ứng cho phù hợp với điều kiện kinh tế, đáp ứng với yêu cầu quản lý, kiểm soát của nhà quản trị. Theo kết quả khảo sát ở các viện nghiên cứu thuộc Tập đoàn kinh tế nhà nước thì thực trạng thông tin kế toán có thể được khái quát như sau:

1. Về ưu điểm

Nhìn chung công tác tổ chức thông tin kế toán tại các Viện đã tuân thủ các quy định của Luật kế toán; hệ thống Chuẩn mực kế toán và Chế độ kế toán Việt Nam. Thể hiện qua việc vận dụng hệ thống chứng từ kế toán, hệ thống tài khoản kế toán, hệ thống sổ kế toán và hệ thống báo cáo tài chính/báo cáo quản trị đúng thời gian và đảm bảo chất lượng.

Hệ thống sổ kế toán, Việc phân công giữ và ghi chép các sổ kế toán được các kế toán thực hiện theo đúng nhiệm vụ kế toán được giao. Các Viện mở tương đối đầy đủ sổ kế toán để ghi nhận thông tin và hạch toán, đáp ứng nhu cầu đối chiếu so sánh lập báo cáo tài chính và báo cáo quản trị.

Hệ thống BCTC, Về hệ thống báo cáo tài chính và quyết toán ngân sách đều được các Viện lập đầy đủ theo chế độ kế toán và các đúng quy định có liên quan. Ngoài những báo cáo tài chính bắt buộc, các Viện còn lập một số báo cáo kế toán quản trị theo yêu cầu quản trị của Viện và Tập đoàn.

Ứng dụng công nghệ thông tin, Các Viện đã triển khai ứng dụng công nghệ thông tin, phần mềm kế toán trong tổ chức công tác kế toán. Nền ở các Viện trên 95% hệ thống chứng từ kế toán, sổ kế toán đã được thực hiện trên hệ thống máy vi tính và nó có tác dụng hỗ trợ cho các nhân viên kế toán trong việc thực hiện phân hành kế toán của mình.

2. Về những hạn chế

- Về chuẩn mực, chế độ kế toán áp dụng tại các Viện nghiên cứu không thống nhất: Hiện tại Theo kết quả khảo sát thì 83,33% các Viện nghiên cứu thuộc các Tập đoàn kinh tế nhà nước áp dụng chế độ kế

toán theo thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 về hướng dẫn Chế độ kế toán Doanh nghiệp và 16,67% còn lại các Viện áp dụng chế độ kế toán theo Quyết định số 19/2006/QĐ-BTC của Bộ Tài chính và Thông tư số 185/2010/TT-BTC ngày 14/12/2010 về việc sửa đổi, bổ sung chế độ kế toán HCSN ban hành theo Quyết định 19/2006/QĐ-BTC của Bộ Tài chính.

- Về tổ chức hệ thống chứng từ kế toán: Xây dựng danh mục các chứng từ kế toán áp dụng tại các Viện nghiên cứu chưa thống nhất, còn có những khác biệt trong sử dụng hệ thống chứng từ do áp dụng chế độ kế toán khác nhau và khác biệt về các chứng từ để phản ánh các giao dịch kinh tế đối với các Viện nghiên cứu áp dụng cùng hệ thống chế độ kế toán.

Thời điểm lập chứng từ kế toán đối với các giao dịch đã phát sinh còn chưa kịp thời, ngược lại có trường hợp đã lập chứng từ khi chưa phát sinh nghiệp vụ như đối với trường hợp thực hiện nghiên cứu theo dự án của Nhà nước, kế toán phải xuất hóa đơn ngay khi nhận tạm ứng tiền của dự án.

Sử dụng mẫu chứng từ chưa phù hợp đối với những giao dịch đã được nhà nước qui định cụ thể, điều này liên quan đến việc sử dụng hệ thống chứng từ điện tử theo quy định trong kê khai thuế và nộp tờ khai thuế. Việc bảo quản chứng từ vẫn chưa tốt, chủ yếu ở các Viện chứng từ được bảo quản trong các thùng tôn và để ở kho của Viện thậm chí có đơn vị còn để ở hành lang của phòng kế toán tài chính với điều kiện kho không tốt đã dẫn đến mối mọt ẩm mốc sẽ làm cho nhiều chứng từ bị hư hỏng.

- Về tổ chức hệ thống tài khoản kế toán: Về danh mục các tài khoản kế toán áp dụng tại các Viện nghiên cứu chưa thống nhất, còn có những khác biệt trong sử dụng hệ thống tài khoản do áp dụng chế độ kế toán khác nhau.

Việc mã hóa chi tiết các tài khoản các cấp để phù hợp với đặc điểm hoạt động, từng đối tượng kế toán để đáp ứng yêu cầu quản lý hiện cũng chưa thực hiện khoa học và thống nhất ở các Viện nghiên cứu.

Việc mã hóa chi tiết các tài khoản để phản ánh các giao dịch nội bộ và giao dịch với bên ngoài chưa được thực hiện ở các Viện nghiên cứu. Do đó việc chắt lọc những thông tin về các giao dịch nội bộ trong kì để cung cấp cho tập đoàn thực hiện loại trừ khi hợp nhất báo cáo tài chính là rất khó khăn.

Nhiều khoản chi phí phát sinh liên quan đến đồng thời cho hoạt động sự nghiệp, hoạt động nghiên cứu khoa học và cho dịch vụ sản xuất kinh doanh nhưng không được bóc tách rõ ràng, chưa thực hiện nhất quán trong công tác kế toán tại các Viện.

- Về tổ chức hệ thống sổ kế toán: Đối với các Viện nghiên cứu thuộc các Tập đoàn kinh tế nhà nước áp dụng hình thức kế toán Chứng từ ghi sổ nhưng không mở sổ đăng ký chứng từ ghi sổ để theo dõi việc lập Chứng từ ghi sổ mà chỉ lập các chứng từ ghi sổ theo nội dung và ghi thẳng vào sổ cái của tài khoản.

Các thông tin trên sổ như: ngày, tháng, năm lập sổ; ngày, tháng, năm khóa sổ; chữ ký của người lập sổ, kế toán trưởng và chữ ký của Viện trưởng và đóng dấu giáp lai theo từng trang sổ hiện tại các Viện vẫn chưa thực hiện theo quy định. Từ những hạn chế về mã hóa chi tiết các tài khoản đã nêu trên dẫn đến những hạn chế về sổ kế toán chi tiết tương ứng. Nhiều sổ chi tiết không được sử dụng nên những thông tin chi tiết hữu ích cho nhà quản lý có thể đã không được cung cấp kịp thời.

- Về tổ chức hệ thống báo cáo tài chính, phân tích và công khai tài chính: Hiện tại chế độ kế toán của các Viện nghiên cứu thuộc các Tập đoàn kinh tế nhà nước đang áp dụng theo chế độ kế toán doanh nghiệp và chế độ kế toán hành chính sự nghiệp do đó dẫn đến hệ thống báo cáo tài chính ở các Viện cũng tồn tại theo hai hệ thống báo cáo tài chính khác nhau.

Hiện tại báo cáo lưu chuyển tiền tệ ở các Viện đang được lập theo 2 hình thức khác nhau nên chưa thể hiện được dòng tiền thu chi và thuyết minh báo cáo tài chính chưa quan tâm đúng mức đến nội dung về giải trình, phân tích và đánh giá những nguyên nhân để giúp người đọc báo cáo hiểu đúng tình hình tài chính của Viện.

Các Viện thực sự chưa chú trọng đến công tác phân tích báo cáo tài chính, các nội dung phân tích báo cáo tài chính còn đơn giản, chủ yếu tập trung vào phân tích tình hình doanh thu giữa số thực hiện/kế hoạch, thực hiện năm nay/năm trước và khái quát tình hình thực hiện dự toán thu - chi, tình hình kinh phí và quyết toán kinh phí, tình hình quản lý nợ phải thu phải trả (phân chia ra công nợ quá hạn và chưa quá hạn), tình hình tăng giảm các quỹ.

Việc việc công khai báo cáo tài chính của các Viện nghiên cứu thuộc các Tập đoàn kinh tế Nhà mới dừng lại ở việc nộp báo cáo tài chính cho Tập đoàn/cơ quan thuế mà chưa thực hiện công khai trên các phương tiện thông tin đại chúng khác để phục vụ cung cấp thông tin cho những người sử dụng.

- Về tổ chức ứng dụng tin học vào công tác kế toán: Hiện tại các Viện trong quá trình sử dụng phần mềm kế toán ngoài công tác hạch toán kế toán và báo cáo tài chính theo quy định thì công tác quản lý luôn thay đổi theo yêu cầu quản trị ở từng thời điểm, dữ liệu hiện đang phân tán ở các Trung tâm/đơn vị và cơ quan Viện

nên gặp khó khăn trong việc thống nhất một phương pháp quản trị số liệu của chung của toàn Viện.

Hạn chế giới hạn của số ký tự mà phần mềm giải nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong phần mềm kế toán phải viết tắt hoặc tóm tắt các nội dung diễn giải các nghiệp vụ và các thông tin trên chứng từ chưa đầy đủ rõ ràng dẫn đến việc phản ánh nội dung nghiệp vụ kinh tế phát sinh gây khó khăn cho quá trình ghi sổ kế toán cũng như công tác kiểm tra, thanh tra.

Công tác lập báo cáo tài chính quý/năm theo quy định, hiện tại các Viện vẫn phải thực hiện trên Excel, trong đó nhiều chỉ tiêu tài chính trong các báo cáo đó phải tập hợp từ các sổ chi tiết và các nguồn số liệu khác mới đáp ứng được công tác báo cáo, mà chưa in báo cáo tài chính được từ phần mềm kế toán.

3. Một số giải pháp hoàn thiện tổ chức thông tin kế toán

Các Viện cần thống nhất áp dụng 1 chế độ kế toán chung phù hợp với chế độ kế toán của Tập đoàn hiện đang áp dụng. Theo đó các Viện nghiên cứu áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 về hướng dẫn Chế độ kế toán Doanh nghiệp và có sử dụng một số biểu mẫu chứng từ và báo cáo đặc thù của Chế độ kế toán hành chính sự nghiệp

- Hoàn thiện tốc hức hệ thống chứng từ kế toán: Xây dựng thống nhất danh mục các chứng từ kế toán áp dụng tại các Viện nghiên cứu, đối với các chứng từ kế toán phản ánh các khoản thu chi dự án từ ngân sách hoặc có nguồn gốc từ ngân sách thì thống nhất sử dụng biểu mẫu chứng từ ban hành theo quyết định 19/2006/QĐ-BTC. Đối với các giao dịch kinh tế còn lại thì sử dụng các chứng từ kế toán ban hành cho chế độ kế toán doanh nghiệp. Và cần bổ sung thêm chứng từ “Bảng phân bổ khấu hao và hao mòn TSCĐ”, “Bảng phân chia doanh thu”, “Bảng phân chia chi phí”....

Sử dụng mẫu chứng từ theo quy định đối với những giao dịch đã được nhà nước qui định cụ thể. Như việc sử dụng chứng từ kê khai qua mạng, đảm bảo tuân thủ theo quy định của Luật Quản lý thuế số 21/2012/QH13 quy định hình thức khai thuế qua mạng đã được áp dụng bắt buộc vào kể từ ngày 1/7/2013.

Các Viện cần nâng cao công tác kiểm tra chứng từ lần sau, tập trung vào các nội dung kiểm tra như: Kiểm tra các thông tin ghi trên chứng từ, kiểm tra tính trung thực, đầy đủ các nội dung và tính chính xác của số liệu; Kiểm tra tính hợp pháp của chứng từ kế toán và đối chiếu chứng từ kế toán với các tài liệu khác có liên quan;

Để nhằm rút ngắn thời gian luân chuyển của chứng từ qua các khâu nhằm đảm bảo thực hiện tốt các chức năng của kế toán là hoàn toàn cần thiết. Với mỗi loại chứng từ cần xác định cụ thể đường đi và thời hạn hoàn thành nghiệp vụ qua mỗi khâu hoặc bộ phận kế toán.

Cần có bước tiến hành rà soát các tài liệu kế toán nhằm loại bỏ, lưu trữ bảo quản theo quy định. Những tài liệu kế toán cần lưu trữ bảo quản thì tiến hành sắp xếp theo thời gian và các khu vực riêng của kho để thuận tiện cho việc kiểm tra. Đồng thời cũng cần tiến hành sửa lại kho bảo quản chứng từ nhằm đảm bảo các điều kiện tối thiểu như nhiệt độ, không khí, ánh sáng để giữ cho chất lượng chứng từ được bảo quản theo thời gian quy định hiện hành.

- Hoàn thiện tổ chức hệ thống tài khoản kế toán: Cần thống nhất lựa chọn các tài khoản sử dụng để phản ánh các khoản thu, chi sự nghiệp, thu chi nghiên cứu khoa học từ thực hiện các đề tài, dự án của nhà nước, tập đoàn và từ dịch vụ khoa học công nghệ của các Viện nghiên cứu, đảm bảo phù hợp với chế độ kế toán doanh nghiệp áp dụng ở các Viện nghiên cứu.

- Hoàn thiện tổ chức hệ thống sổ kế toán: Cần mở Sổ đăng ký mẫu chữ ký của những người theo qui định như Thủ trưởng/ Viện trưởng đơn vị (hoặc người được ủy quyền), Phó viện trưởng, Kế toán trưởng, các nhân viên kế toán, thủ quỹ, thủ kho,... và đăng ký tài khoản ngân hàng với cơ quan quản lý thuế theo quy định. Khi in sổ cần phải ghi rõ tên đơn vị; tên sổ; ngày, tháng, năm lập sổ; ngày, tháng, năm khóa sổ; chữ ký của người lập sổ, kế toán trưởng và người đại diện theo pháp luật của đơn vị kế toán...

- Hoàn thiện tổ chức hệ thống báo cáo tài chính, phân tích và công khai tài chính: Với đề xuất chế độ kế toán ở các Viện nghiên cứu thuộc các Tập đoàn kinh tế Nhà nước thống nhất áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 về hướng dẫn Chế độ kế toán Doanh nghiệp nhưng có sử dụng một số biểu mẫu báo cáo đặc thù của Chế độ kế toán hành chính sự nghiệp ban hành theo Quyết định số 19/2006/QĐ-BTC của Bộ Tài chính.

Để nâng cao chất lượng thông tin cung cấp cho các đối tượng sử dụng thì Thuyết minh báo cáo tài chính trình của các Viện nghiên cứu phải trình bày bổ sung thông tin khái quát biên chế lao động, tổng quỹ lương; tình hình công nợ; tình hình sử dụng các quỹ; các thông tin mới của Viện so với báo cáo tài chính quý trước, năm trước gần nhất; thay đổi chính sách kế toán và thuyết minh sự ảnh hưởng của những thay đổi đó...

- Để việc phân tích các báo cáo tài chính thực sự đem lại hiệu quả cho Viện thì việc chọn lọc những nhân viên cho bộ phận tài chính kế toán để thực hiện phân tích các báo cáo tài chính hàng năm phải có trình độ cơ bản về tài chính và có kinh nghiệm thâm niên trong công tác tài chính của Viện; Mặt khác cũng không ngừng đào tạo các bộ chuyên trách thông qua các khoá tập huấn, kịp thời tiếp nhận những thay đổi chính sách kế toán và những chuẩn mực kế toán mới để phục vụ công việc.

Bên cạnh sử dụng phương pháp so sánh và phương pháp tỷ lệ, Các Viện nên tiến hành nghiên cứu và áp dụng Mô hình Dupont vào quá trình phân tích, để đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh một cách sâu sắc và toàn diện. Đồng thời đánh giá đầy đủ và khách quan từ những nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Viện. Từ đó đưa ra các biện pháp nhằm tăng cường công tác cải tiến tổ chức quản lý và góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của các Viện ở các kỳ tiếp theo.

- Các Viện cần phải tiến hành lập kế hoạch phân tích báo cáo theo trình tự như:

Mục tiêu và kế hoạch phân tích cần được xác định rõ, gắn liền với kế hoạch sản xuất kinh doanh của Viện. Từ các mục tiêu và kế hoạch đó xác định được công việc cần làm và từ đó có sự sắp xếp nhân sự hợp lý để tiến hành phân tích báo cáo.

Muốn thực hiện được việc phân tích thì cán bộ phân tích cần phải có tất cả các số liệu trên báo cáo tài chính (Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Thuyết minh báo cáo tài chính). Những số liệu trên không chỉ thu thập ở kỳ thực tế mà còn thu thập ở kỳ kế hoạch, các kỳ kinh doanh trước, hoặc nhiều kỳ kinh doanh trước để đánh giá chung tình hình hoàn thành kế hoạch hoặc tốc độ tăng trưởng về tài chính của Viện.

Các Viện cần thực hiện công khai báo cáo tài chính thêm trên Website của đơn vị về tình hình quyết toán kinh phí đã sử dụng; tình hình thu, chi và kết quả hoạt động hoạt động sản xuất kinh doanh,... để thực hiện quyền kiểm soát, giám sát trong quá trình quản lý và sử dụng vốn, tài sản của Nhà nước, tập đoàn.

- Hoàn thiện ứng dụng tin học vào công tác kế toán: đối với các Viện có quy mô bộ máy kế toán như hiện tại thì việc ứng dụng máy vi tính sẽ đòi hỏi một phần mềm kế toán với hệ thống máy vi tính nối mạng là việc cần thiết và nên đầu tư ngoài ra cũng cần phải đầu tư nâng cấp phần mềm kế toán viết cho đặc thù của Viện./.

Tài liệu tham khảo

1. Luật Kế toán số 88/2015/QH13 của Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam thông qua ngày 20 tháng 11 năm 2015
2. Bộ Tài chính, Hệ thống kế toán Việt Nam, Chế độ kế toán doanh nghiệp, báo cáo tài chính, chứng từ và sổ kế toán, sơ đồ kế toán, NXB Thống kê;
3. Bộ Tài chính — Vụ chế độ kế toán và kiểm toán (2015), Chế độ kế toán doanh nghiệp theo thông tư số 200/2014, NXB Tài chính, Hà Nội.

Kế toán quản trị trong các doanh nghiệp Việt Nam thời kỳ hội nhập quốc tế

Th.S. NCS. Bùi Tiến Dũng
Đại học Công nghiệp Việt Trì

Việt Nam đang trong quá trình hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Với việc ký kết hàng loạt các hiệp định song phương và đa phương với các quốc gia các tổ chức trong khu vực và trên toàn thế giới đã đem đến rất nhiều cơ hội cho các DN, nhưng bên cạnh đó còn không ít khó khăn thách thức. Để tận dụng tốt các cơ hội và vượt qua những khó khăn đòi hỏi các DN cần đưa ra các quyết định đúng đắn và kịp thời, việc sử dụng tốt các công cụ quản lý trong đó KTQT là một công cụ quan trọng sẽ đảm bảo cho sự thành công của các DN.

1. Tổng quan về kế toán quản trị

1.1. Quá trình phát triển của kế toán quản trị trên thế giới

KTQT xuất hiện đầu tiên ở Mỹ vào những năm đầu của thế kỉ XIX. Sự phát triển mạnh mẽ về quy mô và phạm vi hoạt động của các DN trong giai đoạn này đặt ra yêu cầu cho các nhà quản trị phải kiểm soát và đánh giá được hoạt động của chúng. Một trong các DN áp dụng KTQT đầu tiên ở Mỹ là công ty dệt Lyman Mills. Để xác định được hiệu quả sản xuất của các sản phẩm cụ thể và đánh giá được kết quả hoạt động của các bộ phận, công ty này đã áp dụng hệ thống kế toán theo dõi tình hình sử dụng vật tư, chi phí nhân công và các chi phí trực tiếp phát sinh hàng ngày. KTQT cũng được áp dụng tại công ty Louisville & Nashville hoạt động trong ngành đường sắt vào năm 1840 khi phạm vi hoạt động của công ty ngày càng mở rộng và công việc xử lý ngày càng phức tạp. Để kiểm soát thu, chi trên địa bàn rộng lớn công ty này đã chia kế toán thành hai bộ phận theo dõi chi phí và thu nhập theo từng khu vực để lập báo cáo cho các nhà quản trị. Trên cơ sở của hoạch toán chi phí Albert Fink — phó chủ tịch công ty là người đầu tiên tính toán được chi phí cho 1 tấn/km vận chuyển vào cuối thập niên 60 của thế kỉ này. Trong ngành luyện kim, KTQT cũng được áp dụng từ rất sớm. Andrew Carnegie — một doanh nhân lớn của thế kỉ XIX đã áp dụng KTQT để quản lý DN của mình từ năm 1872. Dựa trên ý tưởng sử dụng chi phí như nhau thì phải tạo ra được lợi nhuận bằng nhau, ông ta đã chia DN của mình ra thành nhiều bộ phận để theo dõi và hoạch toán. Carnegie sử dụng báo cáo hàng tháng về chi phí vật tư và nhân công sử dụng ở từng bộ phận để kiểm soát và đánh giá hoạt động của chúng. Việc kiểm soát chất lượng và cơ cấu

vật liệu cũng được thực hiện trong quá trình sản xuất. Bằng cách này Carnegie đã giảm được chi phí thấp hơn các đối thủ cạnh tranh, phát huy hết các khả năng sản xuất và đưa ra được giá bán hợp lý. Không chỉ trong ngành đường sắt, luyện kim, KTQT trong giai đoạn này còn được áp dụng cả trong các ngành dầu khí, hoá chất và cơ khí chế tạo. Tuy nhiên, trong giai đoạn này các nhà quản trị mới chỉ kiểm soát được các chi phí sản xuất trực tiếp. Các phương pháp phân bổ chi phí chung cho các sản phẩm và các thông tin về sử dụng tài sản cố định vẫn bị bỏ qua. Do vậy KTQT cần được nghiên cứu hoàn thiện trong thời gian tới.

Tầm quan trọng của KTQT ngày càng được khẳng định trong thực tiễn và ngày càng hoàn thiện qua các thời kỳ phát triển. Quá trình phát triển của KTQT được Hiệp hội kế toán quốc tế (IFAC, 1998) chia thành 4 giai đoạn:

+ Giai đoạn 1 — Trước năm 1950, trọng tâm là sự xác định chi phí và kiểm soát tài chính, thông qua việc sử dụng kĩ thuật tính toán ngân sách và chi phí.

+ Giai đoạn 2 — Cho tới năm 1965, trọng tâm chuyển sang cung cấp thông tin cho việc kiểm soát và lên kế hoạch quản trị, thông qua việc sử dụng kĩ thuật như phân tích quyết định và tính toán trách nhiệm.

+ Giai đoạn 3 — Cho tới năm 1985, trọng tâm là việc giám lãng phí nguồn lực được sử dụng trong quy trình kinh doanh, thông qua việc sử dụng kĩ thuật quản trị chi phí và phân tích quy trình.

+ Giai đoạn 4 — Cho tới năm 1995, trọng tâm chuyển sang việc tạo giá trị thông qua việc sử dụng hiệu quả nguồn lực, việc sử dụng kĩ thuật đánh giá người quản lý giá trị khách hàng, cổ đông và cải tiến của tổ chức.

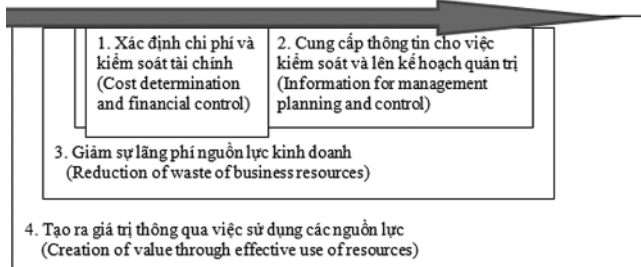
Tuy nhiên, cũng cần lưu ý rằng mặc dù 4 giai đoạn dễ dàng nhận biết, quá trình thay đổi từ giai đoạn này đến giai đoạn kia có sự tiến triển. Vì vậy, mỗi giai đoạn là sự kết hợp của cái mới và cái cũ, cái cũ được tái tạo để phù hợp với cái mới khi tạo ra điều kiện mới cho môi trường quản trị (IFAC, 1998).

Trong giai đoạn đầu, kế toán quản trị được xem như hoạt động kĩ thuật cần thiết khi theo đuổi mục tiêu của tổ chức trong khi ở giai đoạn thứ 2, nó được xem như hoạt động quản trị đóng vai trò quan trọng thúc đẩy quản trị qua việc cung cấp thông tin cho lên kế hoạch và kiểm soát. Ở giai đoạn thứ 3 và thứ 4, kế toán quản trị được xem như phần không thể thiếu của

quy trình quản trị. Với kĩ thuật cải tiến, thông tin sẵn có cho mọi cấp độ quản trị. Vì vậy, trọng tâm chuyển từ cung cấp thông tin sang sử dụng nguồn lực sẵn có tạo ra giá trị cho các bên liên quan.

Hình 1 dưới đây chỉ ra 4 giai đoạn phát triển kế toán quản trị và mỗi giai đoạn chứa đựng giai đoạn trước như thế nào.

Hình 1. Sự phát triển của kế toán quản trị



Nguồn: IFAC, 1998

1.2. Kế toán quản trị ở Việt Nam

KTQT được du nhập và nghiên cứu ở Việt Nam từ những năm 90 của thế kỷ 20 khi Việt Nam bắt đầu thực hiện chuyển đổi nền kinh tế từ cơ chế kế hoạch hóa tập trung sang cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Sau đó KTQT chính thức được công nhận trong luật kế toán năm 2003. Với sự kiện Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới (WTO) đã mở ra sân chơi rộng lớn hơn cho các DN, để giúp các DN chủ động trong quá trình hội nhập đòi hỏi cần có sự thay đổi, hoàn thiện các thể chế, chính sách trong đó có hoàn thiện hệ thống kế toán để phù hợp với điều kiện thực tiễn. Ngày 12 tháng 6 năm 2006, Bộ tài chính đã ban hành thông tư 53 hướng dẫn áp dụng kế toán quản trị doanh nghiệp. Có thể nói thông tư 53 ra đời đã góp phần làm thay đổi nhận thức, cách thức tiếp cận và vận dụng KTQT vào hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh trong quá trình hội nhập. Một trong những vai trò quan trọng của KTQT chính là dự đoán cơ hội & thách thức cho DN trong tương lai. Dự đoán cơ hội giúp DN có sự chuẩn bị tốt nhất, tận dụng được nguồn vốn, nhân lực và tài lực để đạt hiệu quả tốt nhất, dự đoán thách thức giúp doanh nghiệp có giải pháp kịp thời để giảm thiểu rủi ro nhất.

2. Thực trạng vận dụng kế toán quản trị tại các doanh nghiệp Việt Nam trong thời kỳ hội nhập quốc tế

Thực tế sự vận dụng KTQT trong các DN nước ta hiện nay còn khá khiêm tốn. Trong các buổi hội thảo các chuyên gia và các nhà nghiên cứu đã chỉ ra việc áp dụng KTQT tại Việt Nam hiện nay còn rất ít, các DN còn rất mơ hồ về KTQT. KTQT được áp dụng tại các doanh nghiệp/tập đoàn có vốn đầu tư nước ngoài, gần đây một số “đại gia” tại Việt Nam như Nguyễn Kim đã bắt đầu áp dụng KTQT. Điều đó cho thấy các DN ở Việt Nam vẫn chưa thấy được tầm quan trọng của KTQT, trong khi đây là một vũ khí quan trọng để nâng

cao hiệu quả quản trị và vị thế cạnh tranh của DN. Các DN muốn thành công thì phải có chiến lược có nghĩa là DN phải có mục tiêu và có một kế hoạch hành động trong ngắn hạn và dài hạn. Để thực hiện tốt chiến lược đã xây dựng cần thiết phải có hệ thống đánh giá chiến lược phù hợp. Nếu không có một chiến lược kinh doanh hữu hiệu có nghĩa là không có mục tiêu ngắn hạn và mục tiêu dài hạn rõ ràng thì không thể nhìn trước được tương lai DN sẽ gặp rất nhiều khó khăn và có thể phá sản. Kế toán quản trị có vai trò quan trọng trong việc xây dựng và thực hiện chiến lược thông qua việc lập các dự toán sản xuất kinh doanh, tổ chức thực hiện chiến lược và xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá chiến lược. Trong thực tế có rất ít DN ở Việt Nam có bộ phận KTQT thực hiện tốt vai trò này còn đại đa số các DN nhân viên KTQT chưa tham gia vào quá trình tư xây dựng và thực hiện chiến lược họ nghĩ rằng đó là công việc của các bộ phận, phòng ban khác của DN. Việc xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá chiến lược còn lạc hậu và chưa được coi trọng trong các DN, một số DN vẫn còn sử dụng hệ thống đánh giá dựa trên các thước đo tài chính.

Xây ra tình trạng như trên có rất nhiều nguyên nhân:

Thứ nhất: Do hoàn cảnh lịch sử Việt Nam cũng như nhiều quốc gia khác chuyển từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang kinh tế thị trường nên tiếp cận với kế toán quản trị vốn là vũ khí của các DN hoạt động trong nền kinh tế thị trường muộn hơn so với các nước phát triển. Tại Mỹ, nhiều DN đã áp dụng kế toán quản trị từ những năm cuối thế kỷ XIX.

Ở Việt Nam kế toán quản trị bắt đầu du nhập và nghiên cứu và được đưa vào giảng dạy trong các trường đại học vào khoảng sau năm 1994. Như vậy, riêng về kế toán quản trị, thế giới họ đi trước chúng ta gần 100 năm. Chúng ta đi sau đáng lẽ phải tiếp cận ngay với những kiến thức mà họ đang áp dụng, nhưng hầu hết những kiến thức về kế toán quản trị truyền thống hiện đang được giảng dạy trong các trường đại học ở Việt Nam đều đã được hoàn thiện từ trước năm 1925 tức là chúng ta đang tiếp cận KTQT ở giai đoạn thứ 1 - Trước năm 1950 tập trung vào xác định chi phí và kiểm soát tài chính.

Thứ hai: Nhận thức của nhà quản trị DN chưa đầy đủ về KTQT họ chỉ quan tâm đến KTTTC để phục vụ cho mục tiêu quản lý của cơ quan thuế và cổ đông. Việc xây dựng và thực hiện chiến lược chủ yếu là theo kinh nghiệm và giao cho các bộ phận phòng ban khác nên bộc lộ nhiều hạn chế và độ chính xác không cao. Nhu cầu thông tin của nhà quản trị chủ yếu là các thông tin quá khứ do KTTTC cung cấp, ít quan tâm đến các thông tin do KTQT cung cấp để phục vụ cho các chức năng quản trị DN.

Thứ ba: Trình độ của đội ngũ kế toán chỉ tập trung vào KTTTC phục vụ việc cung cấp thông tin theo yêu cầu của nhà quản trị và họ cố gắng làm sao để DN có

lợi nhất, còn hạn chế về kiến thức KTQT nhất là các kiến thức mới mà thế giới đang áp dụng do vậy chưa tư vấn và hỗ trợ cho việc ra quyết định của nhà quản trị, chưa tham gia vào quá trình xây dựng và thực hiện chiến lược của DN

Thứ tư: Cơ quan hoạch định chính sách chỉ tập trung vào hoàn thiện kế toán tài chính (KTTC) mà thiếu vắng sự quan tâm đến KTQT. Ngoài thông tư 53 hướng dẫn áp dụng kế toán quản trị doanh nghiệp ban hành năm 2006 cho đến nay vẫn chưa có thông tư hướng dẫn nào về kế toán quản trị được ban hành. Mặc dù KTQT là một lĩnh vực rất phức tạp không chỉ dừng lại ở kỹ năng tính toán thông thường mà đòi hỏi khả năng phân tích, dự báo rủi ro hơn nữa KTQT rất linh hoạt mang tính đặc thù không thể vận dụng cho tất cả các loại hình doanh nghiệp.

3. Một số gợi ý nhằm nâng cao nhận thức về vai trò kế toán quản trị doanh nghiệp trong thời kỳ hội nhập quốc tế

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế để tồn tại và phát triển bền vững đòi hỏi mỗi DN cần hoàn thiện các công cụ quản lý, KTQT là một công cụ quản lý hữu hiệu cung cấp thông tin hữu ích cho nhà quản trị trong quá trình điều hành DN nhằm đạt được các mục tiêu đã đề ra. Để nắm bắt những cơ hội do hội nhập mang lại và vượt qua những thách thức cần có cái nhìn thấu đáo hơn về tầm quan trọng của KTQT đối với sự tồn tại và phát triển của DN trong thời kỳ hội nhập, trong khuôn khổ bài viết tác giả đưa ra một số gợi ý như sau:

Thứ nhất: Hoàn thiện nền kinh tế thị trường giúp doanh nghiệp tiếp cận, làm quen và thích ứng nhanh với nền kinh tế thị trường, tuân thủ quy luật của nền kinh tế thị trường. Tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh thu hút đầu tư sẽ mở ra nhiều cơ hội cho các DN, đồng thời giúp DN học hỏi được kinh nghiệm về KTQT mà các đối tác nước ngoài đang sử dụng.

Các trường đại học cần nghiên cứu những kiến thức kế toán quản trị tiên tiến mà thế giới đang dạy cho sinh viên, giúp sinh viên nhận thức đúng vai trò của kế toán quản trị. Kết hợp hài hòa giữa lý thuyết và thực hành để khi ra trường sinh viên không còn bỡ ngỡ về KTQT.

Thứ hai: Thay đổi nhận thức của nhà quản trị về KTQT coi đó là vũ khí bí mật để chiến thắng trong cạnh tranh trong hội nhập. Hiểu rõ được tầm quan trọng của KTQT là công cụ đắc lực trong quá trình thực hiện các chức năng quản trị DN nhằm đạt được mục tiêu đã đề ra. Thấy được lợi ích mà KTQT mang lại trong việc nhận diện các cơ hội và giảm thiểu các rủi ro trong kinh doanh trong hội nhập kinh tế quốc tế. Khi thay đổi nhận thức của nhà quản trị về KTQT sẽ tạo áp lực buộc các trường đại học thay đổi nội dung chương trình đào tạo để đáp ứng nhu cầu thị trường.

Thứ ba: Nâng cao nhận thức trình độ đội ngũ kế

toán người làm kế toán không chỉ làm tốt công tác ghi sổ và lập báo cáo tài chính mà còn hỗ trợ, tư vấn cho nhà quản trị trong quá trình ra quyết định tham gia vào công tác xây dựng và thực hiện chiến lược. Tiếp cận nhanh các kiến thức KTQT tiên tiến từ đó giúp DN sử dụng hợp lý các nguồn lực để đạt được các mục tiêu đã đề ra.

Thứ tư: Cơ quan hoạch định chính sách cần ban hành nhiều thông tư hướng dẫn vận dụng kế toán quản trị DN có thể áp dụng cho từng lĩnh vực cụ thể như sản xuất, thương mại và dịch vụ. Tổ chức nhiều buổi hội thảo có sự tham gia của các chuyên gia, các nhà nghiên cứu trong và ngoài nước trao đổi kinh nghiệm để KTQT nước ta tiến gần với KTQT thế giới.

4. Kết luận

Hội nhập kinh tế quốc tế đã đem lại rất nhiều cơ hội và cũng không ít thách thức cho các DN Việt Nam. Để tận dụng tốt các cơ hội và vượt qua khó khăn các DN cần có sự đổi mới toàn diện trong công tác quản lý điều hành DN, KTQT là một công cụ quản lý hữu hiệu cung cấp thông tin cần thiết và hữu ích cho nhà quản trị trong quá trình ra quyết định đúng đắn và thực hiện tốt các chức năng quản trị, nó sẽ là chìa khóa thành công cho các DN Việt Nam trên con đường hội nhập. /.

Tài liệu tham khảo

1. Đặng Thái Hùng, Nghiêm Văn Lợi, Bùi Văn Mai (2015), 'Hệ thống kế toán theo chuẩn quốc tế, chờ... 15 năm nữa!', Trang điện tử Đầu tư chung khoán, truy cập ngày 9 tháng 3 năm 2016, <http://tinnhanhchungkhoan.vn/chung-khoan/he-thong-ke-toan-theo-chuan-quoc-te-cho-15-nam-nua-119298.html>
2. Nghiêm Văn Lợi (2015), 'Doanh nghiệp Việt Nam còn mơ hồ về kế toán quản trị', Trang điện tử Đầu tư chung khoán, truy cập ngày 10 tháng 3 năm 2016, <http://tinnhanhchungkhoan.vn/thuong-truong/doanh-nghiep-viet-con-mo-ho-ve-ke-toan-quan-tri-119770.html>.
3. Luật số 03/2003/QH11 luật kế toán, Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam Khóa XI, kỳ họp thứ 3 thông qua ngày 17 tháng 6 năm 2003.
4. Thông tư số 53/2006/TT-BTC hướng dẫn áp dụng kế toán quản trị trong doanh nghiệp, Bộ tài chính ban hành ngày 12 tháng 6 năm 2006.
5. Nelson Maina Waweru (Canada) năm 2010, The origin and evolution of management accounting: a review of the theoretical framework, Problems and Perspectives in Management, Volume 8, Issue 3.

Nâng cao năng lực cạnh tranh gạo xuất khẩu sang ASEAN

TS. Phạm Hùng Cường

Trường Đại học Ngoại thương Cơ sở II. TP. Hồ Chí Minh

Nguyễn Lê Hoài Vi

Trường Đại học Ngoại thương Cơ sở II. TP. Hồ Chí Minh

Theo đánh giá của Bộ Công Thương, nhiều năm qua, gạo luôn là mặt hàng xuất khẩu có tỷ trọng lớn nhất (khoảng 10%) trong cơ cấu xuất khẩu của Việt Nam sang ASEAN. Tuy nhiên, sự tăng trưởng về xuất khẩu lại không ổn định, hơn nữa, giá trị xuất khẩu còn thấp. Vì vậy, trong thời gian tới, để đẩy mạnh xuất khẩu gạo sang thị trường ASEAN, cần nắm bắt nhu cầu thị trường tìm cách nâng cao NLCT.

1. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

Trong phạm vi nghiên cứu, nhóm tác giả đề cập đến các chỉ tiêu chính, như: Hệ số lợi thế so sánh biểu hiện (RCA), Chỉ tiêu về thị phần và Chỉ tiêu về giá.

Hệ số lợi thế so sánh biểu hiện (Revealed Competitive Advantage). Hệ số RCA do nhà kinh tế học Balassa đề xuất năm 1965 để đo lường lợi thế so sánh theo số liệu xuất khẩu, chỉ ra khả năng cạnh tranh trong xuất khẩu của một quốc gia. Hệ số này được tính bằng cách lấy tổng xuất khẩu của một quốc gia (vùng) chia cho tỷ trọng của sản phẩm đó trong tổng xuất khẩu của thế giới. Trong đó,

- + $RCA < 1$: sản phẩm không có khả năng cạnh tranh
- + $1 < RCA < 2,5$: sản phẩm có lợi thế cạnh tranh thấp
- + $RCA > 2,5$: sản phẩm có lợi thế cạnh tranh cao

Chỉ tiêu về thị phần sản phẩm trên thị trường: Thị phần của một hàng hóa trên thị trường là tỷ lệ phần trăm mà một mặt hàng chiếm lĩnh được trên thị trường đó. Thông qua chỉ tiêu này có thể đánh giá mức độ cạnh tranh của một sản phẩm so với sản phẩm cùng loại khác. Thị phần càng vượt xa đối thủ của nước khác thì sản phẩm của chủ thể càng có lợi thế trong cuộc cạnh tranh chiếm lĩnh thị trường.

Chỉ tiêu về giá cả: Để đánh giá hiệu quả xuất khẩu dưới ảnh hưởng biến động của hai yếu tố là giá xuất khẩu và lượng xuất khẩu, người ta thường dùng chỉ số giá Irving Fisher, trong đó,

Chỉ số P càng lớn thì càng được lợi nhiều, ngược lại, chỉ số P càng nhỏ thì càng bị thiệt từ xuất khẩu

- + $PI > 1$: xuất khẩu mặt hàng này được lợi
- + $PI < 1$: xuất khẩu mặt hàng này bị thiệt
- + $PI = 1$: xuất khẩu mặt hàng này ổn định

Chỉ số giá tổng hợp này cho thấy, có trường hợp lượng xuất khẩu và giá trị xuất khẩu đều tăng, nhưng

giá lại giảm, nên hiệu quả xuất khẩu không cao. Ngược lại, có trường hợp xuất khẩu giảm, nhưng trị giá xuất khẩu vẫn tăng do giá tăng, mang lại hiệu quả xuất khẩu cao.

Dựa trên số liệu của Trung tâm Thương mại Quốc tế UNCTAD/WTO (ITC) từ một số quốc gia xuất khẩu gạo hàng đầu vào thị trường ASEAN, như: Ấn Độ, Thái Lan, Hoa Kỳ, Việt Nam, Pakistan... trong giai đoạn 2011-2014, tác giả sử dụng phương pháp thống kê mô tả để tổng hợp, so sánh, phân tích số liệu nhằm đưa ra các chỉ tiêu: Hệ số lợi thế so sánh biểu hiện (RCA), Chỉ tiêu về thị phần và Chỉ tiêu về giá của mặt hàng gạo Việt Nam xuất khẩu sang thị trường ASEAN.

2. Kết quả nghiên cứu

Bảng 1: Hệ số lợi thế so sánh biểu hiện RCA của mặt hàng gạo Việt Nam giai đoạn 2009-2014 (ĐV:1000 USD)

Năm	KNXX gạo của Việt Nam	Tổng giá trị xuất khẩu của Việt Nam	KNXX gạo của thế giới	Tổng giá trị xuất khẩu của thế giới	RCA
2009	2.663.877	57.096.274	18.688.882	12.311.815.265	30,74
2010	3.247.860	72.236.665	20.284.540	15.054.269.696	33,37
2011	3.656.807	96.905.674	24.048.687	18.057.459.396	28,33
2012	3.673.102	114.529.171	23.768.216	18.091.532.775	24,41
2013	2.926.255	132.032.854	25.440.992	18.552.445.385	16,16
2014	2.955.240	150.186.493	24.884.710	18.659.321.760	14,75

(Nguồn: Tác giả tính toán từ số liệu từ ITC)

Bảng 1 cho thấy, rõ ràng Việt Nam có lợi thế về xuất khẩu mặt hàng gạo khi hệ số lợi thế so sánh biểu hiện RCA rất cao. Trên thực tế, Việt Nam các năm qua luôn là một trong những nước xuất khẩu gạo lớn nhất thế giới, và gạo cũng là mặt hàng xuất khẩu chủ lực trong tổng kim ngạch của nước ta. Tuy nhiên, cũng từ bảng số liệu, từ năm 2010 trở đi RCA của mặt hàng gạo giảm đi đáng kể từ 33,37 vào năm 2010 xuống chỉ còn 14,75 vào năm 2014. Trong khi tổng kim ngạch giá trị xuất khẩu của Việt Nam tăng qua các năm nhưng kim ngạch xuất khẩu gạo có sự sụt giảm nhẹ. Hệ số lợi thế so sánh biểu hiện mặt hàng gạo giảm cho thấy sản phẩm gạo của Việt Nam đang bị cạnh tranh rất lớn từ các quốc gia xuất khẩu gạo khác.

Năm 2014, Việt Nam đứng thứ ba thế giới về xuất khẩu gạo sau Ấn Độ và Thái Lan nhưng khối lượng xuất khẩu của Việt Nam lại thấp hơn nhiều so với hai quốc gia đứng đầu; cụ thể khối lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam chỉ bằng 34,72% so với Ấn Độ. Xét về giá trị xuất khẩu thì Việt Nam chỉ đứng thứ năm sau cả hai quốc gia có khối lượng gạo xuất khẩu ít hơn. Tóm lại,

rõ ràng rằng Việt Nam vẫn đang có lợi thế cạnh tranh về xuất khẩu mặt hàng gạo trên thế giới, vì vậy Việt Nam cần cải thiện thêm về chất lượng mặt hàng cũng như các yếu tố khác như được phân tích sau đây để nâng cao năng lực cạnh tranh và nâng cao giá trị xuất khẩu cho mặt hàng gạo trong tương lai.

Bảng 2: Các nước xuất khẩu gạo nhiều nhất thế giới năm 2014

Xếp hạng	Quốc gia	Khối lượng xuất khẩu (tấn)	Giá trị xuất khẩu (1000 USD)
1	Ấn Độ	11.162.015	7.905.650
2	Thái Lan	10.969.362	5.438.804
3	Việt Nam	3.874.917	1.834.591
4	Pakistan	3.778.598	2.199.636
5	Hoa Kỳ	3.420.148	1.992.285

(Nguồn: Số liệu từ ITC)

Về thị phần, thị trường xuất khẩu gạo chính của Việt Nam là các nước Châu Á và Châu Phi, chiếm 83% lượng gạo xuất khẩu, còn lại là xuất sang thị trường Châu Mỹ, Châu Âu, Châu Đại Dương. Các nước nhập khẩu gạo Việt Nam nhiều nhất có thể kể đến Trung Quốc, Indonesia, Malaysia, Bangladesh...

Đặc điểm của các thị trường này là nhu cầu nhập các chủng loại gạo tẻ giá rẻ. Từ đây có thể khái quát được phân khúc thị trường chính của gạo Việt là phân khúc gạo trung bình thấp.

Từ biểu đồ thị phần của các quốc gia xuất khẩu vào thị trường ASEAN qua hai năm 2009 và 2014 ta thấy rõ được sự thay đổi đáng kể về thị phần. Thái Lan — đối thủ cạnh tranh số một của Việt Nam vẫn chiếm được thị phần cao trong khi Việt Nam đang bị tụt lại và bị cạnh tranh thị phần từ Campuchia và Myanmar. Điều này cho thấy sức cạnh tranh của gạo Việt Nam đang dần bị kém đi, Việt Nam cần những chính sách mới để chiếm lại thị phần tại thị trường chủ lực này.

Bảng 3: Các quốc gia nhập khẩu gạo Việt Nam nhiều nhất qua các năm
Đơn vị: nghìn USD

	2009	2010	2011	2012	2013
Trung Quốc	28.512	120.745	250.096	1.023.147	1.010.148
Malaysia	272.193	177.689	292.092	403.309	231.433
Philippines	917.227	947.379	478.279	475.264	225.122
Singapore	134.936	227.810	197.938	131.360	162.024
Indonesia	7.214	346.017	1.019.301	458.392	91.325

(Nguồn: Số liệu từ ITC)

Nhìn chung các quốc gia nhập khẩu gạo Việt Nam đều là các nước Châu Á, tiêu thụ khoảng 70% lượng gạo Việt Nam vì thị trường này nhu cầu cao, đi lại thuận tiện thuận lợi cho giao thương, yêu cầu không khắt khe như các thị trường khó tính như Mỹ, Châu Âu. Vào năm 2009, Philippines là nước nhập khẩu gạo từ Việt Nam nhiều nhất nhưng đã giảm nhiều trong thời gian gần đây. Hầu hết các quốc gia khác cũng vậy, các nước hiện nay đều quan tâm đến vấn đề an ninh lương thực nên nhu cầu nhập khẩu cũng giảm nhiều.

Những năm gần đây, Trung Quốc liên tục là nước nhập khẩu gạo từ Việt Nam nhiều nhất. Năm 2003, nước này chiếm lượng lớn nhập khẩu qua cả đường chính ngạch và tiểu ngạch với sản lượng 2,1 triệu tấn gạo, tương đương với hơn 1 tỷ USD. Các doanh nghiệp Việt Nam cần chủ động tìm kiếm, mở rộng thêm những thị trường mới, nâng cao chất lượng hạt gạo,

tiến tới xây dựng thương hiệu cho gạo Việt Nam, nâng cao năng lực cạnh tranh cho mặt hàng gạo.

So với các nước xuất khẩu gạo lớn, nhìn chung giá gạo Việt Nam thấp hơn so với các đối thủ. Nguyên nhân một phần là do gạo Việt Nam xuất khẩu chủ yếu là loại gạo trung cấp nên giá trị không được cao. Ngoài ra, nông sản Việt Nam khi thu hoạch thường có chất lượng cao nhưng không được bảo quản dự trữ và chế biến đúng quy cách, kỹ thuật nên khi xuất khẩu thì chất lượng sản phẩm không cao, không đạt các tiêu chuẩn do vậy thường bán với giá rẻ.

Từ năm 2014 trở đi, giá gạo của Thái Lan tiếp tục hạ giá và cạnh tranh xuất khẩu từ các nguồn cung cấp chính ở châu Á nên giá gạo có xu hướng còn tiếp tục sụt giảm trong thời gian tới. Vì vậy mà trong tương lai gạo Việt Nam sẽ gặp khó khăn trong cạnh tranh về chất lượng và giá cả với gạo Thái Lan ở phân khúc gạo cấp trung bình và thấp; ngoài ra, mức giá mà Ấn Độ và Pakistan đưa ra cũng cạnh mạnh với giá gạo Việt Nam.

3. Một số giải pháp

Theo chúng tôi, để nâng cao năng lực cạnh tranh của mặt hàng gạo xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường ASEAN, cần thực hiện có hiệu quả một số giải pháp như sau:

Một là, phát triển chuỗi cung ứng lúa gạo: Tăng cường vị thế của nông dân trên thị trường và trong chuỗi cung ứng, cũng như giảm sự phụ thuộc của họ vào những yếu tố không chắc chắn. Tạo điều kiện để nông dân dễ dàng tiếp cận nguồn vốn tín dụng lãi suất thấp, thậm chí không lãi suất, thông qua việc thành lập quỹ tái đầu tư cho nông dân sản xuất. Khi giải quyết được khâu vốn, nông dân có thể cắt giảm chi phí sản xuất lúa bằng cách chủ động hợp đồng và bàn vấn đề chiết khấu với các nhà cung ứng đầu vào.

Giảm phụ thuộc vào thương lái, rút ngắn kênh thị trường chuỗi, giảm tác nhân và chi phí trung gian, có thể tăng cường liên kết dọc giữa các công ty và nông dân. Hướng triển khai khả thi là mô hình bao tiêu sản phẩm bằng cách đầu tư các nhà máy liên hợp ở địa phương và xây dựng silo dự trữ lúa gạo quy mô lớn như Angimex và AGPPS đang làm. Tuy nhiên, mô hình này chỉ phát triển bền vững nếu các công ty đầu tư có chính sách cân đối lợi ích hợp lý với nông dân, kết nối và hỗ trợ trực tiếp nông dân, mua đúng giá lúa và bảo đảm cho người nông dân có lãi tối thiểu theo quy định của Nhà nước.

- Phối hợp với những nhà cung ứng đầu vào cho người nông dân, lớn nhất là những nhà phân phối phân bón và thuốc bảo vệ thực vật, chưa kể ngân hàng, xăng dầu chạy máy, cung cấp lúa giống ... Không để tình trạng lợi ích của ai người này lo mà cần có sự phối hợp, hợp tác cùng có lợi cho đôi bên. Nhà nước cần có các chính sách cụ thể để bảo vệ lợi ích người nông dân trong chuỗi giá trị. Một số giải pháp cần triển khai bao

gồm: kiểm soát hiệu quả chất lượng, giá cả các loại phân bón và thuốc bảo vệ thực vật trên thị trường; đẩy mạnh công tác khuyến nông theo hướng hỗ trợ tích cực hơn cho việc phổ biến kỹ thuật canh tác lúa hiện đại và hướng dẫn nông dân sử dụng tiết kiệm các nguồn lực đầu vào; cải tiến cơ chế tín dụng nông thôn; hỗ trợ năng lực hoạt động và xây dựng hệ thống trao đổi dữ liệu điện tử cho Hội nông dân...

- Về phía Nhà nước, ngoài những công tác lớn như quy hoạch, định hướng phát triển, tạo điều kiện thuận tiện cho quá trình đổi mới tổ chức sản xuất và lưu thông hàng hóa, chuyển giao tiến bộ khoa học và công nghệ, đầu tư hoàn chỉnh hạ tầng thiết yếu...; cần giảm bớt sự tham gia của các doanh nghiệp nhà nước cũng như vai trò của doanh nghiệp nhà nước đối với các hợp đồng thương mại chính phủ. Đặc biệt, cần có sự hỗ trợ thực hiện các phương thức cung ứng dịch vụ, hợp đồng nông sản, hỗ trợ nông nghiệp đa dạng thực hiện chuỗi phân phối hiện đại.

Hai là, nâng cao năng lực các doanh nghiệp xuất khẩu gạo: Nếu tận dụng được cơ hội từ AEC thì các doanh nghiệp xuất khẩu có thể cải thiện tốt hơn năng lực cạnh tranh của mình. AEC thúc đẩy sự lưu thông tự do của hàng hoá, dịch vụ, nguồn vốn và lao động có tay nghề; tạo sự gắn kết chặt chẽ và hài hoà giữa các nhà sản xuất, giảm tối đa những cản trở cho các hoạt động sản xuất và giao dịch. Như vậy, doanh nghiệp Việt Nam cũng có thể tìm được nguồn cung đầu vào với giá thành hợp lý, chất lượng hơn như các loại vật tư nông nghiệp, giống, phân bón, thuốc trừ sâu... cũng như tiếp cận các nguồn lực khác với chi phí phù hợp. Đây là những điều kiện thuận lợi để hạ giá thành, nâng cao chất lượng sản phẩm, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.

Thêm vào đó, Nhà nước nên có chính sách hỗ trợ cho doanh nghiệp trong việc xây dựng kho dự trữ lúa gạo, đầu tư về khoa học kỹ thuật để nâng cao chất lượng sản phẩm. Cùng với đó là mở rộng các mô hình trồng lúa theo tiêu chuẩn VietGap để bảo đảm chất lượng gạo khi xuất khẩu; đẩy mạnh khâu liên kết theo chuỗi từ sản xuất tới tiêu thụ nhằm giảm chi phí đầu vào, tăng giá bán, bảo đảm cho doanh nghiệp có thể thu mua được nguyên liệu kể cả khi giá gạo thế giới tăng cao.

Ba là, đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại, xây dựng thương hiệu gạo Việt Nam xuất khẩu. Định vị thương hiệu gạo: Vấn đề xây dựng thương hiệu gạo Việt Nam đang rất được quan tâm hiện nay, nhất là khi những đối thủ mới của gạo Việt đang cạnh tranh gay gắt với chúng ta. Trong điều kiện đó, Thủ tướng Chính phủ vừa phê duyệt đề án phát triển thương hiệu gạo Việt Nam đến năm 2020, tầm nhìn đến năm 2030, với mục tiêu đưa gạo Việt Nam trở thành thương hiệu hàng đầu thế giới về chất lượng và an toàn thực phẩm. Qua “Mục tiêu Đề án phát triển thương hiệu gạo Việt Nam” là đến năm 2020 đạt 20% sản lượng gạo xuất

khẩu mang thương hiệu gạo Việt Nam và tham gia trực tiếp vào chuỗi giá trị toàn cầu.

Đánh giá thị trường tiêu thụ tiềm năng: Cần nghiên cứu đánh giá thị trường tiêu thụ tiềm năng trên thế giới và trong nước, xác định yêu cầu về chất lượng của từng phân khúc thị trường. Lựa chọn lại bộ giống phù hợp với yêu cầu chất lượng theo từng phân khúc thị trường; thu thập, tuyển chọn và lai tạo các giống lúa chất lượng tốt cho xuất khẩu và tiêu dùng trong nước.

- Nghiên cứu, đánh giá và xây dựng chiến lược tiếp cận thị trường chiến lược và tiềm năng của sản phẩm gạo quốc gia, kế hoạch tiếp cận và chiến lược phát triển thương hiệu gạo quốc gia. Phân khúc thị trường gạo chất lượng cao và đặc sản có thể tiếp cận là EU, Nhật Bản, Hàn Quốc. Hiện tại các thị trường cao cấp như EU, Mỹ hay Nhật Bản dự báo đã và đang có nhu cầu nhập khẩu gạo lớn. Nếu tận dụng tốt điều này, gạo Việt Nam sẽ dễ dàng xâm nhập vào các thị trường cao cấp này.

Bốn là, tổ chức và tái cấu trúc sản xuất: Bước tiếp theo trong quá trình tạo nên thương hiệu gạo Việt là phải tổ chức lại khâu sản xuất. Cần tổ chức quy hoạch sản xuất đối với bộ giống đáp ứng được yêu cầu chất lượng theo phân khúc thị trường, hình thành vùng nguyên liệu tập trung theo nhu cầu thị trường. Trên cơ sở đó, tổ chức lại sản xuất, liên kết giữa nông dân, người chế biến và người xuất khẩu trong vùng nguyên liệu và kiểm soát chất lượng. Việt Nam đã có nhiều giống lúa cải tiến nhưng chưa có giống lúa nào nổi bật được trồng đại trà, ngoại trừ một số giống lúa có nguồn gốc nước ngoài. Đối tượng lúa xuất khẩu để nghiên cứu cần bao gồm: các loại lúa thơm bản xứ, loại lúa thượng hạng (ăn ngon, với hạt có kích thước, hình dáng, độ dẻo và ít mùi thơm thích hợp giới tiêu thụ), loại lúa hữu cơ (không dùng chất nông hóa), loại lúa gạo tốt và an toàn cho sức khỏe (có hàm lượng vitamin và khoáng chất cần thiết cho sức khỏe). Ngoài ra cần phải hướng dẫn nông dân sản xuất lúa xuất khẩu với giống thuần mỗi năm và quản lý sản xuất từ gieo hạt đến thu hoạch, tồn trữ cho đúng tiêu chuẩn gạo xuất khẩu. Các doanh nghiệp xuất khẩu và chế biến phải đầu tư khoa học kỹ thuật và phương tiện máy móc sản xuất, lưu trữ và thực hiện việc sản xuất theo quy trình nghiêm ngặt; tránh trường hợp pha trộn các loại gạo khác nhau./.

Tài liệu tham khảo

1. Nguyễn Trung Văn (2008). Giáo trình Marketing quốc tế, Đại học Ngoại thương, Nxb Lao động Xã hội, Hà Nội
2. Vụ Thị trường châu Á — TBD (2014). Tài liệu Diễn đàn xúc tiến xuất khẩu ASEAN 2014

Dự báo lạm phát Việt Nam 6 tháng cuối năm 2016 bằng mô hình Arima

Th.S. Hoàng Thị Thu Hà
Học viện Ngân hàng

Tóm tắt: Năm 2016, nền kinh tế Việt Nam sẽ kế thừa quán tính tăng trưởng từ năm 2015 và tiếp tục cải thiện nhờ vào hàng loạt yếu tố hỗ trợ từ giá hàng hoá thấp, lực đẩy từ các doanh nghiệp FDI. Bài viết này sử dụng mô hình Arima để dự báo tỷ lệ lạm phát Việt Nam. Kết quả nghiên cứu cho thấy mô hình Arima với $p = 1$, $q = 12$ và có yếu tố mùa vụ là phù hợp. Thông qua mô hình này, dự báo lạm phát ở Việt Nam giai đoạn 6 tháng cuối năm 2016 tương đối thấp và mục tiêu kiềm chế lạm phát 2016 ở mức 4-5% là có thể đạt được.

Từ khóa: Dự báo, Chỉ số giá tiêu dùng, Lạm phát, Việt Nam, Arima

Lạm phát ở Việt Nam từng ở con số 18,58% vào năm 2011, kinh tế vĩ mô đi vào bất ổn trong năm đầu của giai đoạn 2011 — 2015. Và đến năm 2015, khi kết thúc giai đoạn, một nhiệm kỳ đầy khó khăn, lạm phát đã được kiểm soát, kinh tế vĩ mô ổn định. Đặc biệt, lạm phát năm 2015 chỉ 0,63%, không chỉ là con số rất thấp so với lạm phát năm 2011 mà còn lập kỷ lục khi ở mức thấp nhất trong vòng 14 năm qua. Việc lạm phát thấp ở mức kỷ lục như vậy đã vượt qua mọi dự đoán của các chuyên gia ngay từ đầu năm. Bởi, ngay cả những dự báo lạc quan nhất hồi đầu năm thì cũng chỉ đưa ra ở mức 2-3%.

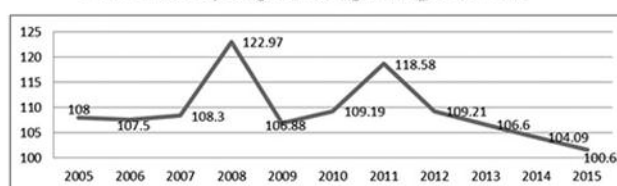
Thực chất, nếu loại bỏ các yếu tố bất thường thì năm 2015 lạm phát của Việt Nam cũng quanh mức 3%. Do đó, sẽ không loại trừ lạm phát năm 2016 rất khó kiểm soát ở mức dưới 5% vì đã hết dư địa giảm giá các mặt hàng thiết yếu, trong khi dầu thô thậm chí có chiều hướng tăng trở lại. Theo Tổng Cục thống kê, CPI 6 tháng đầu năm nay có tốc độ tăng tương đối thấp. Bình quân mỗi tháng CPI tăng 0,39%. Bình quân 6 tháng CPI tăng 1,72% so với cùng kỳ năm 2015, tuy nhiên từ nay đến hết năm 2016, Tổng cục Thống kê cho biết sẽ có nhiều yếu tố gây áp lực lên CPI đó là giá dịch vụ y tế, giá dịch vụ giáo dục, giá xăng dầu....

Có nhiều yếu tố có thể tác động đến CPI 6 tháng cuối năm, dự báo diễn biến lạm phát trong các tháng còn lại của năm sẽ chịu sức ép bật tăng mạnh trở lại so với năm 2015. Để kiểm soát lạm phát năm 2016 trong giới hạn 4-5%, yêu cầu công tác dự báo, phân tích phải nhanh nhạy hơn. Từ những lý do nêu trên, bài viết nghiên cứu dự báo lạm phát Việt Nam giai đoạn 6 tháng cuối năm 2016 bằng mô hình ARIMA.

1. Tổng quan và mô hình

Chỉ số giá tiêu dùng CPI trong giai đoạn 2011-2015 đã dần được kiểm soát. Nếu như năm 2011 là năm có chỉ số giá tiêu dùng tăng cao nhất trong 10 năm gần đây (tăng 18,58%), thì năm 2015 lại năm có chỉ số giá tiêu dùng tăng thấp nhất (đạt 0.63%).

Hình 1: Tốc độ tăng CPI trung bình qua các năm



Nguồn: TCTK, 2015; Dự báo (NCIF)

Qua diễn biến chỉ số giá tiêu dùng giai đoạn 2011-2015 có thể thấy lạm phát trong nền kinh tế đã được kiềm chế rất tốt trong giai đoạn này.

Có nhiều phương pháp tiếp cận trong phân tích và dự báo lạm phát như: Mô hình đường cong Phillip, mô hình xuất phát từ lý thuyết tiền tệ truyền thống, mô hình hiệu chỉnh sai số, mô hình tự hồi quy tích hợp trung bình trượt (ARIMA), mô hình tự hồi quy vecto (VAR),... Trong đó, mô hình ARIMA không dựa trên một hoặc nhiều phương trình mà dựa trên phân tích tính chất ngẫu nhiên của chuỗi thời gian. Chuỗi thời gian có thể giải thích bằng hành vi trong quá khứ, yếu tố ngẫu nhiên. Mô hình ARIMA được dùng khá phổ biến và tỏ ra hiệu quả hơn trong dự báo ngắn hạn các chuỗi thời gian như tỉ giá, lạm phát, tăng trưởng, ... so với các mô hình khác. Lý do là mô hình này chỉ dùng các giá trị trong quá khứ của chính biến số cần dự báo.

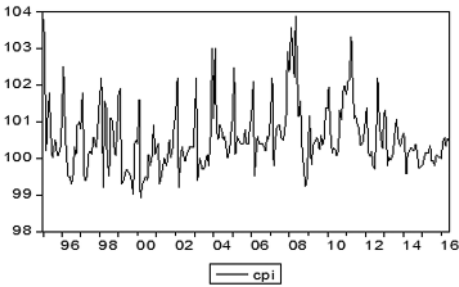
2. Kết quả ước lượng

2.1. Kết quả ước lượng mô hình tốt để sử dụng

Số liệu phục vụ cho đề tài được tổng hợp từ các báo cáo tại website của Tổng cục Thống kê Việt Nam (GSO). Cụ thể, tác giả thu thập số liệu chỉ số giá tiêu dùng từ tháng 01/1995 đến tháng 06/2016. Chuỗi số liệu sử dụng trong mô hình ARIMA được giả định là chuỗi dừng, vì vậy để dự đoán lạm phát của Việt Nam thông qua áp dụng mô hình ARIMA đối với chuỗi CPI, ta cần xem xét chuỗi dữ liệu nghiên cứu có dừng hay không. Trước tiên, dựa vào quan sát đồ thị của chuỗi số liệu, sau đó tiến hành kiểm tra tính chất này thông qua kiểm định ADF (Augmented Dickey — Fuller),

được gọi là kiểm định nghiệm đơn vị (Unit root test).

Hình 2: Chuỗi CPI của Việt Nam giai đoạn 01/1995 – 06/2016



Đồ thị trên cho thấy chuỗi dữ liệu nghiên cứu là chuỗi dừng và có hệ số chặn, nhưng để có kết luận chắc chắn được thì ta sử dụng tiêu chuẩn ADF để kiểm định tính dừng của chuỗi CPI. Kết quả của kiểm định ADF cho phép ta bác bỏ giả thuyết H0 ở mức ý nghĩa 1% hay chuỗi CPI là chuỗi dừng.

Qua ước lượng một số mô hình, ta chọn được mô hình có kết quả ước lượng tốt nhất để dự báo sau đây:

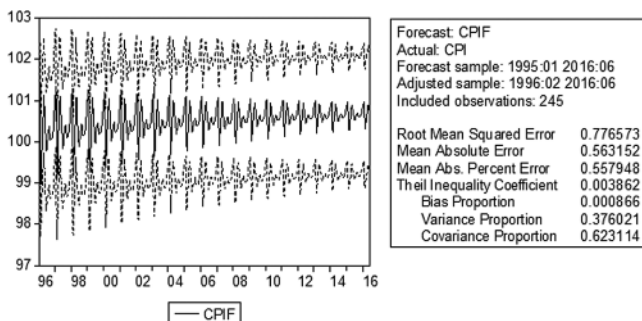
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	100.8159	0.299206	336.9445	0.0000***
AR(1)	0.689725	0.046941	14.69332	0.0000***
SAR(12)	0.936301	0.010786	86.81042	0.0000***
MA(12)	-0.941560	0.020139	-46.75364	0.0000***
R-squared	0.646135	Mean dependent var	100.5367	
Adjusted R-squared	0.641730	S.D. dependent var	0.865904	
S.E. of regression	0.518292	Akaike info criterion	1.539638	
Sum squared resid	64.73913	Schwarz criterion	1.596801	
Log likelihood	-184.6056	F-statistic	146.6835	
Durbin-Watson stat	2.122074	Prob(F-statistic)	0.000000	
Inverted AR Roots	.99	.86+.50i	.86 -.50i	.69
	.50 -.86i	.50+.86i	.00+.99i	-.00 -.99i
	-.50+.86i	-.50 -.86i	-.86+.50i	-.86 -.50i
	-.99			
Inverted MA Roots	.99	.86+.50i	.86 -.50i	.50+.86i
	.50 -.86i	.00+.99i	-.00 -.99i	-.50+.86i
	-.50 -.86i	-.86+.50i	-.86 -.50i	-.99

Để kiểm định sự phù hợp của mô hình, ta dùng kiểm định B-J để kiểm định tính tự tương quan cho chuỗi phần dư của mô hình và kiểm định ADF để kiểm định tính dừng cho chuỗi phần dư của mô hình.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	2.296316	Probability	0.102845
Obs*R-squared	4.111293	Probability	0.128010
ADF Test Statistic	-5.543445	1% Critical Value*	-3.4591
		5% Critical Value	-2.8737
		10% Critical Value	-2.5732

Kết quả cho thấy chuỗi phần dư không có tự tương quan và là chuỗi dừng. Vậy chuỗi phần dư là nhiễu trắng nên mô hình trên là phù hợp.

2.2. Dự báo



Dựa vào mô hình trên, ta có kết quả dự báo CPI trong giai đoạn lấy mẫu như trên. Với sai số dự báo MAPE là 0,55%, ta có kết quả dự báo CPI 6 tháng cuối năm nay:

Tháng	CPI (dự báo)	Mức thay đổi của chỉ số CPI (so với tháng trước)
Tháng 7	100.5319	0.07%
Tháng 8	100.6318	0.01%
Tháng 9	100.6989	0.07%
Tháng 10	100.61022	-0.09%
Tháng 11	100.6183	0.01%
Tháng 12	100.6741	0.09%

3. Kết luận

Bài nghiên cứu đã sử dụng phương pháp Box — Jenkins để lập mô hình và dự báo lạm phát của Việt Nam giai đoạn từ tháng 7/2017 đến tháng 12/2016. Theo kết quả dự báo từ mô hình này cho thấy, trong 6 tháng cuối năm 2016, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) không biến động quá nhiều. Điều đó cho phép ta dự báo lạm phát 6 tháng cuối năm nay vẫn ở mức tương đối thấp và mục tiêu kiềm chế lạm phát ở mức 4-5% là có thể thực hiện được. Tuy nhiên, trong giai đoạn hiện nay nền kinh tế có rất nhiều biến động có thể tác động đến kết quả dự báo, do đó việc dự báo lạm phát 6 tháng tiếp theo dựa trên dự báo chỉ số CPI bằng mô hình ARIMA có những sai số nhất định. Dù vậy, kết quả nghiên cứu này cũng phần nào cung cấp thông tin thiết thực cho các nhà đầu tư cũng như các nhà làm chính sách trong việc đưa ra những giải pháp thích hợp để phòng ngừa và tối thiểu hóa thiệt hại do lạm phát gây ra./.

Tài liệu tham khảo

1. Nguyễn Quang Dong, Nguyễn Thị Minh (2013), Giáo trình KINH TẾ LƯỢNG, NXB ĐHKQTĐ
2. Vũ Kim Dũng, Nguyễn Văn Công (2013), Giáo trình KINH TẾ HỌC, NXB ĐHKQTĐ
3. Bùi Dương Hải (2011), Hướng dẫn thực hành Eviews, NXB KHKT

Khách hàng và lòng trung thành thương hiệu may mặc trong thời kỳ hội nhập quốc tế

Th.S. Đào Thị Hà Anh

Khoa Quản lý kinh doanh, Trường Đại học Công Nghiệp Hà Nội

Trước sức ép cạnh tranh giữa các thương hiệu, thị trường may mặc Việt Nam khá phong phú với các sản phẩm khác nhau về kiểu dáng, mẫu mã & phong cách, chủng loại. Đồng thời, cũng có nhiều mức giá khác nhau phù hợp cho mọi đối tượng người tiêu dùng. Cùng với đó là thời đại công nghệ internet phát triển mạnh mẽ, khách hàng dễ dàng lựa chọn sản phẩm một cách nhanh chóng nên áp lực của các thương hiệu là phải nắm bắt kịp thời công nghệ để tiếp cận khách hàng và lấy lòng khách hàng nhanh hơn đối thủ.

Lòng trung thành thương hiệu của khách hàng luôn là một đề tài được các nhà quản trị cũng như những người làm marketing quan tâm bởi lợi ích mà nó mang lại cho doanh nghiệp. Điều này được giải thích bởi sự trung thành của khách hàng đối với hàng may mặc sẽ đóng góp quan trọng vào việc tăng lợi nhuận. Ví dụ, một số nghiên cứu cho rằng sự tăng lên 5% của khách hàng trung thành với công ty có thể làm tăng khoảng 25-95% lợi nhuận (theo Edvardsson, B. Johnson, M. D. Gustafsson, A. & Strandvik, T. (2000). "The effects of satisfaction and loyalty on profits and growth: Products versus services", *Total Quality Management*, 11(7), 917-927). Theo Frederick J. Reichheld and W. Earl Sasser trong một bài báo "Quality Comes to Services" đăng trên Tạp chí Kinh doanh của Harvard (1990) đã chỉ ra việc duy trì được một lượng lớn khách hàng trung thành theo thời gian sẽ càng mang lại nhiều lợi nhuận hơn cho doanh nghiệp, bao gồm: Lợi nhuận từ việc định mức giá cao; Lợi nhuận từ khách hàng mới được giới thiệu đến thông qua truyền miệng; Lợi nhuận từ việc giảm chi phí quảng cáo, marketing; Lợi nhuận từ việc tăng số lượng, tần suất sử dụng/mua sắm sản phẩm theo thời gian. Hơn nữa, chi phí để thu hút một khách hàng mới có thể gấp năm lần chi phí để phục vụ khách hàng tốt nhất? Làm thế nào để họ không chỉ quay lại mua sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp mà còn trở thành đối tác làm ăn lâu dài, là đối tác trung thành giúp quảng bá thương hiệu của doanh nghiệp trong thời kỳ hội nhập.

1. Cơ sở lý luận

Theo nhận định của nhiều DN, trước thời điểm Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC) chính thức thành lập, hàng Thái Lan nhập sang Việt Nam đã tăng 30%, sản

phẩm may mặc Thái tại các cửa hàng thời trang ở Hà Nội tăng gần 70%.

Ở các đô thị lớn như TP HCM, Hà Nội, Đà Nẵng, hàng hiệu cao cấp của Mỹ, châu Âu... đã tràn ngập những cửa hàng thời trang từ khá lâu. Ngành may mặc trong nước đang đứng trước cơ hội và thách thức lớn. Vì vậy trung thành với thương hiệu được đánh giá là vấn đề rất quan trọng đối với các doanh nghiệp đặc biệt là các thương hiệu Việt trong bối cảnh hiện nay. Vì vậy, nhiều nhà nghiên cứu đã cố gắng nghiên cứu và đưa ra các khái niệm về sự trung thành thương hiệu và các nhân tố ảnh hưởng đến chúng. Cho đến nay, có thể tổng hợp các khái niệm sự trung thành thương hiệu theo ba hướng như: (1) theo hành vi; (2) theo thái độ; và (3) kết hợp hành vi và thái độ.

Theo hướng tiếp cận thứ nhất, Lòng trung thành thương hiệu là một khái niệm quan trọng trong nghiên cứu hành vi khách hàng (Day, 1969; Huang & Yu, 1999). Khách hàng được xem là trung thành với thương hiệu khi họ có xu hướng mua nhiều sản phẩm của một thương hiệu nào đó và mua lặp lại (Chaudhuri, 1999).

Theo hướng tiếp cận thứ hai, Lòng trung thành thể hiện thái độ của khách hàng, nếu khách hàng tin tưởng và có ấn tượng tốt về một thương hiệu thì sẽ ưu tiên tìm mua sản phẩm của thương hiệu đó (Yoo và cộng sự, 2000). Qua nghiên cứu mức độ trung thành thương hiệu của khách hàng, có thể tập trung các chiến lược chiêu thị và tiếp thị một cách trực tiếp và hiệu quả đến khách hàng (Lau & Ctg, 2006).

Hướng tiếp cận thứ ba thì người tiêu dùng chỉ được coi là trung thành khi họ không chỉ mua thương hiệu thường xuyên mà còn có thái độ tích cực với thương hiệu đó. Oliver (1999) định nghĩa trung thành thương hiệu là sự cam kết sâu sắc mua lặp lại ổn định một sản phẩm/dịch vụ ưa thích trong tương lai, từ đó dẫn đến việc mua lặp lại một thương hiệu hoặc một nhóm thương hiệu mà không bị ảnh hưởng bởi yếu tố tình huống và các hoạt động marketing. Hai định nghĩa này đã phân biệt được giữa sự gắn bó bề ngoài với thương hiệu với sự gắn bó có tính bền vững hơn, sâu sắc hơn về mặt tâm lý. Ngoài ra định nghĩa cũng thừa nhận rằng khách hàng có thể không chỉ trung thành với một thương hiệu mà với một nhóm thương hiệu trong một loại sản phẩm. Khách hàng mua dựa trên cơ sở danh mục thương hiệu chứ không chỉ trung thành với

một thương hiệu đơn lẻ (Ehrenberg, 1988 ; Uncles và đồng nghiệp, 1998; Kennedy và Ehrenberg, 2000).

Do vậy, trong bối cảnh thị trường may mặc tại Việt Nam ngày càng cạnh tranh, lượng khách hàng mua mới và mua lặp lại sản phẩm ngày càng nhiều, đòi hỏi các doanh nghiệp phải nhận dạng các yếu tố ảnh hưởng và xây dựng lòng trung thành thương hiệu từ đó đưa các giải pháp duy trì và nâng cao lòng trung thành thương hiệu.



Các giả thuyết của đề tài:

H1: Chất lượng cảm nhận có tác động dương lên lòng trung thành thương hiệu may mặc.

H2: Nhận biết thương hiệu có tác động dương lên lòng trung thành thương hiệu may mặc.

H3: Thái độ đối với khuyến mãi có tác động dương lên lòng trung thành thương hiệu may mặc.

H4: Uy tín thương hiệu có tác động dương lên lòng trung thành thương hiệu may mặc.

H5: Giá cả cảm nhận có tác động dương lên lòng trung thành thương hiệu may mặc.

H6: Chất lượng phục vụ, chăm sóc KH trước-trong-sau bán có tác động dương lên lòng trung thành thương hiệu may mặc

H7: Thái độ với quảng cáo trên mạng xã hội có tác động dương lên lòng trung thành thương hiệu may mặc.

H8: Kiểu dáng sản phẩm có tác động dương lên lòng trung thành thương hiệu may mặc.

2. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu này nhằm xác định các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành của khách hàng đối với thương hiệu may mặc tại thị trường Hà Nội, từ đó đưa ra giải pháp duy trì và nâng cao lòng trung thành thương hiệu của khách hàng để tạo lợi thế cạnh tranh. Tác giả thực hiện phương pháp nghiên cứu chủ yếu đó là: (1) Phương pháp tổng hợp các tài liệu khoa học; (2) Phương pháp nghiên cứu định tính; (3) Phương pháp nghiên cứu định lượng.

Tác giả đã tiến hành thảo luận chuyên sâu để lựa chọn các nhân tố phù hợp với người tiêu dùng Việt Nam. Từ danh sách các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi lòng trung thành thương hiệu bằng phương pháp tổng hợp tài liệu khoa học, tôi tiến hành phỏng vấn

chuyên sâu nhằm mục đích tham khảo ý kiến của người tiêu dùng tại các cửa hàng thời trang. Từ đó xác định, chỉnh sửa và bổ sung các kiến thức và kỹ năng theo quan điểm của đối tượng khách hàng.

Sau khi có được danh sách các nhân tố ảnh hưởng tới lòng trung thành thương hiệu của người tiêu dùng bằng hai phương pháp trên, tôi đã xây dựng bảng câu hỏi khảo sát sử dụng thang đo Likert 5 điểm để đo lường các yếu tố ảnh hưởng đến việc khách hàng có trung thành với thương hiệu trên địa bàn Hà Nội.

3. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Tổng số bản câu hỏi thu về và sử dụng cho nghiên cứu là 430 bản. Trong đó, phân bố mẫu theo các thương hiệu như sau: số khách hàng sử dụng hàng may mặc thương hiệu Vinatex chiếm 28,4% (122 bản), kế tiếp là Bluexchange chiếm 19,3% (83 bản), PT200 chiếm 13% (56 bản), Canifa chiếm 12,3% (53 bản), An Phước chiếm 12 % (50 bản) và các thương hiệu còn lại chiếm 15 %. Độ tuổi của những người trả lời trong mẫu khảo sát đa số từ 18 đến 35 tuổi (76,2%), trên 35 tuổi chiếm 23,8%. Số người có mức thu nhập dưới 2 triệu chiếm khoảng 54%, còn số trên 2 triệu chiếm 46%. Về nghề nghiệp, chiếm tỉ lệ cao nhất là nhân viên văn phòng 31,3%, kế đến là sinh viên/học sinh khoảng 27%, công nhân chiếm 13,8%, cán bộ quản lý/doanh nhân 12,9%, còn lại là thành phần khác.

Bảng 1. Đánh giá đối với các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành

Các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành	Giá trị trung bình
Uy tín thương hiệu	3,791
Nhận biết thương hiệu	3,704
Giá cả cảm nhận	3,415
Chất lượng phục vụ, chăm sóc KH	3,402
Thái độ đối với khuyến mãi	3,063

Yếu tố Uy tín thương hiệu có mức ảnh hưởng cao nhất (0,341). Kết quả này ủng hộ. Có thể giải thích là đối với sản phẩm may mặc thì uy tín thương hiệu rất quan trọng để khách hàng quyết định mua tiếp hay không. Trong phần đánh giá của khách hàng đối với yếu tố này tuy có giá trị cao nhất so với các yếu tố có ảnh hưởng, có (3,791). Tuy nhiên, giá trị này vẫn còn khiêm tốn so với thang đo 5 mức độ.

Yếu tố Nhận biết thương hiệu giữ vị trí thứ hai với (0,176) là có thể giải thích được. Đây là yếu tố quan trọng dẫn khách hàng đến với thương hiệu. Đối với các thương hiệu trong mẫu khảo sát, khách hàng đánh giá yếu tố này khá cao (3,704).

Yếu tố Giá cả cảm nhận xếp vị trí thứ ba trong các yếu tố ảnh hưởng (0,160), với giá trị TB bằng 3,415. Mức đánh giá này thấp là do sản phẩm may mặc ở thị trường VN còn cao so với giá của sản phẩm cùng loại ở các nước khác như Trung Quốc. Có thể thấy khách hàng tuy chấp nhận mua sản phẩm nhưng vẫn chưa hài lòng lắm về mức giá hiện nay. Đây là thách thức trong thời gian tới cho các nhà thiết kế may mặc, đặc biệt khi Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương

(TPP) có hiệu lực, thuế nhập khẩu hàng may mặc nguyên chiếc từ 20% giảm còn 0%, giá sẽ rẻ hơn, DN trong nước sẽ khốn đốn hơn. Kết quả “giá cả cảm nhận” được ủng hộ.

Ngoài ra, yếu tố Chất lượng phục vụ, chăm sóc khách hàng trước — trong — sau bán khá quan trọng và xếp thứ 4 trong các yếu tố ảnh hưởng (0,127), với giá trị (mean = 3,402). Bởi muốn giữ chân khách hàng lâu dài thì việc nhân viên (bộ mặt doanh nghiệp)

Cuối cùng, mức độ ảnh hưởng của yếu tố Thái độ đối với khuyến mãi xếp vị trí thứ 5 trong 5 yếu tố (0,125). Yếu tố này có giá trị mean thấp nhất (mean = 3,063), cho thấy các chương trình khuyến mãi hiện nay chưa gây ấn tượng cho khách hàng Việt Nam. Trong khi yếu tố này là yếu tố nhằm thu hút khách hàng, khách hàng từ nhận biết sẽ đến với thương hiệu.

Nhìn chung, kết quả nghiên cứu cho thấy có 5 yếu tố ảnh hưởng lòng trung thành khách hàng đối với thương hiệu may mặc. Tuy nhiên, so với thang đo 5 mức độ thì các giá trị mean này có lẽ cần được các thương hiệu chú ý nâng cao hơn nữa thì mới có thể duy trì lòng trung thành của khách hàng trong bối cảnh cạnh tranh hiện nay.

Các giả thuyết không được ủng hộ

Trong kết quả phân tích hồi quy có 3 giả thuyết không được ủng hộ có liên quan đến các yếu tố như chất lượng cảm nhận, kiểu dáng sản phẩm và thái độ đối với quảng cáo trên mạng xã hội. Có thể giải thích như sau:

Theo kết quả nghiên cứu sơ bộ thì khách hàng cho rằng chất lượng cảm nhận đối với sản phẩm may mặc chủ yếu là chất lượng vải, độ bền, đường chỉ, màu sắc. Tuy nhiên, thị trường may mặc luôn có nhiều sản phẩm mới tung ra thị trường, với phong cách ngày càng hiện đại, hấp dẫn nên khách hàng vẫn có xu hướng đổi sản phẩm dù chất lượng sản phẩm thế nào.

Hiện nay, hầu hết các thương hiệu may mặc đều có nhiều loại sản phẩm với nhiều kiểu dáng khác nhau dành cho các khách hàng ở những tầng lớp, lứa tuổi, giới tính,... khác nhau. Vì vậy chọn thương hiệu nào khách hàng cũng tìm được kiểu dáng phù hợp với mình nên trong nghiên cứu này giả thuyết về kiểu dáng sản phẩm không được ủng hộ.

Giả thuyết về thái độ đối với quảng cáo trên mạng xã hội không được ủng hộ có thể giải thích là do các quảng cáo hàng may mặc hiện nay thường tập trung vào việc quảng cáo sản phẩm mới, giới thiệu các bộ sưu tập mới. Nhưng những người này thường ít trung thành với thương hiệu mà luôn thay đổi để được sở hữu sản phẩm mới nhất, hiện đại nhất. Còn với những khách hàng sử dụng hàng may mặc như là một địa vị xã hội, là người quan tâm đến thương hiệu khi mua sản phẩm lại là những người ít thay đổi, do đó ít quan tâm đến những quảng cáo này.

4. Kết luận và đề xuất

Với mục tiêu nhận dạng các yếu tố ảnh hưởng đến lòng trung thành khách hàng đối với thương hiệu may mặc, kết quả nghiên cứu cho thấy có 5 yếu tố là uy tín thương hiệu, nhận biết thương hiệu, giá cả cảm nhận, chất lượng phục vụ và chăm sóc KH và thái độ đối với khuyến mãi. Tuy các yếu tố này có ảnh hưởng đến lòng trung thành khách hàng nhưng phần đánh giá các yếu tố này của khách hàng chưa cao. Nhìn chung, mức đánh giá chưa tốt so với thang đo 5 mức độ. Các thương hiệu nên có những cải tiến cần thiết trong thời gian tới.

Theo khảo sát được thực hiện trên 40 doanh nghiệp may có tiếng tại Việt Nam, thì chỉ có 3 đơn vị là đã hình thành chiến lược xây dựng thương hiệu dài hạn, còn lại đa số các doanh nghiệp chỉ có những hoạt động quảng bá trước mắt. Đơn vị sử dụng nguồn lực xây dựng thương hiệu cao nhất chiếm tỉ trọng 4% trên doanh thu, còn lại hầu hết chỉ dành nguồn lực từ 0,1% - 1% trên doanh thu hàng năm. Vì vậy để duy trì và nâng cao lòng trung thành thương hiệu của khách hàng Việt thì các DN cần:

- Cung cấp được dịch vụ cao cấp cho khách hàng và luôn làm cho khách hàng hài lòng: Một số nhân viên Marketing cho rằng chiều được ý thích của người tiêu dùng luôn thay đổi, trong khi sản phẩm và dịch vụ đã tràn ngập thị trường, là rất khó. Nhưng thực tế nhu cầu cơ bản của khách hàng không thay đổi. Khách hàng sẽ mua sản phẩm hay dịch vụ chất lượng cao và nhất quán về giá trị.

Nếu doanh nghiệp cung cấp được dịch vụ cao cấp cho khách hàng và luôn làm cho khách hàng hài lòng thì DN đã tạo ra một trong những sự khác biệt lớn nhất trên thương trường. Khách hàng luôn nhắc tới hai khía cạnh quan trọng của dịch vụ là độ tin cậy và sự tận tâm. Khi khách hàng bắt đầu cảm nhận thương hiệu bằng tình cảm chứ không đơn thuần là những đặc điểm lý tính của sản phẩm hay dịch vụ, sự trung thành đối với thương hiệu đã bắt đầu vững chắc.

- Không ngừng nỗ lực giành lòng trung thành của khách hàng: Lòng trung thành không thể mua được, mà phải đấu tranh, nỗ lực để giành được nó như tạo sự Thuận tiện cho khách hàng: Đặc biệt là các mạng lưới cửa hàng trải ra nhiều khu vực, khách hàng có thể dễ dàng nhận hàng hóa, hoặc được đổi sản phẩm nhanh chóng theo quy định... Đồng thời bên cạnh các chương trình marketing khác thì Phần thưởng cho KH — sẽ giúp tạo động lực cho khách hàng tiếp tục sử dụng sản phẩm lâu dài.

- Kết nối với khách hàng: Người tiêu dùng ngày nay mong muốn nhiều hơn ở sản phẩm mà họ mua được. Họ kỳ vọng có được một trải nghiệm độc đáo và các thương hiệu cao cấp đã nhanh chóng đáp ứng được mong đợi này. Ví dụ: Thương hiệu xe hơi BMW đã thực hiện điều này rất tốt khi mang lại cho người mua

trải nghiệm toàn diện từ cảm giác, âm thanh đến hương vị mà bạn chỉ có thể cảm nhận được khi ngồi sau tay lái của chiếc xe hạng sang đích thực.

- Tiên đoán nhu cầu của khách hàng: Một thương hiệu thông minh không chỉ mang lại những gì khách hàng cần mà còn biết đoán trước mong muốn của khách hàng. Ví dụ trang web mua sắm Amazon đã xây dựng thành công mô hình này bằng cách đưa ra những gợi ý mua hàng dựa trên lịch sử giao dịch/truy cập của người dùng. Việc này không chỉ giúp gia tăng doanh số mà còn giúp người dùng có trải nghiệm tốt hơn.

- Luôn giữ đúng cam kết chất lượng: Một trong những từ khách hàng thường dùng để nói về thương hiệu họ yêu thích chính là chất lượng đảm bảo. Một sản phẩm tốt sẽ giúp bạn có thêm khách hàng, nhưng chính chất lượng ổn định mới có thể giữ chân họ lâu dài. Xoá bỏ cảm nhận xấu của khách hàng về sản phẩm còn khó hơn cả việc xây dựng thương hiệu vì sẽ luôn có những đối thủ mới sẵn sàng đáp ứng kỳ vọng của khách hàng.

- Xây dựng trung tâm công nghiệp thời trang của cả nước: Trong thời kỳ hội nhập, nếu nắm bắt được việc các hiệp định thương mại tự do có hiệu lực, nguồn vải phong phú giá rẻ của Trung Quốc và nhiều nước qua đường chính ngạch vào Việt Nam với thuế suất 0% sẽ là cơ hội cho ngành may mặc. Vì vậy cần xây dựng TP HCM thành trung tâm công nghiệp thời trang của cả nước, tạo lợi thế trong cạnh tranh cho các DN dệt may trước sự thâm nhập mạnh mẽ của các nước ASEAN hay Trung Quốc...

Tài liệu tham khảo

1. Chaudhuri, A., Does Brand Loyalty Mediate Brand Equity Outcomes? *Journal of Marketing Theory and Practice*, Spring 99, 136-146, (1999).
2. Day, G.S., A two-dimensional concept of brand loyalty, *Journal of Advertising Research*, Vol. 9, No. 3, 29-35, (1969)
3. Edvardsson, B. Johnson, M. D. Gustafsson, A. & Strandvik, T. (2000). "The effects of satisfaction and loyalty on profits and growth: Products versus services", *Total Quality Management*, 11(7), 917-927).
4. Ehrenberg, A.S.C. (1988), *Repeat-Buying: Facts, Theory, and Applications*, 2d ed. London: Charles Griffin
5. Hoàng Trọng, Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008), *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*, Nhà xuất bản Hồng Đức.
6. Kennedy, R. và Ehrenberg, A.S.C. (2000), "Competitive brands user-proe les hardly differ. In S. Broadbent (ed)" *Proceedings of the MRS Conference 2000*. London: The Market Research Society, pp. 42—51.
7. Nguyễn Đình Thọ, Nguyễn Thị Mai Trang (2002), *Thương hiệu - Các thành phần của giá trị thương hiệu và đo lường chúng tại thị trường Việt Nam*, Bộ Giáo dục và Đào tạo.
8. Nguyễn Thành Công, Phạm Ngọc Thúy (2007), *Các yếu tố ảnh hưởng đến sự trung thành của khách hàng đối với thương hiệu điện thoại di động*, Trường Đại học Bách Khoa, Đại học Quốc gia - Hồ Chí Minh.

Một số điểm bất cập trong Bộ luật Tố tụng...

Tiếp theo trang 30

Để khẳng định người đó bị mất năng lực hành vi dân sự hoặc là người có khó khăn trong nhận thức và làm chủ hành vi, tòa án đã yêu cầu đưa họ đi giám định pháp y tâm thần nhưng họ hoặc thân nhân của họ không chịu hoặc cản trở việc đưa người đó đi giám định pháp y tâm thần nên tòa án không có căn cứ để tuyên bố họ bị mất năng lực hành vi dân sự hoặc có khó khăn trong nhận thức và làm chủ hành vi để chỉ định người đại diện theo pháp luật của họ tham gia tố tụng trong vụ án. Vậy trường hợp này tòa án có chỉ định người đại diện theo pháp luật của họ tham gia tố tụng để giải quyết vụ án theo quy định tại khoản 1 Điều 88 BLTTDS năm 2015 được không? Theo quan điểm của tác giả trong trường hợp này để đảm bảo giải quyết vụ án được nhanh chóng, chính xác đúng pháp luật thì tòa án được quyền chỉ định người đại diện theo quy định của khoản 1 điều 88 BLTTDS 2015.

Trên đây là một số nội dung của BLTTDS 2015 tác giả nhận thấy vẫn còn tồn tại những lỗ hổng mà khi áp dụng trong thực tế khó tránh khỏi những khó khăn,

vướng mắc, Với mục đích đưa ra những nhận định của mình, tác giả mong muốn các cấp có thẩm quyền ban hành những quy định hợp lý để khi thực hiện thủ tục giải quyết vụ việc về dân sự, hôn nhân gia đình, kinh doanh thương mại... được thống nhất đảm bảo được quyền và lợi ích hợp pháp của Nhà nước, cá nhân và tổ chức, đảm bảo cho xã hội phát triển công bằng dân chủ văn minh./.

Tài liệu tham khảo

1. Bộ luật tố tụng dân sự 2015
2. Luật hôn nhân và gia đình năm 2015
3. Báo cáo về những nội dung mới của Bộ luật tố tụng dân sự năm 2015.
4. Quyết định số 235/QĐ-TTg ngày 05/02/2016 của Thủ tướng Chính phủ ban hành Kế hoạch triển khai thi hành Bộ luật tố tụng dân sự.

Một số điểm bất cập trong Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2015

Th.S. Đào Thị Sao

Học viện Ngân hàng - Phân viện Bắc Ninh

Xã hội luôn luôn vận động và phát triển không ngừng nên các quan hệ pháp luật về kinh tế, xã hội theo đó cũng ngày càng đa dạng, phong phú và phức tạp. Khi đó đòi hỏi phải có những quy định cụ thể về pháp luật để điều chỉnh cho phù hợp. Vì thế, những năm qua Quốc hội đã tiến hành sửa đổi, bổ sung, ban hành nhiều văn bản pháp luật chuyên ngành để điều chỉnh các quan hệ phát sinh trong từng lĩnh vực cụ thể như Luật đất đai năm 2013, Luật hôn nhân và gia đình năm 2013, Luật lao động năm 2013, Luật doanh nghiệp năm 2014, Luật nhà ở năm 2014, Luật kinh doanh bất động sản năm 2014, Bộ luật dân sự 2015....

Trong đó phải kể đến Bộ luật tố tụng dân sự năm 2015 ra đời trên cơ sở kế thừa và phát triển các quy định của BLTTDS năm 2004, BLTTDS sửa đổi bổ sung năm 2011 với mục đích là thể chế chiến lược cải cách tư pháp, đổi mới, cải cách thủ tục tố tụng dân sự theo hướng công khai, minh bạch, dân chủ, bảo đảm bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp của cơ quan, tổ chức, cá nhân, tháo gỡ những khó khăn vướng mắc trong thực tiễn để giải quyết các vụ việc dân sự được nhanh chóng kịp thời. Bộ luật được Quốc hội khóa XIII thông qua ngày 25/11/2015 bao gồm 517 điều, được bố cục thành 10 phần, 42 chương. So với BLTTDS hiện hành (sau đây gọi là BLTTDS năm 2011), BLTTDS năm 2015 giữ nguyên 63 điều; sửa đổi, bổ sung 350 điều; bổ sung mới 104 điều; bãi bỏ 07 điều; trong đó bỏ chương về tương trợ tư pháp trong tố tụng dân sự và bổ sung các chương: về thủ tục rút gọn; yêu cầu công nhận thuận tình ly hôn, thỏa thuận nuôi con, chia tài sản khi ly hôn; yêu cầu tuyên bố văn bản công chứng vô hiệu; yêu cầu tuyên bố hợp đồng lao động vô hiệu, thỏa ước lao động tập thể vô hiệu; yêu cầu Tòa án xét tình hợp pháp của cuộc đình công; yêu cầu công nhận kết quả hòa giải thành ngoài Tòa án; yêu cầu Tòa án bắt giữ tàu bay, tàu biển. Nhìn chung BLTTDS năm 2015 ra đời đã khắc phục được nhiều những khó khăn, vướng mắc trong quá trình giải quyết các vụ án dân sự.

Tuy nhiên, trên phương diện lý luận và thực tiễn tác giả nhận thấy vẫn còn một số quy định mới của Bộ luật nếu đưa vào áp dụng sẽ gặp phải những khó khăn, vướng mắc. Để thực hiện thống nhất các quy định của BLTTDS với các quy định trong các văn bản pháp luật khác, trong khuôn khổ bài viết tác giả xin trình bày một số điểm mới của BLTTDS 2015 và đưa ra một số nhận xét về tính bất hợp lý cụ thể như sau:

Thứ nhất, về thẩm quyền của Tòa án các cấp theo thủ tục sơ thẩm. Nội dung này được quy định tại chương III BLTTDS2015 có 3 Mục 20 điều (từ Điều 26 đến Điều 45) trong đó mới 5 điều và sửa đổi 15 điều. Trong Mục 1 từ Điều 26 đến Điều 34 quy định về những vụ việc dân sự thuộc thẩm quyền giải quyết của Tòa án có tất cả 9 điều đều được sửa đổi bổ sung cho phù hợp với các luật và bộ luật khác đã quy định. Nhưng trong quá trình nghiên cứu, tác giả nhận thấy quy định tại điều 34 BLTTDS 2015 vẫn có điểm mâu thuẫn với Luật TTHC 2015. Theo quy định tại khoản 1 Điều 34 BLTTDS năm 2015 quy định “ khi giải quyết các vụ việc dân sự Tòa án có quyền hủy quyết định cá biệt trái pháp luật của cơ quan, tổ chức, người có thẩm quyền xâm phạm quyền, lợi ích hợp pháp của đương sự trong vụ việc dân sự mà Tòa án có nhiệm vụ giải quyết”.

Khoản 4 Điều 34 BLTTDS 2015 quy định: “Thẩm quyền của cấp Tòa án giải quyết vụ việc dân sự trong trường hợp có xem xét việc hủy quyết định cá biệt quy định tại khoản 1 Điều này được xác định theo quy định tương ứng của Luật tố tụng hành chính về thẩm quyền của Tòa án nhân dân cấp huyện, Tòa án nhân dân cấp tỉnh”. Khoản 4 Điều 32 Luật tố tụng hành chính năm 2015 quy định Tòa án cấp tỉnh giải quyết thủ tục sơ thẩm những khiếu kiện sau đây: “ Khiếu kiện quyết định hành chính, hành vi hành chính của Ủy ban nhân dân cấp huyện, Chủ tịch ủy ban nhân dân cấp huyện trên cùng phạm vi địa giới hành chính với Tòa án”.

Như vậy, Tòa án nhân dân cấp tỉnh sẽ giải quyết các vụ án tranh chấp về dân sự, hôn nhân gia đình theo thủ tục sơ thẩm nếu có xem xét đến việc hủy quyết định cá biệt trái pháp luật của cơ quan, tổ chức, người có thẩm quyền.... Tuy nhiên, hiện nay có những quan điểm khác nhau:

Có quan điểm thì cho rằng khi giải quyết các vụ án dân sự, hôn nhân gia đình theo thủ tục sơ thẩm thì chỉ cần đương sự có yêu cầu xem xét hủy quyết định cá biệt thì thẩm quyền giải quyết thuộc Tòa án nhân dân cấp tỉnh mà không cần biết quyết định cá biệt đó có trái pháp luật hay không?

Ví dụ: Trong vụ án tranh chấp về hôn nhân gia đình, khi nguyên đơn khởi kiện việc ly hôn và có yêu cầu chia tài sản là thửa đất mà nguyên đơn và bị đơn đều đứng tên là chủ sử dụng nhưng bố mẹ của Bị đơn cho rằng thửa đất đó là của bố mẹ Bị đơn cho nguyên

đơn và bị đơn ở nhờ và có yêu cầu hủy giấy chứng nhận quyền sử dụng đất mang tên nguyên đơn và bị đơn thì vụ án này thuộc thẩm quyền thụ lý và giải quyết là Tòa án nhân dân cấp tỉnh.

Tương tự như vậy, trong các trường hợp vụ án chia thừa kế tài sản là quyền sử dụng đất nếu bất kỳ người nào trong hàng thừa kế có yêu cầu hủy giấy chứng nhận quyền sử dụng đất thì vụ án đó đều thuộc thẩm quyền của tòa án nhân dân cấp tỉnh.

Nếu theo quan điểm này thì rất nhiều vụ thuộc thẩm quyền giải quyết sơ thẩm của Tòa án nhân dân cấp huyện theo BLTTDS năm 2011 sẽ thuộc thẩm quyền giải quyết theo thủ tục sơ thẩm của tòa án nhân dân cấp tỉnh.

Nhưng có quan điểm lại cho rằng khi nhận đơn khởi kiện của đương sự nếu đương sự yêu cầu hủy quyết định cá biệt thì phải chứng minh được là quyết định cá biệt đó trái pháp luật khi đó vụ việc mới thuộc thẩm quyền giải quyết của Tòa án nhân dân cấp tỉnh. Nếu đương sự chưa chứng minh được quyết định cá biệt đó là trái pháp luật tòa án nhân dân cấp huyện vẫn thụ lý giải quyết. Khi Tòa án nhân dân cấp huyện mở phiên họp kiểm tra việc giao nộp, tiếp cận, công khai chứng cứ, nếu thấy quyết định cá biệt đó là trái pháp luật và có yêu cầu hủy quyết định cá biệt trái pháp luật đó thì Tòa án nhân dân cấp huyện mới chuyển hồ sơ vụ án đến Tòa án nhân dân cấp tỉnh để giải quyết theo thẩm quyền quy định tại khoản 4 Điều 34 BLTTDS.

Tác giả đồng tình với quan điểm thứ hai vì hiện nay quan điểm của Nhà nước là mở rộng thẩm quyền xét xử cho tòa án nhân dân cấp huyện với mục đích làm cho thủ tục giải quyết vụ việc được nhanh chóng, thuận tiện, đỡ tốn kém chi phí, thời gian đồng thời giảm tải tình trạng quá tải cho tòa án nhân dân cấp tỉnh. Khi vụ việc đã được đưa ra giải quyết tại tòa án nhân dân huyện thì trước hết cần phải xem xét, phân tích quyết định cá biệt đó, bởi nhiều khi không phải lúc nào đương sự cũng tự chứng minh được là quyết định đó là trái pháp luật, tòa án nhân dân cấp huyện cần phải xem xét quyết định đó. Nếu đúng là trái pháp luật thì mới chuyển lên tòa án nhân dân tỉnh để giải quyết, ngược lại quyết định đó là đúng pháp luật thì tòa án nhân dân huyện tiếp tục giải quyết.

Thứ hai, về người đại diện trong tố tụng dân sự: Để phù hợp với Bộ luật dân sự 2015 và đáp ứng yêu cầu thực tiễn, BLTTDS năm 2015 đã sửa đổi bổ sung người đại diện trong tố tụng dân sự bao gồm người đại diện theo pháp luật và người đại diện theo ủy quyền. Người đại diện có thể là cá nhân hoặc pháp nhân theo quy định của Bộ luật dân sự. Tổ chức đại diện tập thể lao động: Là người đại diện theo pháp luật cho tập thể người lao động khởi kiện vụ án lao động, tham gia tố tụng tại Tòa án khi quyền, lợi ích hợp pháp của tập thể người lao động bị xâm phạm; Là đại diện cho người lao động khởi kiện vụ án lao động, tham gia tố tụng

khí được người lao động ủy quyền. Trường hợp nhiều người lao động có cùng yêu cầu đối với người sử dụng lao động, trong cùng một doanh nghiệp, đơn vị thì họ được ủy quyền cho một đại diện của tổ chức đại diện tập thể lao động thay mặt họ khởi kiện vụ án lao động, tham gia tố tụng tại Tòa án. Đối với việc ly hôn, nói chung đương sự không được ủy quyền cho người khác thay mặt mình tham gia tố tụng. Tuy nhiên trong thực tế có người bị bệnh tâm thần hoặc bệnh khác nên bị mất năng lực hành vi dân sự; nhưng người vợ hoặc chồng của họ không làm đơn xin ly hôn mà lại thực hiện hành vi bạo lực gia đình, người bị mất năng lực hành vi dân sự đó trở thành là nạn nhân của bạo lực gia đình thì người thân thích của họ không biết phải làm sao để chấm dứt tình trạng đó. Vì vậy Luật hôn nhân và gia đình năm 2014 đã quy định. Trường hợp cha, mẹ, người thân thích khác yêu cầu Tòa án giải quyết ly hôn khi một bên vợ, chồng do bị bệnh tâm thần hoặc mắc bệnh khác mà không thể nhận thức, làm chủ được hành vi của mình, đồng thời là nạn nhân của bạo lực gia đình do chồng, vợ của họ gây ra làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến tính mạng, sức khỏe, tinh thần thì họ là người đại diện BLTTDS năm 2015 đã bổ sung quy định này.

Theo quy định tại khoản 1 Điều 88 BLTTDS năm 2015 quy định “ khi tiến hành tố tụng dân sự, nếu có đương sự là người chưa thành niên, người mất năng lực hành vi dân sự; người bị hạn chế năng lực hành vi dân sự, người có khó khăn trong nhận thức, làm chủ hành vi mà không có người đại diện hoặc người đại diện theo pháp luật của họ thuộc một trong các trường hợp quy định tại khoản 1 Điều 87 Bộ luật này thì tòa án chỉ định người đại diện để tham gia tố tụng”.

Việc quy định về chỉ định người đại diện tham gia tố tụng như quy định của điều luật là rõ ràng. Tuy nhiên, vấn đề đặt ra ở đây là trong vụ án mà tòa án đang giải quyết chưa có căn cứ để khẳng định một người nào đó trong vụ án bị mất năng lực hành vi dân sự hoặc có khó khăn trong nhận thức và làm chủ hành vi mà họ chỉ có bệnh án về điều trị bệnh tâm thần... mà để xác định một người bị mất năng lực hành vi dân sự; người có khó khăn trong nhận thức và làm chủ hành vi theo quy định tại Điều 22 và 23 BLDS năm 2015 thì phải do Tòa án tuyên bố người đó bị mất năng lực hành vi dân sự hoặc là người đó có khó khăn trong nhận thức và làm chủ hành vi dựa trên kết luận giám định pháp y tâm thần.

Như vậy, người đó mặc dù bị bệnh tâm thần hoặc mắc các bệnh khác mà dẫn đến mất khả năng nhận thức hoặc làm chủ hành vi của mình mà chưa có quyết định của tòa án tuyên bố họ là người mất năng lực hành vi dân sự hoặc là người có khó khăn về nhận thức và làm chủ hành vi thì tòa án không thể chỉ định người đại diện theo pháp luật của họ tham gia tố tụng theo quy định tại khoản 1 Điều 88 BLTTDS năm 2015 được.

Xem tiếp trang 28

Giải pháp thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam qua các cửa khẩu biên giới Việt Trung

Đỗ Thị Phương

Trường Đại học Kinh tế - Kỹ thuật Công nghiệp

Trung Quốc là đối tác thương mại song phương lớn nhất của Việt Nam, kim ngạch thương mại hai chiều Việt — Trung không ngừng tăng nhanh với tốc độ trung bình khoảng 45%/ năm. Tuy nhiên, trong những năm gần đây thì Trung Quốc trở thành thị trường mà Việt Nam nhập siêu lớn nhất. Hơn thế nữa, hoạt động xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung còn gặp nhiều khó khăn, chưa phát triển ổn định, thường ở thế bị động do không nắm rõ thông tin về thị trường và chính sách của Trung Quốc. Đồng thời, Việt Nam chưa có những cơ chế, chính sách quản lý và điều hành rõ ràng, chưa xác định được lộ trình cụ thể nên các giải pháp thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa chỉ mang tính chung chung, tình thế và nhất thời. Bài viết này sẽ đưa ra một số giải pháp có ý nghĩa đối với các cơ quan quản lý nhà nước từ trung ương đến địa phương cũng như thương nhân tham gia hoạt động xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu nhằm khai thác có hiệu quả hơn nữa tiềm năng và thế mạnh của tuyến biên giới đất liền Việt — Trung.

1. Những thuận lợi của Việt Nam khi xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung

Thứ nhất, so với hoạt động xuất khẩu hàng hóa qua các cảng biển của Trung Quốc, xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung có lợi thế về chi phí thấp. Có được điều này là do các doanh nghiệp phân phối trực tiếp hàng hóa vào thị trường Trung Quốc nên giảm được chi phí trung gian. Ngoài ra, xuất khẩu hàng hóa đi qua các cửa khẩu này là tuyến đường ngắn nhất tới các vùng phía Tây và Tây Nam của Trung Quốc, đã phần nào đó làm giảm chi phí vận tải hàng hóa.

Thứ hai, hoạt động xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung có lợi thế về sự khác biệt ở loại hình cửa khẩu. Bên cạnh việc xuất khẩu qua các cửa khẩu quốc tế, hàng hóa còn được xuất qua các cửa khẩu song phương, cửa khẩu phụ, lối mở biên giới. Hơn thế nữa, các cửa khẩu đều được kết nối hạ tầng giao thông thuận lợi, cửa ngõ trực tiếp vào thị trường Trung Quốc rộng lớn.

Thứ ba, hoạt động xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung có lợi thế về sự khác biệt đối với mặt hàng xuất khẩu. Hàng hóa xuất khẩu đa dạng hơn về chủng loại, chất lượng nhiều mức độ từ thấp đến cao, quy cách, bao bì, nhãn mác linh hoạt.

Chính điều này đã tạo ra sức ép cạnh tranh khiến cho các nhà sản xuất Việt Nam phải tăng cường đầu tư, áp dụng khoa học kỹ thuật, giảm giá thành, nâng cao chất lượng sản phẩm để có thể mở rộng và chiếm lĩnh được thị trường không chỉ tại khu vực biên giới mà còn vào sâu trong thị trường nội địa Trung Quốc.

Thứ tư, sự phát triển của dịch vụ hỗ trợ thương mại tại cửa khẩu đã tạo điều kiện thuận lợi, giảm chi phí cho hoạt động xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung. Hạ tầng kỹ thuật cửa khẩu đã từng bước được đầu tư phát triển, dịch vụ kho, bãi, gia công, đóng gói, giao nhận, vận chuyển đã được nâng cấp và mở rộng, kết nối với các hệ thống giao thông quan trọng của Việt Nam và Trung Quốc. Hoạt động quản lý điều hành và thanh toán tại các cửa khẩu biên giới Việt — Trung có nhiều cải thiện, thuận lợi hóa thương mại tại cửa khẩu đã đạt được nhiều tiến triển.

Thứ năm, môi trường cạnh tranh xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung đã thu hút được sự tham gia của các thương nhân không chỉ từ các tỉnh biên giới Việt — Trung mà còn từ các tỉnh, thành phố khác của Việt Nam. Thương nhân tham gia hoạt động xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu này ngày càng đa dạng và phong phú, không chỉ tăng nhanh về số lượng mà còn phát triển về khả năng và nguồn lực.

Thứ sáu, Chính sách miễn, giảm thuế, phí, lệ phí biên mậu của Trung Quốc tương đối ổn định và ngày càng thuận lợi hóa. Chính phủ, các Bộ, ngành, Ủy ban nhân dân các tỉnh biên giới của Việt Nam cũng đã tăng cường hợp tác với phía Trung Quốc xây dựng cơ chế chính sách quản lý và điều hành tạo ra sự khác biệt về cửa khẩu, xúc tiến mở rộng thị trường Trung .

2. Những khó khăn của Việt Nam khi xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung

Một là, cơ chế quản lý và điều hành còn nhiều bất cập nhất là phân cấp quản lý giữa Trung ương và Ủy ban nhân dân các tỉnh biên giới chưa linh hoạt; văn bản quy phạm pháp luật quản lý và điều hành liên quan đến hoạt động xuất khẩu còn chồng chéo. Các biện pháp điều hành chỉ mang tính tình thế, nhất thời, chưa có những định hướng dài hạn, chưa tạo điều kiện thuận lợi và giảm tối đa chi phí cho hàng hóa xuất khẩu qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung.

Hai là, những quy định tại các điều ước song phương có liên quan giữa Việt Nam và Trung Quốc về cửa khẩu, vận tải đường bộ, kiểm dịch y tế biên giới, tránh đánh thuế hai lần, công nhận lẫn nhau, thanh toán và các vấn đề khác chưa được thực hiện hiệu quả.

Ba là, việc mở ra cho xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu phụ, lối mở biên giới chưa có thỏa thuận hai bên, nhất là cho xuất khẩu hàng hóa của nước thứ ba. Phía Trung Quốc chỉ cho cư dân biên giới hoạt động mua bán, trao đổi hàng hóa phục vụ cho sản xuất và sinh hoạt hàng ngày tại vùng biên giới nên khi các cơ quan chức năng của Trung Quốc tăng cường kiểm soát, hoạt động xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu phụ, lối mở biên giới này bị ngưng trệ.

Bốn là, dịch vụ hỗ trợ thủ tục hành chính của các lực lượng chức năng quản lý nhà nước chuyên ngành tại các cửa khẩu Việt Nam phức tạp, rườm rà, thời gian thông quan chậm.

Năm là, do chưa có cơ chế phân định hữu hiệu đối với hàng hóa Việt Nam và hàng hóa có xuất xứ từ nước hoặc vùng lãnh thổ thứ ba nên hoạt động xúc tiến thương mại, hỗ trợ thâm nhập và mở rộng vào sâu trong thị trường nội địa của Trung Quốc còn có những bất cập.

Sáu là, môi trường cạnh tranh của thương nhân chưa được tạo dựng thuận lợi, hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh, ép giá, ép cấp, tự cạnh tranh lẫn nhau thường xuyên xảy ra. Thương nhân kinh doanh xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung chưa được cung cấp đầy đủ về cơ chế, chính sách quản lý và điều hành của cả Việt Nam và Trung Quốc cũng như chưa được cung cấp kịp thời và đầy đủ thông tin về cửa khẩu, thị trường, giá cả hàng hóa.

3 Giải pháp thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung trong thời gian tới

Để thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa của Việt Nam qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung trong thời gian tới, tác giả xin đề xuất một số giải pháp sau:

- Cần khai thác các cơ chế hợp tác hiện hành: Chương trình hợp tác “Hai hành lang một vành đai kinh tế” sẽ góp phần thúc đẩy xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung. Bên cạnh tập trung phát triển hạ tầng giao thông vận tải, Chương trình cũng tập trung phát triển hạ tầng tại các cửa khẩu Lào Cai — Hà Khẩu, Lạng Sơn — Bằng Tường và Móng Cái — Đông Hưng, góp phần tạo điều kiện về kinh doanh, hỗ trợ các thương nhân kinh doanh xuất khẩu. Đồng thời, khuyến khích Việt Nam và Trung Quốc có những cơ chế ưu đãi hơn nữa đối với hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu này.

Ủy ban hợp tác kinh tế thương mại Việt — Trung và các Nhóm công tác Việt — Trung có liên quan đóng vai trò quan trọng trong hợp tác nhằm xây dựng và

triển khai những giải pháp thuận lợi hóa thương mại tại các cửa khẩu biên giới Việt — Trung trên các lĩnh vực như Biên phòng, Hải quan, kiểm dịch, kiểm tra chất lượng, giao nhận, vận tải và các vấn đề khác.

Hợp tác địa phương hai bên biên giới đóng vai trò quan trọng trong thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới đất liền. Hơn nữa, do tính phân cấp mạnh của Trung Quốc cho chính quyền nhân dân Khu tự trị dân tộc Choang Quảng Tây và tỉnh Vân Nam cũng như các thành phố, châu, huyện, thị được chủ động quyết định nhiều vấn đề có liên quan đến quản lý và điều hành hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung. 3.2.2 Tăng cường phát triển dịch vụ hỗ trợ thương mại tại cửa khẩu

Tăng cường dịch vụ kho, bãi, gia công, đóng gói, giao nhận, vận chuyển. Các tỉnh biên giới đều là những tỉnh còn khó khăn về điều kiện kinh tế - xã hội nên bên cạnh nguồn lực đầu tư từ ngân sách, cần khuyến khích, hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện phương thức xã hội hoá để xây dựng hạ tầng kỹ thuật phục vụ hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung. Xây dựng hệ thống kho lạnh, bến bãi đủ điều kiện để bảo quản và trữ hàng hóa, cũng như dịch vụ giao nhận, vận chuyển, gia công, đóng gói, bốc dỡ hàng hóa để bảo đảm điều tiết chủ động theo biến động của thị trường Trung Quốc.

- Khai thác lợi thế các tuyến giao thông đường bộ, đường sắt kết nối qua các cửa khẩu Việt — Trung: Tận dụng khai thác điều kiện hạ tầng giao thông đường bộ, đường sắt đã được đầu tư hiện đại, nhất là các tuyến đường cao tốc nối các cửa khẩu với các tỉnh, thành khác của Trung Quốc. Xây dựng chương trình khuyến khích khai thác các tuyến vận tải vào sâu trong thị trường nội địa Trung Quốc. Đồng thời, cần cải tạo và nâng cấp hệ thống giao thông đường bộ, đường sắt nối các cửa khẩu biên giới Việt — Trung với các trung tâm kinh tế của Việt Nam nhằm tạo sự vận chuyển thông thoáng dễ dàng hàng hoá từ các địa phương xuất khẩu sang Trung Quốc với chi phí vận chuyển thấp.

- Tạo dựng lợi thế cạnh tranh cho thương nhân: Cần phải xây dựng những chính sách thương nhân, có bài bản với những bước đi cụ thể để hỗ trợ thương nhân trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung.

+ Cần phân cấp UBND các tỉnh quản lý và khuyến khích thương nhân xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung. Trên cơ sở những thỏa thuận, cơ chế, chính sách, chiến lược và quy hoạch đã được Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, các Bộ, ngành có liên quan phê duyệt, UBND các tỉnh cần được phân cấp để chủ động tạo điều kiện thuận lợi khuyến khích các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu hàng hóa sang Trung Quốc qua các cửa khẩu trên địa bàn tỉnh mình, tạo sự cạnh tranh với các tỉnh khác cũng như quản lý nhằm hạn chế tình trạng tự cạnh

tranh không lành mạnh, ép giá, ép cấp lẫn nhau..

+ Thành lập Hiệp hội kinh doanh xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung nhằm tạo ra thế và lực cho thương nhân kinh doanh xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung cũng như tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, hạn chế tình trạng ép giá, ép cấp, tự cạnh tranh lẫn nhau; tạo kênh hợp tác, trao đổi với ngành hàng phía Trung Quốc và là cầu nối với Chính phủ, các Bộ, ngành và UBND các tỉnh biên giới.

+ Xây dựng cơ chế cung cấp thông tin riêng cho thương nhân. Trước hết, cần phải có một cơ quan đầu mối thuộc Sở Công Thương các tỉnh biên giới Việt — Trung để tổng hợp và cung cấp thông tin cho thương nhân về chính sách của Trung Quốc, bao gồm các quy định về mặt hàng cấm nhập khẩu, các mặt hàng bị hạn chế nhập khẩu và các mặt hàng tự do nhập khẩu tại các loại hình cửa khẩu quốc tế, cửa khẩu song phương và chợ biên giới; chính sách ưu đãi nhập khẩu qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung...

+ Đa dạng hóa loại hình thương nhân. Cần khuyến khích để đa dạng hóa loại hình thương nhân kinh doanh xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung, bao gồm doanh nghiệp nhà nước có vốn sở hữu, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, công ty có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp tư nhân. Bên cạnh đó, khuyến khích sự tham gia của các thương nhân trong nước, cũng cần khuyến khích sự tham gia trực tiếp của thương nhân nước thứ ba.

+ Nâng cao năng lực thương nhân. Cần phải xây dựng chương trình riêng nhằm nâng cao năng lực cho thương nhân kinh doanh xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung. Hỗ trợ đối với thương nhân về tổ chức các khóa đào tạo, bồi dưỡng, tập huấn luật pháp, xuất xứ hàng hoá, phương thức thanh toán, ký kết hợp đồng, kinh nghiệm, kỹ thuật bảo quản, quản lý việc đóng gói bao bì và nhãn mác theo đúng quy chuẩn, đảm bảo chất lượng các sản phẩm xuất khẩu qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung.

- Cần đổi mới Chương trình xúc tiến thương mại biên giới theo hướng hỗ trợ thâm nhập và mở rộng thị trường, theo hướng: thứ nhất, xây dựng hệ thống phân phối những mặt hàng cụ thể từ vùng sản xuất đến khu vực cửa khẩu biên giới để xuất khẩu sang Trung Quốc; thứ hai, tổ chức các hoạt động giao nhận, vận chuyển và dịch vụ hỗ trợ xuất khẩu hàng hoá qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung tại từng cửa khẩu cụ thể; thứ ba, xây dựng chiến lược và kế hoạch xuất khẩu dài hạn, trung hạn và ngắn hạn cho các mặt hàng cụ thể, cho từng mùa vụ cụ thể, qua từng tỉnh hoặc từng cửa khẩu biên giới Việt — Trung cụ thể.

- Xây dựng các khu thương mại biên giới đặc thù:

+ Khu hợp tác kinh tế qua biên giới: Đây là khu thương mại tự do dựa trên cơ sở hợp tác thống nhất giữa 2 nước với chức năng là trung tâm thương mại,

dịch vụ, trung tâm logistic, du lịch quốc tế trong phạm vi khu vực; thể hiện chính sách mở cửa tự do cho các hoạt động thương mại hàng hóa, thương mại dịch vụ và đầu tư. Khu hợp tác kinh tế này sẽ tạo ra nhiều lĩnh vực thu hút đầu tư, bao gồm các lĩnh vực dịch vụ giao nhận, kho tàng bến bãi, bao bì đóng gói, bảo quản hàng hóa, các dịch vụ tiền tệ thanh toán cũng như nhiều lĩnh vực khác. Đồng thời, khuyến khích phát triển các loại hình dịch vụ như dịch vụ kho bãi, điều kiện bảo quản hàng hóa, dịch vụ thông quan, dịch vụ vận tải, bốc xếp, thu đổi ngoại tệ, cũng như các dịch vụ hỗ trợ khác như ăn uống, vui chơi, giải trí.

+ Mô hình chợ biên giới đặc thù: Đối với Trung Quốc, ngoài các cửa khẩu quốc tế và cửa khẩu song phương được quy định trong Hiệp định và thỏa thuận với Việt Nam, còn lại được quy định là chợ biên giới do chính quyền địa phương quản lý. Vì vậy, Việt Nam cần lựa chọn những cửa khẩu phụ, lối mở biên giới có tiềm năng để phối hợp với phía Trung Quốc xây dựng các cơ chế chợ biên giới đặc thù. Những chợ này cần phải có cơ chế hoạt động riêng, cần tính đến tận dụng các cơ chế ưu đãi của Trung Quốc về miễn thuế hàng hóa nhập khẩu dưới hình thức mua bán, trao đổi cư dân biên giới, miễn kiểm nghiệm, kiểm dịch trừ trường hợp cần thiết, miễn chứng nhận xuất xứ hàng hóa và các ưu đãi khác.

4. Kết luận

Từ việc nhận diện những thuận lợi và khó khăn của Việt Nam khi xuất khẩu hàng sang thị trường Trung Quốc qua các cửa khẩu biên giới, tác giả đã đề xuất một số giải pháp với hi vọng sẽ góp phần phục vụ cho công tác quản lý và điều hành của các cơ quan nhà nước từ trung ương đến địa phương, đồng thời phục vụ cho hoạt động của các doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu hàng hóa qua các cửa khẩu biên giới Việt — Trung trong giai đoạn tới. /.

Tài liệu tham khảo

1. Vụ Thương mại miền núi — Bộ Công thương, Nghiên cứu đề xuất một số giải pháp nhằm đẩy mạnh xuất khẩu tiểu ngạch hàng hóa của Việt Nam sang Trung Quốc, Đề tài nghiên cứu cấp Bộ, Mã số 03.10.RD.

2. Viện nghiên cứu thương mại (2005), Giải pháp thúc đẩy phát triển quan hệ thương mại giữa Việt Nam với hai tỉnh Vân Nam và Quảng Tây (Trung Quốc), Đề tài nghiên cứu cấp Bộ, Mã số 2004-78-022.

3. Viện nghiên cứu thương mại (2005), Giải pháp phát triển các dịch vụ hỗ trợ nhằm thuận lợi hóa thương mại tại các cửa khẩu biên giới phía Bắc Việt Nam, Đề tài nghiên cứu cấp Bộ, Mã số 2004-78-018.

Kế toán quản trị - Giải pháp nâng cao hiệu quả quản lý trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Th.S. Dương Thị Yến

Học viện Tài chính

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) Việt Nam không chỉ chịu sức ép cạnh tranh của các công ty trong nước, mà còn phải cạnh tranh gay gắt với các tập đoàn đa quốc gia, những công ty hùng mạnh cả về vốn và trình độ quản lý. Do vậy, để tồn tại và phát triển, các DNNVV phải tự tìm hướng đi cho mình, một trong những giải pháp đó là nâng cao hiệu quả quản lý. Các doanh nghiệp có thể sử dụng rất nhiều các công cụ hỗ trợ như xây dựng hệ thống KPI nhằm đánh giá thực hiện công việc, hoặc thiết lập hệ thống xây dựng kế hoạch và quản trị chiến lược — BSC theo dõi hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp so với mục tiêu đề ra... Kế toán quản trị (KTQT) cũng là một trong những công cụ hữu hiệu và đặc lực giúp các nhà quản lý doanh nghiệp điều hành và đưa ra quyết định kịp thời, hiệu quả. Tuy nhiên, hiện nay các DNNVV mới chỉ quan tâm vận dụng kế toán tài chính (KTTC) để cung cấp thông tin cho các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp mà chưa thực sự chú trọng đến vai trò của kế toán quản trị (KTQT) nhằm nâng cao hiệu quả quản lý và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

1. Đôi nét về KTQT trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trên thế giới, KTQT xuất hiện từ lâu và được coi như một nghề thực thụ, nhưng ở Việt Nam KTQT còn khá mới mẻ, cụ thể công tác KTQT mới xuất hiện tại Việt Nam mới đầu là khi Luật kế toán đưa ra khái niệm về KTQT. Theo đó, “KTQT là việc thu thập, xử lý, đánh giá và cung cấp thông tin kinh tế tài chính theo yêu cầu quản trị và quyết định kinh tế, tài chính trong nội bộ đơn vị kế toán”. Do vậy, KTQT không chỉ là đơn giản là thực hiện các nghiệp vụ kế toán mà nó mang tầm vi mô hơn khi trực tiếp tác động vào các cấp quản trị doanh nghiệp. Trên cơ sở thông tin do KTQT cung cấp kết hợp với phân tích và đánh giá những nguồn lực hiện có của doanh nghiệp, các nhà quản trị sẽ đưa ra các chính sách và kế hoạch hoạt động của doanh nghiệp trong tương lai.

Để kế toán quản trị thực sự phát huy hiệu quả trong quản lý điều hành, trước hết phải có những nhận thức rất rõ ràng về những đặc điểm cơ bản của KTQT.

Thứ nhất, sự khác biệt cơ bản của KTQT so với KTTC là đối tượng sử dụng thông tin. Trong khi, KTTC cung cấp sản phẩm là các báo cáo tài chính cho đối

tượng bên ngoài doanh nghiệp như cơ quan thuế, thống kê, các nhà đầu tư, các ngân hàng, tổ chức tín dụng,...thì KTQT hướng tới các nhà quản trị trong nội bộ đơn vị. Các báo cáo kế toán quản trị (BCKTQT) chỉ sử dụng trong phạm vi doanh nghiệp mà không hề được công bố rộng rãi ra bên ngoài. Đặc điểm này thể hiện tính chất đối mới về mức độ bảo mật thông tin trong các BCKTQT, đảm bảo tính an toàn trong chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ hai, mục đích của các BCKTQT là cụ thể hóa các thông tin chi tiết về một hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Thông tin do BCKTQT cung cấp có vai trò hữu hiệu giúp các cấp quản trị ra các quyết định như có tiếp tục sản xuất và tiêu thụ một loại sản phẩm nào đó hay không? Có nên mở rộng thị trường tiêu thụ không? Với năng lực dư thừa nên thúc đẩy sản xuất loại sản phẩm nào? Nên tăng hay giảm loại loại biến phí, định phí nào để tăng khối lượng tiêu thụ, tăng doanh thu,...

Thứ ba, KTQT không có lộ trình cố định như KTTC. Công tác KTQT đòi hỏi tính linh động, kịp thời trong việc cung cấp thông tin kinh tế tài chính. Các BCKTQT được lập ra cũng không bắt buộc gò bó trong khuôn mẫu nhất định nào, mà cần được cung cấp càng đa chiều càng hữu ích cho các nhà quản trị trong việc ra quyết định.

Những đặc điểm nổi bật trên cho thấy vai trò quản lý gián tiếp tài sản, doanh thu và thu nhập của KTQT trong các DNNVV. Quan trọng hơn là những tác động của KTQT tới việc điều hành, quản lý doanh nghiệp; những điều chỉnh kịp thời của các chủ doanh nghiệp sau khi nghiên cứu các BCKTQT nhằm đưa doanh nghiệp đi đúng hướng và đạt được hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cao. Do vậy, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường hiện nay không chỉ đơn thuần là hoạt động minh bạch của KTTC.

2. Thực trạng kế toán quản trị trong các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Với những đặc tính ưu việt như đã phân tích trên, liệu KTQT có thực sự hỗ trợ đắc lực cho công tác quản lý điều hành trong các DNNVV, giúp nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh? Câu trả lời này còn là sự trăn trở của các cấp quản trị doanh nghiệp và của chính những người làm KTQT. Theo các quan

niệm trước đây, KTQT được coi là cần thiết và phù hợp với các doanh nghiệp có quy mô lớn còn với các DNNVV hoạt động thường không quá phức tạp và không có nhiều khả năng ảnh hưởng đến xu hướng của thị trường cũng như các đối thủ cạnh tranh khác. Do đó thực tế việc áp dụng KTQT trong các DNNVV hiện nay còn rất mới mẻ và chưa đem lại hiệu quả thực sự.

Mặt khác, các DNNVV đã quen với thói quen làm việc dựa vào kinh nghiệm, trực giác, chưa hình thành các cách thức quản lý tiên tiến, chưa gắn hoạt động của doanh nghiệp với thị trường. Do chủ quan có thể thống kê áng chừng được thu nhập, chi phí, lợi nhuận,...qua các đơn hàng bằng cách lấy doanh thu — giá vốn — chi phí ước lượng nên hầu như các DNNVV chỉ quan tâm đến số lượng hàng hóa, doanh thu, tiền, công nợ,... Việc quản lý yếu kém, hạn chế về trình độ quản trị đối với các DNNVV sẽ dẫn đến rủi ro cho doanh nghiệp, nhất là trong nền kinh tế hội nhập. Điển hình cho ví dụ này là cái giá mà các doanh nghiệp trong ngành thủy sản phải trả trong những năm vừa qua. Các doanh nghiệp chế biến thủy sản của Việt Nam phải gánh chịu một mức thuế chống bán phá giá tăng gấp hàng chục lần. Mười sáu doanh nghiệp của Việt Nam như doanh nghiệp Bình An, Cadovimex, Anvifish,...đang được hưởng thuế suất 0% phải chịu mức thuế tăng lên gấp vài chục lần, khoảng 0,77 — 3,87 USD/kg hải sản xuất khẩu vào thị trường Mỹ.

Bên cạnh đó, trình độ về công nghệ thông tin của các cán bộ kế toán trong các DNNVV chưa cao nên việc ứng dụng công nghệ, kỹ thuật hiện đại trong công tác thu thập, xử lý và phân tích thông tin còn nhiều hạn chế. Hầu hết nhân viên kế toán ở các doanh nghiệp chưa được bồi dưỡng, đào tạo thường xuyên để có trình độ đảm nhận công tác KTQT.

3. Giải pháp KTQT nâng cao hiệu quả công tác quản lý điều hành trong các DNNVV

Có thể khẳng định rằng KTQT có vai trò rất quan trọng trong các DNNVV. Điều này hoàn toàn trái ngược với quan điểm truyền thống cho rằng chỉ những doanh nghiệp quy mô lớn mới cần áp dụng KTQT, chắc chắn kết quả của những DNNVV sẽ được cải thiện nếu KTQT được quan tâm và sử dụng đúng mức. Sau đây bài viết xin đưa ra một số định hướng hoàn thiện KTQT trong các DNNVV nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý và điều hành trong các doanh nghiệp này.

Một là, Nhà nước cần ban hành các quy định chung mang tính chất hướng dẫn cụ thể hơn về tổ chức KTQT cho từng loại hình doanh nghiệp. Trên thực tế Thông tư 53/2006/TT-BTC hướng dẫn áp dụng KTQT trong các doanh nghiệp lại chưa có hướng dẫn chi tiết cách thức thực hiện tổ chức KTQT với từng loại hình doanh nghiệp, khiến các doanh nghiệp còn bỡ ngỡ khi vận dụng. Tuy nhiên, các quy định này không nên can thiệp quá sâu vào nghiệp vụ, kỹ thuật của

KTQT. Khi đã có các quy định chung, nhà nước cần hỗ trợ các DNNVV trong đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực có khả năng nghiên cứu, triển khai và vận dụng KTQT vào doanh nghiệp. Bên cạnh đó, cần tăng cường hoạt động của các tổ chức nghề nghiệp kế toán, phát triển các dịch vụ tư vấn kế toán, thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo, hội thảo, tập huấn để cập nhật kiến thức, kỹ năng mới về KTQT.

Hai là, doanh nghiệp cần lựa chọn và xây dựng mô hình KTQT phù hợp. Hiện nay, có hai mô hình tổ chức kế toán là mô hình KTQT kết hợp với KTTC và mô hình KTQT tách biệt với KTTC.

Theo mô hình tổ chức công tác kế toán riêng biệt, toàn bộ nội dung tổ chức công tác KTQT và tổ chức công tác KTTC tách rời nhau, thực hiện một cách riêng rẽ, độc lập tương đối với nhau. KTQT sử dụng hệ thống tài khoản riêng, đặt trọng tâm xử lý và cung cấp thông tin về chi phí, thu nhập và kết quả của từng loại hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp theo từng sản phẩm, dịch vụ. KTTC thu thập, xử lý và cung cấp thông tin cho các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp. Khi tổ chức bộ máy kế toán của doanh nghiệp theo mô hình này, cùng lúc sẽ tồn tại song song hai hệ thống kế toán nên có thể dẫn đến sự trùng lặp nội dung, bộ máy kế toán công kênh, hiệu quả không cao và doanh nghiệp phải tốn nhiều chi phí hơn. Do vậy, mô hình này không phù hợp với các DNNVV với quy mô vốn, quy mô lao động nhỏ.

Mô hình tổ chức KTQT kết hợp với KTTC: Khi thực hiện theo mô hình này, trong từng nội dung tổ chức công tác kế toán đều có sự kết hợp chặt chẽ giữa KTTC và KTQT. Trong từng bộ phận kế toán theo từng phần hành kế toán sẽ có sự kết hợp thực hiện nhiệm vụ của cả KTTC và KTQT. Mỗi bộ phận kế toán đều có nhiệm vụ thu thập, xử lý và cung cấp thông tin liên quan đến từng đối tượng kế toán cụ thể vừa phục vụ cho việc lập BCTC vừa phục vụ cho việc lập các BCKTQT. Do vậy, ở mỗi bộ phận kế toán phải tiến hành thực hiện đồng thời cả kế toán tổng hợp và kế toán chi tiết. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn phải bố trí riêng một bộ phận có nhiệm vụ thu thập, phân tích thông tin phục vụ cho việc lập kế hoạch, dự toán sản xuất kinh doanh và ra quyết định kinh doanh. Mô hình kết hợp này hoàn toàn phù hợp với các DNNVV vì khi thực hiện tổ chức công tác KTQT và KTTC sẽ tránh được sự trùng lặp, đồng thời bộ máy kế toán đơn giản, gọn nhẹ.

Ba là, xây dựng và soạn thảo hệ thống BCKTQT. Để giúp nhà quản trị thực hiện chức năng kiểm soát, kế toán viên phải dùng các số liệu chi tiết về chi phí, doanh thu và kết quả đã phản ánh trên các sổ kế toán có liên quan để soạn thảo các BCKTQT (báo cáo thực hiện). Các BCKTQT vừa phải trình bày các thông tin thực hiện, vừa phải trình bày được những thông tin về dự toán tương ứng để đảm bảo có thể so sánh được kết quả thực hiện đạt được so với kế hoạch. Các BCKTQT cần phải đảm bảo các yêu cầu cơ bản sau: Thông

tin được phân chia thành các chỉ tiêu phù hợp với các tiêu chuẩn đánh giá thông tin trong mỗi tình huống quyết định khác nhau; Các số liệu thực tế, dự toán và định mức phải so sánh được với nhau; Hình thức, kết cấu của các báo cáo phải đa dạng, linh hoạt,...

Bên cạnh các báo cáo quản trị thực hiện, các doanh nghiệp phải thiết kế cho mình hệ thống các báo cáo quản trị phân tích như báo cáo phân tích liên quan đến tình hình thực hiện dự toán, kế hoạch; Báo cáo phân tích cung cấp các thông tin liên quan đến một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu phục vụ cho việc quản lý, điều hành của các cấp quản trị DN. Đối với các báo cáo này thì tùy vào từng loại hình DN mà DN thiết kế số lượng và loại báo cáo phù hợp.

Việc xây dựng hệ thống BCKTQT là cần thiết, dựa trên thông tin KTQT cung cấp các nhà quản trị sẽ thực hiện việc lựa chọn các phương án và ra quyết định kinh doanh. Các DNNVV cần thiết lập hệ thống BCKTQT phù hợp với quy mô, đặc điểm sản xuất kinh doanh và trình độ quản lý của đơn vị mình,...Hệ thống BCKTQT khoa học, hợp lý góp phần rất lớn trong việc giúp các cấp quản trị lựa chọn thông tin cho việc quản lý điều hành được chính xác và hiệu quả hơn.

Bốn là, cần phải sớm ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin trong công tác kế toán tại các DNNVV. Việc sử dụng phần mềm kế toán hỗ trợ việc cập nhật dữ liệu hàng ngày, giúp tiết kiệm thời gian trong việc tìm kiếm dữ liệu, tra cứu thông tin nhanh chóng và kịp thời. Đồng thời, phải đào tạo, nâng cao trình độ của đội ngũ nhân viên kế toán trong doanh nghiệp, sao cho phù hợp với quy mô, yêu cầu của KTQT và trình độ quản lý của doanh nghiệp./.

Tài liệu tham khảo

1. Đoàn Xuân Tiên (2009), Giáo trình Kế toán quản trị doanh nghiệp, Nxb Tài chính, Hà Nội.
2. Lưu Đức Tuyên, Ngô Thị Thu Hồng (2011), Giáo trình Tổ chức công tác kế toán trong doanh nghiệp, Nxb Tài Chính, Hà Nội.
3. Ngô Thế Chi, Nguyễn Mạnh Thiều (2015), Giáo trình Kế toán dành cho nhà quản lý, Nxb Tài Chính, Hà Nội
4. Nguyễn Bích Ngọc, Đào Nam Giang, “Kế toán quản trị ở doanh nghiệp nhỏ và vừa — kinh nghiệm của Canada” — tạp chí Kế toán & Kiểm toán

Ứng dụng e.Marketing trong quảng bá...

Tiếp theo trang 43

- Marketing trên công cụ tìm kiếm: Marketing trên công cụ tìm kiếm có vai trò rất lớn trong việc thu hút các khách hàng tiềm năng. Các cơ quan chủ quản các website du lịch có thể đăng ký sử dụng hình thức quảng cáo trực tuyến (CPC), trong đó nhà quảng cáo sẽ không trả tiền cho lượt xem, và chỉ trả tiền khi có người dùng chuột nhấn vào liên kết vào quảng cáo của họ.

- Marketing di động: Các hình thức mobile marketing rất phong phú và đa dạng, Thái Nguyên cần lựa chọn hình thức mobile marketing phù hợp cả về kinh phí đầu tư cũng như hiệu quả thực tế đạt được. Hình thức mobile marketing thông dụng và phổ biến nhất hiện nay là tiếp thị qua tin nhắn di động. để giới thiệu các sản phẩm du lịch đặc sắc của Thái Nguyên tới đông đảo người dùng di động trong cả nước.

- Marketing qua thư điện tử (email marketing): Để áp dụng email marketing có hiệu quả trong quảng bá du lịch Thái Nguyên cần lưu ý một số điểm như: phân tích thông tin tài khoản email của khách hàng một cách kỹ lưỡng, phân loại các nhóm đối tượng và chuẩn bị nội dung email phù hợp với từng nhóm đối tượng trước khi gửi mail; thiết kế các email hợp lý cả về nội dung, hình thức và hiệu ứng để thu hút sự chú ý của người dùng; thông điệp tiếp thị thể hiện trong nội dung email cần ngắn gọn, dễ đọc, dễ hiểu, dễ tiếp nhận, tránh rườm rà..

4. Kết luận

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế sâu rộng ở Việt Nam hiện nay, việc ứng dụng e-marketing trong quảng bá du lịch là rất cần thiết. Vấn đề đặt ra là tỉnh Thái Nguyên phải tích cực quan tâm đầu tư cả về nhân lực, vật lực và có cơ chế chính sách nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc ứng dụng e-marketing quảng bá du lịch đạt hiệu quả cao. Với những lợi thế về du lịch mà Thái Nguyên đã có được, việc đẩy mạnh ứng dụng e.marketing trong quảng bá du lịch sẽ là một giải pháp hữu hiệu để xây dựng Thái Nguyên trở thành một trung tâm du lịch của khu vực trung du miền núi phía Bắc, xa hơn nữa là nâng tầm du lịch Thái Nguyên trong nước cũng như trên thế giới./.

Tài liệu tham khảo

1. Sở Thông tin - Truyền thông tỉnh Thái Nguyên, Các số liệu về Công nghệ thông tin tỉnh Thái Nguyên.
2. Sở Văn hóa Thể thao và Du lịch tỉnh Thái Nguyên, Các số liệu về du lịch tỉnh Thái Nguyên.
3. <http://ictnews.vn/khoi-nghiep/bao-cao-thong-ke-cac-con-so/trung-binh-moi-nguoi-viet-nam-so-huu-1-4-thue-bao-di-dong-123053.ict>
4. <http://www.tapchicongsan.org.vn/Home/Vietnam-tren-duong-doi-moi/2008/2874/Nam-du-lich-quoc-gia-2007-moc-phat-trien-quan-trong.aspx>

Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư xây dựng cơ bản từ ngân sách nhà nước tại tỉnh Nam Định

Th.S. Hà Thị Thu Thủy

Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

Đầu tư xây dựng cơ bản (ĐT XD CB) là hoạt động tạo ra tài sản cố định, nâng cao khả năng sản xuất quốc gia, tạo ra các công trình phục vụ xã hội. Trong nền kinh tế thị trường, chủ thể tiến hành ĐT XD CB thuộc tất cả các thành phần kinh tế, trong đó nhà nước là chủ thể đầu tư lớn nhất. Hàng năm ĐT XD CB từ ngân sách nhà nước (NSNN) chiếm tới 30% tổng vốn đầu tư xã hội, cá biệt có những năm lên tới hơn 50%. Để các dự án đầu tư có hiệu quả, cần quản lý chặt chẽ hoạt động đầu tư, nhất là đầu tư công. Tỉnh Nam Định là địa phương có nhiều dự án đầu tư từ NSNN. Trong những năm qua, quy mô ĐT XD CB trên địa bàn tỉnh liên tục tăng hàng năm, đạt mức hàng trăm tỷ đồng. Đồng thời hoạt động quản lý nhà nước đối với ĐT XD CB từ ngân sách nhà nước đã được các cấp các ngành của tỉnh quan tâm và được cải tiến không ngừng. Chính vì vậy hiệu quả hoạt động ĐT XD CB đã được nâng cao, hạn chế hiện tượng đầu tư dàn trải, giảm thất thoát, lãng phí nguồn vốn đầu tư, góp phần thúc đẩy tốc độ tăng trưởng và phát triển kinh tế của tỉnh.

Tuy nhiên, nhìn tổng thể, QLNN đối với ĐT XD CB từ nguồn vốn NSNN của tỉnh Nam Định cũng còn một số bất cập, như quy trình phân bổ vốn còn chưa hợp lý, thủ tục hành chính còn rườm rà, hiệu quả đầu tư một số dự án thấp, việc phối hợp các khâu từ quy hoạch, kế hoạch, dự toán, bố trí nguồn vốn đến việc xác lập cơ chế, thực hiện chính sách, triển khai quản lý, điều hành, kiểm tra, kiểm soát, quyết toán còn chưa ăn khớp... Chính vì vậy, cần nghiên cứu thấu đáo để tìm kiếm giải pháp đổi mới quản lý ĐT XD CB từ NSNN để phát huy hiệu quả các dự án này.

1. Thực trạng vốn và dự án đầu tư xây dựng cơ bản từ ngân sách nhà nước của tỉnh Nam Định

Trong những năm qua, tỉnh đã chú trọng phát huy các nguồn lực, lợi thế của địa phương để phát triển kinh tế xã hội, chú trọng cải thiện cơ sở vật chất, hạ tầng kỹ thuật nhằm thu hút vốn đầu tư, tạo điều kiện cho sản xuất kinh doanh phát triển, trong đó hoạt động đầu tư XD CB có vai trò quan trọng hàng đầu. Đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế xã hội của tỉnh, công tác ĐT XD CB tại Nam Định khá sôi động và phát triển mạnh mẽ, phạm vi đầu tư trải rộng khắp ở tất cả các địa bàn thành phố thị xã và các huyện. Quy mô vốn đầu tư XD CB của Tỉnh tăng mạnh qua các năm.

Bảng 1. Vốn đầu tư XD CB tỉnh Nam Định, 2011-2015
(Đơn vị : tỷ đồng)

Năm	Vốn đầu tư toàn xã hội	Vốn đầu tư XD CB	Tỷ lệ (%)
2011	6,061.07	5,061.00	83,5
2012	7,525.07	6,618.00	87,9
2013	9,278.16	7,905.00	85,2
2014	9,395.97	8,400.00	89,4
2015	10,738,5	8,870.00	82,6

Nguồn : Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Nam Định

Bảng 1 cho thấy, quy mô vốn đầu tư toàn xã hội tỉnh Nam Định từ 2011 đến 2015 có xu hướng tăng liên tục, năm sau cao hơn năm trước, tốc độ tăng trung bình là 15,8%/ năm. Sở dĩ được như vậy là do tỉnh Nam Định đã làm khá tốt công tác thu hút vốn đầu tư nói chung, vốn ĐT XD CB nói riêng. Bảng 2.1 cũng cho thấy được tỷ lệ vốn đầu tư XD CB so với tổng vốn đầu tư toàn xã hội của tỉnh luôn chiếm tỷ lệ khá cao, trên 80%.

Tình hình thực hiện vốn đầu tư xây dựng cơ bản giai đoạn này được thể hiện ở bảng số liệu dưới đây:

Bảng 2. Tình hình thực hiện vốn ĐT XD CB, 2009-2013

Năm	Kế hoạch năm (tỷ đồng)	Vốn thực hiện (tỷ đồng)	Tỷ lệ hoàn thành (%)
2011	3,007.13	5,061.00	168,3
2012	7,435.9	6,618.00	89
2013	8,526.58	7,905.00	92,71
2014	7,304.34	8,400.00	115
2015	9,051.02	8,870.00	98

Nguồn : Sở kế hoạch & đầu tư tỉnh Nam Định

Trong giai đoạn này, có hai năm 2011 và 2014 các công trình thực hiện đạt và vượt kế hoạch được giao, đặc biệt là năm 2011, tỷ lệ hoàn thành đạt cao, 168,3%. Có được kết quả vậy là nhờ các ngành, các cấp của Tỉnh tích cực khai thác vốn từ Trung ương; giải ngân các công trình chuyển tiếp, kế hoạch hoá đầu tư từ nguồn ngân sách tập trung được thực hiện tốt, quản lý đầu tư xây dựng đã đi vào nề nếp. Năm 2012 có nhiều công trình không đạt kế hoạch là do trong năm, nhiều chủ đầu tư, cơ quan chuyên môn nên có một số quyết định chưa phù hợp. Các dự án phải bổ sung nhiều lần dẫn tới thời gian chuẩn bị đầu tư kéo dài ảnh hưởng đến tiến độ dự án. Công tác thẩm định dự án, thẩm định thiết kế cơ sở, thẩm định dự toán ... chưa sát với thực tế, còn nhiều tranh cãi, thời gian thẩm định còn kéo dài. Đấu thầu thiếu tính cạnh tranh, hầu hết chủ đầu tư đều không muốn đấu thầu rộng rãi, chủ yếu xin được đấu thầu hạn chế. Các nhà thầu xây lắp hầu hết không thực hiện đúng cam kết ứng vốn khi tham gia đấu thầu...

2. Đánh giá chung hiệu quả sử dụng vốn ĐTXDCB từ NSNN

Thời gian qua, công tác đầu tư phát triển trên địa bàn tỉnh Nam Định nhiều chuyển biến tích cực. Huy động vốn đầu tư toàn xã hội đạt khá, nhất là khu vực FDI và khu vực dân cư. Công tác lập quy hoạch xây dựng được các cấp, các ngành tích cực triển khai, đến nay nhiều dự án quy hoạch quan trọng được thực hiện. Công tác phân bổ vốn đầu tư XDCB có bước tiến mới theo hướng tập trung và ưu tiên thanh toán nợ, hạn chế tối đa khởi công mới. Việc phân khai các nguồn vốn được triển khai ngay khi có chỉ tiêu giao vốn của trung ương để chủ đầu tư chủ động triển khai thực hiện dự án. Trong thực hiện khối lượng hoàn thành và giải ngân vốn đầu tư, nguồn vốn chủ yếu thanh toán cho khối lượng hoàn thành của năm trước, số dự án ĐTXD mới ít. Công tác thanh tra, giám sát đầu tư được quan tâm, từng bước nâng cao hiệu quả quản lý nhà nước trong lĩnh vực quản lý hoạt động đầu tư, nâng cao chất lượng giám sát, đánh giá đầu tư trên địa bàn tỉnh.

Tuy nhiên bên cạnh đó, công tác quản lý vốn ĐTXDCB từ NSNN còn nhiều hạn chế. Hạn chế thứ nhất là tình trạng thiếu vốn đầu tư xây dựng cơ bản. Nguyên nhân của tình trạng thiếu vốn đầu tư xây dựng cơ bản một phần là do các cơ quan lập kế hoạch, quy hoạch trong đầu tư còn nóng vội vào đầu tư, đầu tư ồ ạt, có nhu cầu đầu tư cao mà không có những kế hoạch khả thi, hợp lý dẫn tới số dự án thì nhiều mà lượng vốn thì không đáp ứng được hết. Trình độ quản lý của cán bộ thực hiện nhiệm vụ xây dựng cơ bản còn yếu, thiếu kinh nghiệm thực tiễn cũng là một nguyên nhân. Một số cơ quan được giao chủ đầu tư lại không có chuyên môn nghiệp vụ về quản lý đầu tư xây dựng. Nguyên nhân nữa là do một số chủ đầu tư năng lực quá yếu kém, một số dự án do chủ đầu tư thành lập ban quản lý dự án nhưng không có chuyên môn về xây dựng cơ bản, do vậy việc thực hiện các thủ tục mất rất nhiều thời gian, Đội ngũ tư vấn xây dựng vừa yếu về chất lượng, số lượng không đảm bảo để thực hiện, trong khi số lượng công việc quá lớn. Chất lượng hồ sơ thấp, phải chỉnh sửa nhiều lần nên mất rất nhiều thời gian thực hiện. Nhiều công trình không giải phóng mặt bằng để thi công, là nguyên nhân gây nên chậm trễ trong việc giải ngân vốn đầu tư. Một số đơn vị thi công năng lực yếu kém về nhân lực, thiết bị và tài chính cũng được chỉ thầu hoặc trúng thầu các công trình. Một số doanh nghiệp lớn làm nhiều công trình trở nên quá tải với năng lực của chính mình cũng là một trong số những nguyên nhân làm chậm tiến độ và giải ngân chậm. Cơ chế chính sách quản lý đầu tư xây dựng ban hành không đồng bộ, nhiều định mức, một số cơ chế chính sách không còn phù hợp chậm được sửa đổi, bổ sung gây nên tâm lý chờ đợi kéo dài, mất thời gian.

3. Các giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư – xây dựng cơ bản từ ngân sách Nhà nước trên địa bàn tỉnh Nam Định

- Nâng cao chất lượng chiến lược, quy hoạch, kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh
- Hoàn thiện cơ chế, chính sách về quản lý đầu tư xây dựng cơ bản từ NSNN
- Nâng cao năng lực bộ máy, cán bộ quản lý đầu tư xây dựng cơ bản từ ngân sách nhà nước trong tỉnh.
- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát đối với quản lý đầu tư xây dựng cơ bản từ ngân sách nhà nước.
- Đẩy nhanh tiến độ thanh, quyết toán

Khác với đầu tư cho các lĩnh vực khác, ĐTXDCB vừa có những đặc điểm chung gắn với kết cấu hạ tầng từ NSNN, vừa có những đặc điểm riêng gắn với việc quản lý và sử dụng nguồn vốn. Quản lý ĐTXDCB từ NSNN là một lĩnh vực phức tạp về mặt kỹ thuật bởi vì quản lý NSNN với nhiều lợi ích đan xen, ràng buộc, Đây là lĩnh vực rất cần có vai trò của công tác kiểm tra giám sát mới có thể quản lý, sử dụng đầu tư có hiệu quả. Nắm vững được điều đó, tỉnh Nam Định cần tăng cường các kênh thông tin để nắm bắt tốt đối tượng của quản lý như kiểm tra, thanh tra, báo cáo, khiếu nại tố cáo, giám sát xã hội thì kênh kiểm tra, thanh tra có độ tin cậy cao nhất để phát hiện tiêu cực, nhất là kiểm tra đột xuất. Đặc biệt cần tôn trọng nguyên tắc: khách quan, chính xác, trung thực, công khai, minh bạch và phải tuân theo pháp luật./.

Nâng cao vai trò của hoạt động Logistics trong đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm

TS. Hoàng Thanh Tùng

Khoa Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Lao động - Xã hội

Vệ sinh an toàn thực phẩm (VSATTP) có ý nghĩa đặc biệt quan trọng trong đời sống kinh tế xã hội của mỗi quốc gia. Thực phẩm không an toàn không những có thể là nguồn phát sinh bệnh tật cho con người mà còn là sự đe dọa cho sự phát triển giống nòi và gây ra nhiều hậu quả khác cho cộng đồng. Đảm bảo VSATTP được coi là nhiệm vụ trọng yếu mà các quốc gia đều quan tâm và là trách nhiệm đối với từng cá nhân, từng doanh nghiệp, từng tổ chức trong xã hội.

Hoạt động Logistics (giao nhận, vận chuyển, lưu kho bãi) là hoạt động không thể thiếu trong chuỗi cung ứng thực phẩm. Việc đảm bảo VSATTP không chỉ dừng lại ở khâu sản xuất, chế biến và tiêu thụ mà còn phải đảm bảo cả ở quá trình giao nhận, vận chuyển, lưu kho bãi. Bài viết đề cập đến vai trò và trách nhiệm cũng như một số các giải pháp nhằm nâng cao vai trò đảm bảo VSATTP đối với các hoạt động Logistics trong chuỗi cung ứng thực phẩm hiện nay.

Thực phẩm là nguồn cung cấp các chất dinh dưỡng cho cơ thể, là yếu tố cần thiết ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe thể chất cũng như tinh thần của con người. Thực phẩm không an toàn không những có thể là nguồn phát sinh bệnh tật cho con người mà còn là sự đe dọa cho sự phát triển giống nòi và gây ra nhiều hậu quả khác cho cộng đồng. Vì vậy, trong chuỗi cung ứng thực phẩm, đảm bảo VSATTP từ khâu sản xuất, thu mua, chế biến, lưu trữ, vận chuyển, tiêu thụ... là mối quan tâm và là nhiệm vụ hàng đầu của các cơ quan chức năng từ trung ương đến địa phương; là trách nhiệm của các cá nhân, tổ chức tham gia vào chuỗi cung ứng thực phẩm.

Theo tổ chức Y tế Thế giới, nguồn bệnh lây truyền qua thực phẩm có thể chia thành 3 nhóm chính:

- Bệnh do thực phẩm có chứa các chất độc: Chất độc có thể do vi khuẩn, vi sinh vật hoặc do hóa chất tích đọng trong thực phẩm từ quá trình chăn nuôi, trồng trọt, chế biến, vận chuyển, bảo quản, cung ứng... các chất độc có trong thực phẩm này khi vào cơ thể sẽ gây tình trạng ngộ độc cho người tiêu dùng.

- Bệnh do nhiễm trùng: Thực phẩm bị nhiễm các vi khuẩn; siêu vi khuẩn hay ký sinh trùng gây bệnh, sau khi đi vào cơ thể người qua đường tiêu hóa, chúng gây ra các bệnh lý cho con người. Ví dụ như bệnh tả; bệnh kiết lỵ, giun, sán...

- Bệnh do công nghệ mới trong sản xuất và chế biến thực phẩm gây ra: một số công nghệ mới như

biến đổi gen, chiếu xạ...có thể nâng cao chất lượng thực phẩm nhưng cũng có thể chứa đựng một số nguy cơ về an toàn cho sức khỏe con người.

Ở Việt Nam hiện nay, tỷ lệ thực phẩm không an toàn rất cao: trên 5% mẫu rau kiểm tra có dư lượng thuốc bảo vệ thực vật vượt tiêu chuẩn cho phép; 2%-6% mẫu thịt có chứa chất cấm; 7% mẫu thủy sản vi phạm các tiêu chuẩn về hóa chất, kháng sinh bị cấm và vượt giới hạn; trên 20% các cơ sở sản xuất kinh doanh, phân phối thực phẩm vi phạm các tiêu chuẩn VSATTP. Chính vì vậy, hiện nay, ngày càng nhiều người mắc các bệnh lý liên quan đến đường tiêu hóa và các bệnh về đường tiêu hóa đứng đầu trong nhóm bệnh nội khoa. Đặc biệt, những bệnh ung thư liên quan đến đường tiêu hóa như ung thư dạ dày, gan, đại tràng...ngày càng gia tăng và phần lớn là phát hiện khá muộn nên không còn khả năng cứu chữa. Trung bình mỗi năm có từ 11.000 đến 12.000 người mắc ung thư dạ dày và 8000 người tử vong; bệnh ung thư thực quản con số mắc mới tương đương với lượng người tử vong và cũng lên đến hàng nghìn người. Như vậy có thể thấy VSATTP là một vấn đề đáng báo động và cần có sự vào cuộc quyết liệt từ các cơ quan quản lý nhà nước, từ các tổ chức cũng như từ người dân nhằm ngăn chặn tình trạng mất VSATTP trong toàn bộ quá trình chuỗi cung ứng thực phẩm từ sản xuất, thu mua, chế biến, lưu trữ, vận chuyển đến mạng lưới tiêu thụ tới tay người tiêu dùng.

Hoạt động Logistics (giao nhận, vận chuyển, lưu kho bãi) là hoạt động không thể thiếu trong chuỗi cung ứng thực phẩm. Logistics giúp cho thực phẩm được lưu trữ, được giao nhận và vận chuyển từ nơi này sang nơi khác trong suốt quá trình từ sản xuất, nuôi trồng cho đến tay người tiêu dùng. Việc đảm bảo VSATTP không chỉ dừng lại ở khâu sản xuất, chế biến và tiêu thụ mà còn phải đảm bảo cả ở quá trình giao nhận, vận chuyển, lưu trữ tại các kho bãi. Mất VSATTP trong hoạt động Logistics có thể dẫn đến các dịch bệnh do nhiễm khuẩn, do ký sinh trùng hay do tồn đọng dư lượng các hóa chất bảo quản nguy hại đến sức khỏe con người. Nếu như trong khâu sản xuất, chế biến, tiêu thụ đã có những quy định cụ thể về yêu cầu đảm bảo VSATTP thì ở khâu lưu thông hay hoạt động Logistics dường như chưa được quan tâm một cách thích đáng. Pháp luật quy định khá đầy đủ về điều kiện đảm bảo VSATTP đối với cơ sở sản xuất, chế biến thực phẩm nhưng chưa có quy định về điều kiện được

lưu trữ, vận chuyển thực phẩm đảm bảo VSATTP. Đã có khá nhiều vụ việc mất an toàn vệ sinh thực phẩm xảy ra ở quá trình thực hiện các hoạt động Logistics này. Đơn cử như vụ lợn bị tiêm thuốc mê trong quá trình vận chuyển; gà bị các thương lái nhồi thức ăn trước khi đưa vào chợ hoặc bò bị nhồi nước trong quá trình lưu bãi trước khi đưa vào giết mổ.... Hình ảnh hàng trăm con lợn đã bị tiêm thuốc ngủ, nằm la liệt trong khu chuồng, chờ mang tới lò mổ; hàng loạt các xe chở gia cầm, chở súc vật không che chắn, không đảm bảo vệ sinh môi trường... được các phương tiện thông tin đại chúng đưa tin là những minh chứng rõ nét cho tình trạng mất VSATTP trong hoạt động Logistics. Trong khi người nuôi tôm cố gắng bao nhiêu để con tôm khỏe mạnh, không bị nhiễm bệnh và không tồn dư chất kháng sinh thì bản thân các thương lái, trong quá trình thu mua, lưu trữ và vận chuyển đã cố tình bơm thêm hóa chất vào để tôm thêm nặng ký. Người nông dân trồng ra nông sản cố gắng giảm thiểu sự tồn dư thuốc bảo vệ thực vật nhưng trong khâu thu mua, bảo quản và vận chuyển, nhằm giữ cho nông sản được nguyên trạng, các thương lái sẵn sàng ngâm tẩm hóa chất cho nông sản. Các hành vi này không xảy ra ở khâu sản xuất, chế biến thực phẩm mà xảy ra ở các hoạt động Logistics trong chuỗi cung ứng thực phẩm. Chúng không chỉ là hành vi gian lận thương mại mà còn là hành vi vi phạm nghiêm trọng đến VSATTP, chỉ vì chút lợi trước mắt mà những thương nhân hoạt động Logistics này sẵn sàng gây hại cho cộng đồng và là ảnh hưởng nghiêm trọng đến hình ảnh, uy tín của nông sản, thực phẩm Việt Nam trên thị trường trong và ngoài nước.

Một trong những nguyên nhân sâu xa là do hệ thống pháp luật hiện hành về VSATTP còn nhiều bất cập, hạn chế, chế tài chưa đủ mạnh để răn đe nên những người kinh doanh thực phẩm mất VSATTP cố tình vi phạm và sẵn sàng chịu phạt hành chính. Bộ luật Hình sự năm 1999 (được sửa đổi, bổ sung năm 2009) quy định: “Người nào chế biến, cung cấp hoặc bán thực phẩm mà biết rõ thực phẩm không đảm bảo tiêu chuẩn VSATTP, gây thiệt hại cho tính mạng hoặc gây thiệt hại nghiêm trọng cho sức khỏe người tiêu dùng, bị phạt tù từ 1 đến 5 năm. Phạm tội gây hậu quả rất nghiêm trọng, bị phạt tù từ 3 đến 10 năm. Phạm tội gây hậu quả đặc biệt nghiêm trọng, bị phạt tù từ 7 đến 15 năm”. Theo quy định này, yếu tố “gây hậu quả nghiêm trọng” là dấu hiệu bắt buộc trong cấu thành tội phạm về VSATTP. Mức độ “nghiêm trọng” được thể hiện ở chỗ “gây thiệt hại cho tính mạng” hoặc “gây thiệt hại nghiêm trọng cho sức khỏe người tiêu dùng”. Song chỉ có một số loại bệnh do mất VSATTP là có thể phát tác ngay như ngộ độc thức ăn, bệnh do nhiễm khuẩn và có thể xử lý được. Còn lại hầu hết hóa chất, kháng sinh trong thực phẩm bán đều gây ảnh hưởng về lâu dài, chứ không phát tác hoặc gây chết người ngay nên rất khó xử lý hình sự. Bên cạnh đó, quy định về phạm tội gây hậu quả “rất nghiêm trọng” và “đặc biệt

nghiêm trọng” cũng không có văn bản hướng dẫn chi tiết, nên phần lớn các vi phạm về VSATTP chỉ bị xử phạt vi phạm hành chính với mức phạt tối đa 100 triệu đồng đối với cá nhân, 200 triệu đồng đối với tổ chức chứ không thể khởi tố vụ án hình sự. Với mức xử phạt như vậy, có thể thấy chế tài xử phạt quá nhẹ và chưa đủ sức răn đe. Bộ Luật hình sự năm 2015 quy định theo hướng tăng nặng thêm: Người sử dụng chất cấm trong sản xuất, sơ chế, chế biến, bảo quản thực phẩm hoặc bán, cung cấp thực phẩm mà biết rõ là thực phẩm có sử dụng chất cấm sẽ bị phạt tiền từ 50-200 triệu đồng, hoặc phạt tù từ 1-5 năm. Nếu hành vi trên gây hậu quả nặng hơn, làm chết 1 người sẽ bị phạt 200-500 triệu đồng, phạt tù 3-7 năm, làm chết 2 người phạt tù đến 15 năm và làm chết 3 người trở lên phạt tù đến 20 năm. Người nào chỉ cần có hành vi sử dụng chất cấm trong sản xuất, sơ chế, chế biến, bảo quản thực phẩm sẽ đều bị xử lý hình sự, phạt tù mà không cần phải có hậu quả xảy ra như chết người hay gây tổn hại nghiêm trọng đến sức khỏe người tiêu dùng như luật cũ quy định. Tuy nhiên, cả Bộ Luật hình sự năm 1999 đến Bộ Luật hình sự năm 2015 đều chưa làm rõ được mức chế tài đối với hành vi vi phạm về VSATTP trong quá trình giao nhận, vận chuyển mà cụ thể hơn là hoạt động Logistics trong chuỗi cung ứng thực phẩm và như vậy vẫn tồn tại kẽ hở cho vi phạm về VSATTP.

Để đảm bảo VSATTP trong các hoạt động Logistics nói riêng và trong cả chuỗi cung ứng thực phẩm nói chung, ngoài các quy định và biện pháp đảm bảo VSATTP trong khâu sản xuất, chế biến thực phẩm, cần triển khai thực hiện một số giải pháp sau:

- Bổ sung chế tài xử phạt đối với hành vi vi phạm về VSATTP trong quá trình giao nhận, vận chuyển thực phẩm vào Bộ Luật hình sự 2015. Tất cả các tổ chức, cá nhân nào tiến hành giao nhận, vận chuyển thực phẩm không đảm bảo VSATTP đều bị xử phạt vi phạm hành chính, nếu biết đó là thực phẩm không đảm bảo VSATTP mà vẫn giao nhận vận chuyển thì coi đó là tình tiết tăng nặng để xử phạt từ mức phạt vi phạm hành chính đến xử lý hình sự.

- Quy định các điều kiện cụ thể đối với các tổ chức, cá nhân thực hiện các hoạt động logistics về thực phẩm: điều kiện về an toàn vệ sinh đối với phương tiện; kho tàng, bến bãi...; điều kiện về bảo quản trong suốt quá trình vận chuyển; điều kiện về nhân sự thực hiện các hoạt động này... Ví dụ như việc vận chuyển, lưu trữ gia súc, gia cầm sống buộc phải tuân thủ theo các điều kiện ngặt nghèo nhằm đảm bảo không chỉ VSATTP mà còn đảm bảo cho vệ sinh môi trường.

- Thành lập trung tâm dữ liệu về VSATTP ở cấp Trung ương và địa phương. Cấp Trung ương có thể đặt tại 3 thành phố lớn và có thể do Bộ Y tế hoặc Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn quản lý; cấp địa phương đặt tại các tỉnh và ủy quyền cho cấp Sở quản lý. Các trung tâm này có nhiệm vụ tiếp nhận và xử lý các thông tin liên quan đến đảm bảo VSATTP vào bất

cứ thời điểm nào trong ngày. Các trung tâm cũng phải được kết nối với nhau để chia sẻ các dữ liệu về VSATTP tạo điều kiện cho hoạt động quản lý xuyên suốt trong toàn chuỗi cung ứng thực phẩm

- Cấp mã số định danh diện tử cho các tổ chức, cá nhân tham gia chuỗi cung ứng thực phẩm nói chung và các tổ chức, cá nhân tham gia hoạt động Logistics trong chuỗi cung ứng thực phẩm nói riêng để có thể dễ dàng truy suất nguồn gốc ngay từ cơ sở sản xuất cho đến đơn vị phân phối khi người tiêu dùng muốn biết hoặc khi có sự cố, phát hiện ra vi phạm VSATTP xảy ra. Với mã số định danh, tổ chức, cá nhân tham gia các hoạt động cung ứng thực phẩm phải đăng ký thông tin trực tuyến với Trung tâm dữ liệu tại địa phương hoặc trung ương cho từng lô nguyên liệu hay lô thành phẩm, xác định rõ thời điểm các nguyên liệu hay các sản phẩm này được thu mua, vận chuyển; cung đường và thời gian vận chuyển... Qua đó, cơ quan chức năng hoàn toàn có thể kiểm soát được toàn bộ quá trình giao nhận, lưu trữ, vận chuyển thực phẩm, kịp thời phát hiện ra các dấu hiệu bất thường để kiểm tra xử lý ngay các vi phạm nếu có.

- Tăng cường công tác thanh kiểm tra đối với các cá nhân, cơ sở tham gia vào các hoạt động Logistics có liên quan đến thực phẩm. Phối hợp tốt giữa các

đơn vị chức năng để triển khai các hoạt động kiểm tra, giám sát về VSATTP nhằm phát hiện và ngăn chặn kịp thời, xử lý nghiêm các hành vi vi phạm. Mặc dù Quốc hội khóa XIV đã cho phép chưa thực hiện Bộ Luật hình sự năm 2015 nhưng không vì thế mà không áp dụng các chế tài nghiêm khắc với các hành vi vi phạm VSATTP trong cả chuỗi cung ứng thực phẩm, kể cả trong các hoạt động Logistics. Trong khi Bộ luật hình sự 2015 chưa có hiệu lực, các cơ quan quản lý nhà nước cần nghiêm túc thực hiện các quy định tại Nghị định 178/2013/NĐ-CP ngày 14/11/2013 của Chính Phủ quy định về xử phạt trong lĩnh vực an toàn thực phẩm, thậm chí có thể ban hành những văn bản dưới luật hướng dẫn thực hiện theo hướng tăng nặng xử phạt những hành vi vi phạm VSATTP.

Các giải pháp kể trên có thể tạo ra một số các rào cản kỹ thuật nhất định cho hoạt động kinh doanh trong chuỗi cung ứng thực phẩm nhưng sẽ phần nào ngăn chặn được những vi phạm về VSATTP xảy ra trong quá trình lưu trữ, giao nhận và lưu thông thực phẩm. Hy vọng với những giải pháp này sẽ cải thiện được tình trạng mất VSATTP, đảm bảo cho người tiêu dùng được sử dụng thực phẩm sạch và cải thiện hình ảnh về thực phẩm của Việt Nam cả trên thị trường trong nước và quốc tế./.

Nâng cao năng suất lao động...

Tiếp theo trang 68

gồm các biện pháp tài chính và phi tài chính. Hiện nay công ty đang thực hiện nhiều biện pháp để khuyến khích lao động nhưng vẫn chưa đạt được kết quả như mong muốn. Vì vậy công ty cần xem xét thêm một số biện pháp sau:

+ Cải tiến cách trả lương ở bộ phận quản lý và phục vụ, quy định rõ hạn mức, tính lương và thưởng theo năng suất trong tháng.

+ Áp dụng một số chỉ tiêu thưởng

+ Cải thiện điều kiện lao động cho công nhân viên.

+ Hoàn thiện tổ chức phục vụ nơi làm việc.

- Xác định rõ chức năng của từng phòng ban cũng như kết cấu công nhân viên cho phù hợp. Thực tế, bộ máy của công ty còn khá cồng kềnh. Thời gian nhàn rỗi của cán bộ công nhân viên còn nhiều, bị sử dụng nhiều vào việc cá nhân. Để nâng cao hiệu quả làm việc của người lao động trong công ty cần thường xuyên đánh giá năng lực của các cán bộ thông qua thành tích và kết quả công tác, thông qua việc xem xét chức năng và nhiệm vụ được giao và kết quả thực hiện, có sự điều chỉnh vị trí công tác cho phù hợp với khả năng của họ. Dùng các biện pháp thuyết phục đối với những vị trí thừa trong các phòng ban. Chấn chỉnh lại công tác quản lý các phòng ban, công ty cho phép các phòng ban phát huy tính tự chủ sáng tạo của họ.

- Có chính sách đào tạo và phát triển hợp lý. Trong những năm qua, các hình thức đào tạo tại công ty đã góp phần làm tăng thêm đội ngũ lao động có tay nghề và đảm đương được những công việc mới, tuy nhiên công ty chưa có chính sách đào tạo cụ thể, kế hoạch đào tạo và phát triển nguồn nhân lực chưa thực sự dựa trên cơ sở kế hoạch hoá nguồn nhân lực và kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp, đào tạo chưa đi đôi với chính sách đề bạt và sử dụng. Để sử dụng hiệu quả các trang thiết bị này công ty cần phải có những người lao động được đào tạo chuyên môn, tay nghề vững vàng. Muốn vậy, công tác đào tạo và phát triển trong công ty cần được xây dựng thành một kế hoạch cụ thể và tỷ mỉ, có tính đến chi phí và hiệu quả đào tạo./.

Tài liệu tham khảo

1. Các tài liệu, báo cáo về Doanh thu, nhân sự của Công ty VPIC1

2. Trần Xuân Cầu (chủ biên), Giáo trình phân tích lao động xã hội, NXB Lao động - Xã hội, Hà Nội, 2002.

3. Nguyễn Đình Phan. Cách tiếp cận mới về năng suất và việc ứng dụng vào Việt Nam. NXB Chính Trị Quốc Gia, Hà nội, 1999.

4. Mai Quốc Chánh (chủ biên). Giáo trình kinh tế lao động. NXB Giáo Dục, Hà Nội, 1999.

Ứng dụng e.Marketing trong quảng bá du lịch Thái Nguyên

Lê Quang Đăng

Trường Đại học Công nghệ thông tin & Truyền thông, Đại học Thái Nguyên

Tóm tắt: Để du lịch Thái Nguyên trở thành ngành kinh tế vững mạnh cần phải thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp như đầu tư, phát triển hạ tầng du lịch; nâng cao chất lượng dịch vụ du lịch; xây dựng và hoàn thiện cơ chế, chính sách về du lịch; nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; phát triển thị trường du lịch... trong đó, cần quan tâm đến chiến lược marketing, đặc biệt là marketing điện tử (e.marketing). Đây là chiến lược mang tính đột phá cho hoạt động quảng bá du lịch của tỉnh Thái Nguyên.

Từ khóa: E-marketing; quảng bá; du lịch; Thái Nguyên.

1. Mở đầu

Thái Nguyên là trung tâm kinh tế - xã hội lớn của vùng trung du miền núi phía Bắc có nguồn tài nguyên du lịch to lớn, với 780 di tích thắng cảnh, Trong đó có 36 di tích lịch sử, văn hóa, địa danh du lịch thắng cảnh được xếp hạng cấp quốc gia và 72 di tích lịch sử, văn hóa, địa danh du lịch được xếp hạng cấp tỉnh. Đây là những tài nguyên — tài sản du lịch quý giá của Thái Nguyên. Điều quan trọng là ngành du lịch của tỉnh cần phải khai thác triệt để những lợi thế này, đẩy mạnh chiến lược quảng bá thương hiệu du lịch để thu hút đông đảo du khách trong nước và quốc tế, xa hơn là xây dựng Thái Nguyên trở thành một trung tâm du lịch phát triển của khu vực trung du miền núi Bắc Bộ. Bài viết này phân tích thực trạng quảng bá du lịch Thái Nguyên, trên cơ sở đó đưa ra giải pháp chủ yếu e-marketing nhằm đẩy mạnh quảng bá du lịch Thái Nguyên.

2. Hoạt động quảng bá du lịch của tỉnh Thái Nguyên giai đoạn 2006 – 2016

2.1. Marketing truyền thống

Năm 2006, toàn tỉnh Thái Nguyên đón 647.000 lượt khách, trong đó có 15.000 lượt khách quốc tế, mang lại doanh thu là 60 tỷ đồng. Năm 2007, Thái Nguyên đăng cai “Năm du lịch quốc gia” với chủ đề “Về thú đô giớ ngàn - Chiến khu Việt Bắc”. Điều này đã mở ra cho Thái Nguyên nhiều vận hội mới trong phát triển du lịch, quảng bá thương hiệu, giới thiệu hình ảnh du lịch của tỉnh tới đông đảo du khách trong nước và quốc tế. Nắm bắt cơ hội này, Thái Nguyên đã triển khai nhiều hình thức marketing, trong đó các hình thức marketing truyền thống đã được khai thác triệt để. Cụ thể, trong năm 2007 hàng loạt các lễ hội, sự kiện đã được Sở Văn hóa, Thể thao và Du lịch (VHTT&DL) phối hợp với các cơ quan, ban, ngành tổ chức với quy mô lớn như: Liên hoan ca múa nhạc, Hội diễn văn hóa nghệ thuật, các sự kiện thể thao cấp tỉnh, hội chợ, triển lãm, Lễ hội truyền thống... Thông tin quảng bá về du lịch của tỉnh Thái Nguyên được đăng tải trên nhiều tờ báo, trên truyền thông của tỉnh, một số chương trình được phát sóng trên Đài truyền hình Việt Nam, và các thông tin quảng bá qua băng rôn, khẩu hiệu, áp phích được

treo trên các tuyến đường, tuyến phố của tỉnh. Thái Nguyên đã đăng cai tổ chức thành công 03 Lễ hội trà quốc tế (Festival Trà) trong các năm 2011, 2013, 2015. Đây là cơ hội rất tốt để Thái Nguyên quảng bá thương hiệu sản phẩm Trà đặc sắc của mình, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp của tỉnh tiếp cận với các doanh nghiệp trong nước và nước ngoài, đồng thời cũng là cơ hội để thu hút du khách đến với Thái Nguyên.

Các hình thức marketing này đã bước đầu mang lại những hiệu quả nhất định. Thực tế cho thấy, số lượng khách đến Thái Nguyên đã tăng lên vượt bậc, trong đó lượt khách quốc tế là 65.000 và khách nội địa là 1.865.000 lượt (Bảng 1).

Bảng 1. Số lượt khách đến Thái Nguyên 2011 – 2015

Đơn vị: lượt khách

Nội dung	2011	2012	2013	2014	2015
Tổng lượt khách	1.620.000	1.656.000	1.780.000	1.801.980	1.930.000
Khách quốc tế	36.000	32.000	32.700	70.043	65.000
Khách nội địa	1.584.000	1.624.000	1.747.300	1.731.937	1.865.000

Nguồn: Sở VHTT&DL tỉnh Thái Nguyên năm 2015

Việc triển khai mạnh mẽ các hình thức marketing truyền thống tuy mang lại nhiều hiệu quả tích cực cho hoạt động quảng bá du lịch của tỉnh, song các hình thức marketing này vẫn còn bộc lộ khá nhiều bất cập. Một trong những bất cập có thể kể đến đó là lượng thông tin và nội dung quảng bá du lịch đến được du khách không nhiều, thông tin có tính một chiều và tiếp cận đối tượng marketing không tập trung, khả năng cập nhật và tùy biến của thông tin là rất thấp. Hơn thế, kinh phí đầu tư cho các hình thức marketing này là tương đối tốn kém cùng với lực lượng tham gia marketing lớn, thiếu tập trung và chất lượng chuyên môn không cao. Ngoài ra, thời gian và địa điểm thực hiện các hình thức marketing này cũng ít nhiều cản trở đến hiệu quả của nó, nhiều thông tin quảng bá du lịch được đăng tải trên các trang báo in (báo giấy) và trên phát thanh - truyền hình không đến được với khách hàng, đặc biệt là các khách hàng mục tiêu. Chính vì những bất cập này, các nhà quản lý và các doanh nghiệp du lịch Thái Nguyên phải tìm kiếm các hình thức marketing thích hợp, mang lại hiệu quả cao hơn.

2.2. Marketing điện tử

Cùng với việc thực hiện marketing truyền thống,

tỉnh Thái Nguyên đã bước đầu tiếp cận e.marketing. Ngay từ năm 2007, tỉnh Thái Nguyên đã nhanh chóng nắm bắt xu thế phát triển công nghệ thông tin, đưa thông tin và đăng tải các thông tin về du lịch của tỉnh lên các hệ thống web, các trang thông tin, báo điện tử. Nhiều bài viết về du lịch Thái Nguyên được đăng tải trên các website của Bộ VHNT&DL, website của Tổng cục du lịch Việt Nam và website của các cơ quan thông tấn, báo chí khác. Các doanh nghiệp du lịch của tỉnh Thái Nguyên cũng đã bước đầu tiếp cận, triển khai các hình thức marketing qua thư điện tử (email marketing) và marketing di động (mobile marketing) nhằm cung cấp thông tin và giới thiệu các sản phẩm du lịch tới du khách.

Từ năm 2010 - 2016, tỉnh Thái Nguyên đã xây dựng và đưa vào hoạt động một số hệ thống web của các cơ quan thông tấn báo chí và hệ thống website của các cơ quan quản lý nhà nước về du lịch cấp tỉnh (Bảng 2). Nhiều bài viết về du lịch, nhiều thông tin du lịch Thái Nguyên đã được đăng tải trên các website như: thông tin về chính sách du lịch, các sự kiện du lịch, điểm đến du lịch, khách sạn, các sản phẩm du lịch, các điểm vui chơi giải trí, qua đó đáp ứng nhu cầu tìm kiếm về du lịch Thái Nguyên của đông đảo người dùng internet.

Bảng 2. Các website du lịch của tỉnh Thái Nguyên

Tên cơ quan	Địa chỉ website	Năm	Nội dung
UBND tỉnh Thái Nguyên	http://www.thainguynen.gov.vn	2010	Tích hợp
Đài PT-TH tỉnh Thái Nguyên	http://thainguynentv.vn	2014	Tích hợp
Báo Thái Nguyên điện tử	http://baohainguyen.org.vn	2011	Tích hợp
Sở VHNT&DL	http://thainguynentourism.vn	2016	Chuyên du lịch
BQL Khu DL Hồ Núi Cốc	http://honicocotourism.gov.vn	2011	Chuyên du lịch
BQL Khu di tích ATK	http://atkthainguynen.org.vn	2013	Chuyên du lịch

Nguồn: Sở VHNT&DL tỉnh Thái Nguyên năm 2015

Việc triển khai áp dụng e.marketing bước đầu đã mang lại một số thành công nhất định cho quảng bá du lịch của tỉnh Thái Nguyên, tuy nhiên vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế. Thực tế cho thấy, hoạt động quảng bá du lịch và cung cấp các thông tin về du lịch của tỉnh Thái Nguyên chủ yếu dựa vào website của 4 cơ quan chính: Sở VHNT&DL, UBND tỉnh Thái Nguyên, Đài Phát thanh — Truyền hình tỉnh Thái Nguyên và Báo điện tử Thái Nguyên. Tính đến nay, toàn tỉnh Thái Nguyên mới chỉ có 6 website đăng tải thông tin quảng bá về du lịch, trong đó có 3 website chuyên về du lịch và 3 website có tích hợp nội dung du lịch. Nội dung thông tin du lịch chưa thực sự phong phú, chủ yếu là giới thiệu, mô tả, tường thuật sự kiện có kèm ảnh minh họa mà chưa tích hợp được nhiều ứng dụng trên nền web như: các video clip về du lịch, các liên kết, các cổng giao tiếp trực tuyến với người dân và khách du lịch, các tính năng đặt tour, đặt phòng, tìm kiếm khách sạn, điểm du lịch, hướng dẫn du lịch, bản đồ du lịch trực tuyến,... Đặc biệt, các hệ thống web này mới chỉ có 1 ngôn ngữ là tiếng Việt, một số hệ thống web đã xây dựng tính năng cho ngôn ngữ nước ngoài nhưng lại không hoạt động.

Đối với các doanh nghiệp du lịch, việc ứng dụng CNTT cho hoạt động kinh doanh vẫn chưa được triển

khai mạnh mẽ, hầu hết các doanh nghiệp du lịch của Thái Nguyên chưa xây dựng hệ thống web riêng có tích hợp các giao tiếp trực tuyến như đặt hàng, thanh toán và hỗ trợ khách hàng trực tuyến. Hoạt động marketing, quảng bá thương hiệu, giới thiệu sản phẩm du lịch chủ yếu vẫn theo phương pháp truyền thống. Một số doanh nghiệp có thực hiện marketing qua mạng xã hội, qua tin nhắn SMS di động và qua thư điện tử nhưng hiệu quả thực tế mang lại chưa cao do các doanh nghiệp chưa quan tâm, đầu tư mạnh mẽ cho lĩnh vực này. Nhiều khách sạn lớn của Thái Nguyên chưa có hệ thống web riêng, hoạt động đăng ký (đặt phòng) trực tuyến vẫn còn phải dựa vào website của một số nhà phân phối lớn (các doanh nghiệp du lịch trong nước). Các hoạt động đăng ký tour và thanh toán chủ yếu vẫn được thực hiện trực tiếp từ trụ sở đại lý, văn phòng đại diện.

3. Giải pháp đẩy mạnh e.marketing quảng bá du lịch Thái Nguyên

- Marketing qua hệ thống các website. Để hoạt động e-marketing du lịch đạt hiệu quả cao, trong thời gian tới tỉnh Thái Nguyên cần tập trung đầu tư xây dựng mới một số website chuyên về du lịch, tập trung ở một số hướng như:

+ Xây dựng nhóm các website về quản lý du lịch. Ngoài website của cơ quan quản lý du lịch cao nhất của tỉnh, có thể xây dựng một số website quản lý du lịch cấp huyện, đặc biệt là những huyện có khu - điểm du lịch nổi tiếng như huyện Đồng Hỷ, Võ Nhai, Định Hóa và Thành phố Thái Nguyên.

+ Xây dựng nhóm các website về điểm đến du lịch. Ngoài một số điểm đến du lịch của Thái Nguyên đã có website là Hồ Núi Cốc và ATK Định Hóa, cần xây dựng thêm một số website cho các khu du lịch tiềm năng như Hang Phượng Hoàng - Suối Mỏ Gà (Võ Nhai), khu di tích khảo cổ Thần Sa (Võ Nhai), Núi Văn - Núi Võ (Đại Từ) hay làng chè Tân Cương...

+ Xây dựng nhóm các website về khách sạn phục vụ khách du lịch và ẩm thực. Một trong những quan tâm hàng đầu của khách du lịch trước khi lựa chọn điểm đến du lịch là “ăn gì - ở đâu”. Đầu tư xây dựng một số website chuyên về khách sạn và ẩm thực du lịch.

+ Xây dựng nhóm các website thương mại và kinh doanh du lịch nhằm quảng bá, giới thiệu các tour du lịch, sản phẩm du lịch, dịch vụ du lịch, đặc sản du lịch của Thái Nguyên. Đồng thời, là cầu nối quan trọng nhất giữa du lịch Thái Nguyên với du khách thập phương thông qua các hoạt động đăng ký đặt tour online và tư vấn hỗ trợ khách hàng trực tuyến.

Ngoài các chuyên trang web về du lịch, tỉnh Thái Nguyên cũng cần nghiên cứu, xây dựng và tích hợp các mục du lịch trên các trang thông tin, báo điện tử, cổng thông tin của các cơ quan, tổ chức tại tỉnh Thái Nguyên.

Xem tiếp trang 36

Bàn về lợi ích và hạn chế của hợp đồng hoán đổi rủi ro tín dụng

Th.S. Lê Thị Ngọc Phượng

Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông

Tóm lược: Phái sinh tín dụng, điển hình là hợp đồng hoán đổi rủi ro tín dụng (CDS — Credit Default Swap), được coi là phát minh tài chính hiện đại, cho phép tách rủi ro tín dụng khỏi sự sở hữu đối với tài sản. Các hợp đồng phái sinh tín dụng nói chung và hợp đồng CDS nói riêng gắn liền với quan điểm cho rằng đây là những công cụ hữu ích trong việc quản lý rủi ro tín dụng. Tuy nhiên, cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu gần đây đã đặt ra nhiều nghi vấn xung quanh vai trò của CDS trong hệ thống tài chính. Bài viết này giới thiệu lý thuyết về CDS và phân tích lợi ích cũng như rủi ro đối với thị trường tài chính.

1. Mở đầu

Gần đây, cuộc cách mạng ra đời hàng loạt công cụ tài chính phức tạp được cho rằng có thể giúp ích cho các chủ thể trên thị trường tài chính trong việc quản lý rủi ro. Nhiều người tin rằng phái sinh tín dụng nói chung và hợp đồng CDS nói riêng thông qua việc cho phép chuyển giao rủi ro tín dụng giúp phân tán rủi ro trong hệ thống tài chính. Điều này làm tăng tính thanh khoản và tính minh bạch về giá, nhờ đó giúp xây dựng hệ thống tài chính ổn định. Ngược lại, một số nhà quan sát lại tỏ ra lo ngại về nguy cơ tiềm tàng của các hợp đồng phái sinh tín dụng và mối lo ngại này đặc biệt có cơ sở khi nền kinh tế toàn cầu vừa trải qua cuộc khủng hoảng tài chính nghiêm trọng mà trong đó cái tên CDS được nhắc đến rất nhiều trong các bài phân tích.

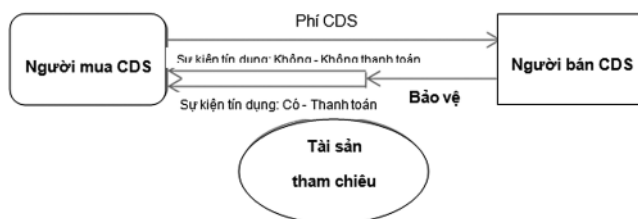
2. Hợp đồng hoán đổi rủi ro tín dụng (CDS)

2.1. Khái niệm về CDS

Công cụ phái sinh tín dụng bao gồm rất nhiều loại sản phẩm khác nhau như: hợp đồng hoán đổi rủi ro tín dụng (Credit Default Swap — CDS), hợp đồng quyền chọn tín dụng (Credit Default Option), hợp đồng trao đổi tổng số thu nhập (Total Return Swap), trái phiếu liên kết rủi ro tín dụng (Credit Linked Note)... Trong đó, CDS là sản phẩm phổ biến nhất (chiếm khoảng hơn 80% tổng mệnh giá hợp đồng phái sinh tín dụng trên thị trường) và thường được nhắc đến như là đại diện của tất cả các công cụ phái sinh tín dụng.

CDS là công cụ tài chính cho phép chuyển giao rủi ro tín dụng của một hay nhiều tài sản tham chiếu, hoặc tổ chức tham chiếu. Cụ thể, trong một hợp đồng CDS, người mua bảo hiểm (người bán rủi ro) định kỳ trả một khoản phí cho người bán bảo hiểm (người mua rủi ro) trong suốt thời hạn hợp đồng; đổi lại, người mua bảo hiểm sẽ nhận được một khoản tiền trong trường hợp sự kiện tín dụng (như đã thỏa thuận trước trong hợp đồng) xảy ra.

Hình 1: Cơ chế hoạt động của CDS



(Nguồn: Weistroffer, 2009)

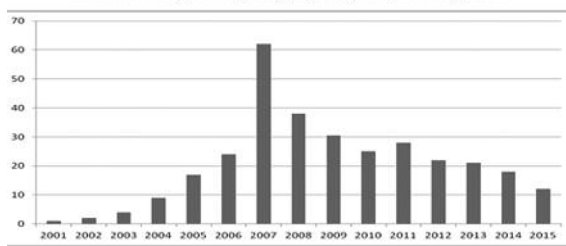
Tài sản tham chiếu có thể là một tài sản độc lập, một chỉ số hay một giỏ tài sản. Tổ chức tham chiếu có thể là một công ty hay một nhóm công ty hay bất cứ hình thức pháp nhân nào có phát sinh nợ mà không phải là một trong hai người mua hoặc bán CDS. Sự kiện tín dụng là sự kiện liên quan đến việc mất khả năng thanh toán của tổ chức tham chiếu. Theo ISDA, sự kiện tín dụng cụ thể bao gồm phá sản, mất khả năng thanh toán, tái cấu trúc doanh nghiệp...

Phí CDS (spread) là khoản phí mà người mua bảo hiểm trả cho người bán. Phí CDS do đó có thể được coi là chi phí bảo hiểm cho các khoản mất mát trong trường hợp tổ chức tham chiếu mất khả năng thanh toán. Phí CDS thường được tính theo tỷ lệ phần trăm so với mệnh giá và thường được trả theo quý, mặc dù được tính theo năm.

2.2. Thị trường CDS

Thị trường CDS có giá trị rất lớn và từng trải qua thời kỳ tăng trưởng ấn tượng, kể từ khi CDS lần đầu tiên được giới thiệu vào đầu những năm 1990 đến trước cuộc khủng hoảng tài chính năm 2007-2008. Tổng mệnh giá CDS tăng trưởng từ con số không lên đến gần 1 nghìn tỷ đô la Mỹ năm 2001. Kể từ sau năm 2001, tổng mệnh giá toàn thị trường tăng trưởng gấp đôi sau mỗi năm và đạt con số kỷ lục lên đến 62 nghìn tỷ đô la năm 2007. Tổng mệnh giá CDS sau đó giảm mạnh xuống còn 38 nghìn tỷ năm 2008, 30 nghìn tỷ năm 2009 và từ đó giảm dần xuống còn 12 nghìn tỷ đô la vào cuối năm 2015 (ISDA)

Hình 2: Tăng trưởng tổng mệnh giá thị trường CDS



(Nguồn: ISDA)

3. Lợi ích và rủi ro của CDS đối với thị trường tài chính

Nhiều nhà quan sát cho rằng khả năng cho phép chuyển giao rủi ro tín dụng phải trả giá bằng việc giảm động cơ quản lý tài sản của các ngân hàng, động cơ tiêu cực của nhà đầu tư và mối liên hệ chông chéo có thể dẫn đến sự lan truyền vô cùng tai hại khi một mất xích quan trọng thất bại. Trong khi đó thì nhiều nhà bình luận lại tin tưởng rằng phái sinh tín dụng chính là một bước phát triển khách quan của hệ thống tài chính và quả quyết rằng không phải bản thân những đặc tính của CDS mà là sự lạm dụng cũng như vấn đề về định giá mới là nguyên nhân của sự thất bại của thị trường mà kết quả của nó chính là cuộc khủng hoảng tài chính gần đây.

3.1. Lợi ích của CDS

- Công cụ quản lý rủi ro tín dụng: Trên thực tế, với những cản trở về khả năng tài chính và hệ khách hàng thì việc đa dạng hóa danh mục đầu tư một cách hoàn hảo không dễ đạt được. Trong hoàn cảnh đó, CDS cho phép người cho vay có thể tùy chỉnh danh mục rủi ro tín dụng để sao cho đạt được danh mục tối ưu. Chẳng hạn, biết rằng, ngành sản xuất ô tô và công nghiệp dầu khí có mối tương quan ngược chiều, một ngân hàng rất có thể sẽ mong muốn danh mục đầu tư của họ có chứa cả hai ngành này. Tuy nhiên, trên thực tế, một ngân hàng có thể có một số lượng lớn khách hàng trong ngành sản xuất ô tô nhưng lại không có khả năng tiếp cận với ngành công nghiệp dầu khí. Trong trường hợp này, ngân hàng có thể sử dụng CDS, bằng cách bán hợp đồng CDS ngành dầu khí, ngân hàng đã có thể “tự chế biến” rủi ro đối với ngành dầu khí, như họ mong muốn mà không cần phải thực sự thực hiện cho vay đối với các công ty dầu khí (Mengle, 2007)! Tương tự như vậy, ngân hàng cũng có thể giảm việc họ phải đối mặt với các khoản lỗ phát sinh từ rủi ro trong ngành công nghiệp sản xuất ô tô bằng việc mua bảo hiểm thông qua các hợp đồng CDS.

- Giúp tăng tính thanh khoản: Lợi ích thứ hai của CDS được nhiều nhà bình luận ủng hộ, đó là quan điểm cho rằng CDS giúp tăng tính thanh khoản của thị trường tài sản tham chiếu. Thông qua việc sử dụng công cụ CDS, ngân hàng có thể sẵn sàng giải ngân các khoản vay mà họ có thể sẽ không thể cho vay nếu họ không tiếp cận được với công cụ CDS (Stulz, 2010).

Mặc dù được phát minh với mục đích là để bảo hiểm rủi ro nhưng sau khi ra đời thì CDS lại được sử dụng rộng rãi với mục đích đầu cơ. Chính do đặc điểm của CDS khác với bảo hiểm ở chỗ hợp đồng CDS không yêu cầu người được bảo hiểm phải có lợi ích bảo hiểm thì mới được bồi thường, điều này cho phép nhà đầu tư có thể “đánh cược” với dự đoán của họ về triển vọng của một tài sản tham chiếu. Những hoạt động đầu cơ như vậy thúc đẩy sự phát triển của thị trường CDS mà nhờ đó có ảnh hưởng tích cực đến tính thanh khoản cũng như sự minh bạch giá cả trên thị trường tài sản tham chiếu (Mengle, 2007)

- Nguồn thông tin về rủi ro tín dụng: Nếu như lãi suất trái phiếu bị ảnh hưởng bởi rất nhiều yếu tố khác ngoài rủi ro mất khả năng thanh toán thì phí CDS là một chỉ báo suy thoái và đang trở thành điểm chuẩn so sánh về rủi ro tín dụng (Mengle, 2007; Weistroffer, 2009). Các nghiên cứu khẳng định CDS có một chức năng là nhận biết mức giá của rủi ro tín dụng. Cụ thể, với xu hướng nhìn thấy trước mức tín nhiệm tín dụng trong tương lai thì mức phí CDS trên thị trường cũng như diễn biến về sự thay đổi mức phí CDS là nguồn thông tin hữu ích cho việc dự đoán khả năng thay đổi bất lợi về mức tín nhiệm tín dụng. Mặc dù về dài hạn, rủi ro tín dụng có thể được định giá tương đồng giữa thị trường tín dụng phái sinh và thị trường tiền tệ, thực tế là thị trường tín dụng phái sinh có xu hướng đi trước thị trường tài sản tham chiếu trong ngắn hạn.

3.2. Rủi ro của CDS

- Làm tăng hành vi chấp nhận rủi ro và giảm sự giám sát tín dụng: Một trong những luận điểm mạnh nhất chống lại CDS liên quan trực tiếp đến việc CDS cho phép người cho vay cho vay nhiều hơn. Với sự hỗ trợ của CDS, người cho vay có thêm động lực để mở rộng hoạt động tín dụng mà không cần bận tâm nhiều đến việc đánh giá các khoản vay. Nguyên nhân là bởi vì họ đã có một tấm đệm bảo vệ khỏi rủi ro đối với các khoản vay không hiệu quả (Jackson 2007; Stulz, 2010). Bên cạnh đó, với những người cho vay có khả năng tiếp cận với thị trường CDS để bảo hiểm rủi ro tín dụng, nỗ lực của họ trong việc mở rộng hoạt động cho vay có thể trở thành động cơ để họ sẵn sàng khuyến khích khách hàng vay chấp nhận thêm rủi ro vì điều này sẽ tạo thêm nhu cầu về vốn. Những việc này sẽ làm giảm chất lượng tín dụng nói chung, mà ảnh hưởng cuối cùng là sự mất ổn định của hệ thống tài chính.

Nếu nhìn từ góc độ pháp lý, việc sử dụng CDS có thể giúp ngân hàng tránh được sự quản lý về tỷ lệ vốn. Cụ thể, bằng việc sử dụng các hợp đồng CDS, ngân hàng có thể “gia công” từ tài sản ở nhóm rủi ro cao trở thành nhóm tài sản 0% rủi ro, điều này giúp ngân hàng có thể chỉ cần nắm giữ tỷ lệ vốn thấp mà vẫn tuân thủ quy định về luật pháp.

Tương tự với việc tạo ra động cơ chấp nhận rủi ro, việc sử dụng CDS cũng khuyến khích người cho vay mở rộng hoạt động cấp tín dụng trong khi các hoạt

động giám sát tín dụng giảm đáng kể (Arnold, 2014; Stulz, 2010). Nguyên nhân là bởi vì, với việc mua bảo hiểm thông qua các hợp đồng CDS, sự thành bại của khách hàng vay không còn ý nghĩa quá lớn với người cho vay nữa. Giờ đây, trong khi người bán CDS là người mong muốn quản lý các khoản vay thì họ lại thường có ít thông tin, kỹ năng cũng như kinh nghiệm trong quản lý nợ.

- “Vấn đề chủ nợ khổng” và “lợi ích kinh tế âm”: Khi người cho vay không còn nhiều lợi ích liên quan đến sự thành bại của con nợ, những “chủ nợ khổng” sẽ trở nên miễn cưỡng và có xu hướng không nhượng bộ trong quá trình tái đàm phán để ngăn chặn sự thất bại của con nợ. Nguyên nhân là bởi vì, trong bất kỳ trường hợp nào thì người cho vay cuối cùng sẽ vẫn nhận được tiền từ tài sản mà họ nắm (Hu và Black, 2008).

Nghiêm trọng hơn, những chủ nợ với “lợi ích kinh tế âm” có động cơ rõ rệt đối với việc lợi dụng quyền kiểm soát của họ đối với công ty tham chiếu (con nợ) để đẩy họ đến chỗ phá sản (Hu và Black, 2008). Điều này nghe có vẻ phi lý nhưng trên thực tế lại hoàn toàn có khả năng xảy ra. Bằng cách đó, chủ nợ với lợi ích kinh tế âm có thể được lợi thông qua việc phá hoại các công ty tốt chỉ bởi vì họ không kịp trả lãi vay.

Bên cạnh đó, đáng chú ý cũng có những lập luận cho rằng lý thuyết “chủ nợ khổng” không phải luôn luôn đúng bởi người mua CDS (người cho vay) và người bán CDS thường có một mục tiêu chung là duy trì danh tiếng và uy tín bằng việc hợp tác với nhau để giám sát các khoản nợ.

- Rủi ro mang tính chất hệ thống: Tính chất liên kết nhiều chủ thể của CDS cùng với thị trường CDS với quy mô khổng lồ và phân tán rộng, có thể cùng nhau tạo nên hiệu ứng domino, nghĩa là chỉ cần xảy ra thất bại trong một mắt xích nào đó cũng có thể gây xáo trộn trong toàn bộ thị trường tài chính quốc tế. Khi kiểm tra tác động khi người cho vay gặp vấn đề về thanh khoản lên khách hàng vay, Song và Uzmanoglu (2010) phát hiện ra rằng, so với nhóm khách hàng vay từ chủ nợ với tính thanh khoản cao, nhóm khách hàng vay từ những chủ nợ với tính thanh khoản thấp gặp nhiều rủi ro thanh khoản hơn. Bằng chứng là phí CDS của các hợp đồng CDS mà họ là công ty tham chiếu tăng đáng kể. Nghiên cứu này cũng chỉ ra hiệu ứng domino đối với các công ty với chỉ số tín nhiệm thấp — các công ty với chỉ số tín nhiệm thấp hơn BBB, xếp hạng bởi Standard and Poor hoặc Moody), những người phải gánh chịu ảnh hưởng chuyển từ vấn đề thanh khoản của những người cho họ vay tiền.

Bàn về rủi ro hệ thống, cũng có một số quan điểm cho rằng khối lượng của các hợp đồng CDS tuy lớn về con số tuyệt đối, nhưng chỉ chiếm một tỷ lệ khá nhỏ so với các tài sản khác trong bảng cân đối kế toán, điều này ám chỉ rằng rõ ràng, mức độ rủi ro mang tính chất hệ thống mà CDS mang lại không thể là quá nghiêm trọng được (Otero, 2012)

4. Kết luận

Bài viết với mục đích giới thiệu về hợp đồng hoán đổi rủi ro tín dụng (CDS) và phân tích những lợi ích cũng như rủi ro của công cụ tài chính này đối với thị trường tài chính, trong bối cảnh Việt Nam đã từng thực hiện thí điểm vào năm 2006, 2007 nhưng cho đến nay, thị trường CDS vẫn chỉ hoạt động ở quy mô manh mún và vẫn chưa có khung pháp lý điều chỉnh sự vận động của thị trường này, mặc dù trên thế giới, trải qua cuộc khủng hoảng tài chính, nhiều nước đã điều chỉnh và dần hoàn thiện khung pháp lý, để giảm thiểu tối đa những rủi ro mà CDS có thể đem lại, trong khi vẫn phát huy được chức năng của công cụ này trong việc xây dựng thị trường tài chính hiệu quả. Đặc biệt, trong bối cảnh hiện nay khi Việt nam đang xây dựng lộ trình phát triển sàn giao dịch chứng khoán phái sinh, tuy CDS nói riêng cũng như các công cụ phái sinh tín dụng nói chung còn mới mẻ ở Việt Nam, nhưng trong dài hạn thì việc phổ biến kiến thức về các công cụ này là rất cần thiết và là một mắt xích quan trọng trong mục tiêu xây dựng chiến lược dài hơi cho sự phát triển của thị trường chứng khoán phái sinh nói chung và thị trường công cụ phái sinh tín dụng nói riêng./.

Tài liệu tham khảo

1. Arnold, M. (2012) “Banks’ Loan Screening Incentives with Credit Risk Transfer: An Alternative to Risk Retention”. University of St.Gallen, School of Finance Research Paper No.2014/2.
2. Hu, H.T.C. và Black, B.S. (2008) “Debt, equity, and hybrid decoupling: governance and systemic risk implications”. European Financial Management Journal, Vol.14, pp.1-25.
3. Mingle D. (2007) “Credit derivatives: an overview” International Swaps and Derivatives Association 2. 2007 Financial Markets Conference, Federal Reserve Bank of Atlanta.
4. Otero G.L., Rodriguez G.L.I.; Fernandez L.S. và Vivel B.M. (2012) “Determinants of Credit Risk Derivatives Use by the European Banking Industry”. Journal of Money, Investment and Banking, Issue 25.
5. Stulz, R.M. (2010) “Credit default swaps and the credit crisis.” Journal of Economic Perspectives, Vol.24, pp.73-92.
6. Weistroffer, C. (2009) "Credit default swaps: Heading towards a more stable system" (online). Deutsche Bank Research: Current Issues. Available at: http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_ENPROD/PROD000000000252032.pdf.

Phát triển chuỗi giá trị du lịch theo hướng bền vững: nghiên cứu trường hợp huyện đảo Cô Tô, tỉnh Quảng Ninh

Th.S. Nguyễn Đức Thành
Văn phòng Hội đồng nhân dân tỉnh Quảng Ninh

Theo các quy hoạch được phê duyệt, Cô Tô được xác định phát triển thành khu du lịch sinh thái - nghỉ dưỡng biển đảo cấp quốc gia gắn với khu du lịch sinh thái biển đảo cao cấp Vân Đồn. Trong những năm gần đây, ngành du lịch Cô Tô đã có những phát triển vượt bậc, lượng khách du lịch hàng năm tăng rất nhanh. Tuy nhiên, chuỗi giá trị ngành du lịch Cô Tô vẫn còn nhiều hạn chế, thiếu sự đồng bộ, thiếu sự liên kết và tính chuyên nghiệp, chưa đem lại sự hài lòng cao nhất cho du khách và chưa đem lại nguồn thu nhập tương xứng cho ngành du lịch, cũng chưa có sự đóng góp đáng kể cho ngân sách tạo nguồn kinh phí tái đầu tư cho hạ tầng và dịch vụ du lịch tại huyện đảo Cô Tô.

Trong khuôn khổ bài viết này, tác giả trình bày nghiên cứu về chuỗi giá trị ngành du lịch Cô Tô với mục đích: Hệ thống hóa các vấn đề lý luận về chuỗi giá trị và chuỗi giá trị du lịch; mô tả và phân tích chuỗi giá trị du lịch hiện nay của Cô Tô; đề xuất khuyến nghị hoàn thiện, phát triển chuỗi giá trị du lịch cho Cô Tô. Nghiên cứu này tìm cách phân tích các hoạt động du lịch hiện nay đang diễn ra ở Cô Tô, tỉnh Quảng Ninh; nghiên cứu áp dụng các mô hình quản trị chiến lược tốt nhất nhằm làm tăng giá trị chuỗi giá trị ngành và góp phần xây dựng chiến lược phát triển du lịch bền vững cho Cô Tô.

1. Chuỗi giá trị du lịch có đặc điểm gì?

Chuỗi giá trị là công cụ cơ bản để phân tích lợi thế cạnh tranh và tìm ra phương pháp nhằm xây dựng và duy trì lợi thế cạnh tranh đó (Michael E.Porter, 1985). Chuỗi giá trị có thể đóng vai trò trong việc thiết kế nên cấu trúc tổ chức, nó cung cấp một phương pháp hệ thống để chia cắt tổ chức thành những hoạt động riêng biệt, từ đó người ta có thể dùng để nghiên cứu các hoạt động diễn ra như thế nào và chúng có thể tập hợp lại thành nhóm như thế nào.

Khái niệm chuỗi giá trị (Value chain) lần đầu tiên được Michael E. Porter đưa ra năm 1985, ông cho rằng công cụ quan trọng của doanh nghiệp để tạo ra giá trị lớn hơn cho khách là chuỗi giá trị. Về thực chất, đây là một tập hợp các hoạt động nhằm thiết kế, sản xuất, bán hàng, giao hàng và hỗ trợ sản phẩm của doanh nghiệp. Chuỗi giá trị của mỗi doanh nghiệp bao gồm 9 hoạt động tổng quát, liên kết với nhau theo những

cách đặc trưng, trong đó chia ra 5 hoạt động chính (cung ứng đầu vào, quá trình sản xuất, phân phối sản phẩm, marketing-bán hàng, dịch vụ) và 4 hoạt động hỗ trợ (Cơ sở hạ tầng, quản trị nhân sự, phát triển công nghệ, thu mua). Nói đến chuỗi giá trị là nói đến một loạt những hoạt động cần thiết để biến một sản phẩm (hoặc một dịch vụ) từ lúc còn là ý tưởng, thông qua các giai đoạn sản xuất khác nhau, đến khi phân phối tới người tiêu dùng cuối cùng và loại bỏ sau khi sử dụng (Kaplinsky và Morris, 2006).

Về đặc điểm của chuỗi giá trị ngành du lịch: Qua nghiên cứu, tác giả nhận thấy, ngành du lịch là ngành đặc thù, không có bất kỳ một doanh nghiệp nào dù quy mô lớn đến đâu cũng không thể "sản xuất" ra một sản phẩm du lịch hoàn hảo, bởi vì tài nguyên du lịch thường gắn với tài nguyên quốc gia, vùng lãnh thổ và quá trình vận tải phải sử dụng tài nguyên của quốc gia (đường, sông, biển, không gian). Chuỗi giá trị du lịch có sự tham gia của rất nhiều ngành, tổ chức, địa phương, có sự tham gia trực tiếp và sự tham gia gián tiếp. Các hoạt động chính của chuỗi giá trị du lịch bao gồm: (1) Quảng bá, xúc tiến du lịch, (2) Vận tải, (3) Lưu trú, (4) Dịch vụ ăn uống; (5) Thăm quan, vui chơi, giải trí, (6) Mua sắm, (7) Chăm sóc khách hàng. Thành phần trực tiếp tham gia vào các khâu của chuỗi giá trị du lịch bao gồm: (1) Đối với khâu quảng bá, xúc tiến du lịch: Các cơ quan chức năng, các doanh nghiệp du lịch; (2) Vận tải: Ngành giao thông, hãng hàng không, các doanh nghiệp ô tô khách, taxi, vận tải khách thủy, các gia đình cho thuê xe máy, xe đạp; (3) Lưu trú: Các khách sạn, nhà nghỉ, khu resort, nhà dân; (4) Dịch vụ ăn uống: Các nhà hàng, khách sạn, các hộ dân địa phương; (5) Thăm quan, vui chơi, giải trí: Ban quản lý các điểm thăm quan, khu di tích, các điểm dịch vụ văn hóa, lực lượng hướng dẫn viên, thuyết minh viên, tình nguyện viên; (6) Mua sắm: Các cửa hàng, các hộ dân bán hàng thủ công mỹ nghệ, đặc sản của địa phương; (7) Chăm sóc khách hàng: Các cơ quan chức năng, các doanh nghiệp du lịch, các cơ sở dịch vụ.

Các giá trị của các khâu trong chuỗi giá trị du lịch đem lại cho khách du lịch: (1) Quảng bá, xúc tiến du lịch: Cung cấp thông tin về các tour tuyến du lịch, các địa điểm thăm quan, các dịch vụ, giá cả dịch vụ; (2) Vận tải: Sự an toàn, thuận tiện cho khách du lịch; (3) Lưu trú: Đem lại sự thoải mái cho khách du lịch; (4) Dịch vụ ăn uống: Mang đến cho khách du lịch giá trị

văn hóa ẩm thực của địa phương; (5) Thăm quan, vui chơi, giải trí: Đem lại cho du khách sự trải nghiệm, khám phá, giá trị tâm linh, sự thư giãn; (6) Mua sắm: Giúp du khách có những món quà kỷ niệm, những đặc sản của địa phương để làm quà; (7) Chăm sóc khách hàng: Khách hàng được phản hồi thông tin, kiến nghị với các cơ quan chức năng, các doanh nghiệp du lịch, các đoàn vị dịch vụ để có được chất lượng phục vụ tốt hơn.

2. Chuỗi giá trị ngành du lịch Cô Tô hiện nay có đặc điểm gì?

Về tiềm năng du lịch của huyện đảo Cô Tô: Cô Tô là một huyện đảo nằm ở vị trí có nhiều tiềm năng phát triển kinh tế trên biển, du lịch. Quần đảo Cô Tô có vị trí chiến lược, đặc biệt quan trọng về an ninh quốc phòng để làm cơ sở vạch đường cơ bản khi hoạch định đường biên giới trên biển của Việt Nam. Huyện Cô Tô là một quần đảo với 50 hòn đảo lớn nhỏ, trong đó có 3 đảo lớn: đảo Cô Tô, đảo Thanh Lân và đảo Trần. Diện tích tự nhiên phần đất nổi của huyện là 47,43 km² (4.743,37 ha). Các bãi biển Cô Tô sạch, đẹp với dải cát trắng mịn, một số bãi biển có sóng lớn, là điều kiện thuận lợi để phát triển du lịch thể thao lướt ván, lướt sóng và bơi lội.

Về điều kiện phục vụ du lịch: Phương tiện vận tải hành khách trên biển, kết nối Cô Tô với đất liền gồm 17 tàu cao tốc và 3 tàu gỗ, tổng sức chở khoảng 2.000 người 01 lượt; vận tải phục vụ khách du lịch trên đảo gồm trên 200 xe điện, 34 xe ô tô, trên 300 xe máy. Về cơ sở lưu trú, Cô Tô có 15 khách sạn, 30 nhà nghỉ với 1.000 phòng nghỉ, có thể đáp ứng cho 3.000 khách du lịch nghỉ qua đêm, còn lại khách du lịch nghỉ lại trong nhà dân theo mô hình “du lịch cộng đồng”. Cô Tô hiện có 54 nhà hàng phục vụ ăn uống đăng ký kinh doanh; một số nhà nghỉ cũng tổ chức phục vụ khách nghỉ trọ về ăn uống. Về viễn thông, Cô Tô có 60 điểm internet không dây (wifi); là địa điểm du lịch đầu tiên trên cả nước cung cấp dịch vụ internet wifi miễn phí, đây là điểm mạnh của du lịch Cô Tô. Về hạ tầng phục vụ mua sắm: Cô Tô hiện có 2 chợ, đang được nâng cấp; hoạt động thương mại trên địa bàn huyện ngày càng sôi động; du khách có thể dễ dàng mua được các loại hải sản ở khắp nơi trên đảo.

Về đặc điểm khách du lịch Cô Tô: Thống kê 5 năm gần nhất về số lượng khách du lịch Cô Tô cho thấy: Đa số khách du lịch có tuổi đời còn trẻ, độ tuổi từ 18 đến dưới 25 chiếm 31.9%, từ 25 đến dưới 30 chiếm 36.3%, chỉ có gần 2% là khách từ 60 tuổi trở lên. Thu nhập của họ còn thấp, theo thống kê, có khoảng 75% khách du lịch thu nhập hàng tháng chưa đến 10 triệu VNĐ (Khoảng 500 USD). Số du khách đi làm chưa đến 03 năm hoặc chưa đi làm chiếm 40% là khách hàng thuộc đối tượng này. Họ chủ yếu đi du lịch theo hình thức dã ngoại cùng bạn trai/bạn gái (42,5%) hoặc nhóm bạn (33,1%) và thời gian lưu trú ít, thường là 2

ngày 1 đêm (56,9%), 3 ngày 2 đêm (29,4%), 4 ngày 3 đêm (10,6%) chỉ có 3,1% lưu trú nhiều hơn 4 ngày 3 đêm, qua đó ta cũng thấy nhu cầu nghỉ dưỡng của khách là rất ít. Khách du lịch biết đến Cô Tô chủ yếu qua truyền thông (truyền miệng 20%, internet và quảng cáo 56%) các công ty lữ hành có vai trò rất thấp trong việc thu hút du khách (13,1%). Điều đáng mừng đối với du lịch Cô Tô là lượng khách trở lại lần thứ 2 chiếm tỷ lệ rất cao (20%) thậm chí có đến 3,1% du khách trở lại lần thứ 3. Đặc điểm chính thu hút du khách của Cô Tô là bãi biển đẹp (49,4%) và sinh thái còn mang đậm dấu ấn tự nhiên (30%).

Phân tích chi phí cho các khâu của chuỗi giá trị du lịch Cô Tô: Tác giả đã tiến hành khảo sát đối với các doanh nghiệp vận tải, các cơ sở lưu trú, các nhà hàng, các hộ dân làm dịch vụ cho thuê xe máy, cho thuê thuyền và phỏng vấn trực tiếp nhiều khách du lịch để có thông tin về chi phí của khách du lịch như sau: (1) Về chi phí lưu trú: Thông thường chi phí lưu trú chiếm tỷ lệ khá lớn trong tổng chi phí của du khách, nhưng tại Cô Tô, tỷ lệ chi phí cho lưu trú khá khiêm tốn, chỉ chiếm khoảng 9% cho du khách nghỉ qua 1 đêm và khoảng 13% cho du khách nghỉ qua 2 đêm. Chi phí cho lưu trú trong chuỗi giá trị du lịch thường khoảng 25% - 30% là chấp nhận được; có khoảng 15% du khách có nhu cầu lưu trú khách sạn cao cấp hơn, họ sẵn sàng trả 50USD/ngày/2 người và 95USD/2 ngày/2 người. (2) Chi phí cho vận tải: Theo danh mục chi phí của du khách, rõ ràng chi phí cho thuê xe để di chuyển trên đảo và thuê thuyền là rất lớn. Bên cạnh việc đem lại cho du khách những cảm giác mới mẻ và thích thú (đi xe máy cùng nhau trên những con đường có nhiều cây cối, đi qua các khu rừng, dọc bãi biển) là việc gia tăng chi một cách đáng kể, nó không có lợi cho phát triển chung của chuỗi, mà chỉ có lợi cho 1 bộ phận những người cho thuê xe, nó cũng làm cho giao thông phức tạp, tăng khí thải. (3) Chi phí mua sắm: Tỷ lệ mua sắm cũng mất cân bằng, lần lượt là 29% và 23% đối với du khách lưu trú 1 đêm và 2 đêm. Vì sao tỷ lệ mua sắm cao như vậy? Điều này hoàn toàn không phải du khách dành quá nhiều tiền cho mua sắm. Lý do 1 phần các chi phí khác chưa tương xứng (ví dụ chi phí lưu trú thấp) 1 phần do sản phẩm mua sắm của Cô Tô còn nghèo (chủ yếu hiện nay du khách mua mực một nắng về làm quà với giá khoảng 500.000 VNĐ (25 USD)/1 kg. Chính vì vậy, để khâu mua sắm trong chuỗi phát triển, tối đa hóa được lợi nhuận, du lịch Cô Tô cần phải thay đổi vấn đề này bằng những giải pháp cụ thể. (4) Chi phí cho các hoạt động dịch vụ: Chi phí cho các hoạt động dịch vụ trên đảo cũng rất ít, thực tế cho thấy du khách chỉ chi trả một khoản tiền nhỏ cho việc thuê phao bơi, dụng cụ nấu ăn để tự nấu, chất đốt,... hoặc thuê thuyền tự chèo theo giờ. Nếu lưu trú nhiều du khách có thời gian sẽ sử dụng các phòng hát tập thể, đây là vấn đề mà khâu tổ chức các hoạt động du lịch cần phải khai thác, nâng cao hiệu quả kinh tế mang lại sự hài lòng cho du khách.

3. Cần có những giải pháp, kế hoạch nào để gia tăng giá trị cho chuỗi giá trị du lịch Cô Tô?

Giải pháp về giao thông: Cô Tô cần có các tuyến giao thông công cộng nối các điểm du lịch chính và phải xác định phương tiện công cộng là phương tiện chủ yếu của du khách. Với định hướng xây dựng du lịch sinh thái cao cấp cho tương lai, Cô Tô cần có những đầu tư khác biệt ở giao thông và giao thông công cộng nhằm tạo nên sức hút cho du khách bằng sự khác biệt và bảo vệ môi trường, tàu điện nối các điểm du lịch sinh thái là một phương tiện lý tưởng cho mục tiêu này. Ngoài ra, có thể xem xét thực hiện đầu tư cáp treo vượt biển, kết nối các đảo gần nhau, tạo nên mạng lưới giao thông an toàn, thân thiện môi trường kết hợp với tham quan ngắm cảnh khi tham gia giao thông cho du khách. Các ngành chức năng của tỉnh Quảng Ninh và chính quyền huyện Cô Tô cần có các cơ chế khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư các phương tiện tàu cao tốc hiện đại hoạt động trên tuyến Vân Đồn - Cô Tô, Hạ Long - Cô Tô; có chế tài đủ mạnh để răn đe các vi phạm; xây dựng thêm các tuyến giao thông kết nối với Cát Bà, Hạ Long, Trà Cổ, Quan Lạn - Minh Châu; bổ sung các dự án sân trực thăng và bãi đáp máy bay tư nhân, bến du thuyền, bến đỗ thủy phi cơ, để kết nối Cô Tô với Khu hành chính - kinh tế đặc biệt Vân Đồn, đón du khách thượng lưu; vận động các công sở và nhân dân sử dụng các phương tiện vận tải thân thiện môi trường (xe đạp điện, xe máy điện, xe ô tô điện); có lộ trình cấm hoàn toàn xe máy, xe ô tô chạy xăng, dầu.

Giải pháp về lưu trú: Cần khuyến khích đầu tư phát triển thêm những khách sạn hạng sang, những nhà hàng, quầy bar có chất lượng tốt; tăng tỷ lệ khách sạn đạt chuẩn 3*; xây dựng các resort sinh thái, các căn hộ cho thuê theo hình thức homestay. Hiện nay, huyện Cô Tô đang thử nghiệm mô hình phòng ngủ toa tàu, các căn nhà gỗ di động ở các bãi biển, du khách rất thích thú và đơn đặt phòng cao hơn rất nhiều so với khả năng phục vụ, cần có sự khuyến khích những sáng tạo như vậy. Bên cạnh đó, cũng cần phải có những tiên liệu về sự phát triển các dịch vụ này trong tương lai để định hướng, quy hoạch và quản lý một cách hiệu quả, không làm ảnh hưởng đến môi trường, mỹ quan.

Giải pháp về sản phẩm, dịch vụ du lịch: Sản phẩm du lịch là yếu tố thu hút du khách và cũng là khâu có khả năng gia tăng giá trị cho chuỗi rất cao, hiện nay du khách đang trả cho khâu này rất thấp vì lý do nghèo nàn về sản phẩm, dịch vụ. Về dịch vụ ăn uống, bên cạnh việc nâng cao hiệu quả kinh doanh các nhà hàng thông thường, cần phát triển thêm các nhà hàng cao cấp; cần chú ý đến kinh doanh nhượng quyền, tạo điều kiện cho những thương hiệu ăn uống vào Cô Tô. Cần sáng tạo thêm các mặt hàng lưu niệm, những địa điểm chụp ảnh đẹp, đặc trưng và trả phí; khuyến khích đầu tư các trung tâm thương mại với sự đa dạng

về hàng hóa, phục vụ nhu cầu shopping của đa số du khách. Xây dựng dự án và kêu gọi đầu tư thành lập một công viên du lịch sinh thái với tổ hợp các loại hình dịch vụ, cảnh quan hấp dẫn với hình thức bán vé 1 cửa vào cổng cho tất cả các dịch vụ vui chơi, giải trí.

Giải pháp phát triển các ngành, nghề hỗ trợ du lịch: Do Cô Tô là huyện đảo xa đất liền, việc cung ứng các nhu cầu thiết yếu đến người tiêu dùng bị gia tăng chi phí rất cao, vì thế cần có chính sách định hướng và ưu tiên phát triển một số ngành, nghề quan trọng nhằm đáp ứng nhu cầu thiết yếu cho các sinh hoạt trên đảo với chi phí hợp lý. Cô Tô cần có quy hoạch vùng và chính sách hỗ trợ nông dân chăn nuôi bò, dê, lợn và trồng các loại cây ngũ cốc, rau để phục vụ tại chỗ trên đảo; xây dựng và phát triển các trung tâm hậu cần nghề biển, phát triển hậu cần nghề biển để mang lại nguồn cung dồi dào cho các sản phẩm chế biến từ thủy sản bán cho du khách. Chính quyền huyện Cô Tô cần liên kết với các doanh nghiệp trong đất liền để mở những cửa hàng giới thiệu sản phẩm nhằm phục vụ du khách tham quan và mua sắm./.

Tài liệu tham khảo

1. Nguyễn Viết Thái, “Nguyên lý xác định sức cạnh tranh của doanh nghiệp du lịch Việt Nam theo tiếp cận marketing và chuỗi cung ứng giá trị”, Tạp chí Khoa học thương mại (Việt Nam) số 30/2009;
2. Trần Mạnh Chí và Đồng Xuân Đám, “Tổ chức quản trị chuỗi cung ứng tại các doanh nghiệp khách sạn” Tạp chí Tài chính doanh nghiệp (Việt Nam) số 4 — 2013;
3. An Thị Thanh Nhân, “Chuỗi cung ứng dịch vụ: Hướng đến của doanh nghiệp Việt Nam”, Tạp chí Thuế nhà nước (Việt Nam) số 20 (282) kỳ 04/5/2010;
- 4 Ủy ban nhân dân huyện Cô Tô, tỉnh Quảng Ninh (2013), “Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội huyện Cô Tô giai đoạn giai đoạn 2014 - 2020, tầm nhìn đến 2030”;
5. Ủy ban nhân dân huyện Cô Tô, tỉnh Quảng Ninh, “Báo cáo kết quả hoạt động mùa du lịch hè” (các năm 2011, 2012, 2013, 2014);
6. Đảng bộ huyện Cô Tô, tỉnh Quảng Ninh (2010), “Nghị quyết Đại hội Đảng bộ huyện Cô Tô lần thứ V, nhiệm kỳ 2015 — 2020”;
7. Ủy ban nhân dân tỉnh Quảng Ninh (2014), “Quy hoạch tổng thể phát triển du lịch tỉnh Quảng Ninh đến năm 2020 và tầm nhìn đến 2030”;
8. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2011), “Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội vùng biển đảo Cô Tô, tỉnh Quảng Ninh đến năm 2020”.

Thực trạng và giải pháp kiểm soát chi ngân sách tại Việt Nam

TS. Nguyễn Hồng Hà

Bộ môn Tài chính-Ngân hàng, Đại học Trà Vinh

1. Tổng quan về chi ngân sách nhà nước

Chi NSNN là quá trình Nhà nước phân bổ và sử dụng các quỹ tiền tệ đã được tập trung vào ngân sách nhằm đảm bảo thực hiện các chức năng của Nhà nước theo những nguyên tắc nhất định. Chi NSNN là quá trình phân phối lại các nguồn tài chính đã được tập trung vào NSNN và đưa chúng đến mục đích sử dụng. Vì thế, chi NSNN là những việc cụ thể không chỉ dừng lại trên các định hướng mà phải phân bổ cho từng mục tiêu, từng hoạt động và từng công việc thuộc chức năng của Nhà nước.

Theo Luật số 01/2002/QH11 ngày 16/12/2002 về Ngân sách nhà nước (Hiện nay đã có Luật NSNN số 83/2015/QH13 ngày 25/6/2015 nhưng đến 01/01/2017 mới có hiệu lực thi hành) và Nghị định 60/2003/NĐ-CP ngày 06/06/2003 thì chi NSNN bao gồm các khoản: chi đầu tư phát triển; chi thường xuyên; chi trả nợ gốc và lãi các khoản tiền do Chính phủ vay; chi viện trợ của ngân sách trung ương cho các chính phủ và tổ chức ngoài nước; chi cho vay của ngân sách trung ương; Chi trả gốc và lãi các khoản huy động đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng; Chi bổ sung Quỹ dự trữ tài chính; Chi bổ sung ngân sách cấp trên cho ngân sách cấp dưới và Chi chuyển nguồn ngân sách từ ngân sách năm trước sang ngân sách năm sau.

2. Thực trạng chi ngân sách nhà nước tại Việt Nam

2.1. Tình hình kinh tế - xã hội giai đoạn 2011-2015

Trong bối cảnh tình hình thế giới diễn biến rất phức tạp, kinh tế phục hồi chậm hơn dự báo. Khủng hoảng nợ công diễn ra trầm trọng ở nhiều quốc gia. Trong nước, khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu làm cho những yếu kém nội tại của nền kinh tế bộc lộ nặng nề hơn; thiên tai, dịch bệnh gây thiệt hại lớn trong khi yêu cầu bảo đảm an sinh xã hội, tăng cường quốc phòng an ninh ngày càng cao.

Về tăng trưởng kinh tế, tính chung cả giai đoạn 2011-2015, tăng trưởng bình quân toàn nền kinh tế ước đạt 5,91%, thấp hơn so với mức 6,32% của giai đoạn 2006-2010, đồng thời cũng không đạt được kế hoạch tăng trưởng 6,5-7% như mục tiêu kế hoạch nhưng vẫn đứng vào hàng các nền kinh tế có tốc độ tăng trưởng cao của khu vực và thế giới.

Tăng trưởng kinh tế và một số chỉ tiêu chưa đạt kế hoạch đề ra. Năng suất, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế còn thấp. Sản xuất kinh doanh và xuất khẩu của khu vực kinh tế trong nước,

nhất là nông sản còn nhiều khó khăn, liên kết giữa doanh nghiệp FDI và doanh nghiệp trong nước còn hạn chế. Sản xuất nông nghiệp hiệu quả chưa cao. Dịch vụ tăng thấp hơn giai đoạn trước, du lịch chưa trở thành ngành kinh tế mũi nhọn.

Bảng 1: Tăng trưởng kinh tế qua các kế hoạch 5 năm, % so với cùng kỳ

	2001-2005	2006-2010	2011-2015
Tăng trưởng chung	6.9	6.32	5.91
Nông, lâm, thủy sản	3.9	3.53	3.05
Công nghiệp, xây dựng	8.7	6.38	6.92
Dịch vụ	7.0	7.64	6.32

Nguồn: Tính toán từ số liệu của Tổng cục Thống kê

2.2 Thực trạng chi NSNN giai đoạn 2011-2015

Tổng chi NSNN giai đoạn 2011-2015 bằng khoảng 2 lần so với giai đoạn 2006-2010, trong đó chi đầu tư phát triển bằng khoảng 1,7 lần, chi trả nợ bằng khoảng 1,83 lần, chi thường xuyên bằng khoảng 2,53 lần.

Trong tổng chi NSNN giai đoạn 2011-2015, chi thường xuyên chiếm khoảng 63-64% (giai đoạn 2006-2010 chiếm 55,2%) chủ yếu là tăng chi cho con người, bao gồm cả chi tiền lương và an sinh xã hội; chi đầu tư phát triển giảm mạnh so với các giai đoạn trước từ 31,2% (giai đoạn 2001-2005) xuống 28,8% (giai đoạn 2006-2010) và còn khoảng 23,0% (giai đoạn 2011-2015).

Riêng trong năm 2015, Chi đầu tư phát triển tăng 21,5% so với dự toán đầu năm và tăng 33,66 nghìn tỷ đồng so với số báo cáo Quốc hội, chủ yếu do tăng giải ngân 30 nghìn tỷ đồng bổ sung kế hoạch vốn ODA; chi thường xuyên tăng 1,7% so với dự toán, tăng 528 tỷ đồng so với số báo cáo Quốc hội; đặc biệt, chi từ nguồn vượt thu NSNN tăng 69,37 nghìn tỷ đồng.

Bội chi NSNN năm sau cao hơn năm trước, không đạt mục tiêu đề ra. Nợ công ngày càng tăng nhanh và đang tiệm cận đến mức trần cho phép. Trong đó, nợ Chính phủ đã vượt trần (cuối năm 2015 là 50,3% GDP). NSNN còn nợ nhiều khoản chi, nhất là nợ chi cho chính sách an sinh xã hội. Tỷ trọng chi thường xuyên tăng nhanh, chi đầu tư phát triển giảm mạnh. Kỳ luật, kỷ cương tài khóa và các nguyên tắc cân đối, quản lý tài chính - ngân sách chưa được chấp hành nghiêm theo quy định của pháp luật.

Bội chi NSNN luôn ở mức cao (năm 2013 là 5,5%, quyết toán lên tới 6,6%, năm 2014 là 5,3%, năm 2015 là 5% GDP), không đạt mục tiêu đề ra là đến năm 2015 bội chi NSNN (bao gồm cả trái phiếu chính phủ) là 4,5% GDP, dẫn đến nợ công tăng nhanh và đến năm 2015 đã chạm ngưỡng an toàn (nợ công đến năm 2015 khoảng 64% trong khi ngưỡng an toàn quy định là 65% GDP).

Trong 09 khoản chi NSNN ở Việt Nam: chi đầu tư phát triển; chi thường xuyên; chi trả nợ gốc và lãi các khoản tiền do Chính phủ vay; chi viện trợ của ngân sách trung ương cho các chính phủ và tổ chức ngoài nước; chi cho vay của ngân sách trung ương; Chi trả gốc và lãi các khoản huy động đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng; Chi bổ sung Quỹ dự trữ tài chính; Chi bổ sung ngân sách cấp trên cho ngân sách cấp dưới và Chi chuyển nguồn ngân sách từ ngân sách năm trước sang ngân sách năm sau, để tài tập trung làm rõ 03 khoản chi cơ bản nhất. Đó là:

- Chi thường xuyên: Chi NSNN, do sức ép về tiền lương và các chính sách an sinh xã hội, tỷ trọng chi thường xuyên trong tổng chi NSNN giai đoạn 2011-2015 là 64,8%, tăng khoảng 10% so với giai đoạn 2006-2010. Năm 2015 tỷ trọng này khoảng 67,5% chi NSNN;

- Chi đầu tư phát triển: Chi đầu tư phát triển, do tỷ trọng chi thường xuyên tăng nhanh nên tỷ trọng chi đầu tư phát triển trong tổng số chi NSNN giảm lớn, mức bố trí chi đầu tư phát triển trong giai đoạn 2011-2015 là 18%, trong khi giai đoạn 2006-2010 là 25%. Năm 2015 tỷ trọng này là 17,1%.

Chi đầu tư phát triển nhỏ hơn mức bội chi NSNN (năm 2014 trong khi mức bội chi NSNN là 224.000 tỷ thì chi đầu tư phát triển chỉ 163.000 tỷ; năm 2015 bội chi NSNN 226.000 tỷ thì chi đầu tư phát triển chỉ 195.000 tỷ).

- Chi trả nợ gốc và lãi các khoản tiền do Chính phủ vay: Về chi trả nợ, vài năm gần đây NSNN không có khả năng trả các khoản nợ đến hạn nên từ năm 2013 đã phải thực hiện vay đảo nợ. Số đảo nợ hàng năm khá lớn và tăng nhanh: Năm 2013 đảo nợ khoảng 40.000 tỷ thì năm 2014 khoảng 77.000 tỷ. Nguyên nhân chính của hiện tượng này là việc phần lớn trái phiếu phát hành kể từ 2009 có kỳ hạn rất ngắn, 1-3 năm. Thời điểm đáo hạn số nợ này bắt đầu từ 2011 nên tổng nợ gốc phải trả tăng mạnh. Sự xuất hiện của các loại tín phiếu ngắn hạn (kỳ hạn 3 và 6 tháng, đáo hạn trong năm) cũng đẩy số nợ gốc phải trả tăng lên. Trong năm 2015 số đảo nợ đã lên tới 130.000 tỷ (năm sau cao hơn năm trước khoảng 1,7 đến gần 2 lần).

Về trả lãi, báo cáo dựa trên số liệu của Bộ Tài chính và Ngân hàng Phát triển Châu Á cho biết số tiền từ NSNN chi ra đã tăng cao, ước tính lên 83.410 tỉ đồng năm 2015 từ mức 68.059 tỉ đồng năm 2014, 48.130 tỉ đồng năm 2013, 39.884 tỉ đồng năm 2012, và 29.786 tỉ đồng năm 2011.

Như vậy, chi trả lãi đã chiếm một tỷ lệ lớn trong thu chi ngân sách. Cụ thể, so với tổng chi, chi trả lãi chiếm tỷ lệ ngày càng lớn, từ 3,2% năm 2010 tăng lên 6,7% năm 2014.

Xét về số tuyệt đối thì chi trả lãi năm 2014 tăng gấp 2,6 lần so với năm 2010. Chi trả lãi chỉ thấp hơn chi cho giáo dục đào tạo (chiếm 17,3%), lương hưu và an sinh xã hội (10,8%) và quản lý hành chính (9,7%) và lán át

các khoản chi thường xuyên khác. Tỷ lệ thu ngân sách dành để trả lãi thường xuyên ở mức cao, ước tính lên đến 9,2% cho năm 2015.

2.3. Những thành tựu đạt được

Mặc dù còn nhiều khó khăn, nhưng chi NSNN luôn ưu tiên phát triển sự nghiệp kinh tế - xã hội. Trong 5 năm qua tỷ lệ chi này đều tăng qua các năm. Năm 2011 chiếm 59,3% trong tổng chi thì năm 2014 chiếm 69,06% và năm 2015 ước tính chiếm 66,86%. Trong chi thường xuyên, ngân sách Nhà nước luôn chú trọng chi phát triển giáo dục đào tạo, bảo đảm chăm sóc sức khỏe nhân dân, đảm bảo phát triển sự nghiệp kinh tế. Tỷ lệ chi giáo dục đào tạo năm 2011 là 12,62% thì năm 2015 là 16,05%; chi sự nghiệp y tế năm 2011 tăng từ 3,93% lên 5,90% vào năm 2014; chi sự nghiệp kinh tế tăng từ 5,78% năm 2011 lên 7,12% năm 2014. Để kinh tế phát triển bền vững, trong những năm qua chi sự nghiệp khoa học, công nghệ và môi trường ngày càng được tăng cường, năm 2011 tỷ lệ chi là 0,73% thì năm 2015 là 0,85%.

Chi NSNN so với GDP bình quân năm thời kỳ 2006-2010 chiếm 35,09% và thời kỳ 2011-2014 chiếm 28,90%. Trong cơ cấu chi, chi phát triển sự nghiệp kinh tế - xã hội từ năm 2006 đến nay đều tăng. Bình quân mỗi năm thời kỳ 2006-2010 chiếm 54,65% và thời kỳ 2011-2014 chiếm 64,04%; trong đó, chi cho giáo dục, đào tạo và sự nghiệp y tế bình quân mỗi năm qua các thời kỳ lần lượt là: Thời kỳ 2006-2010 chiếm 13,53% và 4,51% và thời kỳ 2011-2014 chiếm 14,33% và 4,57%. Tỷ lệ chi đầu tư phát triển có xu hướng giảm dần do thực hiện tái cơ cấu đầu tư công. Theo đó, Nhà nước bố trí sắp xếp lại đầu tư xây dựng cơ bản, đình hoãn, gián một số công trình xây dựng trong thời gian qua. Chi đầu tư phát triển bình quân năm thời kỳ 2001-2005 chiếm 31%, thời kỳ 2006-2010 chiếm 15% và thời kỳ 2011-2014 chiếm 24,44%.

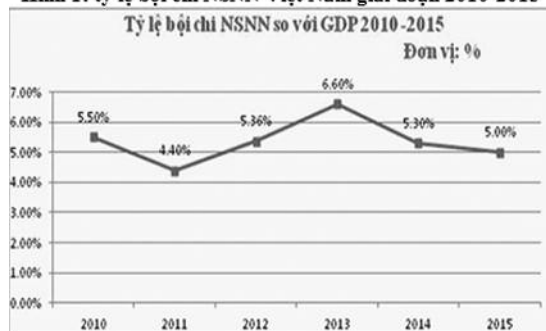
Giai đoạn 2011-2015, tỷ trọng huy động ngân sách từ nền kinh tế có xu hướng giảm, trong khi phải chịu sức ép lớn trong bố trí chi NSNN, chi trả nợ tăng nhanh, khiến bội chi NSNN ở mức cao hơn kế hoạch. Tuy nhiên, dư nợ công, dư nợ Chính phủ và dư nợ nước ngoài của quốc gia giai đoạn 2011-2015 vẫn được giữ trong phạm vi cho phép. Ước tính đến cuối năm 2015, dư nợ công khoảng 61,3% GDP, dư nợ Chính phủ khoảng 48,9% GDP và dư nợ nước ngoài của quốc gia khoảng 41,5% GDP, trong giới hạn cho phép (dư nợ công không quá 65% GDP, dư nợ Chính phủ và dư nợ nước ngoài của quốc gia không quá 50%). Các khoản vay nợ đều được trả đầy đủ, đúng hạn; từng bước cơ cấu lại danh mục nợ, kéo dài thời hạn vay nhằm giảm dần áp lực trả nợ, đảo nợ.

2.4. Những hạn chế còn tồn tại

Thu ngân sách Nhà nước tăng qua các năm, nhưng chưa đáp ứng được nguồn chi cho phát triển đất nước đang trong thời kỳ cần đầu tư nhiều. Vì vậy, tỷ lệ bội

chi ngân sách Nhà nước so với GDP hàng năm vẫn ở mức cao. Năm 2011 bội chi ngân sách Nhà nước bằng 4,4% GDP; 2012 bằng 5,36%; 2013 bằng 6,6%; 2014 bằng 5,3% và năm 2015 là 5,0%.

Hình 1: tỷ lệ bội chi NSNN Việt Nam giai đoạn 2010-2015



(Nguồn: Tổng cục thống kê, 2010 – 2015)

Bên cạnh đó, việc quản lý, điều hành chi đầu tư phát triển cũng còn tồn tại, trong đó vẫn còn những dự án tiến độ triển khai chậm so với yêu cầu nhiệm vụ. Bố trí vốn cho các dự án chưa đủ thủ tục; Phân bổ vốn không đúng với cơ cấu, chương trình hỗ trợ được giao; Một số cơ quan, đơn vị ở Trung ương và địa phương còn chần chừ, thiếu kiên quyết trong cắt giảm đầu tư công, khởi công dự án mới trái quy định... Các hoạt động đầu tư bằng vốn NSNN không thật sự được công khai hóa, sự phân định trách nhiệm thiếu minh bạch, thiếu sự giám sát toàn diện từ công chúng, năng lực quản lý của các bộ ngành yếu kém không theo kịp xu hướng phát triển của nền kinh tế, dẫn đến thất thoát, lãng phí vốn đầu tư của NSNN.

Trong bối cảnh cân đối NSNN hạn hẹp nhưng vẫn còn tình trạng một số nhiệm vụ chỉ còn chưa thực sự hiệu quả, tiết kiệm khiến NSNN còn thất thoát. Việc ban hành nhiều chính sách chi mới cũng như những chính sách chi kém hiệu quả chưa được bãi bỏ kịp thời; nhiều khoản chi còn lãng phí, chưa chủ động cắt giảm những khoản chi chưa thật sự cấp bách đã ảnh hưởng rất nhiều đến nguồn lực NSNN.

3. Giải pháp kiểm soát chi NSNN tại Việt Nam

3.1 Dự báo tình hình kinh tế - xã hội Việt Nam giai đoạn 2016-2020

Trong 5 năm tới, dự báo tình hình thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp, tác động trực tiếp đến nước ta. Chủ nghĩa dân tộc cực đoan, xung đột sắc tộc, tôn giáo, hoạt động khủng bố có biểu hiện gia tăng. Cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn trong khu vực ngày càng quyết liệt. Tranh chấp lãnh thổ, đặc biệt là trên Biển Đông diễn biến phức tạp, gay gắt và rất khó lường. Kinh tế thế giới phục hồi chậm; thị trường tài chính, tiền tệ quốc tế có nhiều rủi ro; rào cản thương mại có xu hướng gia tăng. Giá dầu thấp, khó dự báo. Một số nền kinh tế lớn tăng trưởng không ổn định và đang điều chỉnh chiến lược phát triển. Toàn cầu hoá và hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, khoa học công nghệ phát triển nhanh, kinh tế thị trường, tiến bộ

công bằng xã hội, dân chủ - pháp quyền, hợp tác và đấu tranh vì lợi ích quốc gia, vì hoà bình - phát triển và cùng chung tay giải quyết những thách thức toàn cầu là xu hướng chung của nhân loại.

Trong nước, thế và lực của ta đã lớn mạnh hơn và có thêm kinh nghiệm trong lãnh đạo quản lý, chỉ đạo điều hành nhưng vẫn còn nhiều hạn chế, yếu kém. Nhu cầu rất lớn cho đầu tư phát triển, nhất là kết cấu hạ tầng, bảo đảm an sinh xã hội, quốc phòng, an ninh, phòng chống thiên tai, ứng phó với biến đổi khí hậu và thực hiện Chương trình nghị sự 2030 của Liên Hợp Quốc vì sự phát triển bền vững... nhưng nguồn lực còn hạn hẹp, nợ công đã sát trần cho phép. Tác động của biến đổi khí hậu ngày càng nặng nề và nhanh hơn. Việt Nam trở thành nước đang phát triển có thu nhập trung bình thấp; nguồn vốn ODA sẽ giảm dần. Hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, nhất là việc thực hiện các Hiệp định thương mại tự do thế hệ mới cùng với việc hình thành Cộng đồng ASEAN, mở ra nhiều cơ hội thuận lợi nhưng cũng đặt ra không ít khó khăn, thách thức.

3.2 Những giải pháp chung

Về chi NSNN, tiếp tục cơ cấu lại NSNN, phấn đấu đến năm 2020 tỷ trọng chi thường xuyên giảm xuống khoảng 58% (giảm khoảng 9 - 10% so với tỷ trọng bố trí dự toán năm 2015), tăng tỷ trọng chi đầu tư phát triển chiếm trong tổng chi NSNN đạt khoảng 19 — 20%, đồng thời thúc đẩy mạnh mẽ các hình thức đầu tư ngoài NSNN để tăng nguồn lực đầu tư toàn xã hội; tăng chi trả nợ, giảm số vay đảo nợ.

Đồng thời, triệt để tiết kiệm chi thường xuyên, thực hiện nghiêm chủ trương tinh giản biên chế; thúc đẩy cải cách mạnh mẽ khu vực sự nghiệp công kết hợp xã hội hóa, cổ phần hóa một số đơn vị sự nghiệp công có điều kiện nhằm nâng cao hiệu quả chi, giảm áp lực bố trí chi từ NSNN.

Tăng cường quyền hạn và trách nhiệm của địa phương và đơn vị trong việc sử dụng NSNN, đảm bảo tiết kiệm và hiệu quả trong chi tiêu NSNN. Xác định rõ ràng hơn nhiệm vụ và quyền hạn giữa các cấp ngân sách, tạo tính chủ động cho ngân sách cấp dưới.

Tăng cường vai trò quản lý nhà nước nhằm bình ổn giá cả, ổn định chính sách vĩ mô và nâng cao hiệu quả hoạt động trong các khâu của nền kinh tế. Để thực hiện vai trò của mình, nhà nước sử dụng một hệ thống chính sách và công cụ quản lý vĩ mô để điều khiển, tác động vào đời sống kinh tế - xã hội, nhằm giải quyết các mối quan hệ trong nền kinh tế cũng như đời sống xã hội, nhất là mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế và công bằng xã hội, giữa tăng trưởng kinh tế với giữ gìn môi trường v.v... Đặc biệt trong điều kiện hiện nay, khi lạm phát là một vấn nạn của các nước trên thế giới, vấn đề tăng cường vai trò quản lý nhà nước đối với quản lý NSNN nói chung và xử lý bội chi NSNN nói riêng có ý nghĩa vô cùng cấp thiết.

3.3. Những giải pháp cụ thể

Một là, tập trung rà soát, đánh giá tổng thể các chính sách, chế độ, chương trình, dự án đã thực hiện trong giai đoạn 2011-2015 (nhất là các chính sách An sinh xã hội, chương trình mục tiêu quốc gia), trên cơ sở đó xây dựng, lồng ghép chính sách, thực hiện trong giai đoạn 2016-2020; điều chỉnh theo thẩm quyền hoặc trình cấp có thẩm quyền điều chỉnh các chính sách, chế độ còn chồng chéo, trùng lặp, không hiệu quả. Không ban hành các chính sách, chế độ mới làm tăng chi NSNN mà không có nguồn đảm bảo.

Hai là, đối với chi thường xuyên, chủ động rà soát, sắp xếp các nhiệm vụ chi; tiếp tục thực hiện các giải pháp về nguồn để thực hiện cải cách tiền lương; thực hiện triệt để tiết kiệm chi thường xuyên, trong đó: tiết kiệm 10% chi thường xuyên của các cơ quan, đơn vị; không bố trí kinh phí mua xe công; giảm tối đa các khoản chi khánh tiết, hội nghị, hội thảo, lễ hội, lễ khởi công, khánh thành và đi công tác nước ngoài.

Ba là, đối với chi đầu tư phát triển, thực hiện phân bổ vốn đầu tư XDCB theo đúng quy định của Luật NSNN, Luật Đầu tư công và các Chỉ thị của Thủ tướng Chính phủ; đảm bảo tập trung, chống dàn trải, ưu tiên bố trí thanh toán nợ XDCB và hoàn trả các khoản vốn ứng trước, bố trí cho các dự án đã hoàn thành và có khả năng hoàn thành trong năm; không bố trí vốn cho các dự án mới không đủ điều kiện theo quy định của pháp luật hoặc chưa thực sự cấp bách. Đẩy mạnh hợp tác theo hình thức công - tư (PPP) và các hình thức đầu tư không sử dụng vốn Nhà nước để huy động tối đa nguồn lực cho đầu tư phát triển kinh tế - xã hội.

Bốn là, đối với trả nợ gốc và lãi các khoản tiền do Chính phủ vay, bố trí tăng chi trả nợ, quản lý chặt chẽ vay và trả nợ, đảm bảo an ninh tài chính quốc gia. Đối với quản lý nợ công, cơ cấu lại các khoản vay của NSNN theo hướng tăng tỷ trọng vay trung hạn và dài hạn với lãi suất phù hợp, triển khai có hiệu quả các nghiệp vụ quản lý và xử lý rủi ro đối với danh mục nợ công. Thực hiện phát hành trái phiếu chính phủ ra thị trường vốn quốc tế để cơ cấu lại nợ trong nước của

Chính phủ. Ngoài ra, Chính phủ nên tiếp tục tăng cường tinh giảm biên chế đối với công chức, viên chức và gắn với việc sắp xếp, tổ chức bộ máy theo hướng gọn nhẹ, rõ người, rõ việc, rõ trách nhiệm; giảm bớt khâu trung gian, tăng cường kiểm nhiệm, nhất là thể chế hóa các chức danh người đứng đầu cơ quan nhà nước.

Về chi NSNN, tiếp tục cơ cấu lại NSNN, phấn đấu đến năm 2020 tỷ trọng chi thường xuyên giảm xuống khoảng 58% (giảm khoảng 9 -10% so với tỷ trọng bố trí dự toán năm 2015), tăng tỷ trọng chi đầu tư phát triển chiếm trong tổng chi NSNN đạt khoảng 19 — 20%, đồng thời thúc đẩy mạnh mẽ các hình thức đầu tư ngoài NSNN để tăng nguồn lực đầu tư toàn xã hội; tăng chi trả nợ, giảm số vay đảo nợ.

Các khoản vay của NSNN cũng phải cơ cấu lại theo hướng tăng tỷ trọng vay trung hạn và dài hạn với lãi suất phù hợp, triển khai có hiệu quả các nghiệp vụ quản lý và xử lý rủi ro đối với danh mục nợ công; phát hành trái phiếu chính phủ ra thị trường vốn quốc tế để cơ cấu lại nợ công trong nước của Chính phủ./.

Tài liệu tham khảo

1. Bộ Tài chính (2010; 2015), Báo cáo Quyết toán và Dự toán NSNN.
2. Chính phủ: Nghị quyết số 01/NQ-CP; Nghị quyết số 02/NQ-CP ngày 07/01/2013;
3. IMF (2015): Adjusting to lower commodity prices — World Economic Outlook Report, Oct. 2015;
4. Vũ Sỹ Cường (2012): Quan hệ giữa lập dự toán và thực hiện NSNN với lạm phát — Tạp chí Ngân hàng số 2/2012.
5. Vũ Sỹ Cường (2016), Thu - chi ngân sách nhà nước năm 2015: Vượt khó thành công, Tạp chí Tài chính (1/2016).
6. Hoàng Thị Xinh (2014), Giải pháp cho chi Ngân sách Nhà Nước thường xuyên hiệu quả, Đại học Duy Tân.

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh...

Tiếp theo trang 73

trong quá trình sản xuất kinh doanh trên cơ sở mức tăng giảm giá trị TSLĐ thực tế tồn kho tại doanh nghiệp có thay đổi về giá. Số VLĐ sau khi đã thực hiện điều chỉnh giá trị TSLĐ thực tế tồn kho và ghi tăng nguồn vốn lưu động ở thời điểm cuối năm là số vốn thực tế đã bảo toàn được của doanh nghiệp.

Bên cạnh việc bảo toàn VLĐ, doanh nghiệp phải phát triển vốn từ quý khuyến khích phát triển sản xuất trích từ lợi nhuận để lại của doanh nghiệp./.

Tài liệu tham khảo

1. Ngô Thế Chi (2001), Đọc, lập, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp, NXB Thống kê, Hà Nội
2. Phạm Đức Chung (2007), Kế toán chi phí và giá thành, NXB Thống kê, Hà Nội.
3. Nguyễn Minh Kiều (2008), Tài chính doanh nghiệp, NXB Thống kê, Hà Nội
4. Nguyễn Thanh Liêm (2006), Quản trị sản xuất, NXB Tài Chính, Hà Nội.

Phân tích tính khoa học và những điểm đổi mới của Nghị định 15/2013/NĐ-CP ngày 06/02/2013 về Quản lý chất lượng công trình xây dựng

Nguyễn Thị Diệu Thùy

Nguyễn Thị Duyên

Khoa Xây dựng, Trường Đại học Vinh

Nhằm đảm bảo sự phát triển bền vững, thúc đẩy công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, quản lý chất lượng công trình đòi hỏi những chuyển biến mới, vững chắc nhưng cũng thực sự khẩn trương. Từ những bất cập của các văn bản trước, ngày 6 tháng 2 năm 2013, Chính phủ đã ban hành Nghị định 15/2013/NĐ-CP về quản lý chất lượng công trình xây dựng (CTXD). Nghị định này có hiệu lực thi hành kể từ ngày 15/4/2013 nhằm thay thế: 1, Nghị định số 209/2004/ NĐ-CP ngày 16/12/2004; 2. Nghị định số 49/2008/NĐ-CP ngày 18/4/2008 của Chính phủ, 3. Khoản 4 Điều 13, Điều 18, Điều 30 của Nghị định 12/2009/NĐ-CP ngày 12/02/2009 của Chính phủ.

1. Những bất cập của Nghị định 209/2004/NĐ-CP

Nghị định 209/2004/NĐ-CP (dưới đây viết tắt là 209/CP) đã quy định cụ thể các nội dung về quản lý chất lượng CTXD của Luật xây dựng. Tuy nhiên trong quá trình thực hiện Nghị định này, cũng đã xuất hiện một số vấn đề đòi hỏi phải rà soát lại. Chính vì vậy, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 49/2008/ NĐ-CP nhằm sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định 209/CP. Trong gần 7 năm qua Nghị định 209/CP cùng với Nghị định 49/CP và các thông tư hướng dẫn đã giúp các chủ thể trong hoạt động xây dựng kiểm soát được chất lượng từ thiết kế, khảo sát, đến thi công XDCT, công tác quản lý chất lượng CTXD nói chung và công tác nghiệm thu nói riêng. Nghị định 209/CP đã đi vào nề nếp và có hiệu quả thiết thực.

Tuy nhiên trong quá trình thực hiện, hai Nghị định nêu trên đã bộc lộ một số vấn đề tồn tại, bất cập cần giải quyết cụ thể sau:

- Phân loại và phân cấp công trình xây dựng: Theo quy định tại Nghị định số 49/CP Bộ Xây dựng đã ban hành thông tư số 33/2009/TT-BXD ngày 30/9/2009 về quy chuẩn kỹ thuật Quốc gia- Phân loại, phân cấp CTXD dân dụng, công nghiệp và hạ tầng kỹ thuật đô thị, quy chuẩn này mới chỉ thay thế một phần phụ lục số 1 được ban hành theo Nghị định 209/CP. Theo quy định 49/CP, Bộ xây dựng chưa biên soạn và ban hành quy chuẩn kỹ thuật về phân loại và cấp XDCT giao thông, thủy lợi và các công trình nông nghiệp khác.

- Quản lý chất lượng khảo sát công trình xây dựng, thiết kế xây dựng công trình và thi công xây dựng công trình. Hai Nghị định nêu trên chưa nêu rõ công tác quản lý chất lượng khảo sát xây dựng, thiết kế XDCT và thi công XDCT của chủ đầu tư và các nhà thầu tham gia XDCT. Luật Xây dựng tuy có quy định về quyền hạn và nghĩa vụ của chủ đầu tư và của các chủ thể tham gia XDCT nhưng chưa nêu cụ thể nội dung công tác quản lý chất lượng của các chủ thể trong hoạt động nêu trên. Nghị định số 209/CP cũng không đề cập hệ thống quản lý chất lượng và công tác quản lý chất lượng của nhà thầu giám sát thi công xây dựng khi được chủ đầu tư thuê. Theo Thông tư số 27/2009/TT-BXD ngày 31/7/2009 của Bộ Xây dựng “ Hướng dẫn một số nội dung về quản lý chất lượng CTXD” có nêu rõ những công việc mà chủ đầu tư phải thực hiện để quản lý chất lượng khảo sát xây dựng, thiết kế XDCT và thi công XDCT nhưng vì văn bản quy phạm pháp luật có hiệu lực pháp lý không mạnh như Nghị định.

- Công tác tổ chức nghiệm thu: Theo quy định tại Khoản 2 Điều 23 của Nghị định số 209/CP, Chủ đầu tư có trách nhiệm tổ chức nghiệm thu kịp thời từng công việc xây dựng, bộ phận xây dựng công trình, giai đoạn thi công xây dựng hạng mục công trình, CTXD hoàn thành để đưa vào sử dụng. Quy định này chưa phù hợp với thực tế vì việc nghiệm thu giai đoạn xây dựng hoàn thành thực chất là tổng nghiệm thu xây dựng. Hầu hết các CTXD bằng vốn tư nhân và vốn FDI đều không áp dụng. Đặc biệt đối với nhà thầu nước ngoài thi công thì các công trình sử dụng vốn trong nước cũng hết sức ngỡ ngàng với quy định này.

- Công tác nghiệm thu: Nghị định số 48/2010/NĐ-CP ngày 7/5/2010 của Chính phủ về Hợp đồng trong hoạt động xây dựng đã quy định Chủ đầu tư hoặc tư vấn của chủ đầu tư biên soạn Tiêu chuẩn dự án để áp dụng cho dự án đầu tư XDCT làm căn cứ để nghiệm thu. Tuy nhiên, Nghị định này và Nghị định số 209/CP đều chưa quy định cụ thể tiêu chuẩn dự án và về chỉ dẫn / yêu cầu kỹ thuật (specification) để làm căn cứ kiểm soát thiết kế, thi công và nghiệm thu.

Nghị định số 49/CP tuy đã hủy bỏ các mẫu Biên

bản nghiệm thu và chỉ quy định những nội dung mà biên bản nghiệm thu cần có nhưng quy định này chưa phù hợp với công tác giám sát, nghiệm thu hiện nay theo thông lệ quốc tế. Đối với các công trình do nhà thầu giám sát thi công xây dựng nước ngoài thực hiện hoặc đầu tư FDI thì mọi kết quả nghiệm thu đều được thể hiện trong bản kiểm tra từng công việc xây dựng theo trình tự kiểm tra nêu trong đề cương giám sát mà không cần biên bản nghiệm thu công việc và biên bản nghiệm thu xây dựng hoàn thành.

Nghị định số 209/CP quy định nghiệm thu công việc xây dựng, bộ phận CTXD, giai đoạn thi công xây dựng, hạng mục công trình, CTXD hoàn thành để đưa vào sử dụng quá chi tiết. Những quy định này quá cứng và gây lúng túng trong việc áp dụng. Lẽ ra nhưng quy định này nên để ở Thông tư Hướng dẫn Nghị định thì phù hợp hơn.

- Việc chứng nhận đủ điều kiện đảm bảo an toàn chịu lực và chứng nhận sự phù hợp chất lượng công trình xây dựng. Nghị định 49/CP quy định chứng nhận đủ điều kiện đảm bảo an toàn chịu lực và chứng nhận sự phù hợp chất lượng CTXD (viết tắt là sự chứng nhận chất lượng) được thực hiện bởi một tổ chức tư vấn độc lập với chủ đầu tư và các nhà thầu cũng là nhằm tăng cường kiểm soát chất lượng công trình vì lợi ích của cộng đồng, vì lợi ích của bên thứ 3 có liên quan. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện quy định này, đã nảy sinh nhiều vấn đề cần xem xét, cụ thể là:

+ Sự độc lập, khách quan của tổ chức chứng nhận là không đảm bảo. Hiện tại tổ chức chứng nhận thực hiện dịch vụ chứng nhận thông qua những cam kết nêu tại Hợp đồng được thỏa thuận với chủ đầu tư. Năng lực của nhiều tổ chức chứng nhận còn chưa bằng năng lực của các nhà thầu xây dựng công trình. Cho dù Thông tư số 03/2011/TT-BXD ngày 6/4/2011 của Bộ xây dựng “ Hướng dẫn hoạt động kiểm định, giám định và chứng nhận đủ điều kiện đảm bảo an toàn chịu lực, chứng nhận về sự phù hợp về chất lượng CTXD” có quy định về năng lực tổ chức chứng nhận nhưng thực tế có thể thấy năng lực của nhiều tổ chức chứng nhận còn chưa bằng các nhà thầu tham gia xây dựng công trình.

+ CTXD là một sản phẩm hàng hóa đặc biệt. Mọi công việc đã được kiểm soát trong quá trình xây dựng. Do trong quá trình sản xuất hàng hóa không có một tổ chức giám sát độc lập nên cần có sự chứng hợp quy, chứng nhận sự phù hợp về chất lượng CTXD khác với các loại hàng hóa thông thường khác ở chỗ mọi công việc đã được kiểm soát bởi: Giám sát, khảo sát xây dựng, thẩm tra thiết kế, giám sát thi công xây dựng, thí nghiệm và kiểm định chất lượng (nếu cần). Rõ ràng thấy chứng nhận sự phù hợp chất lượng là hoạt động chông chéo với sự kiểm soát nêu trên, do đó không cần thiết phải có sự chứng nhận chất lượng.

Theo Quy định Quản lý chất lượng CTXD được ban hành kèm theo Quyết định số 18/2003/QĐ-BXD ngày

27/6/2003 của Bộ trưởng Bộ Xây dựng thì công việc này là do Bộ Xây dựng, các bộ Bộ quản lý CTXD chuyên ngành, Sở Xây dựng và các Sở Xây dựng chuyên ngành đảm nhiệm mà không mất một đồng lệ phí.

+ Tổ chức chứng nhận chịu trách nhiệm trước cộng đồng khi công trình xảy ra sự cố? Tại sao CTXD là một loại hàng hóa đặc biệt liên quan đến an toàn của cộng đồng thì lại giao cho một tổ chức tư vấn không độc lập thực hiện? Tại sao chính quyền hoặc cơ quan QLNN về xây dựng không thực hiện việc này? Cần nghiên cứu thay thế việc chứng nhận chất lượng của tổ chức chứng nhận bằng việc chính quyền hoặc cơ quan QLNN về xây dựng trực tiếp kiểm tra cho phép đưa công trình vào sử dụng.

+ Gây tốn kém mà không làm cho chất lượng công trình tốt hơn. Tuy chi phí cho việc chứng nhận an toàn chịu lực hoặc chứng nhận sự phù hợp về chất lượng CTXD không nhiều nhưng gây tốn kém cho chủ đầu tư và cho xã hội vì phải chi trả cho những việc đã thực hiện trong quá trình xây dựng nhưng không làm cho chất lượng công trình được tốt hơn.

- Vấn đề bảo hành công trình xây dựng: Trong thực tế, một công trình có thể do một hoặc nhiều nhà thầu thực hiện. Đối với nhà thầu là tổng thầu hoặc nhà thầu chính thì việc quy định bảo hành những công việc do họ thi công thì thuận lợi vì chỉ có một nhà thầu. Tuy nhiên, các nhà thầu phụ của Tổng thầu hoặc của nhà thầu chính sẽ gặp khó khăn về tài chính nếu cứ phải đuổi theo thời gian bảo hành do tổng thầu hoặc nhà thầu chính đã cam kết với chủ đầu tư. Chính vì vậy, cần có quy định phù hợp cho việc bảo hành ứng với từng hình thức nhận thầu.

- Công tác bảo trì công trình xây dựng: Cần bổ sung chương này vì đã có trong Nghị định số 114/2010/NĐ-CP ngày 06/12/2010 về bảo trì CTXD.

- Việc giải quyết sự cố công trình xây dựng: Theo quy định tại điểm b khoản 2 Điều 84 Luật Xây dựng thì “Khi nhận được thông báo về sự cố công trình, cơ quan QLNN có thẩm quyền về xây dựng có trách nhiệm chỉ định tổ chức có đủ điều kiện năng lực thực hiện việc giám định để xác định nguyên nhân sự cố công trình, làm rõ trách nhiệm của các chủ thể gây ra sự cố công trình”. Nhưng Nghị định số 209/CP lại không quy định như quy định của Luật Xây dựng. Theo quy định này thì cơ quan QLNN về xây dựng thuộc Ủy ban nhân dân cấp tỉnh và Bộ Xây dựng chỉ tiếp nhận Báo cáo của chủ đầu tư khi CTXD đang thi công xây dựng hoặc của chủ ở hữu hoặc chủ quản lý sử dụng tại CTXD đang sử dụng, khai thác và vận hành. Mọi việc giải quyết sự cố CTXD đều do chủ đầu tư, chủ sở hữu hoặc chủ quản lý sử dụng thực hiện. Với các quy định của Nghị định này làm cho chủ đầu tư, chủ sở hữu hoặc chủ quản lý sử dụng hết sức lúng túng trong việc giải quyết, thu dọn hiện trường sự cố. Cơ quan Công an vào cuộc rất nhanh nhưng, do không có chuyên môn nên lúng túng khi quyết định dỡ bỏ hiện

trường sự cố. Chính vì vậy, mà nhà thầu thi công không thể triển khai khắc phục nhanh, làm chậm tiến độ của cả công trình. Đó là bất cập thứ nhất trong việc giải quyết sự cố công trình.

Thông tư số 27/2009/TT-BXD ngày 31/7/2009 của Bộ Xây dựng “Hướng dẫn một số nội dung về Quản lý chất lượng CTXD” đã quy định cấp sự cố công trình và cơ quan QLNN có trách nhiệm hướng dẫn hoặc tổ chức giám định để xác định nguyên nhân sự cố. Tuy nhiên đây là văn bản quy định dưới Nghị định mà lại hướng dẫn vấn đề nghị định đã không đề cập. Đây là bất cập thứ hai trong việc giải quyết sự cố công trình.

- Trách nhiệm QLNN về chất lượng công trình xây dựng: Nghị định số 209/CP quy định trách nhiệm của Bộ Xây dựng, các bộ quản lý CTXD chuyên ngành phối hợp và UBND cấp tỉnh quá sơ sài. Cho dù đã có Thông tư liên tịch Bộ Xây dựng và Bộ Nội vụ số 20/2008/TTLT-BXD-BNV ngày 16/12/2008 “Hướng dẫn chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của cơ quan chuyên môn thuộc UBND cấp tỉnh, cấp huyện và nhiệm vụ, quyền hạn của UBND cấp xã về các lĩnh vực QLNN thuộc ngành xây dựng” Nhưng việc các UBND tỉnh ban hành việc phân công, phân cấp trách nhiệm QLNN về chất lượng CTXD cho các sở, UBND cấp huyện, xã là không đồng đều, không thống nhất giữa các địa phương.

2. Những nội dung đổi mới khoa học

Nghị định 15/2013/NĐ-CP sau khi có hiệu lực thì rất nhiều quy định trước đây về: Biên bản nghiệm thu, giấy yêu cầu đã được bãi bỏ, thủ tục trên công trường bớt rườm rà, thi công (trên lý thuyết) sẽ nhanh hơn. Thể hiện ở những nội dung sau:

i) Tăng cường quản lý chất lượng công trình: Các tổ chức, cá nhân hoạt động XDCT sẽ phải cung cấp thông tin về năng lực của mình đến cơ quan QLNN (CQQLNN) về xây dựng để đăng tải công khai trên Website của cơ quan này. Các thông tin này sẽ được dùng để làm cơ sở để lựa chọn tổ chức, cá nhân tham gia một số hoạt động xây dựng.

ii) Tăng cường chức năng cho các cơ quan QLNN (Sở Xây dựng) trong các dự án đầu tư xây dựng công trình, nâng cao trách nhiệm của chủ đầu tư. Công tác thẩm tra hồ sơ thiết kế do cơ quan QLNN theo phân cấp thực hiện trước khi Chủ đầu tư tổ chức thẩm định phê duyệt. Các cơ quan QLNN sẽ thực hiện việc thẩm tra hồ sơ thiết kế, triển khai đối với một số loại công trình như: Nhà chung cư, công trình công cộng từ cấp III trở lên, nhà ở riêng lẻ từ 7 tầng trở lên.

iii) Hủy bỏ công tác tư vấn chứng nhận sự phù hợp về chất lượng công trình. Tùy theo loại và cấp công trình mà thay vào đó là cơ quan QLNN về chuyên ngành xây dựng tham gia công tác nghiệm thu, bàn giao hạng mục công trình, công trình trước khi đưa vào sử dụng. Việc kiểm tra thủ tục hoàn thành công trình của các đơn vị QLNN (cấp Bộ, Sở), thay thế cho

dịch vụ cấp giấy chứng nhận sự phù hợp về chất lượng CTXD, là cần thiết nhưng cần phải thay thế nó bằng quy trình kiểm tra thường xuyên có kế hoạch (cho từng dự án khi đã duyệt, hay cấp GPXD), cũng không chỉ là kiểm tra xây dựng đúng giấy phép, đúng dự án phê duyệt hay không? Như hiện nay phải thông qua lực lượng thanh tra xây dựng, chông chéo mà không có hiệu quả trong quản lý chất lượng xây dựng. Việc Nghị định 15/2013/NĐ-CP đã bỏ các quy định về cấp giấy chứng nhận sự phù hợp về chất lượng cho các CTXD là cần thiết và đúng đắn.

iv) Bảo hành công trình xây dựng tối thiểu 12 tháng. Các nhà thầu thi công xây dựng và các nhà thầu cung ứng thiết bị công trình có trách nhiệm bảo hành công trình, bảo hành thiết bị. Thời hạn bảo hành công trình kể từ ngày chủ đầu tư ký biên bản nghiệm thu đưa công trình vào sử dụng hoặc căn cứ vào hợp đồng nhưng không được ít hơn 24 tháng đối với công trình đặc biệt cấp I, không ít hơn 12 tháng đối với công trình cấp còn lại. Riêng đối với nhà ở vẫn được thực hiện theo Điều 74 Luật Nhà ở 56/2005/QH11 cụ thể: Tối thiểu 60 tháng đối với nhà chung cư từ 9 tầng trở lên và các loại nhà ở khác được đầu tư xây dựng bằng ngân sách nhà nước, tối thiểu 36 tháng đối với chung cư từ 04-08 tầng, tối thiểu 24 tháng đối với nhà ở khác.

v) Thẩm tra thiết kế của các cơ quan QLNN về xây dựng. Theo quy định tại Nghị định số 12/2009/NĐ-CP, chủ đầu tư tổ chức thẩm định, phê duyệt thiết kế kỹ thuật. Chủ đầu tư có thể thuê tư vấn thẩm tra một phần hoặc toàn bộ nội dung trên để làm cơ sở cho việc thẩm định. Kết quả thẩm tra được thể hiện bằng văn bản. Nếu theo quy định tại Nghị định số 15/2013/NĐ-CP thì chỉ đối với công trình thuộc đối tượng quy định tại Khoản 1 Điều 21 Chủ đầu tư mới phải trình cơ quan QLNN về xây dựng thẩm tra. Đối với công trình ngoài đối tượng này thì chủ đầu tư vẫn tiến hành thẩm tra, thẩm định và phê duyệt thiết kế đã và đang làm.

Nghị định 15/2013/NĐ-CP đã trích Khoản 2 Điều 21: Hai lần khẳng định rõ ràng về trách nhiệm của tổ chức, cá nhân thực hiện việc thẩm tra thiết kế. Khoản 7 Điều 20 quy định “Người tổ chức thẩm định và thẩm tra thiết kế phải chịu trách nhiệm về kết quả thẩm định, thẩm tra, phê duyệt thiết kế của mình” và Khoản 3 Điều 21 “ Cơ quan QLNN về xây dựng, tổ chức, cá nhân thực hiện thẩm tra, thiết kế phải chịu trách nhiệm về kết quả thẩm tra, thiết kế của mình”.

Việc cơ quan QLNN về xây dựng thẩm tra, thiết kế xây dựng các công trình quy định tại Khoản 1 Điều 21 Nghị định 15/2013/NĐ-CP hoàn toàn khả thi, không làm bộ máy công chức hành chính nhà nước tăng lên, không làm tăng thủ tục hành chính, không kéo dài thời gian xin giấy phép xây dựng, không làm tăng phát sinh tiêu cực, không gây nhúng nhuyễn. Việc phát hiện những sai sót, lãng phí ngay từ khi thiết kế sẽ tăng cường chất lượng công trình và tiết kiệm chi phí xây dựng.

vi) Đối với tư vấn thiết kế. Trước Nghị định 16 việc quản lý thiết kế được phân ra nhiều cấp chủ đầu tư, các cơ quan nhà nước (UBND, Sở KHĐT, Sở Xây dựng, Sở Tài chính) nên để một hồ sơ qua được các công đoạn quản lý phức tạp này, chủ đầu tư sẽ tạo điều kiện tối đa để đơn vị tư vấn thực hiện và tư vấn phải tham gia hầu hết trong tất cả các quy định kiểm soát này.

Nghị định 15/2013/NĐ-CP đã giao cho cơ quan QLNN quyền cũng như trách nhiệm khá nặng nề trong việc đảm bảo chất lượng CTXD thông qua việc kiểm soát đầu vào (Hồ sơ thiết kế) và đầu ra (Nghiệm thu đưa công trình vào sử dụng).

Tinh thần của Nghị định là rất hợp lý. Tuy nhiên, để cơ quan QLNN có thể hoàn thành hai nhiệm vụ này là điều không hề dễ dàng và cần thời gian để hoàn thiện nhân sự có đủ năng lực để thực hiện các công việc trên theo quy định và sẽ phải có quy định mới để sửa đổi và bổ sung việc cấp chứng chỉ hành nghề cho công chức trong cơ quan QLNN.

3. Đề nghị giải pháp

Qua các thông tin thu thập trên, cho thấy rằng Nghị định quản lý chất lượng CTXD năm 2012 thật sự linh hoạt hơn, phổ quát hơn, cụ thể rõ ràng trách nhiệm hơn. Tuy nhiên, để thực hiện trên thực tế, nó mới chỉ là khung hành lang muốn thực thi thì Bộ phải ban hành thêm các Thông tư hướng dẫn thực hiện Nghị định quản lý chất lượng như sau:

- Thông tư hướng dẫn về phân loại, phân cấp công trình xây dựng: Thông tư này ban hành Quy chuẩn về phân loại, phân cấp CTXD thay thế Thông tư số 33/2009/TT-BXD ngày 30/9/2009 của Bộ Xây dựng Ban hành Quy chuẩn kỹ thuật Quốc gia về phân loại, phân cấp CTXD dân dụng, công nghiệp và hạ tầng kỹ thuật đô thị. Trong quá trình soạn thảo, Bộ Xây dựng chủ trì phối hợp với các Bộ khác để quy định phân cấp đối với tất cả các loại công trình trong cùng một thông tư để thuận tiện áp dụng.

- Thông tư hướng dẫn một số điều của Nghị định về quản lý chất lượng công trình xây dựng. Nội dung quản lý chất lượng của chủ đầu tư và của nhà thầu thi công xây dựng đối với các hình thức tổng thầu và hình thức hợp đồng theo quy định, trình tự xem xét, đánh giá, công nhận khen thưởng CTXD, tổ chức, cá nhân tham gia XDCT; áp dụng tiêu chuẩn kỹ thuật và áp dụng giải pháp kỹ thuật, công nghệ, vật liệu mới trong hoạt động xây dựng; Nội dung nhiệm vụ khảo sát xây dựng, bổ sung nhiệm vụ khảo sát xây dựng, phương án kỹ thuật khảo sát xây dựng, giám sát khảo sát xây dựng, nghiệm thu công tác khảo sát xây dựng ngoài hiện trường, nội dung báo cáo kết quả khảo sát xây dựng và nghiệm thu báo cáo kết quả khảo sát xây dựng; Nhiệm vụ thiết kế xây dựng công trình; Nội dung và quy cách hồ sơ thiết kế xây dựng công trình, nghiệm thu thiết kế xây dựng công trình; đăng ký và

công bố thông tin của các tổ chức, cá nhân tham gia hoạt động xây dựng; công bố đối tượng và công bố thông tin và đánh giá kết quả thực hiện của các nhà thầu tham gia xây dựng công trình; hệ thống quản lý chất lượng của nhà thầu thi công xây dựng; kiểm tra vật liệu, cấu kiện, vật tư, thiết bị công trình, thiết bị công nghệ; bản vẽ hoàn công, nhật ký thi công xây dựng công trình; lập hồ sơ hoàn thành công trình và lưu trữ hồ sơ công trình; kiểm tra, chứng nhận đủ điều kiện an toàn chịu lực và chứng nhận sự phù hợp chất lượng CTXD.

- Thông tư hướng dẫn về hệ thống quản lý chất lượng và hoạt động của nhà thầu giám sát thi công xây dựng công trình. Thông tư này hướng dẫn về hoạt động của nhà thầu giám sát thi công XDCT đối với tất cả các công trình thuộc các dự án đầu tư xây dựng có nguồn từ Ngân sách Nhà nước. Khuyến khích áp dụng Thông tư này đối với các nhà ở riêng lẻ và các công trình thuộc dự án đầu tư xây dựng có nguồn vốn khác.

Thông tư này áp dụng đối với các tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài trực tiếp tham gia hoặc có liên quan đến hoạt động giám sát thi công XDCT trên lãnh thổ Việt Nam.

4. Kết luận

Tóm lại việc Nghị định 15/2013/NĐ-CP ra đời là bước đi đầu tiên trong việc chấn chỉnh và cải cách hoạt động đầu tư xây dựng đang tồn tại nhiều bất cập hiện nay. Trả lại đúng vai trò của cơ quan QLNN trong việc kiểm soát chất lượng công trình ngay từ khi còn trên giấy và khi sản phẩm xây dựng hình thành từng bước. Do việc định nghĩa sai về chủ đầu tư nên Nghị định 209 giao toàn quyền về cái không phải thực chất là chủ đầu tư. Nay trả lại vai trò của cơ quan QLNN tức là chủ đầu tư sẽ được hiểu theo nghĩa rộng bao gồm CĐT=(Thực hiện+quản lý)/.

Tài liệu tham khảo

1. Nghị định 209/2004/NĐ-CP ngày 16/12/2004 của Chính phủ về quản lý về quản lý chất lượng công trình xây dựng.

2. Nghị định số 49/2008/NĐ-CP ngày 18/4/2008 của Chính phủ về sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định 209/2004 NĐ-CP

3. Nghị định số 12/2009/NĐ-CP ngày 12/02/2009 của Chính phủ về quản lý dự án đầu tư xây dựng công trình.

4. Nghị định số 15/2013/NĐ-CP ngày 06/02/2013 của Chính phủ về quản lý chất lượng công trình xây dựng.

Cơ hội và thách thức của xuất khẩu Việt Nam khi tham gia Cộng đồng Kinh tế ASEAN

Phạm Thị Thùy Linh

Khoa Kinh tế cơ sở, ĐH Kinh tế kỹ thuật công nghiệp

Cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) được thành lập đã tạo thêm cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam mở rộng thị phần xuất khẩu sang thị trường các nước khu vực, tuy nhiên, gia nhập vào AEC xuất khẩu của Việt Nam cũng gặp không ít thách thức. Vì vậy, muốn hiện thực hóa các cơ hội và hạn chế thách thức, từng doanh nghiệp cần chủ động, linh hoạt nâng cao năng lực cạnh tranh trên nhiều khía cạnh.

1. Cộng đồng Kinh tế ASEAN và cơ hội cho xuất khẩu của Việt Nam

Cộng đồng kinh tế ASEAN (ASEAN Economic Community - AEC) là một khối kinh tế khu vực của 10 quốc gia thành viên ASEAN chính thức được thành lập vào ngày 31 tháng 12 năm 2015... AEC cùng với Cộng đồng An ninh ASEAN và Cộng đồng Văn hóa - Xã hội ASEAN là một trong ba trụ cột quan trọng của Cộng đồng ASEAN nhằm thực hiện các mục tiêu đề ra trong Tầm nhìn ASEAN 2020. Cộng đồng kinh tế ASEAN đã đưa ra 4 vấn đề chính là “thị trường chung và không gian sản xuất thống nhất, một khu vực kinh tế cạnh tranh, phát triển kinh tế đồng đều, hội nhập với nền kinh tế toàn cầu”.

AEC được thành lập đã mang lại những cơ hội lớn cho xuất khẩu Việt Nam, điều đó thể hiện ở những điểm sau:

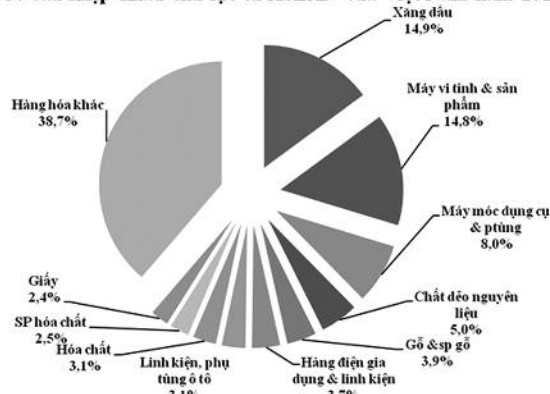
Thứ nhất là mở rộng thị trường xuất khẩu. ASEAN được đánh giá là khu vực phát triển sôi động trên thế giới với dân số hơn 600 triệu người, tổng GDP khoảng hơn 2 700 tỷ USD, tăng trưởng trung bình 5% - 6% hàng năm và kim ngạch thương mại đạt 2 500 tỷ USD. Theo dự báo, khu vực có tiềm năng trở thành nền kinh tế lớn thứ tư trên thế giới vào năm 2030. Vì vậy, AEC với việc tự do hóa dịch chuyển hàng hóa, dịch vụ trong khu vực ASEAN sẽ khuyến khích các hoạt động kinh doanh và đầu tư lớn hơn ở khu vực. Đây là cơ hội tốt để các doanh nghiệp Việt Nam nắm bắt thời cơ mở rộng thị trường.

Cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu khi tham gia vào AEC của Việt Nam sẽ ngày càng mở rộng với cơ cấu mặt hàng ngày càng đa dạng. Trước năm 2010, doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu chủ yếu sang ASEAN 2 nhóm mặt hàng chính là dầu thô và gạo (chiếm trên 50% tổng kim ngạch). Hiện nay, các doanh nghiệp Việt Nam đã xuất khẩu sang ASEAN nhiều mặt hàng khác như điện thoại, các loại linh

kiện; máy vi tính, sản phẩm điện tử; sắt thép các loại; máy móc thiết bị dụng cụ và phụ tùng; dệt may, giày dép, thủy sản, cà phê, cao su...

Thứ hai là mở rộng thị trường cung cấp đầu vào cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam với giá cả thấp. Trong nhiều năm qua, tỷ trọng trong kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ ASEAN chiếm trên 60%, chủ yếu là những mặt hàng nhập khẩu thiết yếu, nguyên phụ liệu đầu vào phục vụ sản xuất trong nước như: xăng dầu các loại; máy móc, thiết bị, dụng cụ & phụ tùng; máy vi tính, sản phẩm điện tử & linh kiện; chất dẻo nguyên liệu; giấy; gỗ & sản phẩm gỗ; hàng điện gia dụng & linh kiện; linh kiện & phụ tùng ô tô; hóa chất & sản phẩm hóa chất ...

Cơ cấu nhập khẩu chủ lực từ ASEAN của Việt Nam năm 2015



Nguồn: Tổng cục Hải quan

Khi tham gia vào AEC với việc giảm thuế suất xuống 0%, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam có cơ hội tiếp cận với nguồn nguyên liệu đầu vào phục vụ sản xuất giá rẻ, dồi dào và đa dạng hơn, từ đó làm giảm chi phí sản xuất và tăng sức cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam.

Thứ ba là AEC tạo cơ hội tăng quy mô xuất khẩu của Việt Nam. ASEAN hiện là đối tác thương mại quan trọng hàng đầu của Việt Nam và là động lực giúp nền kinh tế nước ta duy trì tốc độ tăng trưởng và xuất khẩu trong nhiều năm qua, vượt trên cả EU, Nhật Bản, Trung Quốc hay Hoa Kỳ. Với lợi thế là khu vực phát triển năng động, gần gũi về địa lý, quan hệ thương mại giữa Việt Nam và ASEAN có mức tăng trưởng cao. So với năm 2002, thương mại hai chiều Việt Nam và ASEAN năm 2013 đã tăng hơn 5 lần, chiếm gần 20% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của cả nước. Giai

đoạn 2002 - 2013, nhịp độ tăng trưởng xuất khẩu trung bình của Việt Nam sang ASEAN đạt 28,4%/năm và nhập khẩu đạt 27%/năm. Từ năm 2010, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Campuchia, Indonesia, Philippines, Thái Lan, Singapore đều đạt trên 1 tỷ USD.

Cơ hội mở ra cho thấy khi AEC đi vào hoạt động sẽ tạo ra một thị trường đơn nhất, khai thác được tối đa các hiệp định thương mại tự do (FTA) mang lại, thuế suất lưu thông hàng hoá giữa các nước trong khu vực sẽ được cắt giảm dần về 0%. Đây là một trong những thuận lợi đối với việc lưu chuyển hàng hóa của các doanh nghiệp. Hơn nữa, các thủ tục xuất nhập khẩu sẽ đỡ rườm rà hơn và việc cải cách thủ tục xuất xứ, tiến tới cho phép doanh nghiệp tự chứng nhận xuất xứ cũng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp thông quan hàng hoá sang các thị trường ASEAN. Đây là thời điểm để các doanh nghiệp hết sức linh hoạt, nhạy bén, sớm nhận diện và nắm bắt những lợi ích tiềm năng từ AEC để thúc đẩy khả năng tăng quy mô xuất khẩu không chỉ khỏi thị trường này mà còn với các thị trường khác; trong đó có các thị trường ASEAN đã ký các Hiệp định thương mại tự do như Trung Quốc, Hàn Quốc, Nhật Bản, Ấn Độ, Australia và New Zealand.

Thứ tư, AEC tạo ra cơ hội nâng cao năng lực cạnh tranh cho hàng xuất khẩu của Việt Nam. Khi AEC được thành lập, doanh nghiệp Việt Nam sẽ có thị trường rộng lớn hơn. Thêm vào đó, khi thuế suất trong ASEAN giảm xuống 0%, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ có điều kiện giảm chi phí, hạ giá thành hàng xuất khẩu, góp phần gia tăng năng lực cạnh tranh. Theo quy định của ASEAN, các sản phẩm sản xuất có tỷ lệ “nội khối” 40% được xem là sản phẩm vùng ASEAN, sẽ được hưởng các ưu đãi khi xuất khẩu sang các thị trường khu vực ASEAN đã có FTA. Đây cũng là cơ hội để Việt Nam tận dụng các ưu đãi nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho hàng hóa xuất khẩu trong nước sang thị trường khu vực.

Bên cạnh việc giảm chi phí sản xuất thì việc tham gia vào AEC là cơ hội để hàng hóa trong khu vực tự do cạnh tranh với nhau. Để tồn tại được trong môi trường đó đòi hỏi các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam phải cải thiện năng lực cạnh tranh, thay đổi cơ cấu xuất khẩu theo hướng tăng giá trị gia tăng (từ xuất khẩu nguyên liệu thô sang mặt hàng có chất lượng cao); nâng cao năng lực và hiệu quả của nguồn nhân lực Việt Nam....

Thứ năm, AEC tạo cơ hội thu hút vốn đầu tư cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam. Việc kết nối và xây dựng một ASEAN thống nhất sẽ khiến các nhà đầu tư lớn nhìn ASEAN như một sân chơi chung, một công xưởng chung, ở đó có khối nguồn nhân lực thống nhất, đặc biệt là nguồn nhân lực có kỹ năng với giá tương đối rẻ. Do đó, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam có thể thu hút sự đầu tư và hợp tác từ các nền kinh tế lớn và phát triển. AEC cũng giúp Việt Nam cải

thiện tốt hơn môi trường kinh doanh từ thủ tục hải quan, thủ tục hành chính cho tới việc tạo ra ưu đãi đầu tư cân bằng hơn. Thu hút đầu tư nhiều đồng nghĩa với quá trình chuyển giao công nghệ diễn ra nhanh và tích cực hơn, góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm xuất khẩu, tạo đà cho kinh tế Việt Nam phát triển.

2. Thách thức của xuất khẩu Việt Nam khi tham gia AEC

Xét một cách tổng thể, AEC sẽ đem lại nhiều cơ hội và lợi ích thiết thực cho nền kinh tế Việt Nam, đặc biệt là cho các doanh nghiệp xuất khẩu nói riêng và các doanh nghiệp Việt Nam nói chung. Tuy nhiên, khi tham gia vào AEC thì xuất khẩu Việt Nam cũng gặp phải những thách thức to lớn như sau:

Thứ nhất là sự chênh lệch về trình độ phát triển so với các nước ASEAN, thể hiện cả ở quy mô vốn của nền kinh tế, các doanh nghiệp, trình độ khoa học kỹ thuật, tay nghề lao động,...

Thời điểm cộng đồng kinh tế ASEAN bắt đầu có hiệu lực vào năm 2015, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam sẽ phải đối mặt với sức ép cạnh tranh từ hàng hóa, dịch vụ, đầu tư của các nước ASEAN, đặc biệt là khi các nước ASEAN loại bỏ các hàng rào phi thuế quan. Một số ngành sẽ phải thu hẹp sản xuất, thậm chí đóng cửa.

Thứ hai là sự khác biệt về năng suất lao động. Năng suất lao động của Việt Nam thấp là một trong những thách thức của các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam. Theo báo cáo về năng suất lao động của ILO, năng suất lao động của Việt Nam thấp nhất trong khu vực Châu Á Thái Bình Dương APEC, So với các nước trong khu vực ASEAN, năng suất trung bình của người lao động Việt Nam thấp dưới một nửa so với Philippines, bằng 1/2 người lao động Thái Lan, bằng 1/5 người lao động Malaysia, bằng 1/15 người lao động Singapore. Thường thì năng suất thấp đi liền với tiền lương thấp, nên nhiều người cho rằng đó là lợi thế của nước đi sau. Nhưng thực tế cho thấy, tiền lương chỉ hấp dẫn khi nó thấp hơn năng suất thực (đồng nghĩa với việc người chủ khi trả lương sẽ thu được lợi thế). Tuy nhiên, mức sống ở Việt Nam ngày càng đắt đỏ như hiện nay đã khiến tiền lương tăng nhanh hơn năng suất, làm xói mòn lợi thế lao động giá rẻ trong khu vực. Thêm vào đó, nguy cơ của nền kinh tế chỉ dựa vào lao động giá rẻ và năng suất thấp là rất cao. Bởi vì lao động chất lượng thấp đồng nghĩa với tính kém đa dạng của các loại kỹ năng, khả năng sáng tạo cũng như hiệu quả tổ chức. Với những đặc điểm này, Việt Nam sẽ không phải là một điểm đến hấp dẫn cho những dự án đầu tư mang tính tiên phong về công nghệ hoặc quy mô.

Thứ 3 là sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, khốc liệt hơn cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam.

Xuất khẩu Việt Nam phải đối mặt với môi trường

cạnh tranh gay gắt hơn do hội nhập kinh tế khu vực mang lại, đặc biệt khi các quốc gia thành viên có đặc điểm sản xuất khá giống nhau, có những thế mạnh chung trong nhiều lĩnh vực. Với việc đẩy mạnh tự do hóa thương mại nội khối, hàng rào thuế quan và phi thuế quan giữa các nước thành viên AEC sẽ dần bị xóa bỏ. Vì vậy, với năng lực cạnh tranh còn nhiều hạn chế thì các sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh hay gắt của hàng hóa từ các nước khác trên thị trường ASEAN.

Thuận lợi hóa thương mại trong AEC cũng sẽ tạo ra sự cạnh tranh của hàng hóa nhập khẩu đối với các sản phẩm, ngành hay lĩnh vực sản xuất, kinh doanh ngay tại thị trường Việt Nam. Khi Việt Nam thực hiện cam kết giảm thuế suất đối với các sản phẩm nhập khẩu từ các nước đối tác mà Việt Nam đã cùng ASEAN ký kết Hiệp định thương mại, hàng hóa Việt Nam sẽ phải đối mặt với sự cạnh tranh của hàng nhập khẩu từ các nước đối tác này. Khi một nền kinh tế chưa được chuẩn bị đầy đủ trước những đối thủ cạnh tranh trong điều kiện các hàng rào thuế quan đã sớm bị dỡ bỏ sẽ dẫn đến những tổn thất về kinh tế trong cuộc cạnh tranh không cân sức, đồng thời còn gây sức ép đối với nền công nghiệp non trẻ của Việt Nam.

3. Một số giải pháp

Tự do hóa thương mại là một động lực chính của thương mại quốc tế trong nhiều thập niên qua, đặc biệt là ở Đông Nam Á và Việt Nam là quốc gia khá thành công trong việc tham gia vào quá trình này. Mặc dù đạt được nhiều thành tựu trong cải thiện môi trường kinh doanh nhưng năng lực cạnh tranh của hàng xuất khẩu Việt Nam được các tổ chức quốc tế đánh giá và xếp hạng ở mức thấp hơn so với nhiều nước trong khu vực, ở mức trung bình thấp so với các nước ASEAN. Vì vậy cần có những giải pháp hữu hiệu để tận dụng được những cơ hội thuận lợi và hạn chế những thách thức mà AEC mang lại nhằm nâng cao vị thế của Việt Nam thành một trong những quốc gia xuất khẩu có năng lực.

Một số giải pháp được đưa ra như sau:

- Nhà nước phải đẩy mạnh hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, xóa bỏ mọi phân biệt đối xử đối với các thành phần kinh tế ngoài nhà nước bằng cách thay đổi cách làm luật, tích cực ban hành các luật, bộ luật phù hợp với thể chế kinh tế thị trường, hỗ trợ cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

- Chính phủ cần đẩy mạnh cải cách hành chính ở các cấp để minh bạch hóa hoạt động của chính quyền nhằm xây dựng chính quyền trong sạch với mục đích thu hút vốn đầu tư trong nước và nước ngoài, nâng cao sức cạnh tranh của các sản phẩm xuất khẩu đối với sản phẩm của các nước khác trong AEC.

- Đối với doanh nghiệp

- + Các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam trước hết

chủ động tìm hiểu thông tin về AEC, tiếp xúc với các nhà nghiên cứu AEC để trao đổi những vấn đề mà doanh nghiệp quan tâm để tận dụng những lợi thế ASEAN mang lại là thị trường gần, có nhiều nét tương đồng, dân số đông, tốc độ tăng trưởng cao, chi phí cho quảng cáo và tiếp thị thấp. Những cơ hội này nếu biết tận dụng sẽ giúp các doanh nghiệp thâm nhập sâu hơn vào các nước thành viên ASEAN để tăng thị phần và xây dựng thương hiệu của mình.

- + Ngoài ra, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cần có những biện pháp nâng cao tính cạnh tranh, chủ động tham gia vào chuỗi cung ứng trong khu vực ASEAN. Để hội nhập AEC dễ dàng, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cần phải nâng cao chất lượng nhân lực, xây dựng chiến lược hội nhập AEC và tận dụng các cơ hội hợp tác với các doanh nghiệp trong khối ASEAN để tranh thủ lợi thế về vốn, kỹ thuật, công nghệ và nguồn nhân lực chất lượng cao của AEC. Riêng các tổ chức, doanh nghiệp xuất khẩu nông sản phải đổi mới theo hướng tăng quy mô sản xuất, tập trung chuyên canh, áp dụng kỹ thuật sản xuất hiện đại, nâng cao năng suất lao động và chất lượng sống ở khu vực nông thôn.

- Đối với công nghiệp hỗ trợ

AEC là cơ sở để Việt Nam phát triển nền sản xuất và tạo điều kiện thuận lợi gắn kết các doanh nghiệp trong nước vào chuỗi sản xuất toàn cầu nói chung và ASEAN nói riêng, vì vậy cần đẩy mạnh phát triển công nghiệp hỗ trợ. Hiện nay, công nghiệp hỗ trợ của Việt Nam chưa phát triển, phải dựa vào linh kiện và phụ tùng nhập khẩu đã làm tăng chi phí sản xuất, tăng nguy cơ nhập siêu và tính cạnh tranh thấp. Hơn nữa, đến năm 2018 cơ bản tất cả các dòng thuế theo lộ trình cam kết thương mại tự do AFTA sẽ về 0%, khi đó Việt Nam sẽ khó lòng phát triển công nghiệp hỗ trợ nữa. Vì vậy, Bộ công thương cần đẩy nhanh Chương trình quốc gia phát triển công nghiệp hỗ trợ để sớm thành lập các trung tâm phát triển công nghiệp hỗ trợ ở các vùng kinh tế trọng điểm. Các trung tâm này sẽ hỗ trợ các chuyên gia, thiết kế mẫu mã, sản xuất thử nghiệm sản phẩm, kết hợp kiểm nghiệm và kiểm tra chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn để doanh nghiệp kịp điều chỉnh, đáp ứng yêu cầu của các tập đoàn. Ngoài ra, các trung tâm này cũng thúc đẩy kết nối mạng lưới tiêu để làm giảm chi phí cho doanh nghiệp. /.

Vai trò của dự trữ ngoại hối đối với ổn định kinh tế vĩ mô: kinh nghiệm thế giới và bài học cho Việt Nam

NCS. ThS. Trần Kim Anh
Ban Kinh tế Trung ương
NCS. ThS. Trịnh Quốc Tuy
Đại học Kinh tế Quốc dân
PGS. TS. Nguyễn Thường Lạng
Đại học Kinh tế quốc dân

Tóm tắt: Dự trữ ngoại hối (DTNH) gồm có dự trữ chính thức và phi chính thức luôn đóng vai trò đặc biệt quan trọng đối với ổn định kinh tế vĩ mô. Nhiều quốc gia coi trọng sử dụng DTNH như là một công cụ điều tiết kinh tế vĩ mô để thực hiện hiệu quả chính sách tiền tệ- tài khóa. Sự vận hành nền kinh tế thường gặp phải tình trạng chu kỳ, tính thiếu ổn định thậm chí là những cú sốc từ bên ngoài kể cả những tác động của khủng hoảng hay hành vi phá giá tiền tệ cho nên vai trò của DTNH cần được phát huy để góp phần giảm thiểu những tác động này. Để giải quyết vấn đề đặt ra, bài viết sử dụng phương pháp phân tích, so sánh để đối chiếu kinh nghiệm phát huy vai trò của DTNH đến sự ổn định kinh tế vĩ mô với điều kiện Việt Nam để rút ra bài học cần thiết.

Từ khóa: Dự trữ ngoại hối, ổn định kinh tế vĩ mô, Việt Nam

Theo Điều 6 Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, dự trữ ngoại hối (DTNH) nhà nước là tài sản bằng ngoại hối được thể hiện trong Bảng cân đối tiền tệ của Ngân hàng Nhà nước. Ngoại hối được hiểu theo nghĩa rộng bao gồm: Đồng tiền của quốc gia khác hoặc đồng tiền chung châu Âu và đồng tiền chung khác được sử dụng trong thanh toán quốc tế và khu vực (được gọi là ngoại tệ); Phương tiện thanh toán bằng ngoại tệ, gồm séc, thẻ thanh toán, hối phiếu đòi nợ, hối phiếu nhận nợ và các phương tiện thanh toán khác; Các loại giấy tờ có giá bằng ngoại tệ, gồm trái phiếu Chính phủ, trái phiếu công ty, kỳ phiếu, cổ phiếu và các loại giấy tờ có giá khác; Vàng thuộc DTNH nhà nước, trên tài khoản ở nước ngoài của người cư trú; vàng dưới dạng khối, thỏi, hạt, miếng trong trường hợp mang vào và mang ra khỏi lãnh thổ Việt Nam; Đồng tiền của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam trong trường hợp chuyển vào và chuyển ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc được sử dụng trong thanh toán quốc tế. Thực tế điều hành nền kinh tế Việt Nam cho thấy dự trữ ngoại tệ trong DTNH đóng vai trò chủ yếu trong điều tiết và bảo đảm ổn định kinh tế vĩ mô khi các yếu tố khác của ngoại hối chưa được phát huy triệt để hiệu quả.

Có thể thấy, DTNH bao gồm DTNH chính thức (nhà nước) và DTNH phi chính thức (ngoài nhà nước). DTNH nhà nước là khoản ngoại hối thuộc sở hữu nhà nước và được hạch toán trong khoản mục dự trữ chính thức của cán cân thanh toán. DTNH là công cụ của nhà nước và nó có thể được sử dụng với tính chủ động và tác động ngắn hạn cao nhất so với các loại công cụ điều tiết khác.

1. Cơ chế phát huy vai trò của DTNH đối với ổn định kinh tế vĩ mô

Trong nền kinh tế thị trường, ngoại hối là một loại hàng hóa đặc biệt với giá trị sử dụng, giá trị cũng như nó có chức năng thước đo giá trị của tiền tệ, do đó, DTNH đóng vai trò tương tự như dự trữ hàng hóa nhằm điều tiết nguồn cung ứng, theo đó, tác động đến cầu để nền kinh tế luôn đạt trạng thái cân bằng thể hiện ở sự ổn định của giá cả.

DTNH được hình thành từ nhiều nguồn như từ xuất khẩu, đầu tư, tích lũy từ nội bộ nền kinh tế, tiếp nhận các khoản chuyển dịch từ nước ngoài như đi vay, nhận viện trợ hoặc các hình thức tích lũy khác được quy đổi về ngoại hối. Cơ cấu DTNH có sự khác nhau giữa các quốc gia và các định chế tài chính quốc tế.

Việc tăng, giảm DTNH góp phần điều tiết trực tiếp cung- cầu về ngoại hối để bảo đảm tính ổn định của tỷ giá hối đoái. Dự trữ ngoại tệ có thể được sử dụng để cung ứng vào thị trường thông qua nghiệp vụ thị trường mở nhằm giảm tình trạng khan hiếm về ngoại tệ cũng như khống chế sự gia tăng của tỷ giá, bảo đảm tính ổn định của tỷ giá hối đoái. Đây là tiền đề của sự cân bằng trên thị trường ngoại hối, góp phần ổn định xuất- nhập khẩu, đầu tư và các giao dịch kinh tế đối ngoại khác. Trong trường hợp có sự dư thừa ngoại tệ trên thị trường làm tăng giá đồng tiền trong nước, Nhà nước có thể có biện pháp thu hút ngoại tệ từ ngoài thị trường vào để tăng dự trữ ngoại tệ cũng như nhằm làm ổn định tỷ giá. Khi xảy ra các cuộc khủng hoảng tài chính- tiền tệ, khủng hoảng dầu mỏ hoặc khủng hoảng kinh tế, để chống lại tính chu kỳ này nhằm

giảm thiểu những đợt sốc tổng cung và tổng cầu, dự trữ ngoại hối được sử dụng như là một công cụ và lực lượng hữu hiệu để giảm thiểu những biến động quá lớn về kinh tế, tài chính hoặc tiền tệ.

DTNH có thể được sử dụng để bù đắp sự thâm hụt cán cân thanh toán. Trong trường hợp cán cân thanh toán bị thâm hụt kéo dài gây ra những mất cân đối cơ bản trong nền kinh tế, việc sử dụng DTNH bao gồm ngoại tệ, vàng và các loại công cụ khác để bù đắp sự thâm hụt này được coi là sự lựa chọn cuối cùng nhằm đạt mục tiêu bảo đảm tình trạng cân bằng của cán cân thanh toán, góp phần duy trì ổn định kinh tế vĩ mô. DTNH có thể sử dụng để thanh toán đối với các loại hàng hóa và dịch vụ nhập khẩu trong trường hợp cần thiết để đáp ứng các nhu cầu cấp bách của nền kinh tế.

Nếu một quốc gia rơi vào tình trạng nợ nước ngoài, thậm chí có nguy cơ vỡ nợ, đe dọa tính bền vững trong phát triển cũng như tình trạng ổn định kinh tế vĩ mô, việc sử dụng dự trữ ngoại hối để trả nợ nước ngoài là cần thiết. Điều này một mặt, làm giảm sự lệ thuộc của quốc gia vào khoản nợ nước ngoài; mặt khác, gia tăng tính thanh khoản của thị trường nợ quốc tế và phát huy tác dụng của các giao dịch về nợ quốc tế. Trong điều kiện khủng hoảng nợ nước ngoài, các nước chủ nợ còn phải sử dụng DTNH để hỗ trợ cho các nước con nợ nhằm chống lại nguy cơ khủng hoảng cả hệ thống tài chính- tiền tệ quốc tế.

Trong trường hợp một quốc gia thâm hụt đáng kể chính sách tài khóa do chi tiêu và đầu tư công nhiều hơn so với tiết kiệm, có nguy cơ gây ra sự bất ổn tài khóa và đe dọa tính ổn định của chính sách tiền tệ, việc sử dụng giải pháp phát hành trái phiếu để huy động vốn trên thị trường trái phiếu quốc tế thực chất là cách thức để tăng DTNH, bảo đảm tính ổn định kinh tế vĩ mô trong ngắn hạn, tạo điều kiện để ổn định trong dài hạn.

Ngoài ra, quy mô DTNH đặc biệt là dự trữ ngoại hối còn cho thấy tiềm lực tài chính quốc gia, uy tín quốc tế của chính phủ trong xử lý mối quan hệ giữa đầu tư và tiết kiệm, quá trình tích lũy ngoại hối cũng như hiệu quả cao hay thấp của chính sách DTNH. Đây còn là cơ sở để bình ổn chính sách tỷ giá và thị trường ngoại hối, phát triển thị trường ngoại hối quốc tế, tạo cơ sở để bảo đảm cho mức độ chuyển đổi tự do của đồng tiền quốc gia và hình thành các trung tâm tài chính thế giới. DTNH quy mô lớn là điều kiện để thành lập các ngân hàng quốc tế, quỹ tài chính khu vực hoặc toàn cầu phục vụ trực tiếp cho các hoạt động di chuyển vốn và đầu tư quốc tế cũng như các giao dịch thương mại và phi thương mại khác.

2. Kinh nghiệm một số quốc gia phát huy vai trò DTNH đến ổn định kinh tế vĩ mô

DTNH là điều kiện bắt buộc đối với các quốc gia có thể sử dụng như lực lượng dự phòng và bảo đảm đối với trạng thái cân bằng và các cân đối kinh tế-tiền tệ

vĩ mô. DTNH khi được sử dụng có thể tạo ra những ảnh hưởng nhất định đối với các cân đối kinh tế vĩ mô gắn với từng trường hợp cụ thể của từng quốc gia trong từng giai đoạn. Hầu hết các quốc gia đều sử dụng DTNH này trong những trường hợp nhất định và chúng tạo ra các kết quả khá rõ rệt trong ngắn hạn.

Kinh nghiệm của các nước Đông Nam Á trong cuộc khủng hoảng tài chính- tiền tệ châu Á năm 1997 khi đồng tiền của hàng loạt quốc gia như đồng Baht (Thái Lan), Ringit (Ma-lai-xia), Rupiah (Indônêxia), Pêso (Philippin)...đồng loạt phá giá trong đó có đồng tiền phá giá tới trên 100%. Để chống lại tình trạng phá giá đồng loạt này cũng như sự thoái lui đầu tư ra khỏi đất nước, các quốc gia sử dụng nhiều biện pháp khác nhau với sự hỗ trợ kỹ thuật và tài chính từ IMF trong đó có giải pháp sử dụng DTNH để can thiệp vào thị trường để phục hồi giá trị của các đồng tiền kể cả giải pháp mang tính cực đoan của Ma-lai-xia là cấm thực hiện các giao dịch tiền tệ tương lai. Hàng chục tỷ đô-la Mỹ dự trữ của các quốc gia được sử dụng. Kết quả là, sau hơn 1 năm can thiệp ngoại hối cũng với các giải pháp khác trên lĩnh vực thương mại, đầu tư, đồng tiền của các quốc gia được phục hồi giá trị tương đương với giá trị trước khủng hoảng. Cán cân thương mại của các quốc gia chuyển từ trạng thái thâm hụt sang thặng dư.

Hàn Quốc khai thác vai trò của DTNH đặc biệt là ngoại hối trong mối quan hệ với việc trả nợ nước ngoài ngắn hạn. Chính sách DTNH của Hàn Quốc luôn lấy nghĩa vụ trả nợ nước ngoài đặc biệt là nợ ngắn hạn làm tiêu chuẩn để tích lũy dự trữ. Chính sách DTNH của Hàn Quốc nhằm làm giảm các dao động quá lớn đối với tỷ giá giữa đồng Won (Hàn Quốc) với các ngoại tệ mạnh khác đặc biệt với đồng Yên (Nhật Bản). DTNH của Hàn Quốc tăng từ 262 tỷ đô-la Mỹ (năm 2007) lên 354 tỷ đô-la Mỹ (năm 2014) chiếm 26% GDP. Lượng dự trữ ngoại hối của Hàn Quốc đã lớn gấp 3 lần so với tổng số nợ nước ngoài ngắn hạn cho nên loại trừ được khả năng bất ổn định xảy ra khi phải thanh toán các khoản nợ ngắn hạn lúc đến hạn. Đồng thời, DTNH lớn là nguồn ngoại tệ quan trọng để Hàn Quốc ổn định ngân sách chi tiêu và đáp ứng đầy đủ nhu cầu ngoại hối để thanh toán các khoản tiền hàng hóa nhập khẩu.

Kinh nghiệm của Hy Lạp sử dụng DTNH để giải quyết cục bộ khủng hoảng nợ công diễn ra từ năm 2008 là một trường hợp điển hình khi nợ công đã vượt quá ngưỡng cho phép theo tiêu chuẩn của EMS. Việc sử dụng DTNH đã được thực hiện khi bội chi ngân sách quá lớn. Tuy nhiên, do lực lượng DTNH hạn chế so với nhu cầu trả nợ công cả gốc và lãi, Hy Lạp đã phải sử dụng đến giải pháp kêu gọi sự hỗ trợ của Ngân hàng Trung ương châu Âu (ECB) với khoản hỗ trợ tài chính lên tới trên 100 tỷ Euro. Đến năm 2015, nguy cơ vỡ nợ của Hy Lạp đã bị loại trừ nhưng gánh nặng trả nợ vẫn còn tồn tại trong khoảng thời gian khá dài.

Kinh nghiệm của Trung Quốc sử dụng dự trữ ngoại hối khổng lồ để quốc tế hóa đồng nhân dân tệ cũng

như để tăng uy tín quốc gia trong hệ thống tài chính- tiền tệ quốc tế. Đến giữa năm 2015, Trung Quốc có một lượng ngoại tệ dự trữ có quy mô khoảng 4.000 tỷ đô-la Mỹ. Đây là lực lượng ngoại tệ tạo điều kiện quan trọng để đồng Nhân dân tệ trở thành đồng tiền dự trữ quốc tế của IMF vào ngày 20/11/2015. Từ ngày 1/10/2016, đồng Nhân dân tệ được xác định là đồng tiền chuyển đổi tự do và được đưa vào rổ tiền tệ SDR. Với quy mô dự trữ ngoại tệ lớn, Trung Quốc có điều kiện để chi phối đến các trung tâm tài chính- tiền tệ thế giới cũng như cả hệ thống tài chính- tiền tệ thế giới. Đến tháng 6/2016, lượng ngoại tệ dự trữ của Trung Quốc có giảm xuống còn 3.300 tỷ đô-la Mỹ vì một phần được sử dụng vào các biện pháp điều tiết nền kinh tế song đây vẫn còn là một con số rất lớn trong dự trữ ngoại tệ quốc tế.

Kinh nghiệm của Nga sử dụng DTNH để trả nợ nước ngoài cũng như để bù đắp cho các khoản chi tiêu ngân sách trong điều kiện bị cấm vận của phương Tây. Kể từ sự kiện sáp nhập Crum vào Nga cuối năm 2014, nước Nga bị cấm vận của phương Tây. Đồng thời, do giá dầu mỏ giảm xuống từ trên 100 đô-la Mỹ/thùng xuống khoảng 30 đô-la Mỹ/thùng cùng với tình trạng cấm vận thương mại và đầu tư đã đẩy Nga rơi vào tình trạng thâm hụt ngân sách và suy thoái kinh tế nặng nề. Tăng trưởng kinh tế suy giảm nặng nề và có khả năng rơi vào tình trạng tốc độ tăng trưởng âm. Ngân sách bị thâm hụt và để duy trì sự vận hành bộ máy, việc sử dụng ngoại tệ dự trữ vào trả các khoản nợ nước ngoài và bù đắp thâm hụt ngân sách đã được Nga thực hiện có hiệu quả nhằm vượt qua giai đoạn khó khăn nhất của nền kinh tế.

3. Bài học đối với Việt Nam

Mặc dù không có số liệu cụ thể về DTNH nhưng Ngân hàng nhà nước Việt Nam thường xuyên công bố lượng ngoại tệ dự trữ của Việt Nam. Năm 1914, lượng ngoại tệ dự trữ chính thức của Việt Nam là 35 tỷ đô-la Mỹ và năm 2015, con số này là 37 tỷ đô-la Mỹ. Lượng ngoại tệ dự trữ này đủ để đáp ứng nhu cầu nhập khẩu của Việt Nam trong vòng 2,5-3 tháng. Bên cạnh nhu cầu nhập khẩu, nhu cầu trả nợ nước ngoài của Việt Nam cũng rất lớn cho nên gánh nặng đối với dự trữ ngoại hối trong đó có ngoại tệ rất lớn. Việt Nam cũng đã phát hành trái phiếu trên thị trường vốn quốc tế để huy động vốn hiệu quả phục vụ cho nhu cầu đầu tư phát triển trong nước là một việc nhiều quốc gia thực hiện.

Từ kinh nghiệm của các nước, có thể rút ra các bài học đối với Việt Nam đối với việc phát huy vai trò của DTNH đối với ổn định kinh tế vĩ mô, thể hiện:

Thứ nhất, có thể sử dụng DTNH để ổn định giá trị đồng tiền Việt Nam và tỷ giá hối đoái khi có những biến động về giá vàng hoặc giá đô-la Mỹ. Chẳng hạn, với sự kiện Anh rời khỏi châu Âu (Brexit) ngày 23/6/2016, giá vàng và đô-la Mỹ tăng đột biến trên thị trường ngoại hối và tiền tệ trong nước do thông tin đầu

ơ cho nên việc sử dụng DTNH có thể loại bỏ được hiện tượng đầu cơ này. Đây là tác dụng tức thời và trực tiếp của việc sử dụng dự trữ ngoại tệ để can thiệp trực tiếp vào thị trường ngoại hối.

Thứ hai, cần có giải pháp gia tăng lượng ngoại hối dự trữ để tăng sức mạnh và quy mô của các biện pháp can thiệp vĩ mô thông qua DTNH. Đó đó, việc đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ và đầu tư ra nước ngoài để tăng thu ngoại tệ, phát triển thị trường ngoại tệ và các kênh gia tăng dự trữ quốc tế khác như kiều hối, tiếp nhận viện trợ chính phủ và phi chính phủ... để tăng nhanh DTNH nhằm tạo tính chủ động trong sử dụng công cụ này trong trường hợp cần thiết. Bên cạnh đó, cần đề cao tiết kiệm chi tiêu nhập khẩu hoặc các khoản chi ngoại tệ phi thương mại khác để hạn chế suy giảm DTNH quốc gia. Có thể nên đặt kế hoạch phấn đấu mỗi năm tăng thêm ít nhất 5 tỷ đô-la Mỹ ngoại hối dự trữ.

Thứ ba, cần xây dựng các phương án sử dụng ngoại hối dự trữ tối ưu trong trường hợp cần thiết để không những phát huy tác dụng của DTNH đối với ổn định kinh tế vĩ mô như kiểm soát lạm phát, cung tiền, ổn định tỷ giá, lãi suất, mặt bằng giá cả trong nước và cán cân thanh toán mà còn để làm tăng thêm DTNH này trong quá trình sử dụng. Do đó cần đầu tư nghiên cứu, xây dựng các phương án gia tăng và phân bổ DTNH khoa học, hiệu quả cũng như cần có bộ phận tư vấn chính sách có trình độ cao và chuyên nghiệp trong điều hành lượng dự trữ ngoại hối và phát huy vai trò của dự trữ này đối với ổn định kinh tế vĩ mô đúng thời điểm và đạt hiệu quả cao nhất.

Thứ tư, thực hiện công tác dự báo mức độ ổn định kinh tế vĩ mô trong từng giai đoạn để có giải pháp điều tiết việc sử dụng DTNH tiết kiệm và hiệu quả nhất. Đặc biệt, cần chú ý đến những biến động khó lường của nền kinh tế hoặc những tác động bất lợi từ nền kinh tế thế giới, đe dọa mức độ ổn định của nền kinh tế Việt Nam nhằm có các giải pháp đón đầu phù hợp. Việc sử dụng DTNH để ổn định kinh tế vĩ mô cần được xem là sự lựa chọn cuối cùng khi áp dụng hàng loạt các biện pháp khác./.

Tài liệu tham khảo

1. IMF (2016), Currency composition of official foreign exchange reserve (COFER).
2. OECD Economic Surveys Korea 2014, Overview.
3. Quốc hội (2010), Luật số 46/2010/QH12 ngày 16/6/2010, Luật Ngân hàng nhà nước Việt Nam.
4. Tomas Paleta (2012), Maastricht Criteria of...Divergence? Review of Economic Perspectives. Vol.12, Issue 2, 2012, pp. 92-119.
5. Khó nợ của Trung Quốc đang đe dọa cả thế giới (kinhdoanh.vnexpress.net/.../quoc.../khoi-no-cua-trung-quoc-dang-de-doa-ca-the-gioi-3421515.html)

Nghiên cứu mối quan hệ giữa chất lượng dịch vụ đào tạo với sự hài lòng của học viên tại dự án đào tạo thạc sỹ liên kết giữa Học viện Tài chính và Đại học Toulon

Th.S. Trịnh Hồng Thái

Trung tâm Phát triển Nguồn nhân lực - Đại học Quốc gia Hà Nội

Th.S. Nguyễn Trí Anh

Bệnh viện đa khoa Medlatec

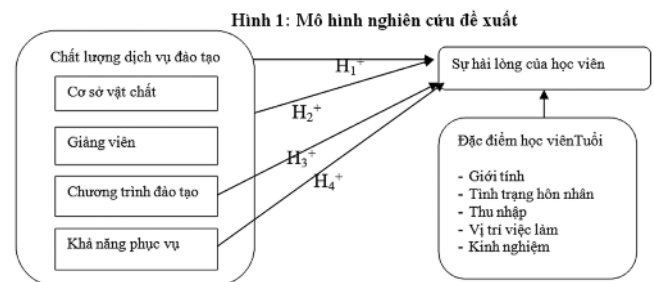
Chất lượng dịch vụ đào tạo luôn là vấn đề mà người học quan tâm khi quyết định theo học các chương trình đào tạo liên kết quốc tế. Để thu hút được nhiều học viên và nâng cao chất lượng đào tạo trong thời gian tới, các trường cần biết thông tin về sự hài lòng của người học với chất lượng đào tạo của chương trình đào tạo liên kết. Sự hiểu biết về các nhân tố ảnh hưởng tới sự hài lòng của người học mang lại thông tin có giá trị cho sự phát triển của các chương trình đào tạo liên kết. Do đó nghiên cứu mối quan hệ giữa chất lượng dịch vụ đào tạo và sự hài lòng của học viên đáp ứng được yêu cầu về mặt thực tiễn. Trên cơ sở nghiên cứu thực trạng, nhóm tác giả đề xuất các gợi ý đối với Học viện Tài chính, Đại học Toulon, Dự án đào tạo quốc tế Học viện Tài chính nhằm cải thiện, nâng cao chất lượng đào tạo của chương trình liên kết đào tạo Thạc sỹ tài chính doanh nghiệp và kiểm soát quản trị giữa Học viện Tài chính và ĐH Toulon.

1. Mô hình và phương pháp nghiên cứu

Trong nghiên cứu của mình, G.V. Diamantis và V.K.Benos (dẫn theo Siskos và ctg, 2005) cho rằng có mối quan hệ giữa chất lượng dịch vụ đào tạo với sự hài lòng của người học, trong đó chất lượng dịch vụ đào tạo được đo lường bởi các tiêu chí: (1) Đào tạo: liên quan đến yếu tố chất lượng chương trình đào tạo và chất lượng đội ngũ giảng viên bao gồm sự đa dạng của khóa học, giờ dạy, giáo trình, định hướng nghề nghiệp, kiến thức của giảng viên, phương pháp giảng dạy, kỹ năng truyền đạt của giảng viên, phương pháp đánh giá; (2) Cơ sở hạ tầng - hữu hình liên quan đến tiện nghi và thiết bị kỹ thuật của trường học bao gồm trang thiết bị trường học, thiết bị phòng thí nghiệm, giờ mở cửa phòng thí nghiệm, sự đầy đủ của thư viện, thư viện điện tử, không gian thư viện...; (3) Hỗ trợ hành chính: bao gồm các yếu tố kiến thức nhân viên, độ tin cậy, tốc độ xử lý, và mức độ thân thiện của cán bộ phục vụ; (4) Hình ảnh của Khoa: liên quan đến uy tín, tin cậy và sự công nhận của trường đại học bao gồm các yếu tố kỳ vọng, thị trường việc làm, hoạt động xúc tiến và mối liên hệ với thị trường việc làm.

Xem xét mối quan hệ giữa chất lượng dịch vụ đào

tạo và sự hài lòng của học viên tại dự án đào tạo thạc sỹ liên kết giữa Học viện Tài chính và Đại học Toulon, theo nghiên cứu của G.V. Diamantis và V.K.Benos, khung lý thuyết của bài nghiên cứu được phát triển và trình bày như Hình 1. Biến độc lập là chất lượng dịch vụ đào tạo, biến phụ thuộc là sự hài lòng của học viên tại dự án đào tạo thạc sỹ liên kết giữa Học viện Tài chính và Đại học Toulon (CH Pháp). Biến kiểm soát là tuổi, giới tính, kinh nghiệm làm việc, thu nhập, vị trí làm việc.



Trên cơ sở các nghiên cứu trước đây về mối quan hệ giữa chất lượng dịch vụ và sự hài lòng, trong nghiên cứu này tác giả xây dựng 4 giả thuyết về mối quan hệ giữa chất lượng dịch vụ đào tạo và sự hài lòng của học viên tại dự án đào tạo thạc sỹ liên kết giữa Học viện Tài chính và Đại học Toulon (CH Pháp) như sau:

Giả thuyết 1: Cơ sở vật chất có ảnh hưởng tích cực đến sự hài lòng của học viên

Giả thuyết 2: Chất lượng giảng viên có ảnh hưởng tích cực đến sự hài lòng của học viên

Giả thuyết 3: Chất lượng chương trình đào tạo có ảnh hưởng tích cực đến sự hài lòng của học viên

Giả thuyết 4: Khả năng phục vụ của cán bộ, nhân viên dự án có ảnh hưởng tích cực đến sự hài lòng của học viên

Bài báo sử dụng cả phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng, trong đó, nghiên cứu định tính được sử dụng thông qua phân tích, tổng hợp dữ liệu thứ cấp từ các báo cáo, kết quả nghiên cứu trước đây và thông qua phỏng vấn sâu với các chuyên gia hoặc người đã từng theo học chương trình đào tạo liên kết quốc tế thông qua bảng hỏi mở. Phỏng vấn sâu được tiến hành với 10 người trong đó có 03 người là quản lý của các dự

án đào tạo liên kết quốc tế của các trường đại học, cao đẳng đang tổ chức và triển khai các chương trình đào tạo liên kết, 05 người là cựu học viên, học viên, 02 người thân của học viên, cựu học viên đang theo học tại chương trình đào tạo thạc sỹ liên kết quốc tế. Sở dĩ, nghiên cứu định tính phỏng vấn chuyên sâu với nhiều đối tượng như vậy, để đảm bảo thông tin được tiếp cận từ nhiều quan điểm, từ phía người quản lý, người học và người thân của người học, đảm bảo loại bỏ tính bảo thủ, chủ quan từ quan điểm người học hoặc người quản lý. Sau đó, dữ liệu định tính được so sánh, tổng hợp để kết luận về mô hình nghiên đề xuất. Ngoài ra, thang đo sơ bộ rút ra từ các nghiên cứu trước đây được mang ra thảo luận trực tiếp với chuyên gia, quản lý dự án đào tạo thạc sỹ liên kết giữa Học viện Tài chính và Đại học Toulon, quản lý đào tạo của Đại học Toulon và Học viện Tài chính để có những điều chỉnh cho phù hợp với đối tượng nghiên cứu. Cuối cùng, sau khi được điều chỉnh, thang đo được sử dụng trong bảng câu hỏi để điều tra diện rộng.

Nghiên cứu định lượng được tiến hành thông qua phương pháp điều tra bảng hỏi. Nghiên cứu định lượng được tiến hành thông qua 2 bước là nghiên cứu sơ bộ và nghiên cứu chính thức. Nghiên cứu sơ bộ định lượng được thực hiện để đánh giá sơ bộ về độ tin cậy của thang đo và điều chỉnh cho phù hợp với đối tượng nghiên cứu. Nghiên cứu sơ bộ được tiến hành với cỡ mẫu là 30 học viên và cựu học viên nhằm khám phá và khẳng định độ tin cậy của thang đo. Thang đo chất lượng dịch vụ đào tạo gồm 24 biến quan sát và biến sự hài lòng của học viên được sử dụng theo nghiên cứu của Hing (1995) với 2 biến quan sát. Các thang đo này đều sử dụng thang đo Likert 5 điểm từ 1 (Rất không đồng ý) đến 5 (Rất đồng ý).

Trong nghiên cứu định lượng chính thức, tác giả sử dụng bảng câu hỏi để điều tra 260 học viên và cựu học viên đang và đã từng theo học tại dự án đào tạo thạc sỹ liên kết giữa Học viện Tài chính và Đại học Toulon từ năm 2013 đến tháng 6 năm 2016. Với 26 biến quan sát trong nghiên cứu, kích thước tối thiểu của mẫu $n = 130$ đảm bảo về quy mô mẫu tối thiểu trong phân tích nhân tố và phân tích hồi quy (gấp từ 5 đến 10 lần biến số quan sát. Với số phiếu phát ra 260, số phiếu sau khi thu về và làm sạch là 221 phiếu (đạt tỷ lệ 85%), cho thấy đáp ứng được yêu cầu về mẫu tối thiểu của nghiên cứu.

Kết quả nghiên cứu định lượng sơ bộ cho thấy thang đo chất lượng dịch vụ đào tạo và sự hài lòng với 26 biến quan sát bao gồm: (1) Cơ sở vật chất, đo lường bằng 4 biến quan sát, được ký hiệu CSV1 đến CSV4; (2) giảng viên ký hiệu GV1 đến GV8; (3) Chương trình đào tạo, đo lường bằng 5 biến quan sát, được ký hiệu CTĐT15 đến CTĐT19; (4) Khả năng phục vụ, đo lường bằng 5 biến quan sát, được ký hiệu PV20 đến PV24; (5) Sự hài lòng, đo lường bằng 2 biến quan sát, được ký hiệu là HL1 và HL2.

Các thang đo được đánh giá thông qua công cụ chính là hệ số Cronbach's Alpha. Hệ số Cronbach's Alpha được sử dụng để loại bỏ các biến rác. Kết quả phân tích về đánh giá độ tin cậy của thang đo các yếu tố chất lượng dịch vụ đào tạo và sự hài lòng của người học cơ sở vật chất cho thấy hệ số tin cậy của thành phần chất lượng dịch vụ đào tạo và sự hài lòng với các hệ số tương quan biến tổng của các biến đo lường thành phần đều đạt giá trị lớn hơn 0.3 và Cronbach's Alpha đều lớn hơn 0.6. Kết quả này cho thấy các thang đo đều đảm bảo độ tin cậy và có thể sử dụng để tiến hành phân tích các bước tiếp theo.

2. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

- Kiểm định dạng phân phối của thang đo

Thông qua kết quả thu được cho thấy: các giá trị nhỏ nhất (Min) và lớn nhất (Max) của các thang đo nằm trong khoảng từ 1 đến 5, điều này hàm ý không có giới hạn về sự biến động đối với các thang đo được sử dụng. Các giá trị này dao động quanh giá trị cân bằng 3.5. Giá trị sai số chuẩn xoay quanh 0.7. Những kết quả trên dẫn đến kết luận là các thang đo có phân phối chuẩn, đảm bảo yêu cầu thực hiện các kiểm định và phân tích ở các nội dung tiếp.

Kết quả cho thấy, học viên đánh giá về các yếu tố về chất lượng của dự án đào tạo thạc sỹ liên kết của Học viện Tài chính và Đại học Toulon ở mức khá cao. Trong đó, nhóm yếu tố giảng viên được đánh giá với mức đồng ý cao, mức trung bình dao động quanh mốc 4.0. Điều này phù hợp với thực tế mà dự án chú trọng, đội ngũ giảng viên tham gia giảng dạy của dự án được lựa chọn với đội ngũ giảng viên là giáo sư, tiến sỹ hàng đầu của Đại học Toulon và Học viện Tài chính. Mặt khác, giảng viên là yếu tố quan trọng quyết định sự thành công và chất lượng của chương trình, do vậy, yếu tố này luôn được Học viện Tài chính và Đại học Toulon quan tâm. Bên cạnh đó, học viên cũng đánh giá giảng viên của chương trình rất nhiệt tình, sẵn sàng chia sẻ thông tin, kinh nghiệm với mức đánh giá cao là 4.366.

Tuy nhiên, trong kết quả đánh giá của học viên cũng cho thấy mức độ đánh giá về nhóm khả năng phục vụ chỉ đạt mức trung bình khá, đặc biệt là các yếu tố như nhân viên hành chính có thái độ phục vụ tốt và tôn trọng học viên với mức đánh giá là 3.2958 và tiếp đến là các thông tin trên website của trường đa dạng, phong phú và cập nhật thường xuyên là 3.3070, hoạt động tư vấn học tập, nghề nghiệp đáp ứng tốt nhu cầu tìm hiểu, lựa chọn học tập của học viên là 3.3746.

Bên cạnh đó, học viên cũng đánh giá khá cao mức độ hỗ trợ của ban điều hành dự án, chuyên viên đào tạo khi cần (3.9549). Kết quả về sự hài lòng về dự án được học viên đánh giá ở mức khá dao động xung quanh mốc 3.8, bên cạnh đó, kết quả phỏng vấn

chuyên sâu định tính cũng nhận được kết quả là cựu học viên sẵn sàng giới thiệu bạn bè, người thân về dự án này. Nhiều cựu học viên được hỏi trả lời họ được giới thiệu dự án bởi bạn bè, đồng nghiệp của họ. Họ cũng đánh giá về sự nhiệt tình và tính chuyên nghiệp của đội ngũ giảng viên, chuyên viên của dự án. Ngoài ra, kết quả về phòng học đáp ứng được nhu cầu học tập trên lớp của học viên cũng có sự khác biệt giữa ý kiến của cựu học viên và học viên đang theo học. Kết quả về yếu tố này của cựu học viên thấp hơn so với học viên đang theo học chương trình, đặc biệt là học viên khóa 4 đánh giá ở mức thấp nhất về phòng học. Nguyên nhân của vấn đề này là năm 2014 – 2015, cơ sở đào tạo của Học viện Tài chính chưa được nâng cấp, cơ sở đào tạo chật và không thuận tiện cho việc đi xe, cộ. Tuy nhiên, đánh giá của học viên đang học K6 và K7 thì khá cao, cho thấy họ rất hài lòng về cơ sở vật chất hiện tại dự án đang tổ chức đào tạo. Kết quả khả năng phục vụ về thông tin trên website của trường cũng bị học viên đánh giá không cao, kết quả này cũng trùng với kết quả phỏng vấn chuyên sâu về việc khó khăn khi tìm kiếm thông tin về dự án. Theo kết quả phỏng vấn, học viên cho rằng việc tìm thông tin về dự án tại trang chủ của Học viện Tài chính còn khó khăn, thông tin về khung chương trình đào tạo, thông tin về thời gian bảo vệ, thời gian học chưa được cập nhật công khai trên trang web chính của Học viện Tài chính. Do vậy, nhiều khi khó khăn và tạo tâm lý bất an đối với học viên khi tham gia học tại dự án.

Kết quả kiểm định mối quan hệ giữa chất lượng dịch vụ đào tạo với sự hài lòng của học viên tại dự án đào tạo thạc sỹ liên kết giữa Học viện Tài chính và Đại học Toulon

Phân tích hồi quy đa biến được thực hiện để xác định mối quan hệ nhân quả giữa biến phụ thuộc sự hài lòng của học viên với 4 biến độc lập đã nêu ở trên. Kết quả kiểm định cho thấy, mô hình nghiên cứu chính thức có độ tin cậy cao và chất lượng dịch vụ đào tạo tham gia giải thích được 53.4% sự biến thiên của sự hài lòng của học viên theo học tại dự án. Kết quả nghiên cứu cũng cho thấy có đủ cơ sở để chấp nhận giả thuyết H1, H2, H3, H4 (bảng 2). Phương trình hồi quy tuyến tính được thể hiện như sau: $HL = 2.334 + 0.19*CSVC + 0.252*GV + 0.147*CTĐT + 0.153*PV$

Kết quả hồi quy				
Model	B	Beta	P - value	VIF
(Constant)	2.334			
CSVC		0.190***	0.001	1.092
GV		0.252***	0.000	1.077
CTĐT		0.147***	0.000	1.019
PV		0.153**	0.01	1.102
R ²		53.4%		
F - value		53.28		

N= 221; p<0.1; *p ≤ 0.05; **p ≤ 0.01; ***p ≤ 0.001

Tất cả hệ số tương quan đã được chuẩn hóa

3. Một số đề xuất

Thứ nhất, cần cải thiện hệ thống mạng internet của dự án vì học viên theo học chương trình có tính tác nghiệp cao, do vậy việc truy cập internet là thường xuyên và dữ liệu tải về lớn. Dự án cần nâng cấp hệ thống mạng với dung lượng cao, đảm bảo kết nối liên tục tránh tình trạng gián đoạn trong quá trình đào tạo

Thứ hai, chương trình đào tạo cần có sự điều chỉnh phù hợp hơn với đặc thù của Việt Nam. Mặc dù chương trình được thiết kế theo khung chương trình đào tạo của Đại học Toulon, tuy nhiên do bối cảnh kinh tế, xã hội, văn hóa khác nhau, chương trình đào tạo cần điều chỉnh mang tính ứng dụng cao hơn đối với doanh nghiệp của Việt Nam.

Thứ ba, cần nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ như teabreak, học liệu. Mặc dù chương trình đã chuẩn bị khá đầy đủ nhưng do đặc thù chương trình đào tạo ngoài giờ hành chính và cuối tuần, học viên đa số là người đi làm do vậy thường đi thẳng từ chỗ làm về nơi học. Việc nâng cao chất lượng dịch vụ hỗ trợ giúp học viên tích kiệm được thời gian và đảm bảo được nhu cầu cá nhân.

Thứ tư, dự án ngoài các học liệu đã cung cấp trên lớp học, nên cung cấp thêm cho học viên các tài liệu tham khảo và các tình huống thực tế về môn học trên thế giới và Việt Nam.

Thứ năm, cần nâng cấp và cải tiến website của dự án, đồng thời bổ sung các thông tin về dự án tại trang chủ của Học viện Tài chính và Đại học Toulon./.

Tài liệu tham khảo

1. Bộ Giáo dục và Đào tạo (2008), Hướng dẫn sử dụng tiêu chí đánh giá chất lượng trường đại học.
2. Nguyễn Kim Dung (2010), “Khảo sát mức độ hài lòng của sinh viên về chất lượng giảng dạy và quản lý của một số trường ĐH Việt Nam”, Kỷ yếu hội thảo khoa học Đánh giá Xếp hạng các trường đại học và cao đẳng Việt Nam.
3. Trần Xuân Kiên (2006), Đánh giá sự hài lòng của sinh viên về chất lượng đào tạo tại Trường Đại học Kinh tế và Quản trị kinh doanh Thái Nguyên.
4. G.V. Diamantis và V.K. Benos, University of Piraeus, Greece (2007), Measuring student satisfaction with their studies in an International and European Studies Department, Operational Research, An International Journal. Vol.7. No 1, pp 47 – 59. 90
5. Siskos, Y., Bouranta, N., Tsotsolas, N. (2005), Measuring service quality for students in higher education: the case of a business university, Foundations of Computing and Decision Sciences, 30, 2, 163-180.

Nâng cao năng suất lao động tại Công ty TNHH Công nghiệp Chính xác Việt Nam 1

Nguyễn Văn Bảy
Trần Thanh Tuấn
Cao Phương Thủy
Trường Đại học Điện lực

Tóm tắt: Trong một thời gian khá dài, vấn đề năng suất lao động không được quan tâm đúng mức, nhất là đối với các doanh nghiệp Nhà nước, dẫn tới hiệu quả sản xuất thấp. Trong khi đó tăng năng suất lao động (NSLĐ) là cơ sở để tăng khả năng cạnh tranh, tạo điều kiện cho doanh nghiệp mở rộng thị phần, tăng sức mạnh kinh tế của các nước, GDP trên đầu người tăng lên, tiêu chuẩn sống được nâng cao, tăng khả năng đầu tư vào tài sản và quá trình. Nghiên cứu tại một công ty đã áp dụng nhiều biện pháp nhằm nâng cao NSLĐ như công ty

1. Giới thiệu

Từ khi đi vào hoạt động sản xuất, sau nhiều năm đổi mới về quản lý, hiện đại hoá máy móc thiết bị và được sự chỉ đạo từ cấp trên Công ty TNHH Công nghiệp chính xác Việt Nam 1 (VPIC1) đã có nhiều thành tích trong hoạt động sản xuất và đem lại một số chỉ tiêu kinh tế.

Nhờ biết chú trọng vào vấn đề cải tiến năng suất lao động nên trong các năm từ 2012-2014 công ty đã có nhiều thành công về mặt doanh thu, năm sau cao hơn năm trước và luôn vượt kế hoạch đề ra. Để đạt được các kết quả đáng khích lệ trên thì trong những năm vừa rồi công ty đã phải giải rất nhiều bài toán khó giữa việc tăng tổng số lao động và tăng NSLĐ (Bảng 1).

Bảng 1 cho thấy, doanh thu trong giai đoạn 2012-

2015 liên tục có sự phát triển năm sau cao hơn năm trước nhưng với tỷ lệ không đồng đều. Tuy nhiên NSLĐ/năm lại có sự biến động lớn thậm chí giảm do có số người mới tăng đột biến (3585-3348=237 người) nên NSLĐ năm 2013 giảm là 0,005 tỷ đồng/người so với năm 2012. Nhưng sang năm 2014 con số giảm này không còn và thay vào đó là mức tăng trưởng đáng khích lệ, cụ thể Doanh thu 2014 tăng so với 2013 là 16%, NSLĐ theo năm tăng lên 14,79%. NSLĐ ngày tăng cao nhất là vào năm 2015 nhưng đang có xu hướng tăng nhẹ, tăng 1,24% so với năm 2014

Tương tự như NSLĐ ngày, NSLĐ giờ cũng tăng qua các năm mặc dù tốc độ tăng không cao. Nhưng việc NSLĐ giờ tăng biểu hiện một xu hướng tốt của quá trình tổ chức sản xuất và thể hiện công ty rất chú trọng đến cải tiến, nâng cao NSLĐ trong giai đoạn này.

Bảng 1: Mức biến động NSLĐ và tốc độ tăng NSLĐ năm 2012-2015

Chỉ tiêu	Đơn vị	2012	2013	2014	2015	2013 /2012	2014 /2013	2015 /2014
Tổng doanh thu	Tỷ đồng	437	450	522	546	3%	16.0%	4.6%
Tổng số LĐ	Người	3,348	3,585	3,622	3,742	7%	1%	3%
Tổng số ngày- người	Ngày- người	930,744	989,460	985,184	1,017,824	6%	0%	3%
Tổng số giờ LVTT	Giờ- Người	6,980,580	7,420,950	7,388,880	7,633,680	6%	0%	3%
NSLĐ năm	Tỷ/người	0.131	0.126	0.144	0.146	-3.81%	14.79%	1.24%
NSLĐ giờ	Tỷ/người	0.000063	0.000061	0.000071	0.000072	-3.11%	16.48%	1.24%

Nguồn: Phòng nhân sự-QLSX, Công ty VPIC1

Bảng 2: Biến động kết cấu công nhân 2012 – 2015

Chỉ tiêu	Đơn vị	2012	2013	2014	2015	2013 /2012	2014 /2013	2015 /2014
Tổng số LĐ	Người	3,348	3,585	3,622	3,742	7.08%	1.03%	3.31%
CN trực tiếp	Người	2,700	2,950	3,026	3,146	9.26%	2.58%	3.97%
Cán bộ quản lý	Người	648	635	596	596	-2.01%	-6.14%	0.00%
Tỷ lệ CN	%	80.65	82.29	83.55	84.07	2.04%	1.53%	0.63%
Tỷ lệ cán bộ quản lý	%	19.35	17.71	16.45	15.93	-8.48%	-7.10%	-3.21%
Doanh thu/CNV	Tỷ đ/người	0.131	0.126	0.144	0.146	-3.81%	14.79%	1.24%
Doanh thu/CN	Tỷ đ/người	0.162	0.153	0.173	0.174	-5.73%	13.06%	0.61%
Doanh thu/ Cán bộ quản lý	Tỷ đ/người	0.674	0.709	0.876	0.916	5.11%	23.56%	4.60%

Nguồn: Phòng nhân sự-QLSX, Công ty VPIC1

2. Các nhân tố ảnh hưởng đến NSLĐ tại công ty trong giai đoạn 2012-2015

2.1. Kết cấu công nhân

Bảng 2 cho thấy, sự biến động về kết cấu công nhân viên có xu hướng thuận lợi cho Công ty, biểu hiện ở việc tăng dần số công nhân trực tiếp sản xuất và sự giảm dần số cán bộ quản lý qua từng năm. Mặt khác ngoài sự biến động giảm về NSLĐ năm 2013 cho ta thấy thêm doanh thu và tổng số cán bộ công nhân công ty tăng liên tục trong giai đoạn 2012-2015, nhưng số lượng cán bộ và gián tiếp liên tục giảm vào năm sau, để thấy rằng công ty đang có sự sắp xếp lại đội ngũ, tinh giảm số lượng cán bộ. Yêu cầu một cán bộ quản lý giám sát số lượng công nhân nhiều hơn, không chia nhỏ các tổ các xưởng như những năm trước, không cần thêm cán bộ quản lý nhóm, thay vào

đó là việc tập trung vào các đơn vị sản xuất tạo ra sản phẩm chính, chuyên môn hóa đội ngũ công nhân. Tăng số lượng sản xuất bán hàng góp phần tăng năng suất lao động.

2.2. Ảnh hưởng của các nhân tố sử dụng lao động đến mức chênh lệch NSLĐ

Trong giai đoạn 2012-2015 số ngày làm việc bình quân năm không ổn định có xu hướng giảm số ngày làm việc, nhưng số lượng lao động luôn tăng làm cho tổng số ngày-người làm việc tăng lên năm 2013 so với năm 2012 tăng lên 6%, năm 2015 tăng 3%. So với năm 2014 và tổng số giờ - Người làm việc trực tiếp cũng tăng lên từ đó số ngày bình quân làm việc của một lao động giảm xuống dẫn đến NSLĐ theo ngày, giờ, năm cũng giảm tương ứng. Mặc dù mức độ giảm không cao nhưng cũng ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của công ty theo từng năm.

2.3. Phân tích mối quan hệ giữa tăng NSLĐ bình quân và tăng tiền lương bình quân

Về nguyên tắc thì để đảm bảo nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì tốc độ tăng NSLĐ bình quân phải lớn hơn tốc độ tăng tiền lương bình quân.

Trong giai đoạn 2012-2015 số lao động có xu hướng liên tiếp tăng lên. Số lao động năm 2013 tăng lên 7,08% so với năm 2012 số tuyệt đối tăng lên 237 người nhưng NSLĐ lại giảm 3,81% so với năm 2012, điều này một phần phản ánh số lượng lao động mới có có thể chưa thành thạo với công việc, chưa quen với thao tác, làm không đủ số lượng theo tiêu chuẩn đề ra. Cần tăng cường công tác đào tạo, giám sát với số lượng này trong thời gian học việc.

Mặt khác, ta thấy mặc dù năm 2013 NSLĐ có giảm nhưng với sự cố gắng về chế độ chính sách, công ty vẫn tăng quỹ lương thưởng cho nhân viên với tỷ lệ 1,06% tỷ ứng số tuyệt đối là 0,94 trđ/người, đây là một dấu hiệu rất tốt động viên khích lệ công nhân viên tăng thêm đề án cải tiến, một phần làm tăng NSLĐ, cụ thể năm 2014 NSLĐ không những giảm mà còn tăng lên 14,79% cũng làm cho trung bình lương thưởng của người lao động tăng lên 4,22% tương ứng con số tuyệt đối tăng lên là 3,77 Trđ/người. Như vậy trong các năm 2012-2015 xét về tổng thể thì tổng NSLĐ tăng (14,79%-3,81%+1,24%=12,22%) nhưng tổng quỹ lương chỉ tăng (1,06%+4,22%+0,48%=5,76%) tương đương NSLĐ tăng lên gấp 2 lần so với tốc độ tăng tiền lương. Điều này một lần nữa khẳng định về chính sách của công ty trong năm 2013 là rất đúng đắn, chuẩn theo đường lối khích lệ mạnh mẽ tới tâm lý và năng suất làm việc của nhân viên, làm cho số lượng đề án cải tiến và tỷ lệ tăng vọt (tăng 155 đề án tương ứng tỷ lệ tăng 23,66%), từ phân tích trên cho phép chúng ta đi đến kết luận rằng:

Hoàn thiện chế độ tiền lương cộng với tiền thưởng sẽ khuyến khích, tạo động lực cho người lao động sử dụng hết quỹ thời gian có ích cho mình, phát huy tính

sáng tạo, tăng lên giá trị cũng như số lượng các đề án cải tiến trong sản xuất, tiết kiệm chi phí và giá thành sản phẩm.

3. Đánh giá về năng suất lao động của Công ty VPICT

Qua những phân tích cận kề về thực trạng tại công ty trong thời gian qua cho chúng ta thấy công ty đã áp dụng các giải pháp nhằm nâng cao NSLĐ giúp doanh thu luôn tăng và vượt kế hoạch trong những năm gần đây. Tuy nhiên, công ty còn rất nhiều khó khăn, tồn tại cần phải giải quyết trong thời gian tới.

- Năng suất lao động bình quân có xu hướng tăng nhưng thiếu sự ổn định. Nhìn chung, về doanh thu luôn tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước, nhưng NSLĐ không đồng đều, có năm bị thấp hơn đây là dấu hiệu không tốt tuy nhiên do phát triển thị trường mở rộng quy mô sản xuất lên năng suất giảm này một phần là do sự bổ sung nhân sự mới. Sự thiếu ổn định cho thấy sự bất ổn trong công tác tổ chức quản lý, tổ chức sản xuất, điều này cần phải được khắc phục để duy trì nhịp độ sản xuất ổn định nhằm nâng cao NSLĐ.

- Tổ chức quản lý và tổ chức sản xuất chưa hợp lý. Mặc dù trong những năm vừa qua, kết cấu công nhân viên biến đổi có xu hướng tốt, số công nhân trực tiếp sản xuất đã tăng lên và số lao động quản lý đã giảm xuống nhưng số lượng này vẫn còn cao. Số lao động quản lý quá đông dẫn tới một số phòng ban có hiện tượng dư thừa lao động, tỷ lệ thời gian làm việc của lao động quản lý thấp chỉ 6- 7h/ngày và một số người còn làm công việc sự vụ...điều này nếu công ty tận dụng thời gian tối đa của nhân viên

- Tốc độ tăng năng suất lao động tuy có cao hơn tốc độ tăng tiền lương bình quân trong ba năm, nhưng khoảng cách này đang có xu hướng thu hẹp lại. Trong những năm gần đây, sự chênh lệch giữa tốc độ tăng năng suất lao động và tốc độ tăng tiền lương bình quân hầu như là rất nhỏ. Thực tế đó làm cho khả năng tiết kiệm chi phí tiền lương trong mỗi đơn vị giá trị sản lượng ngày càng giảm và khả năng hạ giá thành nhờ tiết kiệm chi phí tiền lương cũng ngày càng giảm theo, không còn cao như các năm trước.

- Công tác định mức lỏng lẻo, chưa được quan tâm và thấp hơn so với thực tế. Công tác định mức tại Công ty chưa được quan tâm, việc tính mức được thực hiện đã quá lâu mà chưa đánh giá lại, cơ sở mức thiếu khoa học. Mức chỉ tiêu quá thấp so với khả năng thực tế của công nhân đặc biệt là khi hiện đại hoá thiết bị, máy móc thì việc thực hiện các thao tác công việc cũng thay đổi theo.

4. Một số giải pháp nâng cao NSLĐ tại công ty THHH Công nghiệp chính xác 1

- Tạo động lực khuyến khích đối với người lao động. Tạo động lực và khuyến khích lao động bao

Xem tiếp trang 41

Nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay hộ nghèo tại Phòng giao dịch Ngân hàng Chính sách xã hội Việt Nam, huyện Hương Khê, Hà Tĩnh

Trần Nữ Hồng Dung
Trường Đại học Hà Tĩnh

Tổ chức tài chính vi mô là tổ chức tài chính hoạt động trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, với chức năng chủ yếu là sử dụng vốn tự có, vốn vay và nhận tiết kiệm để cung cấp một số dịch vụ tài chính, ngân hàng nhỏ, đơn giản cho các hộ gia đình, cá nhân thu nhập thấp. Từ khi đi vào hoạt động đến nay, phát huy vai trò của một trong những tổ chức tài chính vi mô tiên phong, Phòng giao dịch Ngân hàng chính sách xã hội Việt Nam huyện Hương Khê — Hà Tĩnh đã thể hiện vai trò to lớn trong công tác xóa đói, giảm nghèo đặc biệt là trong chính sách tín dụng đối với hộ nghèo có hiệu quả thiết thực, góp phần ổn định và phát triển kinh tế xã hội, khẳng định chủ trương, chính sách đúng đắn của Đảng và Nhà nước về chương trình quốc gia xóa đói giảm nghèo.

1. Vai trò của Phòng giao dịch Ngân hàng chính sách xã hội Việt Nam huyện Hương Khê – Hà Tĩnh

Theo số liệu thống kê của Phòng Lao động Thương binh - Xã hội huyện Hương Khê — Hà Tĩnh, năm 2013 toàn huyện có 30.643 hộ trong đó hộ nghèo là 4.816 hộ chiếm tỷ lệ 15,72%. Năm 2014 toàn huyện có 31.216 hộ trong đó hộ nghèo là 2,548 chiếm 8,16%. Đến năm 2015, toàn huyện có 31.344 hộ trong đó số hộ nghèo là 4.962 hộ, chiếm tỷ lệ 15,83%. Trong năm 2015 số hộ nghèo lại tăng mạnh, nguyên nhân là do trong năm 2015 đã thay đổi tiêu chuẩn xét duyệt hộ nghèo theo tiêu chuẩn nghèo đa chiều, cho nên tỷ lệ hộ nghèo tăng lên. Thực tế, tại địa bàn huyện Hương Khê tình trạng nghèo đói và tỷ lệ hộ nghèo vẫn còn cao xuất phát từ nhiều nguyên nhân như, trong đó chủ yếu do thiếu vốn sản xuất, trình độ dân trí thấp, do thiên tai, lũ lụt, hạn hán, dịch bệnh.

Phòng Giao dịch Ngân hàng chính sách xã hội Việt Nam huyện Hương Khê — Hà Tĩnh (PGD NHCSXH) được thành lập theo Quyết định số: 683/QĐ-HĐQT ngày 10 tháng 05 năm 2003 của Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng chính sách xã hội Việt Nam. Với các nghiệp vụ chủ yếu là huy động vốn, cho vay và một số nghiệp vụ khác, cùng với các phòng giao dịch khác trong hệ thống Ngân hàng chính sách xã hội Việt Nam, PGD NHCSXH huyện Hương Khê — Hà Tĩnh hoạt động không vì mục tiêu lợi nhuận mà vì an sinh xã hội, thực hiện cho vay với lãi suất và các điều kiện

ưu đãi, mục tiêu chủ yếu là xoá đói giảm nghèo. Đối tượng vay vốn là những hộ gia đình nghèo, các đối tượng chính sách gặp khó khăn thiếu thốn trong cuộc sống không đủ điều kiện để vay vốn từ các Ngân hàng thương mại, các đối tượng sinh sống ở những xã thuộc vùng khó khăn. Đây là một trong những đơn vị hoạt động nhằm giúp hộ nghèo, hộ cận nghèo và đối tượng chính sách trên địa bàn huyện có điều kiện tiếp cận vốn tín dụng ưu đãi để phát triển sản xuất, tạo việc làm, nâng cao thu nhập, cải thiện điều kiện sống, vươn lên thoát nghèo, góp phần thực hiện chính sách phát triển kinh tế gắn liền với xóa đói, giảm nghèo, bảo đảm an sinh xã hội.

2. Kết quả đạt được giai đoạn 2013 – 2015

Thông qua quá trình cung cấp các dịch vụ tài chính, tổ chức tài chính vi mô thực hiện vai trò quan trọng trong hoạt động huy động tiết kiệm, tái phân bổ tiết kiệm cho đầu tư, tạo điều kiện thuận lợi cho trao đổi thương mại và hàng hóa, dịch vụ giúp giảm nghèo đói, tăng thu nhập. Đồng thời, về khía cạnh xã hội, hoạt động của tổ chức tài chính vi mô tạo cơ hội cho hộ gia đình, cá nhân có thu nhập thấp tiếp cận dịch vụ tài chính, tăng cường sự tham gia của họ vào cuộc sống cộng đồng và tăng cường năng lực xã hội của họ. Theo số liệu thống kê của Phòng giao dịch Ngân hàng chính sách xã hội huyện Hương Khê (PGD NHCSXH), sau 13 năm hoạt động PGD NHCSXH huyện đã góp phần giúp cho hơn 1000 hộ thoát khỏi ngưỡng nghèo đói theo chuẩn mực của Bộ Lao động Thương binh xã hội và hàng ngàn hộ khác đang vươn lên thoát nghèo trong những chu kỳ sản xuất tới.

Với mô hình hiện tại tại PGD NHCSXH huyện Hương Khê đã thực hiện cho vay thông qua 04 tổ chức Hội là hội Nông dân, hội Phụ nữ, hội Cựu chiến binh và hội Đoàn thanh niên nhận ủy thác. Trong giai đoạn 2013 — 2015, cùng với việc áp dụng các biện pháp khác nhau, PGD NHCSXH huyện đã đạt được nhiều kết quả tốt trong hoạt động cho vay đối với hộ nghèo và thành tích này được thể hiện rõ qua các khía cạnh sau:

- Về phía PGD NHCSXH huyện Hương Khê

Trong những năm qua, PGD NHCSXH huyện Hương Khê đã phục vụ tốt chiến lược phát triển kinh tế — xã hội của tỉnh và đặc biệt là chương trình xoá đói giảm

nghèo. Đáp ứng nguồn vốn kịp thời phục vụ hộ nghèo phát triển sản xuất và chăn nuôi....PGD huyện đã góp sức cùng các ban ngành, đoàn thể xã hội và bà con nông dân nghèo trong huyện làm hạ tỷ lệ hộ nghèo đói. Công tác cho vay hộ nghèo uỷ thác qua các tổ chức Hội đã đạt được những kết quả như sau:

Đối tượng được thụ hưởng tín dụng chính sách

Bảng 1: Hoạt động cho vay hộ nghèo tại PGD NHCSXH huyện Hương Khê giai đoạn 2013 – 2015 (triệu đồng)

	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Dư nợ	61.797,87	78.829,20	65.269,67
Doanh số cho vay	22.956,67	20.203,00	15.152,00
Doanh số thu nợ	2.925,34	3.171,67	28.711,53
Hệ số sử dụng vốn	17,55%	22,38%	22,47%
Nợ quá hạn	653,87	516,36	342,85
Tỷ lệ nợ quá hạn	1,06%	0,66%	0,53%

Nguồn: PGD NHCSXH huyện Hương Khê năm 2013, 2014, 2015

luôn được xét duyệt đúng với những quy định do Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ chỉ định theo từng chương trình tín dụng, được quy định trong Nghị định, Nghị quyết của Chính phủ và Quyết định của Thủ tướng Chính phủ. Cụ thể, trong giai đoạn này, Hộ nghèo ở nông thôn là hộ có mức thu nhập bình quân từ 400.000 đồng/người/tháng (từ 4.800.000 đồng/người/năm) trở xuống.

Việc cho vay hộ nghèo uỷ thác từng phần qua các tổ chức chính trị - xã hội đã đem lại hiệu quả kinh tế, xã hội của đồng vốn tín dụng ưu đãi: Vốn vay ưu đãi của Nhà nước được công khai, dân chủ và được gắn kết với các chương trình hoạt động của các Hội đoàn thể. Hơn nữa, qua việc thực hiện chương trình uỷ thác cho vay, Tổ tiết kiệm và vay vốn (TK&VV) được hưởng hoa hồng và các cấp Hội được nhận phí uỷ thác, khoản tiền này tuy không lớn nhưng cũng là nguồn động viên cho cán bộ Tổ TK&VV, cán bộ tổ chức Hội cũng như bổ sung kinh phí hoạt động cho tổ chức Hội. Việc quản lý vốn tín dụng được coi trọng, sát sao góp phần nâng cao hiệu quả và đảm bảo an toàn vốn của Nhà nước. Phương thức uỷ thác bán phần qua các Hội đoàn thể đã huy động sức mạnh tổng hợp của toàn xã hội để đưa đồng vốn tín dụng ưu đãi đến với người dân tại các thôn, xóm, cụm dân cư trong điều kiện màng lưới và lực lượng cán bộ của ngân hàng còn hạn chế.

- Về phía hộ nghèo

Hoạt động cho vay hộ nghèo của PGD NHCSXH huyện Hương Khê đã góp phần nâng cao mức thu nhập bình quân đầu người trên địa bàn huyện. Đời sống vật chất cũng như tinh thần của hộ nghèo được nâng lên một tầm mới. Tỷ lệ hộ thoát nghèo ngày một tăng, mức dân trí được nâng lên, trình trạng cho con em bỏ học giảm đi rất nhiều. Hộ nghèo được tiếp cận và sử dụng các dịch vụ y tế, chăm sóc sức khỏe nhiều hơn... Hoạt động sản xuất kinh doanh của hộ nghèo được đầu tư hơn về công cụ, thiết bị, máy móc, thức ăn chăn nuôi đảm bảo, chất lượng hơn nhiều.

Hoạt động cho vay hộ nghèo của PGD NHCSXH huyện Hương Khê đã thực hiện xã hội hóa, góp phần xây dựng nông thôn mới, gắn bó với chính quyền. Các

đoàn thể tập hợp được hội viên ngày càng nhiều, lồng ghép các chương trình khuyến nông, khuyến lâm, khuyến ngư...và hướng dẫn cho hộ nghèo biết sản xuất, trồng trọt, chăn nuôi...theo hướng chuyển dịch cơ cấu trên địa bàn mang lại hiệu quả kinh tế rõ rệt, tạo điều kiện cho hộ nghèo phát triển kinh tế, vươn lên thoát nghèo, làm giàu chính đáng.

- Về phía xã hội

Việc ra đời của PGD NHCSXH huyện Hương Khê là một chủ trương sáng suốt của Đảng, phù hợp với lòng dân. Do nhận được sự ủng hộ nhiệt tình của cấp ủy Đảng và chính quyền các cấp. Kết quả đạt được của PGD huyện đã tạo lòng tin và ấn tượng tốt đẹp trong nhân dân, đặc biệt là các đối tượng hộ nghèo rất phấn khởi và ngày càng tin tưởng hơn vào sự lãnh đạo của Đảng và Nhà nước.

Hoạt động cho vay đối với hộ nghèo của PGD NHCSXH huyện Hương Khê đã góp phần tích cực chống tệ nạn cho vay nặng lãi, rượu chè, cờ bạc trên địa bàn huyện. Mức dân trí được nâng lên trong thấy, tình trạng sinh đẻ không kế hoạch, tình trạng bỏ học ở con em hộ nghèo giảm mạnh. Đời sống vật chất cũng như đời sống tinh thần được nâng lên đã góp phần nâng cao được tinh thần trách nhiệm, ý thức cộng đồng của hộ nghèo từ đó công tác an ninh trật tự, vệ sinh môi trường,... được thực hiện tốt hơn. PGD NHCSXH huyện Hương Khê đã góp phần quan trọng trong công tác giảm nghèo và an sinh xã hội, đưa chính sách tín dụng ưu đãi của Chính phủ đến với người nghèo và các đối tượng chính sách khác, góp phần phát triển kinh tế nói chung, đặc biệt đối với nông nghiệp, nông thôn và nông dân.

3. Hạn chế

- Tỷ lệ thoát nghèo: Tỷ lệ hộ nghèo được vay vốn của Ngân hàng vẫn còn thấp so với tổng hộ nghèo trên toàn huyện. Tỷ lệ hộ thoát nghèo trong các năm qua luôn tăng và đạt được nhiều kết quả tốt song tỷ lệ thoát nghèo trong tổng số hộ nghèo được vay vốn, và trong tổng số hộ nghèo của huyện vẫn còn rất thấp.

- Tỷ lệ nợ quá hạn: Tuy có chiều hướng giảm tích cực song vẫn còn chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ. Hiện tượng phát sinh nợ quá hạn do nguyên nhân hộ vay bỏ đi khỏi địa phương có chiều hướng gia tăng, công tác quản lý hộ vay tại các địa phương còn gặp phải một số vướng mắc: như một số hộ đi khỏi địa phương dài ngày nhưng không nắm được, khi nợ đến hạn mới phát hiện ra, dẫn đến khó khăn trong thu hồi nợ.

- Lãi tồn đọng: Tỷ lệ lãi tồn trong công tác thu hồi vẫn còn cao. Cho vay hộ nghèo là chương trình cho vay với lãi suất rất thấp cho nên khả năng trả được khoản lãi cho vay của hộ nghèo là cao, nguyên nhân ở đây chủ yếu là do ý thức, tinh thần tự giác của hộ nghèo, vì thế, Ngân hàng cần tìm ra các giải pháp thiết thực để thu hồi đầy đủ, hạn chế tình trạng lãi tồn.

Bảng 2: Kết quả thu lãi hoạt động cho vay hộ nghèo tại PGD NHCSXHVN huyện Hương Khê – Hà Tĩnh giai đoạn 2013-2015 (triệu đồng)

	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Lãi phải thu trong năm	1281,92	7207,60	5966,51
Lãi đã thu trong năm	1169,62	6699,46	5629,40
Lãi tồn đọng trong năm	112,30	508,14	337,11
Tỷ lệ thu lãi	91,24%	92,95%	94,35%
Tỷ lệ lãi tồn	8,76%	7,05%	5,65%

(Nguồn: PGD NHCSXH huyện Hương Khê – Hà Tĩnh năm 2013, 2014, 2015)

- Cho vay ủy thác: Một số ban quản lý tổ TK&VV, tổ trưởng các tổ chưa nắm rõ được nội dung hợp đồng ủy nhiệm từ đó chưa tích cực làm tròn vai trò trách nhiệm của mình dẫn đến hiệu quả hoạt động của tổ chưa cao. Một số tổ chức Hội nhận ủy thác cấp xã còn thiếu tích cực trong công tác quản lý, đôn đốc các tổ TK&VV thực hiện nhiệm vụ ủy nhiệm, chưa tham mưu kịp thời cho Ban giám nghèo xã, chính quyền xã để xử lý, khắc phục những tồn tại trong công tác đôn đốc thu hồi nợ. Một số nợ quá hạn đã đề nghị tổ TK&VV, Hội ủy thác cấp xã báo cáo Ban giám nghèo xã để tham mưu UBND xã giải quyết đồng thời thành lập ban thu hồi nợ nhưng chính quyền địa phương vẫn chần chừ và cuộc để giải quyết vấn đề. Tình trạng các xã có nợ quá hạn cao nhưng lại chưa thành lập Ban thu hồi nợ cấp xã nên rất bị động và khó khăn mỗi khi có phát sinh nợ xấu từ đó, gây khó khăn cho cán bộ ngân hàng trong khâu kiểm tra xét duyệt cho vay, thẩm định tính khả thi của các dự án cho vay

4. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay hộ nghèo tại PGD NHCSXH huyện Hương Khê

- Xây dựng, tổ chức thực hiện kế hoạch tín dụng: Tổ chức thực hiện nghiêm túc Quyết định giao chỉ tiêu kế hoạch tín dụng của Tổng Giám đốc, chấp hành định mức Quý an toàn chi trả, nâng cao hệ số sử dụng vốn, phân bổ chỉ tiêu vốn, đôn đốc các đơn vị cơ sở giải ngân vốn nhanh chóng, kịp thời, không để tồn đọng, gây lãng phí.

Đơn vị cần tăng cường và mở rộng cho vay hộ nghèo. PGD huyện phối hợp cùng các cơ quan chính quyền khuyến khích, giúp đỡ các hộ nghèo đủ điều kiện vay vốn của Ngân hàng nhưng còn chưa tận dụng để phát triển tình kinh tế của mình. Nguồn ngân sách cấp cho vay hộ nghèo còn dư thừa rất cao, tỷ lệ hộ nghèo không sử dụng vốn trên địa bàn còn lớn, vì thế Ngân hàng cần thực hiện các chương trình khuyến khích hộ nghèo mạnh dạn vay vốn để đầu tư sản xuất kinh doanh, nâng cao đời sống.

- Nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động của Tổ TK&VV: Bên cạnh tập huấn thường xuyên và tập huấn bổ sung về nghiệp vụ ủy thác, Ban quản lý Tổ cần phải được trang bị thêm về kiến thức quản lý và kỹ năng làm việc: Ghi chép sổ sách, điều hành các cuộc họp Tổ, giao tiếp với Ngân hàng...; Ban quản lý Tổ cũng cần tăng cường theo dõi, quản lý chặt địa bàn để biết rõ hoàn cảnh của từng hộ vay; tổ chức sinh hoạt Tổ thường xuyên như đã qui định trong quy ước

của Tổ. Thông qua các buổi sinh hoạt Tổ giúp thành viên chia sẻ kinh nghiệm để sử dụng vốn tốt hơn, đồng thời giúp cho Ban quản lý Tổ thu lãi dễ dàng hơn, tăng cường sự gắn bó giữa các tổ viên với tổ viên, với Ban quản lý Tổ TK&VV. Nâng cao chất lượng của việc bình xét cho vay: Bình xét chính xác hộ vay vừa đảm bảo thực hiện đúng mục tiêu chính sách tín dụng ưu đãi của Chính phủ, đồng thời bảo toàn được nguồn vốn, tránh được hiện tượng sử dụng vốn sai mục đích. Vì vậy nâng cao chất lượng bình xét cho vay là vấn đề mà Ban quản lý Tổ TK&VV và các Hội đoàn thể nhận ủy thác cần hết sức chú trọng. Phối hợp tốt và chịu sự quản lý của Trưởng thôn: Trưởng thôn là người đại diện chính quyền tại địa bàn thôn và đã được NHCSXH ủy thác việc tuyên truyền phổ biến các chính sách tín dụng ưu đãi, giám sát việc bình xét cho vay và sử dụng vốn vay, xử lý nợ bị rủi ro trên địa bàn thôn... Vì vậy Ban quản lý Tổ TK&VV cần phải phối hợp tốt với Trưởng thôn và phải chịu sự quản lý của Trưởng thôn trong quá trình thực hiện các hoạt động ủy nhiệm của Tổ mình quản lý.

Ngoài ra, đơn vị có thể sử dụng đồng bộ nhiều giải pháp khác nhau để nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động nói chung và hiệu quả đối với hoạt động cho vay đối với người nghèo trong giai đoạn tiếp theo./.

Tài liệu tham khảo

1. PGD NHCSXH huyện Hương Khê, Báo cáo thường niên PGD NHCSXH huyện Hương Khê năm 2013, 2014, 2015.
2. PGD NHCSXH huyện Hương Khê, Bảng cân đối kế toán của PGD NHCSXH huyện Hương Khê năm 2013,2014,2015.
3. PGD NHCSXH huyện Hương Khê, Báo cáo kết quả cho vay hộ nghèo và các đối tượng chính sách tại PGD NHCSXH huyện Hương Khê năm 2013,2014,2015.
4. PGD NHCSXH huyện Hương Khê, Báo cáo thu lãi của PGD NHCSXH huyện Hương Khê năm 2013, 2014,2015.

Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh trong doanh nghiệp

Th.S. Phạm Thu Hạnh

Trường Đại học Hùng Vương

Bất kỳ một doanh nghiệp nào khi tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh thực hiện mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận cũng đều phải hướng đến hiệu quả kinh doanh. Hiệu quả kinh doanh có liên quan chặt chẽ với hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh. Do đó, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh là một yêu cầu và đòi hỏi luôn luôn đặt ra cho mỗi doanh nghiệp.

Nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm nguồn vốn cố định và nguồn vốn lưu động. Các nguồn này được hình thành từ các chủ sở hữu, các nhà đầu tư và các cổ đông. Ngoài ra còn được hình thành từ các nguồn lợi tức của doanh nghiệp được sử dụng để bổ sung cho nguồn vốn. Vốn cố định được sử dụng để trang trải cho các tài sản cố định như mua sắm tài sản cố định, đầu tư xây dựng cơ bản... Nguồn vốn lưu động chủ yếu để đảm bảo cho tài sản lưu động như nguyên vật liệu, công cụ, để dùng lao động thành phẩm, hàng hoá. Để nâng cao hiệu quả kinh doanh nói chung, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh nói riêng, cần phải phân tích đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp qua các chỉ tiêu phản ánh nó, từ đó mới có thể đưa ra được các biện pháp hữu hiệu nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

1. Khái niệm về hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh

Để tiến hành bất cứ hoạt động sản xuất kinh doanh nào, doanh nghiệp cũng cần phải có vốn. Vốn kinh doanh là điều kiện tiên quyết có ý nghĩa quyết định đến quá trình sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp. Vốn kinh doanh của doanh nghiệp được hiểu là số tiền ứng trước về toàn bộ tài sản hữu hình và tài sản vô hình phục vụ cho sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp nhằm mục đích kiếm lời. Vốn kinh doanh có hai đặc trưng cơ bản sau:

- Vốn kinh doanh của doanh nghiệp là số tiền ứng trước cho hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp. Tất nhiên muốn có được lượng vốn đó, các doanh nghiệp phải chủ động khai thác, thu hút vốn trên thị trường.

- Mục đích vận động của tiền vốn là sinh lời. Nghĩa

là vốn ứng trước cho hoạt động sản xuất - kinh doanh phải được thu hồi về sau mỗi chu kỳ sản xuất, tiền vốn thu hồi về phải lớn hơn số vốn đã bỏ ra.

Hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp là một phạm trù kinh tế phản ánh trình độ khai thác, sử dụng và quản lý nguồn vốn làm cho chúng sinh lời tối đa nhằm mục tiêu tối đa hóa khả năng sinh lời của chủ sở hữu.

Hiệu quả sử dụng vốn là một vấn đề phức tạp có liên quan tới tất cả các yếu tố của quá trình sản xuất kinh doanh nên doanh nghiệp chỉ có thể nâng cao hiệu quả trên cơ sở sử dụng các yếu tố cơ bản của quá trình kinh doanh có hiệu quả. Để đạt được hiệu quả cao trong quá trình kinh doanh thì doanh nghiệp phải giải quyết được các vấn đề như: Đảm bảo tiết kiệm, huy động thêm để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình và doanh nghiệp để đạt được các mục tiêu đề ra trong quá trình sử dụng vốn của mình.

2. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp

Để đánh giá một cách tổng quát về hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh của doanh nghiệp, sử dụng các chỉ tiêu sau:

- Hệ số doanh lợi doanh thu thuần: Hệ số này phản ánh một đồng vốn doanh thu thuần đem lại mấy đồng lợi nhuận. Trị số của chỉ tiêu này càng lớn càng tốt, bởi chứng tỏ khả năng sinh lời của vốn càng cao.

Hệ số doanh lợi doanh thu thuần = Lợi nhuận trước thuế / Doanh thu thuần

- Suất hao phí của vốn: Đây là chỉ tiêu phản ánh để có một đồng lợi nhuận thì doanh nghiệp phải đầu tư mấy đồng vốn. Chỉ tiêu này càng nhỏ càng chứng tỏ khả năng sinh lời cao, hiệu quả kinh doanh càng lớn..

Suất hao phí vốn = Tổng nguồn vốn / Lợi nhuận trước thuế

- Tỷ suất lợi nhuận kinh doanh (ROA): Chỉ tiêu này cho biết một đồng vốn kinh doanh đem lại mấy đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng lớn so với các kỳ trước hay so với doanh nghiệp khác chứng tỏ khả năng sinh lời của doanh nghiệp càng cao, hiệu quả kinh doanh

càng lớn và ngược lại.

Tỷ suất lợi nhuận vốn kinh doanh (ROA) = Lợi nhuận sau thuế / Tổng nguồn vốn

- Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE): Chỉ tiêu này cho biết thấy mỗi đồng vốn chủ sở hữu trong kỳ có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE) = Lợi nhuận sau thuế / Vốn chủ sở hữu

- Vòng quay tổng vốn: Đây là chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển vốn kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ. Nó cho biết trong kỳ vốn kinh doanh đã quay được bao nhiêu vòng, số vòng quay càng lớn chứng tỏ tốc độ luân chuyển vốn kinh doanh càng nhanh.

Số vòng quay vốn kinh doanh = Doanh thu thuần / Vốn kinh doanh sử dụng bình quân trong kỳ

Vốn kinh doanh bình quân = Tổng giá trị vốn kinh doanh đầu kỳ và cuối kỳ / 2

Việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh sẽ đảm bảo an toàn tài chính, sẽ giúp doanh nghiệp nâng cao sức tranh và giúp doanh nghiệp đạt được mục tiêu tăng giá trị tài sản của chủ sở hữu và các mục tiêu khác của doanh nghiệp như nâng cao uy tín sản phẩm trên thị trường, nâng cao mức sống của người lao động.

3. Giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh trong doanh nghiệp

Để nâng cao chỉ tiêu hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh thì doanh nghiệp phải thực hiện các biện pháp sau đây:

- Tăng quy mô kết quả đầu ra.

Sử dụng tiết kiệm và hợp lý về cơ cấu vốn sản xuất kinh doanh. Kết quả đầu ra được đo bằng các chỉ tiêu như : giá trị tổng sản lượng, tổng doanh thu thuần và lợi nhuận thuần hoặc lợi tức gộp,... Doanh nghiệp muốn tăng kết quả đầu ra thì phải tăng giá trị tổng sản lượng, tăng doanh thu thuần, và tăng lợi nhuận . Để nâng cao các chỉ tiêu trên, cần phải nâng cao tốc độ tiêu thụ sản phẩm hàng hoá , thông qua các biện pháp nâng cao chất lượng sản phẩm , luôn luôn phải nghiên cứu thay đổi mẫu mã , quy cách sản phẩm để đáp ứng nhu cầu đòi hỏi ngày càng cao của người tiêu dùng. Doanh nghiệp phải có những biện pháp nhằm mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm, kích thích nhu cầu tiêu dùng để tiêu thụ được nhiều sản phẩm hàng hoá của mình . Những biện pháp đó sẽ tăng nhanh doanh thu bán hàng thuần lên và từ đó mà nâng cao được mức lợi nhuận của doanh nghiệp . Đi đôi với kết quả đầu ra tăng , để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh thì doanh nghiệp phải sử dụng tiết kiệm và hợp lý cơ cấu vốn kinh doanh .

Nhu đã phân tích ở trên, vốn kinh doanh của doanh nghiệp gồm vốn cố định và nguồn vốn lưu động . Khi tăng hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh nói chung phải đồng thời nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cố định

và hiệu quả sử dụng vốn lưu động . Để nâng cao hiệu quả việc sử dụng vốn cố định doanh nghiệp phải sử dụng tiết kiệm và hợp lý vốn cố định bằng cách giảm tuyệt đối những tài sản cố định thừa , không cần dùng , bảo đảm tỷ lệ cân đối giữa tài sản cố định tích cực và tài sản cố định tiêu cực , phát huy và khai thác triệt để năng lực hiện có của tài sản cố định . Đối với việc nâng cao hiệu quả sử dụng vốn lưu động, doanh nghiệp phải đẩy nhanh tốc độ chu chuyển của vốn lưu động bằng việc tăng số vòng quay của vốn lưu động thông qua việc rút ngắn chu kỳ sản xuất kinh doanh đẩy nhanh tốc độ tiêu thụ sản phẩm hàng hoá, đảm bảo nguồn vốn lưu động trong việc dự trữ hợp lý tài sản lưu động của doanh nghiệp⁴¹.

- Bảo toàn và phát triển vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

Lý do mà doanh nghiệp phải bảo toàn và phát triển vốn kinh doanh là do sự chuyển đổi sang cơ chế thị trường các doanh nghiệp phải hoạt động theo phương thức hạch toán kinh doanh độc lập, Nhà nước không tiếp tục bao cấp vốn như trước đây, cũng như trong điều kiện nền kinh tế thị trường hiện nay có lạm phát, giá cả biến động lớn, sức mua của đồng tiền có nhiều biến động nhìn chung là suy giảm, nếu duy trì cơ chế như trước thì số vốn sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thể hiện bằng đồng tiền Việt nam sẽ lại giảm dần giá trị trên thực tế, sức mua của vốn bị thu hẹp, hậu quả sẽ không tránh khỏi lãi giả lỗ thật. Do đó , để duy trì và phát triển sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp phải giữ gìn và bảo toàn số vốn được Nhà nước đầu tư và phải giữ gìn, quản lý, phát triển tăng vốn để nâng cao hiệu quả của vốn sản xuất kinh doanh đồng thời nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Bảo toàn và phát triển vốn doanh nghiệp phải bảo toàn và phát triển cả vốn lưu động và vốn cố định

+ Đối với việc bảo toàn và phát triển vốn cố định:

Doanh nghiệp phải xác định đúng nguyên giá TSCĐ để trên cơ sở tính đúng, tính đủ khấu hao cơ bản, khấu hao sửa chữa lớn để tạo nguồn thay thế và duy trì năng lực sản xuất của TSCĐ. Doanh nghiệp có thể bảo toàn VCD trên cơ sở hệ số trượt giá, số bảo toàn VCD còn bao gồm cả số vốn Ngân sách cấp hoặc doanh nghiệp tự bổ sung trong kỳ nếu có.

Căn cứ vào kết quả xác định số vốn phải bảo toàn theo công thức trên, doanh nghiệp phải điều chỉnh giá trị TSCĐ và VCD theo các hệ số điều chỉnh tương ứng với từng loại TSCĐ.

Bên cạnh việc bảo toàn vốn, các doanh nghiệp phải phát triển VCD trên cơ sở quý khuyến khích phát triển sản xuất trích từ lợi nhuận để lại của doanh nghiệp và vốn khấu hao cơ bản để lại doanh nghiệp để đầu tư XDCB cho doanh nghiệp.

+ Đối với việc bảo toàn và phát triển vốn lưu động:

Doanh nghiệp phải bảo toàn và phát triển VLĐ ngay

Xem tiếp trang 53

Các chỉ tiêu đo lường sự hài lòng của khách hàng khi sử dụng dịch vụ ngân hàng

Trần Sỹ Định

Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

1. Đo lường sự hài lòng trực tiếp qua câu hỏi khảo sát khách hàng

Đây là hình thức đơn giản nhất, ngân hàng phát phiếu điều tra cho tất cả khách hàng đến với Ngân hàng, dù có giao dịch hay không giao dịch, bao gồm cả khách hàng truy cập qua website, mỗi phiếu khảo sát có thể kèm theo con số may mắn để kích thích khách hàng cho ý kiến nhận xét. Phiếu điều tra có thể dùng phương pháp chấm điểm; việc thống kê khảo sát bằng cách chọn mẫu ngẫu nhiên. Các dạng câu hỏi trong bảng khảo sát để đo lường sự hài lòng của khách hàng có thể như sau:

- Mức độ thường xuyên giao dịch tại Ngân hàng
- Khách hàng biết đến Ngân hàng bằng cách nào: internet, báo chí, người giới thiệu, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng...
- Mức độ hài lòng với cơ sở vật chất và trang thiết bị của ngân hàng
 - Lý do dẫn đến sự hài lòng/không hài lòng
 - Mức độ hài lòng đối với các dịch vụ tiện ích: internet banking, mobile banking...
- Mong muốn về sản phẩm dịch vụ và chất lượng dịch vụ
 - Mức độ hài lòng về tinh thần, thái độ phục vụ, tác phong làm việc của cán bộ nhân viên
- Tiêu chí chính khiến khách hàng lựa chọn giao dịch tại ngân hàng
 - Ý định tiếp tục sử dụng sản phẩm dịch vụ của ngân hàng trong tương lai
 - Ý định giới thiệu ngân hàng cho người khác...

2. Đo lường sự hài lòng của khách hàng thông qua các mô hình nghiên cứu

2.1 Mô hình chất lượng dịch vụ SERVQUAL

Mô hình Servqual (Parasuraman, 1988) là mô hình nghiên cứu chất lượng dịch vụ phổ biến và được áp dụng nhiều nhất trong các nghiên cứu marketing. Theo Parasuraman, chất lượng dịch vụ không thể xác định chung chung mà phụ thuộc vào cảm nhận của khách hàng đối với dịch vụ đó và sự cảm nhận này được xem xét trên nhiều yếu tố. Mô hình Servqual được xây dựng dựa trên quan điểm chất lượng dịch vụ cảm nhận là sự so sánh giữa các giá trị kỳ vọng, mong đợi (expectation) và các giá trị khách hàng cảm nhận

được (perception). Servqual xem xét hai khía cạnh chủ yếu của chất lượng dịch vụ là kết quả dịch vụ (outcome) và cung cấp dịch vụ (process) được nghiên cứu thông qua hai mươi hai thang đo của năm tiêu chí: sự tin cậy (reliability), hiệu quả phục vụ (responsiveness), sự hữu hình (tangibles), sự đảm bảo (assurance) và sự cảm thông (empathy).

i) Sự tin cậy: Sự tin cậy nói lên khả năng cung ứng dịch vụ chính xác, đúng giờ và uy tín. Điều này đòi hỏi sự nhất quán trong việc thực hiện dịch vụ và tôn trọng các cam kết cũng như giữ lời hứa với khách hàng. Trong lĩnh vực ngân hàng, tiêu chí này thường được khách hàng đo lường thông qua các yếu tố sau:

- Ngân hàng thực hiện dịch vụ đúng ngay từ lần đầu
- Ngân hàng cung cấp dịch vụ tại thời điểm mà họ đã hứa
- Ngân hàng thực hiện giao dịch chính xác không sai sót
- Nhân viên ngân hàng luôn sẵn sàng phục vụ khách hàng
- Ngân hàng luôn có những nhân viên tư vấn tại bàn hướng dẫn để giúp đỡ khách hàng
- Ngân hàng gửi bảng sao kê đều đặn và kịp thời

ii) Hiệu quả phục vụ: Đây là tiêu chí đo lường khả năng giải quyết vấn đề nhanh chóng, xử lý hiệu quả các khiếu nại, sẵn sàng giúp đỡ khách hàng và đáp ứng các yêu cầu của khách hàng. Nói cách khác, hiệu quả phục vụ là sự phản hồi từ phía nhà cung cấp dịch vụ đối với những gì mà khách hàng mong muốn, cụ thể như:

- Nhân viên sẵn sàng giúp đỡ khách hàng
- Ngân hàng cung cấp dịch vụ nhanh chóng, kịp thời
- Ngân hàng phúc đáp tích cực các yêu cầu của khách hàng
- Ngân hàng có đường dây nóng phục vụ 24/24
- Ngân hàng cố gắng giải quyết khó khăn cho khách hàng

iii) Sự hữu hình: Sự hữu hình chính là hình ảnh bên ngoài của cơ sở vật chất, thiết bị, máy móc, phong thái của đội ngũ nhân viên, tài liệu, sách hướng dẫn và hệ thống thông tin liên lạc của ngân hàng. Nói một cách tổng quát, tất cả những gì mà khách hàng nhìn thấy trực tiếp được bằng mắt và các giác quan thì đều có thể tác động đến yếu tố này:

- Ngân hàng có cơ sở vật chất đầy đủ
- Ngân hàng có trang thiết bị và máy móc hiện đại
- Nhân viên ngân hàng chuyên nghiệp và mặc đẹp
- Ngân hàng sắp xếp các quầy giao dịch, các bảng biểu và kệ tài liệu khoa học và tiện lợi cho khách hàng

iv) Sự đảm bảo: Đây là yếu tố tạo nên sự tin nhiệm, tin tưởng cho khách hàng được cảm nhận thông qua sự phục vụ chuyên nghiệp, kiến thức chuyên môn giỏi, phong thái lịch thiệp và khả năng giao tiếp tốt, nhờ đó, khách hàng cảm thấy yên tâm mỗi khi sử dụng dịch vụ của ngân hàng:

- Nhân viên ngân hàng phục vụ khách hàng lịch thiệp, nhã nhặn
- Chứng từ giao dịch rõ ràng và dễ hiểu
- Nhân viên ngân hàng luôn cung cấp các thông tin dịch vụ cần thiết cho khách hàng
- Nhân viên ngân hàng trả lời chính xác và rõ ràng các thắc mắc của khách hàng

v) Sự cảm thông: Sự cảm thông chính là sự quan tâm, chăm sóc khách hàng ân cần, dành cho khách hàng sự đối xử chu đáo tốt nhất có thể giúp cho khách hàng cảm thấy mình là “thượng khách” của ngân hàng và luôn được đón tiếp nồng hậu mọi lúc, mọi nơi. Yếu tố con người là phần cốt lõi tạo nên sự thành công này và sự quan tâm của ngân hàng đối với khách hàng càng nhiều thì sự cảm thông sẽ càng tăng. Sự cảm thông của nhân viên ngân hàng đối với khách hàng của mình được thể hiện như sau:

- Nhân viên ngân hàng chú ý đến nhu cầu của từng khách hàng
- Khách hàng không phải xếp hàng lâu
- Ngân hàng có địa điểm giao dịch thuận tiện
- Ngân hàng có hệ thống ATM hiện đại và dễ sử dụng
- Nhân viên ngân hàng luôn đối xử ân cần

2.2. Mô hình chỉ số hài lòng của khách hàng (CSI Model)

Năm 1989, chỉ số đo mức độ hài lòng đầu tiên được ra đời tại Thụy Điển nhằm thiết lập chỉ số hài lòng của khách hàng đối với việc mua và tiêu dùng sản phẩm dịch vụ nội địa. Trong những năm sau đó, chỉ số này được phát triển và ứng dụng rộng rãi tại các nước phát triển như Mỹ, Na Uy, Đan Mạch và các quốc gia EU.

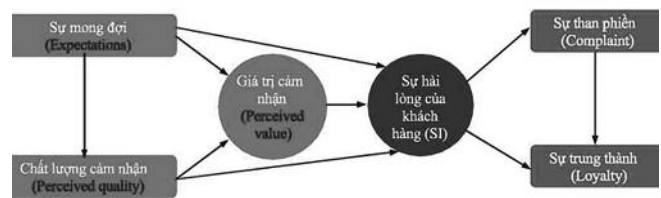
CSI (Customer Satisfaction Index) được ứng dụng nhằm đo lường sự thỏa mãn của khách hàng đối với các ngành, các doanh nghiệp ở nhiều quốc gia phát triển trên thế giới. Xây dựng và ứng dụng chỉ số CSI của các ngân hàng giúp cho việc xây dựng hệ thống dữ liệu thông tin về sự hài lòng của khách hàng, làm cơ sở cho các việc hoạch định chiến lược cạnh tranh, tiếp thị, xây dựng thương hiệu và xúc tiến thương mại.

Chỉ số hài lòng của khách hàng bao gồm các biến số đặc trưng cho sản phẩm dịch vụ. Xung quanh các

biến số này là hệ thống các mối quan hệ nhân quả xuất phát từ những biến số khởi tạo như sự mong đợi của khách hàng, hình ảnh doanh nghiệp và sản phẩm, chất lượng cảm nhận và giá trị cảm nhận về sản phẩm hoặc dịch vụ kèm theo đến các biến số kết quả của sự hài lòng như sự trung thành hay sự than phiền của khách hàng.

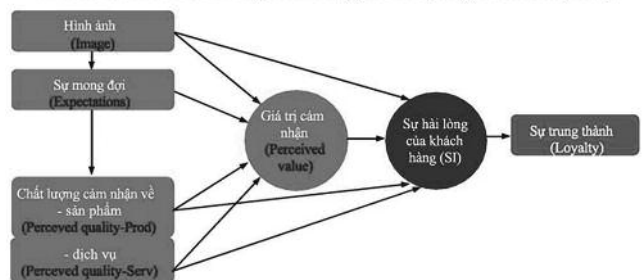
Trong mô hình chỉ số hài lòng của Mỹ (ACSI), giá trị cảm nhận chịu tác động bởi chất lượng cảm nhận và sự mong đợi của khách hàng. Khi đó, sự mong đợi của khách hàng có tác động trực tiếp đến chất lượng cảm nhận. Trên thực tế, khi mong đợi càng cao, có thể tiêu chuẩn về chất lượng cảm nhận của khách hàng đối với sản phẩm càng cao hoặc ngược lại. Do vậy, yêu cầu về chất lượng sản phẩm và dịch vụ cung cấp cho khách hàng cần phải đảm bảo và được thỏa mãn trên cơ sở sự hài lòng của họ. Sự hài lòng của khách hàng được tạo thành trên cơ sở chất lượng cảm nhận, sự mong đợi và giá trị cảm nhận, nếu chất lượng và giá trị cảm nhận cao hơn sự mong đợi sẽ tạo nên lòng trung thành đối với khách hàng, trường hợp ngược lại, dẫn là sự phàn nàn hay sự than phiền về sản phẩm mà họ tiêu dùng (hình 1).

Hình 1: Mô hình chỉ số hài lòng khách hàng của Mỹ (ACSI)



Mô hình chỉ số hài lòng Châu Âu (ECSI) có một số khác biệt nhất định. So với ACSI, hình ảnh của sản phẩm, thương hiệu có tác động trực tiếp đến sự mong đợi của khách hàng. Khi đó, sự hài lòng của khách hàng là sự tác động tổng hòa của 4 nhân tố hình ảnh, giá trị cảm nhận, chất lượng cảm nhận về cả sản phẩm hữu hình và vô hình. Chỉ số ACSI thường áp dụng cho lĩnh vực công còn chỉ số ECSI thường ứng dụng đo lường các sản phẩm, các ngành (Hình 2).

Hình 2: Mô hình chỉ số hài lòng khách hàng của các quốc gia Châu Âu (ECSI)

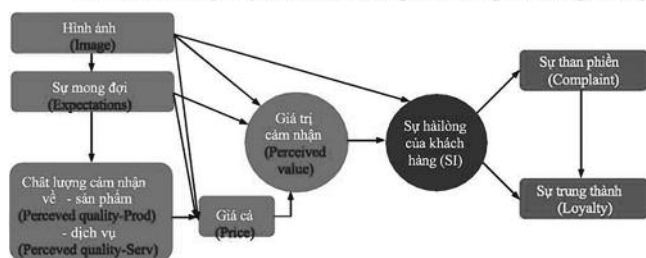


Rõ ràng, điểm mạnh của cách tiếp cận này là nó làm dịch chuyển ngay tức khắc kinh nghiệm tiêu dùng, tạo điều kiện cho việc nghiên cứu mối quan hệ nhân quả đối giữa các yếu tố cấu thành sự hài lòng và sự trung thành của khách hàng. Do vậy, mục tiêu đầu tiên của việc tiếp cận theo cấu trúc CSI là việc giải

thích sự trung thành của khách hàng đối với một sản phẩm nói riêng hay một doanh nghiệp, một quốc gia nói chung thông qua chỉ số hài lòng khách hàng khi chịu sự tác động trực tiếp hoặc gián tiếp bởi hình ảnh, sự mong đợi, chất lượng cảm nhận (về sản phẩm hoặc dịch vụ) và giá trị cảm nhận đối với sản phẩm và dịch vụ đó.

Tại một số nước trên thế giới, các nhà nghiên cứu đã phát triển một mô hình về chỉ số hài lòng của khách hàng được ứng dụng chung cho hầu hết các ngân hàng. Trên cơ sở kết quả nghiên cứu mô hình của các nước thì mô hình lý thuyết về chỉ số hài lòng khách hàng của ngân hàng bao gồm những yếu tố cụ thể sau:

Hình 3: Mô hình lý thuyết về chỉ số hài lòng khách hàng của các ngân hàng



i) Hình ảnh: biểu hiện mối quan hệ giữa thương hiệu và sự liên tưởng của khách hàng đối với các thuộc tính của thương hiệu. Biến số này được thể hiện bởi danh tiếng, uy tín, lòng tin của khách hàng đối với thương hiệu. Các nghiên cứu thực tiễn đã khẳng định rằng, đây là nhân tố quan trọng và có tác động trực tiếp đến sự hài lòng của khách hàng. Đồng thời, nó cũng có mối quan hệ đồng biến (positive) đối với sự hài lòng và sự trung thành đối với sản phẩm hoặc thương hiệu. Trong lĩnh vực ngân hàng, hình ảnh đóng vai trò rất quan trọng trong việc quyết định nơi vay hoặc gửi tiền, đòi hỏi các ngân hàng cần phải định vị và xây dựng hình ảnh của mình trên cơ sở những thuộc tính quan trọng nhằm thiết lập một sự cảm nhận tốt nhất đối với đối thủ cạnh tranh, giúp khách hàng dễ dàng nhận diện được thương hiệu.

ii) Sự mong đợi: Thể hiện mức độ chất lượng mà khách hàng mong đợi nhận được, các thông số đo lường sự mong đợi gắn liền với những thông số của hình ảnh và chất lượng cảm nhận của sản phẩm và dịch vụ. Đây là kết quả của kinh nghiệm tiêu dùng trước đó hoặc thông tin thông qua những kênh truyền thông đối với sản phẩm hoặc dịch vụ. Trên thực tế, mong đợi càng cao thì càng dễ có khả năng dẫn đến quyết định mua nhưng mong đợi càng cao thì khả năng ngân hàng thỏa mãn khách hàng đó càng khó.

iii) Chất lượng cảm nhận: Đối với ngân hàng, chất lượng cảm nhận chính là chất lượng cảm nhận sản phẩm dịch vụ. Với đặc thù vô hình, sản phẩm ngân hàng được xem xét trong trường hợp này là điều kiện cho vay, thời gian từ khi nộp hồ sơ vay đến khi được vay vốn, phong cách của nhà quản lý và các chuyên viên tư vấn, không khí tại quầy giao dịch, các cam kết

sau khi vay và các điều kiện ràng buộc khác...

iv) Giá trị cảm nhận: là mức độ đánh giá/cảm nhận đối với chất lượng sản phẩm so với giá phải trả hoặc phương diện “giá trị không chỉ bằng tiền” mà khách hàng tiêu dùng sản phẩm đó. Giá trị dành cho khách hàng là chênh lệch giữa tổng giá trị mà khách hàng nhận được và tổng chi phí mà khách hàng phải trả về một sản phẩm/dịch vụ nào đó. Đối với ngân hàng, đó là tổng số tiền phải trả (tiền lãi vay, các chi phí đi vay (kể cả chi phí chính thức và phi chính thức)), những chi phí về thời gian, công sức và chi phí rủi ro khác so với giá trị dịch vụ (lợi ích hữu hình mang lại), giá trị tâm lý, niềm tin và giá trị nhân lực. Hiệu số giữa giá trị và chi phí bỏ ra chính là giá trị cảm nhận mà dịch vụ ngân hàng mang lại cho khách hàng.

v) Giá cả: Đây là biến số mới được đề nghị xem xét trong mô hình lý thuyết. Do đặc điểm biến động của thị trường tài chính và những đặc thù của văn hóa kinh doanh, giá cả sản phẩm hay lãi suất luôn được khách hàng so sánh, đánh giá giữa các ngân hàng. Lãi suất của ngân hàng được xem như là yếu tố giá đối với một sản phẩm và biến số này đóng vai trò trung gian trong mối quan hệ giữa hình ảnh, sự mong đợi và chất lượng cảm nhận với giá trị cảm nhận của khách hàng.

vi) Sự trung thành; là biến số cuối cùng trong mô hình và mang tính quyết định đến sự tồn vong của ngân hàng trong tương lai, nó được đo lường bởi ý định tiếp tục mua, lòng tin và sự giới thiệu với người khác về sản phẩm và dịch vụ mà họ đang dùng. Ngược lại với sự trung thành là sự than phiền, khi khách hàng không hài lòng với sản phẩm dịch vụ so với những mong muốn của họ. Sự trung thành của khách hàng được xem như một tài sản của ngân hàng, vì vậy, các ngân hàng cần phải tạo ra sự hài lòng đối với khách hàng, nâng cao sự trung thành của họ đối với ngân hàng.

Một khi ngân hàng không làm thỏa mãn nhu cầu khách hàng thì không những họ đã đánh mất khách hàng đó mà còn làm mất đi rất nhiều khách hàng tiềm năng. Vì vậy, các ngân hàng đều hiểu rằng để luôn đạt được thành công và muốn có sự tăng trưởng thì chỉ có thể định hướng theo thị trường (market driven), có nghĩa là các ngân hàng phải đầu tư và kinh doanh dựa trên cơ sở nắm bắt nhu cầu của khách hàng với mục tiêu thỏa mãn tốt nhất nhu cầu và mong muốn của họ. Thực hiện việc nghiên cứu chỉ số hài lòng của khách hàng (customer satisfaction index - CSI) sẽ giúp cho các ngân hàng tiếp cận và giải quyết được vấn đề trên. Qua đó, các ngân hàng sẽ có những kết quả cụ thể về sự đánh giá, cảm nhận của khách hàng đối với từng sản phẩm, dịch vụ. Đây cũng là cơ sở vững chắc cho việc cải tiến chất lượng, xây dựng các chiến lược cạnh tranh, tiếp thị, chiến lược xây dựng thương hiệu, xúc tiến thương mại ở cấp ngân hàng cũng như trong ngành./.

Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác quản lý nhân sự tại nhà máy Dệt Nam Định

Th.S. Trần Thị Hằng

Trường Đại học Kinh tế Kỹ thuật Công nghiệp

Nam Định được nhắc đến với cái tên “thành phố dệt”, trải qua những biến cố thăng trầm của lịch sử, hiện nay, Nam Định được biết đến như là một khu trung tâm phát triển chiến lược của ngành Dệt — May Việt Nam với trên 20 doanh nghiệp dệt may lớn nhỏ trên địa bàn. Với những nét riêng biệt của mình, Nam Định cũng không nằm ngoài xu thế phát triển chung của đất nước. Vấn đề quản lý và phát triển nguồn nhân lực cũng luôn là vấn đề quan tâm lớn của tỉnh cũng như của các doanh nghiệp. Bài viết nghiên cứu về các nội dung liên quan trực tiếp đến công tác quản lý và phát triển nguồn nhân lực tại nhà máy Dệt Nam Định — một trong những doanh nghiệp kinh doanh sản phẩm dệt và sản xuất hàng may mặc có truyền thống lâu đời tại Nam Định để từ đó đưa ra các giải pháp phù hợp, hiệu quả, có tính ứng dụng cao.

1. Thực trạng về công tác quản lý nhân sự của nhà máy Dệt Nam Định

Để từng bước nâng cao chất lượng sản phẩm cũng như nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, nhà máy đã và đang dần ổn định đội ngũ cán bộ quản lý và công nghệ kỹ thuật trong các dây chuyền sản xuất sao cho phù hợp nhất. Bên cạnh đó nhà máy cũng không ngừng bồi dưỡng, đào tạo chất lượng đội ngũ công nhân sản xuất trực tiếp đáp ứng tốt hơn nhu cầu công việc. Nhà máy hiện đang sử dụng lượng lao động trực tiếp là 850 người làm việc theo giờ hành chính (2 ca/ngày) (chiếm 94,7% số lượng lao động của nhà máy). Nhưng khi vào vụ chính nhà máy có thể tăng số ca làm việc lên 3 ca/ ngày.

Về cơ cấu lao động theo giới tính, do đặc thù công việc cần tính cẩn thận, kiên trì, số lao động nữ trực tiếp lao động chiếm tỷ trọng lớn (650 lao động) chiếm 76,5% số lao động trực tiếp của công ty.

Về cơ cấu lao động theo tuổi, số lao động dưới 30 tuổi và từ 30 tuổi đến 40 tuổi không chênh lệch nhau nhiều và chiếm tỷ trọng lớn nhất. Đây là bộ phận lao động có sức khỏe, trình độ, sự nhiệt tình và sáng tạo. Chính vì vậy, nguồn lao động hiện giờ vẫn đảm bảo cho các hoạt động. Đối với những lao động trên 50 tuổi công ty có thể luân chuyển đối tượng này sang bộ phận đào tạo để tận dụng kinh nghiệm của bộ phận lao động này.

Về trình độ chuyên môn tại nhà máy Dệt Nam Định, đối với lao động gián tiếp, số lượng lao động có

trình độ trên đại học tăng qua các năm và chiếm tỷ trọng cao (chiếm 66,6 % số lao động gián tiếp). Đối với lao động trực tiếp, lao động được phân theo bậc thợ (từ bậc 1 đến bậc 6) trong đó lao động bậc 3 chiếm tỷ trọng cao nhất (47,8%), tiếp đó là đến lao động bậc 2 và bậc 1. Điều này cho thấy trình độ chuyên môn của lao động ở mức khá.

1.1. Về công tác đào tạo nhân sự

Vấn đề đào tạo nguồn nhân lực đặc biệt quan trọng và quyết định sự phát triển của nhà máy. Trong những năm qua các nhà quản lý của nhà máy đã chú tâm rất nhiều đến công việc này, họ đã đưa ra rất nhiều biện pháp tích cực nhằm đào tạo và quản lý nguồn nhân lực một cách có hiệu quả. Nhà máy đã xây dựng các kế hoạch nhằm đào tạo bồi dưỡng và nâng cao trình độ, tay nghề cũng như sự tiếp thu nguồn công nghệ mới cho nhân viên, cụ thể như:

- Nhà máy tiến hành mời các chuyên gia nước ngoài tập huấn thực hành tại nhà máy cho đội ngũ cán bộ quản lý nhân sự về tất cả các lĩnh vực , đặc biệt là về quản lý tổ chức sản xuất, quản lý giờ giấc, kỉ luật làm việc ...

- Cử các học viên xuất sắc đi tham gia học các lớp nghiệp vụ xuất nhập khẩu, quản trị kinh doanh, quản trị sản xuất, tài chính kế toán, tin học...

- Tiến hành giám sát tại chỗ, chỉnh sửa và nâng cao tay nghề cho các công nhân còn yếu hay chưa quen việc

- Thường xuyên quan tâm động viên đến đời sống của nhân viên trong nhà máy, giúp họ giải quyết những khó khăn vướng mắc trong công việc cũng như trong quan hệ với các đồng nghiệp

- Thường xuyên mở thêm các lớp đào tạo tay nghề cơ bản và nâng cao cho nhân viên trong nhà máy và công nhân trong các phân xưởng

- Thăm dò thị trường và có các kế hoạch đào tạo ngắn hạn và dài hạn cho người lao động phù hợp với sự biến động thay đổi của khách hàng

- Gửi nhân viên đi nước ngoài tìm hiểu và học hỏi kinh nghiệm, nghiên cứu để cho ra các sản phẩm mới và độc đáo

- Nhà máy còn áp dụng các hình thức đào tạo như tạo ra phong cách làm việc chuyên nghiệp cho nhân viên, tổ chức các phong trào thi đua sản xuất hoàn thành vượt mức kế hoạch, giúp đỡ nhau cùng tiến

bộ... cũng mang lại hiệu quả cao trong quá trình sản xuất kinh doanh của đơn vị

1.2. Công tác tạo động lực cho người lao động

Vấn đề tạo động lực cho người lao động là rất cần thiết. Để tạo ra được một bầu không khí làm việc hứng khởi và nhiệt tình thì đòi hỏi cán bộ quản lý của công ty phải có những biện pháp cụ thể và thiết thực để tạo ra được những cơ hội vàng cho người lao động như thăng tiến, tiền lương, môi trường làm việc, các chế độ trợ cấp ...

- Về tiền lương: Nhà máy tiến hành trả lương cho người lao động theo sản phẩm và chất lượng sản phẩm mà họ làm ra nhằm khuyến khích tinh thần làm việc, ý thức công việc của người lao động, ngoài ra những cá nhân nào hoàn thành xuất sắc công việc hay có những bước tiến mới sang tạo trong quá trình sản xuất kinh doanh cũng được hưởng một phần lợi nhuận của sự thành công đó nhằm cho người lao động có cảm giác là mình được hưởng giá trị lao động của chính bản thân mà không phải là đang đi làm thuê.

- Cơ hội thăng tiến: Đây là một động lực hết sức to lớn đối với những cá nhân xuất sắc trong một quá trình dài hoạt động trong công ty họ có mong muốn hay tham vọng được lên chức cho xứng đáng với năng lực làm việc của mình. Cuối năm, nhà máy tiến hành khen thưởng trước tập thể và từ đó lấy căn cứ để lên chức thăng tiến cho cán bộ công nhân viên. Thăng tiến là một nhu cầu tất yếu của quá trình lao động của con người. Đánh đúng đòn tâm lý này và tạo động lực cho nguồn lao động trong công ty là chính sách hàng đầu của cán bộ quản lý, biện pháp này mang lại hiệu quả rất cao.

2. Một số kiến nghị nhằm hoàn thiện công tác quản lý nhân sự tại công ty Dệt Nam Định

2.1. Về công tác tuyển dụng nhân viên mới

Trong quá trình làm việc, công ty tiến hành theo dõi đánh giá các nhân viên mới xem kết quả làm việc như thế nào, tìm ra điểm mạnh và điểm yếu và cách sửa chữa khắc phục. Sau các đợt tuyển dụng nhân viên mới, ban quản trị nhân lực tập hợp và đánh giá và tìm ra những ưu, nhược điểm, từ đó rút kinh nghiệm cho lần tuyển dụng sau.

2.2. Về công tác đào tạo nhân viên

a. Xác định nhu cầu đào tạo

Chiến lược phát triển của danh nghiệp gắn liền với nhu cầu đào tạo nguồn nhân lực, đề ra các công việc cần, các kỹ năng thiết yếu trong quá trình lao động sản xuất. Chính vì lý do này mà công ty xác định cụ thể nhu cầu đào tạo của mình là gì, số lượng người là bao nhiêu, phụ giúp cho vị trí công việc nào và thời gian đào tạo là bao lâu. Tiếp đến là xác định mục tiêu đào tạo cho từng nhóm, sau cùng là xác định hiệu quả của việc đào tạo. Quá trình đào tạo đã mang lại những

hữu ích gì, có nâng cao được trình độ tay nghề hay không... cũng được các nhà quản lý nhân sự của công ty xem xét và đánh giá.

b. Các hình thức đào tạo

Ứng với mỗi phương pháp đào tạo thì có những hình thức đào tạo nhất định phù hợp với phương pháp đào tạo đó. Việc lựa chọn hình thức đào tạo rất quan trọng phải thích ứng với đối tượng đào tạo thì nó mới phát huy được hết tác dụng. Trong Nhà máy dệt, các hình thức đào tạo được lựa chọn phổ biến là:

- Phương pháp đào tạo tại chỗ, chỉ dẫn trực tiếp ở nơi làm

- Hình thức luân chuyển công việc. Hình thức luân chuyển công việc được thể hiện qua 3 cách:

+ Cán bộ quản lý được đào tạo đến làm việc tại vị trí quản lý ở một phân xưởng khác nhưng vẫn có chức năng và quyền hạn như cũ. Cách này nhằm hoàn thiện và trang bị đầy đủ kiến thức, kinh nghiệm quản lý tổng hợp cho từng cá nhân.

+ Cán bộ quản lý luân chuyển công việc trong phạm vi nội bộ chuyên môn.

+ Cán bộ quản lý luân chuyển công việc làm một vị trí mới không thuộc lĩnh vực mà họ đã từng làm.

c. Củng cố đẩy mạnh công tác đào tạo

Để đảm bảo cho công việc sản xuất tiến hành liên tục thì công ty phải nhận rất nhiều mẫu mã cùng một lúc kéo theo điều này là đội ngũ lao động với tay nghề cao. Tất cả các lý do trên giải thích vì sao phải đẩy mạnh công tác đào tạo đội ngũ nguồn nhân lực, vì đây là vấn đề quyết định sự thành bại của công ty. Các nhà hoạch định chính sách của công ty cần xây dựng các kế hoạch đào tạo cụ thể và hợp lý nhằm nâng cao trình độ cho các đối tượng này.

Nội dung đào tạo:

- Tổ chức các buổi tập huấn phổ biến các chủ trương chính sách của nhà nước, các quy chế của công ty về cách quản lý.

- Đẩy mạnh công tác bồi dưỡng đào tạo và nâng cao tay nghề nhằm tranh bị kiến thức về quản lý kỹ thuật, chuyên môn nghiệp vụ phục vụ cho quá trình kinh doanh sản xuất.

- Đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh của công ty theo từng thời kỳ, thời điểm và có các kế hoạch chiến lược bồi dưỡng và đào tạo bằng cách gửi đến các trung tâm hay các trường chuyên nghiệp.

- Hàng quý tiến hành đánh giá thành tích lao động của các cán bộ quản lý, cán bộ náo xuất sắc nhất sẽ được cử đi học sau đó về phục vụ cho công ty và cơ hội thăng tiến là rất cao.

- Đối với đội ngũ công nhân trong các phân xưởng, yêu cầu làm việc ngày càng cao về cả chất lượng và thời gian cũng như yêu cầu về kỹ năng đối với các sản phẩm mới.

2.3. Giải pháp về kỉ luật lao động

Bên cạnh việc nâng cao chất lượng cho đội ngũ lao động trong công ty thì vấn đề kỷ luật cũng hết sức quan trọng. Ý thức làm việc có ảnh hưởng rất lớn đến kết quả công việc của mỗi cá nhân đồng thời ảnh hưởng đến toàn bộ dây chuyền và công ty. Nhận thức được vai trò của kỷ luật trong công việc, công ty đã có những quy định rất rõ ràng, thưởng phạt nghiêm minh về mọi lĩnh vực hoạt động trong quá trình may mặc sản xuất.

Các hình thức kỉ luật mà công ty thường áp dụng chính thường là : nhắc nhở, khiển trách , hạ bậc lao động, đình chỉ công việc, hạ lương, chuyển công tác và nặng nhất là buộc thôi việc. Đối với những cá nhân vi phạm làm thiệt hại tài chính, tài sản của công ty thì phải có trách nhiệm bồi thường. Công ty ban hành các quy định, quy chế kỉ luật với nội dung rõ ràng và được phổ biến thường xuyên cho mọi đối tượng trong công ty. Nhìn chung số người vi phạm trong những năm gần đây là không nhiều, chủ yếu chỉ dừng lại ở mức khiển trách, viết bản kiểm điểm. Chỉ một vài trường hợp bị hạ bậc lao động, chưa có trường hợp nào bị chuyển công tác hay thôi việc. Bên cạnh đó công ty cũng có những biện pháp tích cực tác động đến tinh thần làm việc của nhân viên như hàng tháng kiểm định và đánh giá lại số lần vi phạm của các cá nhân, người nào ít vi phạm nhất cũng sẽ có thưởng. Những ai vi phạm nhiều cũng sẽ được nhắc tên và lưu ý. Cho dù phần thưởng là không lớn nhưng cũng đã động viên được anh em làm việc tích cực hơn, vui vẻ hơn. Phát động các phong trào thi đua lao động, thực hiện tác phong công nghiệp, phát huy tối đa năng lực lao động. Đưa ra các khẩu hiệu vì mục tiêu và lợi ích chung của công ty , kêu gọi anh em công nhân hăng hái tham gia lao động sản xuất.

2.4. Giải pháp về phúc lợi mà người lao động được hưởng.

Các chính sách được áp dụng vào quá trình sản xuất kinh doanh tùy theo vị trí công việc, mùa vụ, tần suất, khả năng lao động của các cá nhân cũng như trình độ tay nghề, khả năng sáng tạo. Cụ thể là tiền lương, tiền thưởng, các chế độ trợ cấp, phụ cấp...ngoài ra còn có các chính sách khuyến khích tinh thần làm việc bằng cách tạo một môi trường làm việc tốt đầy đủ trang thiết bị hiện đại, cơ sở vật chất hạ tầng tốt, đảm bảo chỗ ăn ở cho công nhân, giúp đỡ những người có hoàn cảnh khó khăn. Bố trí công việc phù hợp với trình độ và nguyện vọng của người lao động. Cụ thể công ty đã có những chính sách như sau:

- Chính sách tiền lương: Các nhà quản lý tiến hành đánh giá năng lực làm việc, hiệu quả đạt được của nguồn nhân lực, từ đó xây dựng hệ thống chính sách tiền lương phù hợp kết quả lao động của họ. Việc đánh giá chính xác sẽ giúp cho ban quản trị trả lương cho người lao động một cách công bằng, tạo đòn bẩy động lực trong lao động.

- Chính sách tiền thưởng: Bên cạnh tiền lương là nguồn thu nhập chủ yếu thì tiền thưởng cũng là mối quan tâm của người lao động. Sau hơn 60 năm hình thành và hoạt động, các chính sách tiền thưởng cũng biến đổi theo lợi nhuận của công ty, đảm bảo nâng cao được đời sống cho người lao động. Đặc biệt công ty còn tạo ra các cuộc thi đua khen thưởng, cá nhân nào có thành tích xuất sắc với công ty cuối tháng, năm hoặc quý dựa vào số liệu thống kê sẽ được nhận các phần thưởng hợp lý. Chính nhờ các cuộc phát động thi đua này mà năng suất lao động được nâng cao rõ rệt. Công ty ngày càng mở rộng quy mô sản xuất đi kèm với trang thiết bị hiện đại và cơ sở vật chất hạ tầng đầy đủ, đồng thời cũng có những biện pháp làm giảm mức độ căng thẳng của công việc , xoá tan đi những mệt mỏi trong giờ làm,cụ thể như :

+ Củng cố công tác phục vụ nơi làm việc phù hợp với tính chất công việc,tạo môi trường hoà đồng giữa quản lý và công nhân

+ Hằng năm trích quỹ lợi nhuận củng cố cơ sở làm việc, thay máy móc mới hiện đại, có các chế độ ăn uống giữa giờ cho công nhân .

+ Vào thời điểm bắt đầu ca làm việc trong các phân xưởng thường mở nhạc gây cảm giác phấn chấn vui vẻ cho người lao động đẩy nhanh nhịp độ làm việc. Việc sử dụng âm nhạc hợp lý sẽ mang lại hiệu quả rất cao trong quá trình làm việc tạo bầu không khí rộn ràng cùng với nhịp điệu của công việc.

+ Bên cạnh đưa âm nhạc vào trong quá trình sản xuất , công ty còn tạo được không khí dân chủ trong môi trường làm việc độc lập,công nhân tích cực giúp đỡ nhau, các tổ trưởng tổ phó thường xuyên kiểm tra giám sát chỉ dẫn và động viên anh em công nhân, mọi người đều có cảm giác được tôn trọng và thấy được vị trí của mình trong công ty

- Một số chính sách khác: ngoài tiền lương và tiền thưởng , công ty cũng thực hiện một số chính sách khác như : trợ cấp phương tiện đi lại, liên lạc cho các cán bộ quản lý, chế độ nghỉ đẻ cho lao động nữ, xây dựng hệ thống nhà ở gần các phân xưởng cho những người có nhu cầu, có chế độ về tiền trợ cấp trong trường hợp ốm đau bệnh tật ...

Hòa Bình đưa ứng dụng công nghệ cao vào sản xuất: Giải pháp nâng cao giá trị sản xuất nông nghiệp

Nguyễn Thị Kim Oanh

Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Hòa Bình

Trước xu thế phát triển và hội nhập của cả nước, Hòa Bình cần phải xây dựng một ngành nông nghiệp với vóc dáng mới với những bước đi mạnh dạn đột phá thông qua việc tiếp cận một cách hợp lý nền khoa học công nghệ cao nhằm biến đổi cơ bản về chất và hiệu quả. Vì vậy để ngành nông nghiệp có được thực tiễn trong công tác chỉ đạo lập kế hoạch nghiên cứu phát triển, ứng dụng công nghệ cao trong lĩnh vực nông nghiệp những năm tới là hết sức cần thiết.

1. Thực trạng tình hình ứng dụng KH&CN trong nông nghiệp

1.1. Thực trạng nhân lực hoạt động KH&CN

Từ khi tái lập tỉnh đến nay, đội ngũ cán bộ KH&CN của ngành NN&PTNT tăng nhanh về số lượng và luôn được quan tâm bồi dưỡng nâng cao cả về năng lực, trình độ, khả năng tiếp thu và chuyển giao, ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật mới vào sản xuất.

Hiện toàn ngành có 1.987 cán bộ công nhân viên, trong đó có 1.720 cán bộ công nhân viên do địa phương quản lý và 267 người do trung ương quản lý. Với gần 20 đơn vị có hoạt động sự nghiệp khoa học trực thuộc, thời gian qua hoạt động tương đối có hiệu quả, cơ sở vật chất kỹ thuật, kinh phí hoạt động được tăng cường, nhất là các đơn vị như: Chi cục Bảo vệ Thực vật, Chi cục Thú y, Chi cục Thủy sản, Chi cục Quản lý chất lượng nông lâm thủy sản, Trung tâm giống cây trồng, Trung tâm giống vật nuôi và thủy sản, Trung tâm Khuyến nông.

1.2. Thực trạng ứng dụng, chuyển giao tiến bộ kỹ thuật, KH&CN

- Trong chọn tạo, nhân giống cây trồng, giống vật nuôi và giống thủy sản: Các loại cây trồng chủ lực đều tăng nhanh cả về diện tích, năng suất, sản lượng. Công tác bảo vệ thực vật được chú trọng đã góp phần hạn chế các loại dịch bệnh, sâu bệnh hại trên cây trồng. Công tác chuyển đổi cơ cấu giống cây trồng được đẩy mạnh; các loại giống lai, giống tốt được đưa vào sản xuất đại trà đã góp phần làm tăng năng suất cây trồng, nhất là giống lúa, ngô, chè, mía, cam, bưởi ... Công tác khuyến nông được tăng cường đã từng bước làm thay đổi tập quán canh tác của nông dân, đặc biệt ở vùng đồng bào dân tộc thiểu số. Việc áp dụng cơ giới hóa trong sản xuất nông nghiệp ngày càng được mở rộng, nhất là ở các khâu làm đất, gieo trồng và thu hoạch đã

góp phần làm tăng năng suất lao động.

Một trong những thành công lớn của tỉnh là chuyển dịch cơ cấu cây trồng theo hướng đa dạng hóa sản phẩm; phát triển các vùng sản xuất chuyên canh gắn với thị trường tiêu thụ và chế biến; triển khai các kế hoạch, giải pháp phát triển chăn nuôi và thủy sản, quản lý giống và vật tư nông nghiệp. Hình thành cơ cấu sản xuất 3 vụ/ năm ổn định đối với cây ngắn ngày cùng với việc sử dụng giống mới, giống lai nên diện tích, năng suất và sản lượng cây trồng ngắn ngày đạt cao, nhất là lúa và ngô.

Do tính xác định giống cây trồng, vật nuôi là yếu tố tiền đề trong sản xuất nông nghiệp hiện nay, đặc biệt là một tỉnh đang ở thời kỳ đầu của quá trình sản xuất hàng hóa trong nông nghiệp. Hoạt động nghiên cứu, ứng dụng khoa học công nghệ về giống cây trồng, vật nuôi trong thời gian qua được tập trung vào việc nghiên cứu, lựa chọn những giống có năng suất, giá trị sản phẩm cao phù hợp với điều kiện của tỉnh đưa vào sản xuất và ứng dụng công nghệ để sản xuất các giống trên tại tỉnh.

- Ứng dụng công nghệ khác vào sản xuất: Việc ứng dụng công nghệ trong sản xuất nông nghiệp, thủy sản ở Hòa Bình trong thời gian qua chủ yếu tập trung ứng dụng tiến bộ kỹ thuật thâm canh, các giải pháp chuyển đổi cơ cấu cây trồng, vật nuôi, cơ cấu mùa vụ.

- Trong thâm canh, ngoài sử dụng các giống mới như nêu ở trên đã ứng dụng tiến bộ kỹ thuật gieo mạ khay, cấy mạ non, cấy nông tay, gieo thẳng, kỹ thuật bón phân sâu trong sản xuất lúa; kỹ thuật sử dụng chế phẩm sinh học EM trong chăn nuôi, trồng trọt; kỹ thuật che phủ nilon trong thâm canh lạc, thâm canh dưa công nghệ cao; kỹ thuật phòng trừ sâu bệnh theo IPM.

- Trong chuyển đổi cơ cấu cây trồng, mùa vụ trên cơ sở đưa các giống mới ngắn ngày vào sản xuất và lựa chọn các giống rau màu phù hợp đã ứng dụng hệ thống cây trồng đạt hiệu quả kinh tế cao vào sản xuất như hệ thống lúa xuân muộn — lúa mùa sớm — cây vụ đông hay cây màu vụ xuân — lúa mùa sớm - cây vụ.

2. Đánh giá hoạt động nghiên cứu, ứng dụng KH&CN vào nông nghiệp, nông thôn và nông dân

2.1. Ưu điểm

- Hoạt động nghiên cứu và chuyển giao TBKT - công nghệ của ngành NN&PTNT thời gian qua khá tốt.

- Các TBKT ứng dụng vào sản xuất ngày càng nhiều, góp phần nâng cao năng suất, chất lượng cây trồng, vật nuôi, tổng sản lượng lương thực và bình quân lương thực trên đầu người không ngừng tăng lên; giá trị sản xuất trên đơn vị diện tích canh tác ngày một gia tăng.

- Việc ứng dụng các TBKT mới vào sản xuất đã làm thay đổi nếp nghĩ, cách làm của nông dân.

2.2. Nhược điểm

- Tiềm lực KH&CN của ngành (nhân lực, nguồn vốn, máy móc, trang thiết bị, cơ sở vật chất kỹ thuật, ...) chưa đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ. Cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ cho công tác nghiên cứu khoa học còn thiếu và yếu, nhiều trang thiết bị đã cũ và lạc hậu. Nhân lực làm công tác nghiên cứu, chuyển giao TBKT-công nghệ, nhất là trồng trọt là lĩnh vực mũi nhọn trong quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp ở tỉnh còn thiếu. Chưa huy động, điều phối, kết hợp được các nguồn vốn.

- Một số lĩnh vực cần được tập trung như ứng dụng CNC, công nghệ mới, tiên tiến, hiện đại, như công nghệ sinh học (công nghệ gen, công nghệ tế bào, công nghệ vi sinh, ...); công nghệ nano, công nghệ thông tin, công nghệ vật liệu mới, tự động hoá,... chưa được chú trọng ưu tiên, quy mô, phạm vi nhân rộng còn nhỏ bé, chưa có sự đầu tư kinh phí và các nguồn lực thoả đáng. Đặc biệt là chưa có khu nông nghiệp CNC.

- Chưa có sự phối hợp chặt chẽ với các cơ quan, đơn vị hoạt động KH&CN trong, ngoài tỉnh về ứng dụng, chuyển giao. Mối quan hệ nhà khoa học - nhà quản lý - nhà nông - doanh nghiệp chưa được giải quyết đầy đủ, thấu đáo phục vụ sản xuất và đời sống;

- Hoạt động thông tin, tuyên truyền, phổ biến kiến thức KH&CN, quảng bá các sản phẩm chưa được rộng khắp, thường xuyên.

3. Giải pháp

- Tổng kết thực tiễn, xác định nhiệm vụ, mục tiêu cho từng giai đoạn phát triển. Tiếp tục điều tra, cập nhật đánh giá tổng kết thực tế các mô hình đã có, đạt giá trị cao, các mô hình sản xuất tiết kiệm đất, tiết kiệm nước, các mô hình sản xuất nhà lưới, nhà kính, các cây trồng vật nuôi mới áp dụng công nghệ sinh học, các mô hình thực hành sản xuất nông nghiệp tốt (GAP)...trong thực tiễn tại địa phương, đặc biệt các mô hình do người dân tự tìm tòi và thực hiện đạt kết quả cao, công nghệ chế biến bảo quản sau thu hoạch... để có cơ sở tổng kết, tham quan học tập, khuyến cáo, hướng dẫn nhân rộng. Trên cơ sở đó, xác định nhiệm vụ, mục tiêu cụ thể, bước đi, các bước phát triển trước mắt và lâu dài, gắn với lợi thế và phù hợp với điều kiện tự nhiên của tỉnh.

- Tuyên truyền, nâng cao nhận thức và hành động: Để thực hiện phong trào phát triển nông nghiệp công nghệ cao từ tỉnh đến cơ sở, cần làm tốt công tác tuyên

truyền, nâng cao nhận thức của cán bộ, đảng viên và nhân dân về phát triển nông nghiệp công nghệ cao; từng bước hình thành tư duy sản xuất hàng hóa trong nền kinh tế thị trường cho nông dân và cán bộ đảng viên trong hệ thống chính trị. coi phát triển nông nghiệp công nghệ cao là khâu then chốt, là giải pháp xuyên suốt, là bước đột phá trong sản xuất nông nghiệp của tỉnh, tạo tiền đề quan trọng cho quá trình xây dựng nông thôn mới, công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn.

- Cơ chế chính sách phát triển nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao: Ưu tiên thu hút các doanh nghiệp đầu tư vào các vùng, khu nông nghiệp công nghệ cao để phát triển các sản phẩm có lợi thế so sánh trên cơ sở ứng dụng công nghệ cao theo Luật Công nghệ cao.

Đối với các đề tài nghiên cứu, các dự án sản xuất thử nghiệm cấp tỉnh, cấp Bộ, cấp Nhà nước thuộc lĩnh vực công nghệ cao trong nông nghiệp được ưu tiên giao trực tiếp cho các đơn vị. Việc quản lý các đề tài, dự án được thực hiện theo các quy định hiện hành.

Có chính sách khuyến khích đầu tư vào lĩnh vực nông nghiệp chất lượng cao giai đoạn 2013- 2020, rà soát, điều chỉnh, bổ sung và xây dựng các cơ chế chính sách nhằm thực hiện chương trình phát triển nông nghiệp công nghệ cao và các đề án liên quan; Định hướng sản xuất gắn với chế biến nông sản và tiêu thụ sản phẩm; kết nối liên kết bốn nhà: nhà nông, nhà khoa học, nhà doanh nghiệp, nhà nước, đặc biệt là quan hệ đối tác bền vững giữa nông dân và doanh nghiệp.

Ngoài các cơ chế chính sách của Trung ương, nghiên cứu xây dựng các cơ chế chính sách phát triển nông nghiệp hàng hóa trong đó chủ yếu khuyến khích các sản phẩm hàng hóa có lợi thế, dựa trên sản xuất nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao như: chính sách phát triển rau an toàn, vùng chăn nuôi trâu bò thịt, nuôi lợn và gia cầm đặc sản; bổ sung chính sách khuyến khích phát triển cơ giới hóa đồng bộ và chế biến, tiêu thụ sản phẩm; chính sách khuyến khích phát triển cải tạo vùng trồng có phục vụ cho phát triển đại gia súc.

Phát triển các khu nông nghiệp chất lượng cao cần được Nhà nước ưu tiên về xây dựng cơ sở hạ tầng như: nhà xưởng, đường giao thông, đường điện, hệ thống cấp thoát nước... Các doanh nghiệp đầu tư trang thiết bị và công nghệ.

Với các khu công nghệ cao về nông nghiệp nếu là nhập công nghệ mới, Nhà nước cần hỗ trợ 15 - 20% thông qua Bộ Khoa học và Công nghệ, ưu tiên cho hỗ trợ chuyên gia và thích nghi công nghệ (theo kinh nghiệm của Singapore).

- Nghiên cứu, ứng dụng và chuyển giao khoa học, công nghệ: Nghiên cứu, tiếp thu, hoàn thiện và ứng dụng các công nghệ tiên tiến (công nghệ sinh học,

công nghệ cơ giới hóa, công nghệ tưới,...) trong nước và thế giới để đầu tư phát triển sản xuất nông nghiệp theo quy trình ứng dụng công nghệ cao phù hợp với điều kiện sản xuất của từng vùng, từng huyện, thị xã, thành phố với hiệu quả cao và bền vững.

Cần tập trung theo hướng ứng dụng kịp thời các thành tựu của công nghệ sinh học. Tuy nhiên, công nghệ sinh học mới là yếu tố ban đầu, vấn đề tiếp theo là phải tạo môi trường cho phát huy các đặc điểm ưu việt của giống mới. Trong quá trình triển khai chương trình phát triển NNCNC, cần hoàn thiện về tổ chức, chuyển giao công nghệ sản xuất cho từng loại cây trồng, vật nuôi; đặc biệt là mở rộng thị trường xuất khẩu để phát huy lợi thế về tiềm năng phát triển còn rất lớn.

Lựa chọn, xây dựng các dự án nông nghiệp CNC đối với các lĩnh vực trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản phù hợp với từng vùng sinh thái. Ưu tiên và đầu tư cho công tác nghiên cứu, ứng dụng và chuyển giao khoa học công nghệ cho sản xuất. Thực hiện các đề tài nghiên cứu khoa học và xây dựng các mô hình sản xuất thử, khảo nghiệm trong nông nghiệp. Tập trung vào sử dụng các giống mới, giống lai có ưu thế vượt trội, các biện pháp canh tác tiên tiến, công nghệ sinh học hướng dẫn nông nghiệp bền vững, an toàn. Hình thành vùng chăn nuôi an toàn, vùng nuôi trồng thủy sản tập trung.

Đồng thời với việc phát triển nông nghiệp công nghệ cao, cần tăng cường đầu tư thực hiện chương trình phát triển nông nghiệp phù hợp gắn với nông thôn mới và vùng khó khăn, vùng đồng bào dân tộc thiểu số, với mục tiêu phổ cập các kiến thức cơ bản trong sản xuất thâm canh, tiếp cận với sản xuất hàng hóa và từng bước tiến lên sản xuất nông nghiệp công nghệ cao.

- Đẩy mạnh công tác khuyến nông, xây dựng các mô hình sản xuất: Có kế hoạch đào tạo chuyên môn, nâng cao trình độ năng lực chuyên môn cho lực lượng cán bộ ngành nông nghiệp, đội ngũ cán bộ khuyến nông của tỉnh. Tiếp tục duy trì, phát triển và sử dụng có hiệu quả lực lượng khuyến nông viên và công tác viên khuyến nông. Triển khai nhiều hình thức đào tạo bồi dưỡng, ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, kỹ năng canh tác, kiến thức sản xuất mới cho nông dân.

Đổi mới nội dung và nâng cao hiệu quả các mô hình trình diễn, hướng dẫn, chuyển giao công nghệ, tiến bộ kỹ thuật vào sản xuất. Có chương trình cụ thể về công tác khuyến nông chuyển giao khoa học kỹ thuật phù hợp đối với từng vùng, chú trọng vào các vùng dân tộc thiểu số, vùng khó khăn.

Đối với vùng quy hoạch sản xuất nông nghiệp công nghệ cao, cần tập trung hướng dẫn kỹ thuật canh tác mới tiên tiến, công nghệ sinh học gắn với bảo quản và chế biến, hướng tới nền nông nghiệp bền vững.

Đối với vùng đồng bào dân tộc thiểu số, vùng sâu,

vùng xa, tổ chức tập huấn chuyển giao kỹ thuật để thay đổi tập quán canh tác, nâng cao trình độ sản xuất trồng trọt và chăn nuôi theo hướng sản xuất hàng hóa, gắn với phòng trừ sâu bệnh, dịch hại, bảo vệ môi trường sinh thái.

Phát triển khuyến nông theo chiều sâu để nâng cao hiệu quả kinh tế. Từng bước chuyển hoạt động sang lĩnh vực nghiên cứu, ứng dụng tiến bộ kỹ thuật và công nghệ mới, công nghệ sau thu hoạch, dịch vụ hỗ trợ, giá cả thị trường, xúc tiến thương mại, tổ chức quản lý, hợp lý hóa sản xuất,..., nhằm nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của nền sản xuất hàng hóa trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế.

Khuyến khích và đẩy mạnh xã hội hóa các hoạt động khuyến nông. Huy động tối đa các nguồn lực trong xã hội phục vụ cho công tác chuyển giao tiến bộ khoa học kỹ thuật nông nghiệp đến nông dân; tăng cường mối quan hệ phối hợp với các tổ chức, đoàn thể và các ngành có liên quan nhằm đẩy mạnh quá trình xã hội hóa công tác khuyến nông. Đặc biệt thu hút, khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư vào sản xuất nông nghiệp gắn với công tác khuyến nông.

Đổi mới cơ chế, chính sách, tạo điều kiện thuận lợi để công tác khuyến nông phát triển đồng bộ, toàn diện và có hiệu quả. Đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng phục vụ sản xuất và dân sinh vùng nông thôn, như: giao thông, thủy lợi và các công trình thiết yếu phục vụ cho sản xuất.

- Giải pháp về nguồn nhân lực: Thu hút nguồn nhân lực ngành nông nghiệp, bố trí kinh phí thỏa đáng từ nguồn ngân sách của tỉnh cho công tác đào tạo nguồn nhân lực cho nông nghiệp, trong đó tập trung cho đào tạo dài hạn các lĩnh vực then chốt là công nghệ sinh học, công nghệ vật liệu mới, công nghệ thông tin và khoa học quản lý;

Khuyến khích các tổ chức, doanh nghiệp, cá nhân trong và ngoài nước thành lập cơ sở dạy nghề, thực hiện chương trình hợp tác đào tạo tại các Trung tâm, khu nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao để đào tạo, huấn luyện công nhân, kỹ thuật viên công nghệ cao. Các cơ sở đào tạo thành lập tại các khu nông nghiệp công nghệ cao được thuê cơ sở hạ tầng, các dịch vụ với điều kiện ưu đãi và có trách nhiệm thực hiện các quy định của pháp luật về giáo dục và đào tạo;

Có chế độ ưu đãi đối với các nhà khoa học, chuyên gia cao cấp và các kỹ thuật viên lành nghề với mức lương thỏa đáng, kèm theo điều kiện ưu đãi trong sinh hoạt và làm việc./.

Kiểm toán doanh thu, chi phí nhằm hạn chế thất thoát, lãng phí trong các doanh nghiệp xây lắp ở Việt Nam: Sự cần thiết của nghiên cứu

Th.S. Nguyễn Thị Lê Thanh
TS. Nguyễn Thị Khánh Phương
Th.S. Nguyễn Thị Thanh Mai
Khoa Kế toán - Kiểm toán, Học viện Ngân hàng

Thất thoát, lãng phí trong xây dựng cơ bản (XDCB) không những gây thiệt hại lớn về tài sản của khối Nhà nước (dự án đầu tư từ ngân sách Nhà nước) và khối tư nhân (các công trình đầu tư từ vốn doanh nghiệp tư nhân) mà còn làm giảm lòng tin của nhân dân vào chính sách của Nhà nước. Hơn nữa, thất thoát, lãng phí đối với XDCB các công trình cơ sở hạ tầng, công trình giao thông chính làm chậm tiến trình phát triển kinh tế - xã hội của một quốc gia.

1. Cơ sở thực tiễn

Việt Nam đang trong quá trình phát triển với việc xây dựng cơ sở hạ tầng vững chắc để thực hiện các mục tiêu dài hạn về cơ cấu nền kinh tế. Quá trình hội nhập kinh tế ngày càng sâu và rộng, cùng với đặc thù phức tạp của ngành xây lắp nên công tác quản lý tài chính trong lĩnh vực này đã và đang xuất hiện những sai phạm nghiêm trọng. Cùng với giai đoạn khó khăn của nền kinh tế những năm gần đây, các DNXL cũng gặp nhiều trở ngại trong hoạt động kinh doanh, do đó sai phạm phát sinh trên BCTC của các DN này cũng như sai phạm liên quan đến tư lợi tồn tại nhiều.

Ví dụ đầu tiên có thể kể đến là dự án đường vành đai 1 (Hà Nội) liên tiếp lập kỷ lục “tuyến đường đắt nhất Việt Nam” khi chi phí làm một mét đường lên tới 2,5 tỉ đồng. Đoạn đường dài 697m, rộng 50m, tổng mức đầu tư 1.767 tỉ đồng và được dự kiến xây dựng trong ba năm, từ 2015 đến 2018.

Tiếp theo là thông tin Ban quản lý khu kinh tế tỉnh Hà Tĩnh chấm dứt dự án nhà máy liên hợp gang thép Vạn Lợi vì chủ đầu tư là Công ty cổ phần gang thép Hà Tĩnh không thể duy trì dự án sau 6 năm bỏ hoang. Hơn 750 tỉ đồng các ngân hàng Nhà nước bỏ ra cho dự án này có nguy cơ mất trắng khi toàn bộ thiết bị máy móc, phương tiện mang về từ gần 10 năm nay đã gỉ sét, hư hỏng và mất trộm. Các hạng mục đầu tư trị giá gần 1.000 tỉ giờ chỉ là đồng sắt vụn.

Các thực tế như thị trấn không người ở sau khi hoàn thành xây dựng, chợ xây xong không ai họp, đường miền núi làm rộng 60 - 70 mét, ...; Những công

trình với giá trị rất lớn, chẳng hạn như đại lộ Mai Chí Thọ vừa xây xong đã lún, những vết nứt ở công trình cầu Thăng Long,... cho thấy giá trị thất thoát, lãng phí là rất lớn.

Tình trạng các dự án đầu tư công khắp cả nước bị đội giá so với dự toán đang trở thành vấn đề nghiêm trọng, gây thất thoát, lãng phí ngân sách, ảnh hưởng mức huy động nguồn lực của Nhà nước. Hoặc nhiều dự án đầu tư công chậm tiến độ, phát sinh chi phí, khả năng phải tăng vốn ở mức cao. Nguyên nhân của chậm tiến độ có thể do: Điều chỉnh thiết kế, khó khăn trong giải phóng mặt bằng, thiết kế kỹ thuật chậm, gói thầu quan trọng bị thay đổi hình thức đấu thầu nhiều lần,...

Nhiều dự án, công trình được xây dựng, hoàn thành nhưng chưa khai thác một cách hiệu quả, gây lãng phí không nhỏ. Chẳng hạn như việc xây dựng trụ sở làm việc; xây dựng một số cầu mới thay cầu cũ ở quốc lộ 1 từ Trung Lương đi Mỹ Thuận, quốc lộ 91 Long Xuyên đi Châu Đốc, cầu cũ dài từ 75 đến 200 mét bắc qua sông, rạch nhỏ lại thay bằng cầu mới dài 500m; một số đường giao thông nội thị, thị xã (thành phố) thuộc tỉnh với quy mô chưa đến 100.000 dân nhưng xây dựng đường với tám làn xe, sáu làn xe có dải phân cách cứng cây xanh, vườn hoa.

Doanh thu và chi phí là hai khoản mục trọng yếu trên báo cáo tài chính (BCTC) với tính chất phức tạp, nhiều rủi ro và dễ bị ảnh hưởng làm thất thoát, lãng phí bởi những sai phạm trong hoạt động của DNXL. Doanh thu và chi phí tại các DNXL được xác định và hạch toán như thế nào là phù hợp và theo đúng các quy định hiện hành hiện nay là một vấn đề rất lớn cần được giải quyết, từ đó dẫn đến những khó khăn trong kiểm toán BCTC hai nội dung trên tại các DNXL. Và nếu như kiểm toán doanh thu, chi phí các DNXL (đặc biệt là các công trình sử dụng vốn từ ngân sách Nhà nước) hiệu quả (cả kiểm toán Nhà nước và kiểm toán độc lập) sẽ góp phần rất lớn trong việc hạn chế thất thoát, chống lãng phí rất nhiều cho nền kinh tế nói chung và bản thân các doanh nghiệp nói riêng.

2. Tổng quan các nghiên cứu liên quan

2.1. Các công trình nghiên cứu trong nước

Thứ nhất, nhóm đề tài nghiên cứu về kế toán tài chính và kế toán quản trị các DNXL ở Việt Nam: Luận án tiến sĩ Hoàng Văn Tường (2010), “Tổ chức kế toán quản trị với việc tăng cường quản lý hiệu quả hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp xây lắp Việt Nam” đã hệ thống hóa và phát triển lý luận chung về hệ thống kế toán quản trị trong mối liên hệ với công việc xây dựng hệ thống thông tin, xây dựng chỉ tiêu quản lý doanh nghiệp. Luận án phân tích, đánh giá thực trạng tổ chức kế toán quản trị trong các DNXL ở Việt Nam, từ đó đưa ra các giải pháp để tổ chức kế toán quản trị theo hướng hệ thống kế toán quản trị hiện đại nhằm phục vụ tốt cho công tác quản lý và tăng cường hiệu quả hoạt động kinh doanh. Cũng xây dựng hệ thống chỉ tiêu kế toán quản trị, luận án tiến sĩ Nguyễn Thị Thanh Hải (2013), “Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu đánh giá hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp xây dựng công trình thuộc Bộ Giao thông vận tải” đã hệ thống hóa, nêu lên thực trạng chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh và phương hướng hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả kinh doanh của các doanh nghiệp xây dựng công trình giao thông thuộc Bộ Giao thông vận tải.

Thứ hai, các nghiên cứu liên quan đến kiểm toán DNXL: Đa số các đề tài nghiên cứu khoa học các cấp hoặc các luận văn thạc sỹ dừng lại ở việc tìm hiểu về tổ chức của kiểm toán nội bộ hoặc kiểm toán độc lập trong phạm vi một DNXL cụ thể. Phạm vi nghiên cứu rộng hơn là luận án tiến sĩ Phan Trung Kiên (2008), “Hoàn thiện tổ chức kiểm toán nội bộ trong doanh nghiệp xây dựng Việt Nam”. Trong luận án này, tác giả đã chỉ rõ mối liên hệ liên kết trong thực hành kiểm toán nội bộ cả về nội dung và tổ chức bộ máy. Tác giả cũng có phát hiện về tình trạng hiệu lực kiểm toán nội bộ rất thấp trong các DNXL Việt Nam giai đoạn nghiên cứu 2003 - 2008. Tác giả xây dựng và đề xuất để phát triển kiểm toán nội bộ hướng đến hoạt động mang tính chuyên môn đáp ứng các những thay đổi trong môi trường kinh doanh.

Cùng phạm vi nghiên cứu là kiểm toán nội bộ của các DNXL Việt Nam nhưng mục tiêu nghiên cứu gắn với phát triển công cụ kỹ thuật phân tích BCTC, luận án tiến sĩ Nguyễn Thị Đào (2014), “Hoàn thiện tổ chức phân tích với việc tăng cường hiệu lực của kiểm toán nội bộ trong các doanh nghiệp xây lắp Việt Nam” đã nghiên cứu mối liên hệ giữa các yếu tố của hệ thống phân tích cũng như giữa các loại hình phân tích trong quy trình kiểm toán nội bộ, đánh giá xem xét các yếu tố tác động tới hiệu lực của kiểm toán nội bộ.

Luận án tiến sĩ Hoàng Văn Lương (2012), “Hoạt động kiểm toán đối với việc chống thất thoát, lãng phí và tiêu cực trong đầu tư xây dựng cơ bản” đã làm rõ vai trò và thực tiễn hoạt động của Kiểm toán Nhà nước đối với việc phòng, chống thất thoát, lãng phí và tiêu

cực trong đầu tư xây dựng cơ bản sử dụng vốn ngân sách Nhà nước. Đề tài phân tích cơ sở lý luận, thực trạng và đưa ra các giải pháp tập trung nâng cao chất lượng đối với kiểm toán hoạt động, kiểm toán tuân thủ các dự án đầu tư từ ngân sách Nhà nước do chủ thể Kiểm toán Nhà nước thực hiện. Luận án này không bàn đến khía cạnh kiểm toán BCTC các DNXL.

Liên quan chặt chẽ nhất với hướng nghiên cứu của nhóm tác giả là luận án tiến sĩ Phạm Tiến Hưng (2009), “Hoàn thiện kiểm toán báo cáo tài chính doanh nghiệp xây lắp của các tổ chức kiểm toán độc lập”. Luận án đã hệ thống hóa các đặc điểm cơ bản trong hoạt động xây lắp, đồng thời kết hợp những luận cứ khoa học của một cuộc kiểm toán BCTC doanh nghiệp (DN) nói chung để hình thành lý luận về kiểm toán BCTC DNXL nói riêng. Trên cơ sở thực trạng kiểm toán BCTC DNXL do các tổ chức kiểm toán độc lập ở Việt Nam thực hiện, đề tài đưa ra một số giải pháp hoàn thiện. Luận án tiến sĩ của tác giả Phạm Tiến Hưng dừng ở việc phân tích quy trình và phương pháp kiểm toán toàn BCTC của DNXL mà chưa đi vào kiểm toán các khoản mục cụ thể như doanh thu, chi phí gắn với đặc thù DNXL để đảm bảo mục tiêu chống thất thoát, lãng phí trong hoạt động của các DN này.

2.2. Các công trình nghiên cứu trên thế giới

Liên quan trực tiếp đến đề tài nghiên cứu về kiểm toán khoản mục doanh thu, chi phí trên BCTC của DNXL có một số ít bài báo nghiên cứu được đăng trên các tạp chí chuyên ngành có uy tín. Cụ thể:

McGivern, Michael (2006), “Construction and property sector revenue audits”, Accountancy Ireland magazine No. 38.4 (page 84, 85, 95) có đề cập đến các vấn đề về kiểm toán doanh thu trong lĩnh vực xây dựng. Bài phân tích nêu lên quan điểm của tác giả về doanh thu trong lĩnh vực xây dựng là nhân tố chứa đựng rủi ro liên quan đến thuế khá cao. Tác giả đưa ra nhận định rằng trong bất cứ hoạt động kiểm toán doanh thu nào cũng cần phải lưu ý đến sự kết hợp của 5 yếu tố đầu ra có thể có, cụ thể là thuế, lãi suất, các khoản tiền phạt, các vấn đề công bố hoặc liên quan đến các vụ truy tố phát sinh. Tuy nhiên tác giả chưa đưa ra mối quan hệ giữa doanh thu và năm yếu tố đầu ra này.

Mark Conrad Ledman (2000), “10 strategies for more effective construction audits”, Internal Auditor articles No. 57.1 đã nêu ra một số chiến lược rất hay để có được cuộc kiểm toán đơn vị xây lắp đạt được các mục tiêu đề ra. Mười chiến lược đưa ra của tác giả rất sát thực và phù hợp với điều kiện thực tiễn của ngành xây dựng. Ví dụ như, khi tiến hành chấp nhận cuộc kiểm toán, kiểm toán viên phải có chiến lược trong việc đánh giá lý do về mặt kinh tế (economic justification) của các dự án. Với chiến lược này, sẽ rất có ích cho kiểm toán viên khi đánh giá phần hành doanh thu và chi phí của các hợp đồng xây dựng khi dựa trên những lý lẽ đưa ra về mặt kinh tế của dự án, từ đó có thể xác định được xu hướng biến động của

doanh thu — chi phí liên quan đến các dự án xây lắp. Ngoài ra còn có các chiến lược khác như: nghiên cứu các yêu cầu mang tính pháp lý; giảm thiểu rủi ro liên quan đến quản trị xây dựng; không được bỏ qua những vấn đề liên quan đến giai đoạn bỏ thầu; theo dõi hoặc tham dự các cuộc họp có liên quan;... Những chiến lược tác giả đưa ra ở đây có ý nghĩa quan trọng trong quá trình kiểm toán doanh thu, chi phí cho các doanh nghiệp xây lắp. Tuy nhiên, công trình mới chỉ mang tính giới thiệu một cách ngắn gọn những chiến lược (cụ thể ở đây là những thủ tục kiểm toán) mà kiểm toán viên nên lưu ý để có thể đạt được các mục tiêu kiểm toán khi kiểm toán các hợp đồng xây lắp.

3. Quy định trong chuẩn mực kiểm toán quốc tế và chuẩn mực kiểm toán Việt Nam

VSA đợt ban hành theo Thông tư 214/2012/TT-BTC ngày 06/12/2012 của Bộ Tài chính được xây dựng theo định hướng tuân thủ 100% nội dung ISA. Theo nội dung của VSA cũng như ISA, chỉ có các chuẩn mực liên quan đến kiểm toán BCTC các DN nói chung mà không có chuẩn mực hướng dẫn chi tiết đối với từng lĩnh vực kinh doanh đặc thù. Gần với lĩnh vực XD/CB, ISA không có chuẩn mực cụ thể quy định về kiểm toán BCTC DNXL. Bộ Tài chính Việt Nam xây dựng một chuẩn mực kiểm toán liên quan đến đặc thù của DNXL, VSA 1000 “Kiểm toán báo cáo quyết toán dự án hoàn thành” được ban hành theo Thông tư số 67/2015/TT-BTC ngày 08/5/2015. Chuẩn mực này quy định và hướng dẫn trách nhiệm của KTV và DN kiểm toán khi thực hiện kiểm toán báo cáo quyết toán dự án hoàn thành thuộc nguồn vốn Nhà nước. Việc kiểm toán báo cáo quyết toán dự án hoàn thành thuộc nguồn vốn khác được vận dụng phù hợp các quy định và hướng dẫn tại Chuẩn mực này. Mục đích của kiểm toán báo cáo quyết toán dự án hoàn thành là làm tăng độ tin cậy của người sử dụng đối với báo cáo quyết toán dự án hoàn thành và là cơ sở để người có thẩm quyền phê duyệt quyết toán xem xét phê duyệt báo cáo quyết toán dự án hoàn thành, thông qua việc KTV đưa ra ý kiến, xét trên các khía cạnh trọng yếu, liệu quá trình thực hiện dự án có tuân thủ các quy định về quản lý đầu tư và báo cáo quyết toán dự án hoàn thành có phản ánh trung thực và hợp lý tình hình quyết toán dự án tại thời điểm lập báo cáo, có phù hợp với chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo quyết toán dự án hoàn thành hay không. Do đó, phạm vi của VSA 1000 là kiểm tra và đánh giá tính tin cậy của thông tin trên báo cáo quyết toán dự án đầu tư hoàn thành, không phải là kiểm toán tính trung thực và hợp lý của thông tin trên BCTC của DNXL.

Như vậy, VSA cũng như ISA chưa có các quy định cũng như hướng dẫn về kiểm toán BCTC của các DNXL.

4. Khoảng trống nghiên cứu

Qua đánh giá, phân tích tổng quan các công trình nghiên cứu liên quan trong nước và quốc tế đã công bố có thể thấy, các nghiên cứu đối với đối tượng là các DNXL thường mang tính chất định tính truyền thống. Đó là những nghiên cứu về quá trình lập BCTC hay hoàn thiện công cụ kế toán quản trị, công cụ phân tích BCTC. Cũng có một số công trình nghiên cứu về vấn đề kiểm toán DNXL, nhưng chủ yếu tập trung vào kiểm toán nội bộ, hoặc nếu có thì các tác giả cũng mới đề cập đến quy trình chung về kiểm toán BCTC DNXL. Từ đó, nhóm tác giả nhận thấy đề tài kiểm toán doanh thu, chi phí trên BCTC của DNXL gắn với chống tham nhũng, lãng phí còn là khoảng trống mà chưa có nhà nghiên cứu nào khai phá.

Do đó, vấn đề “Kiểm toán doanh thu, chi phí nhằm hạn chế thất thoát, lãng phí trong các doanh nghiệp xây lắp ở Việt Nam” kết hợp phương pháp nghiên cứu định tính và định lượng là rất cần thiết trong giai đoạn hiện nay./.

Tài liệu tham khảo

1. Bộ Tài chính (2012), Hệ thống chuẩn mực kiểm toán Việt Nam ban hành theo Thông tư 214/2012/TT - BTC ngày 06/12/2012.
2. Hoàng Văn Lương (2012), “Hoạt động kiểm toán đối với việc chống thất thoát, lãng phí và tiêu cực trong đầu tư xây dựng cơ bản”, Luận án tiến sĩ Học viện Tài chính.
3. Hoàng Văn Tường (2010), “Tổ chức kế toán quản trị với việc tăng cường quản lý hiệu quả hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp xây lắp Việt Nam”, Luận án tiến sĩ Đại học Kinh tế quốc dân.
4. Mark Conrad Ledman (2000), “10 strategies for more effective construction audits”, Internal Auditor articles No. 57.1.
5. McGivern, Michael (2006), “Construction and property sector revenue audits”, Accountancy Ireland magazine No. 38.4.
6. Nguyễn Thị Đào (2014), “Hoàn thiện tổ chức phân tích với việc tăng cường hiệu lực của kiểm toán nội bộ trong các doanh nghiệp xây lắp Việt Nam”, Luận án tiến sĩ Đại học Kinh tế quốc dân.
7. Nguyễn Thị Thanh Hải (2013), “Hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu đánh hoạt động kinh doanh trong các doanh nghiệp xây dựng công trình thuộc Bộ Giao thông vận tải”, Luận án tiến sĩ Đại học Kinh tế quốc dân.
8. Phạm Tiến Hưng (2009), “Hoàn thiện kiểm toán báo cáo tài chính doanh nghiệp xây lắp của các tổ chức kiểm toán độc lập”, Luận án tiến sĩ Học viện Tài chính.
9. Phan Trung Kiên (2008), “Hoàn thiện tổ chức kiểm toán nội bộ trong doanh nghiệp xây dựng Việt Nam”, Luận án tiến sĩ Đại học Kinh tế quốc dân.

Phân tích và đề xuất giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, trường Đại học Hà Tĩnh

Ngô Thị Hương Giang
Trường Đại học Hà Tĩnh

Hiện nay, thị trường lao động Việt Nam đang mất cân đối giữa cung và cầu. Các trường học đào tạo ra một lượng lớn sinh viên nhưng số sinh viên có việc làm, làm đúng chuyên ngành lại rất ít. Trong khi đó các doanh nghiệp cũng gặp nhiều khó khăn trong việc tìm nhân lực phù hợp với yêu cầu công việc. Để có thể đi sâu vào việc phân tích đánh giá và đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ đào tạo tại Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh trường Đại học Hà Tĩnh, tác giả chọn cách đánh giá chất lượng dịch vụ đào tạo từ phía sinh viên đang theo học tại Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh. Với 200 phiếu được tác giả phát ra và thu về được 196 phiếu, đạt tỉ lệ phản hồi là 98%.

1. Đánh giá chất lượng dịch vụ đào tạo qua mức độ hài lòng của người học

Kết quả lấy ý kiến của sinh viên về mức độ hài lòng chung được trình bày trong bảng sau:

Bảng 1: Mức độ hài lòng chung của sinh viên

	Mean	Không và rất không hài lòng	Không phản đối	Hài lòng và rất hài lòng
Chất lượng dịch vụ	3.452632	5.61%	45.92%	48.47%
Môi trường học tập	3.47449	7.14%	43.37%	49.49%
Chất lượng đào tạo	3.594872	7.14%	33.67%	59.18%
Sẽ giới thiệu người quen vào học ở Khoa	3.56383	11.73%	26.02%	62.24%
Tiếp tục chọn Khoa khi có nhu cầu học mới	3.643617	7.65%	28.06%	64.29%

Giá trị mean của các biến đánh giá mức độ hài lòng của sinh viên dao động từ 3.452632 đến 3.643617. Điều này cho thấy phần lớn sinh viên khá hài lòng về chất lượng dịch vụ tại Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh nói chung. Tuy nhiên, có một bộ phận nhỏ sinh viên cho rằng sẽ không giới thiệu người quen vào học ở khoa nếu họ có nhu cầu, cũng như sẽ không chọn khoa nếu có nhu cầu học mới. Như vậy, có thể thấy sau khi sử dụng dịch vụ tại khoa thì có một bộ phận người học chưa thực sự hài lòng về các dịch vụ mà khoa cung cấp.

Bảng 2: Mức độ hài lòng đối với chương trình, mục tiêu và nội dung đào tạo

	Mean	Rất ko và ko hài lòng	Không phản đối	Rất hài lòng và hài lòng
Chương trình được thiết kế hợp lý	3.621053	6.12%	35.71%	58.16%
Mục tiêu đào tạo rõ ràng	3.637755	5.10%	34.18%	60.71%
Nội dung đào tạo phù hợp	3.764103	3.06%	28.57%	68.37%
Học được rất nhiều từ các môn học	3.492308	6.12%	45.92%	47.96%
Chương trình học có độ dài hợp lý	3.546392	8.67%	32.65%	58.67%
Nội dung môn học hợp lý	3.793814	5.10%	20.92%	73.98%
Độ dài các môn học phù hợp	3.569231	5.10%	42.86%	52.04%
Cân đối giữa lý thuyết và thực hành	3.446237	9.69%	37.24%	53.06%

Giá trị mean của các biến đánh giá mức độ hài lòng của sinh viên dao động từ 3.446237 đến 3.793814. Điều này cho thấy sinh viên hài lòng với chương trình, nội dung, mục tiêu đào tạo ở mức độ khá. Tuy nhiên, có một số tiêu chí chưa được đánh giá cao đó là việc cân đối giữa lý thuyết và thực hành cũng như độ dài của chương trình học được một bộ phận sinh viên đánh giá không hài lòng.

Bảng 3: Mức độ hài lòng với giảng viên

	Mean	Rất ko và ko hài lòng	Không phản đối	Rất hài lòng và hài lòng
Có phương pháp truyền đạt tốt	3.569231	6.12%	37.24%	56.63%
Có kiến thức chuyên môn vững	3.618557	5.61%	34.18%	60.20%
Đảm bảo đúng thời lượng giảng dạy	3.785714	4.08%	28.06%	67.86%
Tuân thủ đúng lịch trình giảng dạy	3.752577	4.59%	29.08%	66.33%
Sử dụng tốt các thiết bị giảng dạy	3.693878	6.12%	30.61%	63.27%
Giảng viên rất nhiệt tình	3.673469	7.65%	29.08%	63.27%
Giảng viên chăm điểm công bằng	3.541237	6.12%	38.27%	55.61%
Chuẩn bị bài giảng và tài liệu tốt	3.85641	6.12%	17.86%	76.02%
Tiêu chí chấm điểm rõ ràng	3.623037	6.12%	30.10%	63.78%

Giá trị mean của các biến đánh giá mức độ hài lòng của sinh viên dao động từ 3.541237 đến 3.85641. Ở tất cả các mục mức độ hài lòng và rất hài lòng của sinh viên đều đạt trên 55%. Điều này phản ánh mức độ hài lòng chung của sinh viên đạt mức khá hài lòng. Đây là một kết quả đáng ghi nhận đối với một Khoa còn non trẻ với đội ngũ giảng viên trẻ.

Tuy nhiên, một số tiêu chí còn chưa nhận được sự hài lòng của một bộ phận người học đó là sự nhiệt tình và sự công bằng khi cho điểm của các giảng viên. Tùy thuộc vào phương pháp giảng dạy của giảng viên, hoặc có thể do khoảng cách giữa thầy và trò còn khá lớn nên việc sinh viên rất ngại trong việc đặt câu hỏi hoặc nhờ sự giúp đỡ của giảng viên trong quá trình học tập còn khá ít.

Bảng 4: Đánh giá về tài liệu giảng dạy

Tiêu chí đánh giá	Mean	Rất ko và ko hài lòng	Không phản đối	Rất hài lòng và hài lòng
Tài liệu đầy đủ và kịp thời	3.484694	7.14%	40.31%	52.55%
Tài liệu hữu ích	3.561224	7.65%	34.18%	58.16%
Tài liệu giúp nhiều cho môn học	3.637755	6.12%	32.14%	61.73%
Tài liệu sát với nội dung giảng dạy	3.586735	6.12%	33.67%	60.20%
Sinh viên dễ dàng tiếp cận với nhiều nguồn tài liệu khác nhau	3.358974	11.22%	41.84%	46.94%

Giá trị mean của các biến đánh giá mức độ hài lòng của sinh viên dao động từ 3.358974 đến 3.637755. Như vậy, ta có thể thấy giáo trình, tài liệu, bài giảng Khoa đưa vào giảng dạy mới chỉ thỏa mãn sự hài lòng của sinh viên ở mức độ bình thường.

Tài liệu bài giảng giúp rất nhiều cho môn học được sinh viên đánh giá ở mức cao nhất 61.73%. Riêng tiêu chí sinh viên dễ dàng tiếp cận với nhiều nguồn tài liệu khác nhau sinh viên đánh giá ở mức độ hài lòng thấp nhất, có đến 11.22% sinh viên được hỏi cho rằng khó tiếp cận với các nguồn tài liệu khác nhau. Bên cạnh đó, có đến 7.65% sinh viên được hỏi cho rằng tài liệu bài giảng chưa thực sự rõ ràng, hữu ích; 7.14% sinh viên trả lời tài liệu bài giảng chưa được cung cấp đầy đủ, kịp thời; và 6.12% cho biết tài liệu bài giảng chưa giúp ích nhiều cho môn học, chưa sát với nội dung giảng dạy. Từ kết quả đó có thể thấy việc khoa, cán bộ giảng viên cần tích cực hơn trong việc giúp sinh viên tiếp cận được với nhiều nguồn tài liệu khác nhau trong quá trình học tập, để sinh viên có thể chủ động trong việc làm chủ và tích lũy kiến thức cho mình.

Bảng 5: Đánh giá về dịch vụ hỗ trợ khác

	Mean	Rất ko và ko hài lòng	Không phản đối	Rất hài lòng và hài lòng
Cán bộ VP Khoa nhiệt tình, thân thiện	3.379487	9.18%	44.90%	45.92%
Cán bộ VP Khoa giải quyết công việc chuyên nghiệp và nhanh chóng	3.316327	10.71%	47.45%	41.84%
Đảm bảo đúng thời gian làm việc	3.546392	7.14%	34.69%	58.16%
Dịch vụ hỗ trợ cho SV nước ngoài	3.445596	10.71%	36.22%	53.06%
Đoàn, Hội trong Khoa hoạt động tích cực, mang lại lợi ích thiết thực	3.673469	4.59%	34.18%	61.22%
Quý phúc lợi, học bổng Khoa hỗ trợ tốt cho sinh viên	3.658163	4.08%	35.20%	60.71%

Giá trị mean của các biến đánh giá mức độ hài lòng của sinh viên dao động từ 3.316327 đến 3.673469. Điều này phản ánh mức độ hài lòng của sinh viên chỉ đạt mức tạm ổn.

Tiêu chí Đoàn, Hội trong Khoa hoạt động rất tích cực, mang lại nhiều lợi ích thiết thực cho sinh viên, cho xã hội được đánh giá ở mức hài lòng cao nhất so với các mục khác, chiếm mức độ 61.22% sinh viên hài lòng và rất hài lòng. Tiếp theo đó là tiêu chí quý phúc lợi, học bổng Khoa hỗ trợ rất tốt cho sinh viên, xã hội được 60.71% sinh viên đánh giá cao, ở hai tiêu chí này, mức độ sinh viên chưa hài lòng chỉ chiếm chưa đến 5% vì vậy có thể đánh giá hai dịch vụ này hiện nay ở Khoa đang hoạt động khá tốt, cần tích cực phát huy hơn nữa để làm tăng mức độ hài lòng của các sinh viên.

Tuy nhiên, về mức độ hài lòng về sự nhiệt tình, thân thiện của cán bộ văn phòng Khoa chưa cao, có đến 9.18% sinh viên được hỏi không hài lòng về thái độ của cán bộ văn phòng Khoa, 10.71% sinh viên không hài lòng về cách giải quyết công việc của cán bộ văn phòng Khoa. Bên cạnh đó, việc hỗ trợ cho sinh viên nước ngoài và việc đảm bảo đúng thời gian làm việc của các cán bộ cũng chưa được sinh viên đánh giá cao, số lượng sinh viên chưa hài lòng chiếm tỷ lệ khá cao lần lượt là 10.71% và 7.14%. Như vậy, ở các dịch vụ hỗ trợ khác vấn đề lớn nhất là ở cán bộ văn phòng, sự nhiệt tình, thân thiện, nhanh chóng giải quyết công việc chưa được đánh giá cao. Lý do ở đây có thể do văn phòng khoa có rất nhiều công việc nhưng hiện nay chỉ có 02 cán bộ làm việc vì vậy việc quá tải có thể ảnh hưởng đến tiến độ cũng như tác phong của cán bộ văn phòng. Việc giảm tải công việc

và nhấn nhó, đề cao vai trò của cán bộ văn phòng đối với việc xây dựng hình ảnh của khoa có thể giải quyết được vấn đề này.

2. Một số giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ đào tạo tại Khoa Kinh tế - Quản trị Kinh doanh, trường Đại học Hà Tĩnh.

a. Nâng cao năng lực cán bộ giáo viên

Đẩy mạnh công tác đào tạo, bồi dưỡng cho cán bộ giảng viên về chuyên môn và nghiệp vụ sư phạm, khuyến khích giảng viên học tập nâng cao trình độ

Đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu khoa học gắn với thực tiễn, tổ chức sinh hoạt chuyên môn thường xuyên.

Thường xuyên kiểm tra năng lực giảng dạy của giảng viên, khuyến khích các giảng viên tích cực tham lớp, dự giờ

Có chế độ đãi ngộ thích hợp cho cán bộ giảng viên, tạo điều kiện cho giảng viên đi giao lưu, học tập, trao đổi kinh nghiệm.

b. Đổi mới chương trình đào tạo

Tham khảo chương trình đào tạo của các trường đại học trong và ngoài nước, xây dựng chương trình đào tạo phù hợp với nhu cầu của thực tiễn

Xây dựng đề cương chi tiết rõ ràng, đầy đủ, phân bố phù hợp về lý thuyết, thảo luận, thực hành...cho từng môn học

Thường xuyên cập nhật những kiến thức mới, xu hướng mới để bổ sung, chỉnh sửa nội dung bài giảng, giáo án và phải có hội đồng đánh giá nghiệm thu trước khi đưa vào giảng dạy.

c. Đổi mới phương pháp dạy và học

Giảng viên chủ động tìm PP giảng dạy phù hợp với từng bài giảng, từng đối tượng người học và từng điều kiện hoàn cảnh khác nhau.

Trong quá trình giảng dạy, giảng viên cần hình thành cho sinh viên các kỹ năng cần thiết thông qua cách hoạt động như thảo luận, làm việc theo nhóm, làm tiểu luận, làm bài tập cá nhân, thuyết trình...

Sinh viên cần phải học theo kiểu tích hợp tức là dựa vào kinh nghiệm học dẫn đến việc nắm vững kiến thức chuyên môn kết hợp với kỹ năng cá nhân và kỹ năng giao tiếp.

Bản thân sinh viên cần phát huy vai trò chủ động một cách có khoa học trong học tập và nghiên cứu khoa học dựa trên sự hướng dẫn của giảng viên.

d. Tăng cường đầu tư cơ sở vật chất, trang thiết bị

Cần đầu tư thêm phòng đọc cho giảng viên và sinh viên. Phòng thư viện cần trang bị thêm các máy móc, thiết bị như máy điều hòa nhiệt độ để sinh viên có thể đến ôn thi vào mùa hè.

Đầu tư thêm máy tính cấu hình cao, hiện đại, tiến hành kiểm tra, bảo dưỡng thường xuyên các thiết bị

trong phòng thực hành

Yêu cầu bộ phận phụ trách bảo quản, sửa chữa trang thiết bị cần phải thường xuyên kiểm tra, bảo dưỡng, sửa chữa kịp thời. Khi có sự cố xảy ra, lớp trưởng các lớp nơi có thiết bị hỏng có nhiệm vụ báo ngay cho người phụ trách của giảng đường đó.

e. Xây dựng mối liên kết với các doanh nghiệp

Mời các chuyên gia, các giám đốc doanh nghiệp về nói chuyện, trao đổi với HSSV. Tạo điều kiện cho cán bộ giảng viên đi thực tế ở các doanh nghiệp đó góp phần xây dựng, hoàn thiện chương trình đào tạo, bài giảng.

Tổ chức cho HSSV thường xuyên tham quan, kiến tập tại các doanh nghiệp trong quá trình học tập. Tổ chức các hoạt động giáo dục nhận thức về nghề nghiệp, giới thiệu việc làm cho sinh viên.

f. Nâng cao chất lượng các dịch vụ hỗ trợ

Cán bộ văn phòng Khoa cần có thái độ niềm nở, nhiệt tình hơn khi tiếp xúc trực tiếp với học sinh sinh viên, phụ huynh. Cán bộ văn phòng Khoa cần giải thích, hướng dẫn cho học sinh sinh viên một cách đơn giản, dễ hiểu.

Bổ sung thêm cán bộ văn phòng để tránh tình trạng quá tải. Tạo điều kiện cho cán bộ văn phòng học các lớp ngắn hạn về tiếng Lào.

3. Kiến nghị và kết luận

- Đối với Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, trường Đại học Hà Tĩnh: Thực hiện các giải pháp mà đề tài đề cập đến. Ban lãnh đạo, các phòng ban của trường cần phải nhận thức rõ sự cần thiết phải nâng cao chất lượng dịch vụ.

Tranh thủ sự ưu tiên của tỉnh Hà Tĩnh trong việc bồi dưỡng nâng cao trình độ cho cán bộ giảng viên, đầu tư cơ sở vật chất, trang thiết bị phục vụ dạy học. Mở rộng, tăng cường hợp tác quốc tế và liên kết rộng rãi với các doanh nghiệp, các cơ quan, các trường đại học, các tổ chức trong và ngoài nước.

Tạo điều kiện về kinh phí, thời gian cho cán bộ giảng viên các Khoa đi thực tế, giao lưu, học hỏi trong và ngoài nước.

Qua quá trình phân tích, đánh giá về chất lượng dịch vụ đào tạo tại Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, trường Đại học Hà Tĩnh ta có thể thấy chất lượng dịch vụ đào tạo tại Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh chưa đáp ứng tốt yêu cầu về nhân lực chất lượng cao cho xã hội. Vì vậy, để nâng cao chất lượng dịch vụ đào tạo thì cần thực hiện tốt các giải pháp mà đề tài đề cập đến. Bên cạnh đó, cần phải đánh giá chất lượng dịch vụ đào tạo một cách khách quan, toàn diện, trong tất cả các khâu của quá trình cung cấp dịch vụ. Mặt khác, cần có sự phối hợp, liên kết chặt chẽ giữa các bên có liên quan đến cung cấp dịch vụ, sử dụng dịch vụ và đánh giá chất lượng dịch vụ, bao gồm: khoa đào tạo,

nhà trường, người học, doanh nghiệp, các cơ quan quản lý giáo dục, gia đình và xã hội./.

Tài liệu tham khảo

1. Ngô Thị Hương Giang, (2016), Phân tích và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ tại Khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, trường Đại học Hà Tĩnh, Luận văn tốt nghiệp thạc sỹ chuyên ngành Quản trị kinh doanh.
2. Nguyễn Đình Phan, Đặng Ngọc Sự, (2013), Giáo trình quản trị chất lượng, NXB ĐH Kinh Tế Quốc Dân.
3. Nguyễn Thị Mai Anh, (2015), Bài giảng Marketing dịch vụ, Đại học Bách Khoa Hà Nội.
4. Nguyễn Đình Phan, (2010), Giáo trình Quản lý chất lượng trong các tổ chức, NXB Lao động — xã hội.
5. Nguyễn Đình Phan, Đặng Ngọc Sự, (2013), Giáo trình quản trị chất lượng, NXB ĐH Kinh Tế Quốc Dân.

Đánh giá năng lực và khung năng lực của cán bộ xã phường trong nhiệm vụ tạo nguồn bí thư cấp ủy, chủ tịch ủy ban nhân dân xã, phường ở TP. Tuy Hòa (Phú Yên)

Trần Thanh Tuấn
Lê Thị Thùy Dương
Nguyễn Ngọc Trung
Trường Đại học Điện lực

Thành phố Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên có 16 xã, phường. Từ năm 2008 Thành ủy Tuy Hòa thực hiện chủ trương thí điểm của Trung ương, lựa chọn 3 cán bộ bố trí vào chức danh BT — CT UBND xã, phường. Cũng như nhiều địa phương trên cả nước, việc lựa chọn cán bộ, nhất là cán bộ nguồn tại chỗ đủ năng lực để bố trí vào chức danh “nhất thể hóa” này ở các xã, phường Thành phố Tuy Hòa gặp không ít khó khăn. Giải pháp trước mắt của Thành phố là luân chuyển cán bộ cấp trưởng, phó các ban, ngành Thành phố về xã, phường giữ chức danh BT — CT UBND. Song, đây chỉ là giải pháp mang tính tình thế và rất thiếu bền vững, bởi cán bộ luân chuyển thường thiếu yên tâm công tác, trình độ năng lực thì có nhưng kinh nghiệm để trải nghiệm thực tế và cùng lúc đảm nhiệm hai chức danh chủ chốt ở cơ sở chưa đầy đủ. Để tiếp tục thực hiện mô hình “nhất thể hóa” BT — CT UBND tại các xã, phường ở thành phố Tuy Hòa, tỉnh Phú Yên cần khẩn trương nghiên cứu, cụ thể hóa công tác tạo nguồn cán bộ “nhất thể”, mà một trong những giải pháp có tính khả thi là nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ xã, phường để sẵn sàng cho việc bầu cử, bổ nhiệm cán bộ khi cần thiết

1. Phương pháp nghiên cứu

Đối với chức danh bí thư đồng thời là chủ tịch, hoạt động thường xuyên và trực tiếp của cán bộ xã, phường là hoạt động lãnh đạo, quản lý, bao gồm 3 khâu cơ bản: 1) ra quyết định lãnh đạo, quản lý; 2) tổ chức thực hiện quyết định; 3) kiểm tra, giám sát quá trình thực hiện quyết định. Mỗi một khâu cần có những năng lực nhất định. Trên cơ sở các hoạt động lãnh đạo, quản lý đó, chúng ta xây dựng khung năng lực cụ thể và thiết kế bảng câu hỏi phỏng vấn điều tra để đánh giá thực trạng năng lực cán bộ xã, phường của Thành phố Tuy Hòa. Có bảng câu hỏi dành cho Bí thư, chủ tịch tự đánh giá về năng lực của mình; bảng hỏi dành cho cán bộ lãnh đạo, quản lý của các phòng, ban chức năng cấp Thành phố đánh giá, nhận xét cán bộ xã, phường; bảng hỏi dành cho cán bộ xã, phường đánh giá, nhận xét cán bộ xã, phường và bảng hỏi dành cho quần chúng đánh giá cán bộ xã, phường nơi

cư trú. Sau đó bảng hỏi được tiến hành phỏng vấn, điều tra khảo sát (160 phiếu) qua bảng hỏi đối với các nhóm đối tượng: 1) Cán bộ lãnh đạo, quản lý diện Ban Thường vụ Thành ủy Tuy Hòa quản lý; 2) Cán bộ các xã, phường; 3) Quần chúng ở xã, phường. Bảng câu hỏi gửi bằng văn bản gửi trực tiếp đến người được phỏng vấn. Được sự ủng hộ cao của tất cả các đối tượng được phỏng vấn, tỷ lệ phản hồi đạt 100% so với tỷ lệ phát hành phỏng vấn.

Do trình độ cũng như quan điểm đánh giá của mỗi nhóm đối tượng về năng lực đội ngũ cán bộ xã, phường là khác nhau; đồng thời, đội ngũ cán bộ xã, phường trình độ cũng không đồng đều, do vậy để kết quả đánh giá phản ánh chính xác nhất, khách quan nhất về năng lực đội ngũ cán bộ xã, phường, thì kết quả của từng nhóm đối tượng sẽ được xử lý, phân tích riêng và mức độ đánh giá năng lực theo khoảng điểm từ 1 là rất kém đến 5 là tốt.

2. Kết quả nghiên cứu

Sau khi tổng hợp khảo sát đánh giá năng lực cán bộ xã phường theo các tiêu chí đã được đưa ra và có kết quả như sau:

Hình 1: Tổng hợp năng lực cán bộ phường, xã

	Năng lực ra Quyết định	Năng lực tổ chức thực hiện Quyết định	Năng lực K.tra G.sát việc ra QE và TCTH	Điểm trung bình chung
■ Cửa cán bộ thành phố	3.79	3.62	3.73	3.71
■ Cửa cán bộ xã, phường	4.24	4.27	4.28	4.26
■ Cửa quần chúng	4.62	4.6	4.61	4.61
■ Cửa Bí thư- Chủ tịch	4.43	4.45	4.5	4.46
■ Trung bình	4.27	4.23	4.28	4.26

Theo kết quả tổng điều tra đánh giá, tổng quan thì năng lực của cán bộ xã, phường ở thành phố Tuy Hòa đạt ở mức độ khá, cơ bản đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ trước mắt, yêu cầu nhiệm vụ mang tầm xa hơn cần phải đầu tư thêm mới đáp ứng nhiệm vụ phát triển thành phố Tuy Hòa. Trong đó kết quả đánh giá cao nhất là của quần chúng đạt 4.61; tiếp theo là tự đánh giá của Bí thư — Chủ tịch đạt 4.46, tiếp đến là cán bộ phường, xã đánh giá ở mức điểm 4.26; và thấp nhất là

đánh giá của cán bộ lãnh đạo, quản lý cấp thành phố chỉ đạt ở mức điểm trung bình 3.71. Với sự đánh giá của cán bộ cấp Thành phố đối với cán bộ lãnh đạo xã, phường đạt ở mức độ trung bình.

Cán bộ cấp Thành phố đánh giá cán bộ xã, phường ở thành phố Tuy Hòa đạt ở mức độ trung bình có nhiều lý do, nhưng có lẽ đánh giá của cán bộ Thành phố là tương đối chính xác. Bởi không ai khác chính họ là người chỉ đạo, hướng dẫn, giúp đỡ, theo dõi và đánh giá mọi hoạt động lãnh đạo, điều hành, quản lý và tổ chức thực hiện của cán bộ xã, phường hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng, quý, 6 tháng và mỗi năm.

Hình 2: Đánh giá năng lực ra quyết định

	Về Kiến thức	Về Kỹ năng	Về thái độ, P. chất	Điểm TB NL ra QĐ
■ Cửa cán bộ thành phố	3.6	3.96	3.82	3.79
■ Cửa cán bộ xã, phường	4.09	4.24	4.37	4.24
■ Cửa quần chúng	4.53	4.7	4.7	4.62
■ Cửa BT-CT	4.28	4.42	4.6	4.43
■ Trung bình	4.125	4.33	4.37	4.27

Trong 27 năng lực cụ thể của yêu cầu về kiến thức, về kỹ năng, về thái độ phẩm chất của nhóm năng lực ra quyết định thì năng lực phát huy dân chủ là cao nhất 4.6 điểm, tiếp đến là tổng hợp ý kiến đạt 4.5 (trong nhóm năng lực kỹ năng). Năng lực sử dụng vi tính và sử dụng ngoại ngữ là yếu nhất, thậm chí có phiếu đánh giá rất kém và nhiều phiếu đánh giá kém.

Hình 3: Đánh giá năng lực tổ chức thực hiện quyết định

	Về Kiến thức	Về Kỹ năng	Về thái độ, P. chất	Điểm TB NL TC thực hiện ra QĐ
■ Cửa cán bộ thành phố	3.46	3.59	3.8	3.62
■ Cửa cán bộ xã, phường	4.1	4.34	4.38	4.27
■ Cửa quần chúng	4.43	4.68	4.69	4.6
■ Cửa BT-CT	4.25	4.49	4.6	4.45
■ Trung bình	4.06	4.27	4.36	4.23

Với 28 năng lực cụ thể của yêu cầu về kiến thức, về kỹ năng, về thái độ phẩm chất của nhóm năng lực tổ chức thực hiện quyết định thì năng lực đoàn kết trong nhóm yêu cầu thái độ, phẩm chất là cao nhất với điểm 4.4, thấp nhất cũng là năng lực sử dụng ngoại ngữ và vi tính (3.1 và 3.6 điểm); tiếp theo là năng lực: Nắm vững tâm lý lãnh đạo, quản lý; năng lực Vận dụng lý luận vào thực tiễn và linh hoạt, nhạy bén, tìm tòi, sáng tạo tất cả đều đạt 4.0.

Hình 4: Năng lực kiểm tra, giám sát việc ra quyết định và tổ chức thực hiện

	Về Kiến thức	Về Kỹ năng	Về thái độ, phẩm chất	TBNL KTGS N.lực ra QĐ&TCT Hra QĐ
■ Cửa cán bộ thành phố	3.54	3.76	3.88	3.73
■ Cửa cán bộ xã, phường	4.11	4.31	4.43	4.28
■ Cửa quần chúng	4.46	4.68	4.7	4.61
■ Cửa BT-CT	4.28	4.54	4.67	4.5
■ Trung bình	4.09	4.32	4.42	4.28

Xét 22 năng lực cụ thể của yêu cầu về kiến thức, về kỹ năng và về thái độ, phẩm chất thuộc nhóm năng lực kiểm tra, giám sát ra quyết định và tổ chức thực hiện quyết định thì cao điểm nhất là 4.28 so với 2 nhóm năng lực ra quyết định và tổ chức thực hiện quyết định. Trong đó năng lực: Nắm vững đường lối, quan điểm của Đảng, định hướng của cấp trên và nghị quyết cấp mình trong lĩnh vực liên quan, năng lực Bản lĩnh chính trị vững vàng, đạo đức trong sáng là cao điểm nhất với số điểm 4.4; còn thấp nhất vẫn là năng lực có trình độ ngoại ngữ và tin học chỉ đạt ở mức điểm trung bình > 3.0 nhưng < 4.0.

Kết quả đánh giá bước đầu cho thấy cán bộ xã, phường được đánh giá cao ở đa số các năng lực, đánh giá cao nhất là năng lực kiểm tra, giám sát; thái độ làm việc, đoàn kết nội bộ và các năng lực cụ thể về bản lĩnh chính trị, kiến thức về lý luận chính trị. Nhưng đánh giá thấp nhất ở kiến thức, kỹ năng là trình độ ngoại ngữ, tin học, và về phương pháp làm việc khoa học.

Bên cạnh những kết quả tích cực, chất lượng nhân lực cán bộ xã, phường vẫn chưa phát huy tương xứng với bằng cấp hiện có, với sự quan tâm đào tạo của cấp ủy, tình trạng thiếu nhưng thừa, và thừa nhưng lại thiếu của công tác cán bộ. Nghĩa là có cán bộ nhưng chất của cán bộ chưa đáp ứng sự phát triển mạnh của yêu cầu một đô thị loại 2.

Bên cạnh đó, việc đánh giá kết quả thực hiện công việc hiện mang tính định tính, chưa đánh giá mức độ hoàn thành công việc của cán bộ, nhằm động viên khuyến khích cán bộ.

Công tác tuyển dụng còn nhiều vấn đề đáng quan tâm đến chất lượng và tính khách quan, quy hoạch và đề bạt cán bộ chưa chuyên nghiệp, chỉ dựa trên bằng cấp và mối quan hệ cá nhân, chưa thực sự dựa trên năng lực. Từ đó dẫn đến một số người có trình độ cao, năng lực tốt không được sử dụng, đề bạt lên cấp cao hơn hoặc đề bạt làm cán bộ lãnh đạo, quản lý. Mặt khác, công tác đề cử, bầu cử, tình trạng bè phái còn nhiều vấn đề cần phải quan tâm làm sáng tỏ nhằm chọn cử người thật sự đủ đức, đủ tài đưa vào quy hoạch tạo nguồn, từ đó cán bộ chưa phát huy hết năng lực, còn tiềm ẩn.

Chính sách lương, thưởng chưa trở thành yếu tố đôn đốc quan trọng, chưa đáp ứng yêu cầu thúc đẩy việc nâng cao năng lực cán bộ xã, phường. Đây là một thực tế, bởi khó có thể động viên hay đòi hỏi ý thức trách nhiệm đầy đủ đối với cán bộ xã, phường khi chế độ lương thấp.

Môi trường, điều kiện của công sở làm việc tại Thành phố Tuy hòa chưa tạo khuyến khích đối với cán bộ xã, phường ứng dụng công nghệ thông tin rộng rãi, và sử dụng ngoại ngữ phổ biến. Vì vậy cán bộ xã, phường đặc biệt là cán bộ lãnh đạo, quản lý hạn chế là điều không thể tránh khỏi tạm phải chấp nhận.

3. Một số các giải pháp

Một là, nâng cao nhận thức, trách nhiệm của các cấp ủy đảng, chính quyền, Mặt trận, đoàn thể trong việc xây dựng đội ngũ cán bộ xã, phường. Trong thời gian qua, từ năm 2005 — 2015 và hiện nay, công tác xây dựng cán bộ phường, xã ở thành phố Tuy Hòa có nhiều ưu điểm nhưng cũng có không ít những hạn chế, nguyên nhân một phần do nhận thức, trách nhiệm và chất lượng đầu vào không đạt chuẩn. Để khắc phục vấn đề này trước hết Cấp ủy, chính quyền, Mặt trận, đoàn thể phải nắm vững quan điểm, chủ trương, chính sách của Đảng, Nhà nước, về vai trò, tầm quan trọng của công tác cán bộ cơ sở, từ đó thực hiện tốt công tác xây dựng đội ngũ cán bộ để tạo nguồn BT-CT UBND. Đưa mục tiêu xây dựng đội ngũ cán bộ là nhiệm vụ trọng yếu của Đảng bộ. Xác định trách nhiệm của các cấp ủy, chính quyền, Mặt trận, đoàn thể trong nhiệm vụ đào tạo thực tế và cử đi đào tạo đối với cán bộ trong diện quy hoạch để nâng cao trình độ chuyên môn, lý luận chính trị đảm bảo đạt chuẩn theo Quy chế cán bộ.

Hai là, cụ thể hóa tiêu chuẩn về năng lực cán bộ xã, phường đáp ứng yêu cầu tạo nguồn BT — CT UBND. Tiêu chuẩn năng lực cán bộ tạo nguồn BT — CT UBND giữ 2 vị trí của cấp ủy đảng và chính quyền đòi hỏi phải có kiến thức toàn diện trên tất cả các lĩnh vực của đời sống chính trị, kinh tế, văn hóa, xã hội, quốc phòng, an ninh... Trong đó có trình độ học vấn, chuyên môn, lý luận chính trị, quản lý nhà nước, công tác đảng đạt trên chuẩn... Cụ thể năng lực về phẩm chất chính trị, đạo đức lối sống, năng lực tỳ duy và hoạt động thực tiễn, uy tín cá nhân.

Ngoài các tiêu chuẩn chung trên, cán bộ dự nguồn BT - CT UBND còn phải có năng lực dự báo và định hướng sự phát triển, tổng kết thực tiễn, tham gia xây dựng đường lối, chính sách, pháp luật, thuyết phục và tổ chức nhân dân thực hiện.

Ba là, đổi mới nội dung, phương pháp đánh giá năng lực cán bộ. Đánh giá năng lực cán bộ, trọng tâm là đánh phẩm chất, đạo đức, lối sống, hiệu quả công tác thực tế. Trong các đối tượng cán bộ, đánh giá cán bộ chủ chốt phải khác so với các loại cán bộ khác. Xác định rõ tiêu chuẩn cán bộ ở từng lĩnh vực công tác, yêu cầu trước mắt và lâu dài để đánh giá cán bộ.

Bốn là, tăng cường đào tạo, bồi dưỡng, luân chuyển để nâng cao trình độ và bổ sung kinh nghiệm làm việc cho cán bộ. Đối với công tác đào tạo, bồi dưỡng phải thường xuyên và kịp thời để đáp ứng được các nhu cầu đối với công việc nhanh chóng, tránh tình trạng kéo dài thời gian thích nghi với công việc. Tăng cường áp dụng các biện pháp đào tạo trong công việc và ngoài công việc với các chỉ tiêu được dự báo từ năm trước đó. Đào tạo trong công việc, cử những người có nhiều kinh nghiệm kèm cặp, chỉ bảo hoặc cầm tay chỉ việc cho những người có ít kinh nghiệm

để phát triển kỹ năng làm việc... Ngoài ra, cán bộ phải được bồi dưỡng kiến thức thông qua các buổi hội thảo chuyên đề, lớp tập huấn nghiệp vụ, bồi dưỡng cập nhật kiến thức chính trị hằng năm... nhằm để tu bổ kiến thức mới cho cán bộ.

Luân chuyển phải gắn chặt với quy hoạch; sử dụng cán bộ có kinh nghiệm làm người đào tạo nguồn luân chuyển. Để đào tạo cán bộ thông qua luân chuyển thêm hiệu quả, cần tiến hành điều tra xã hội học sâu rộng, khách quan và trung thực công tác này.

Năm là, đổi mới việc tuyển chọn, bố trí nhằm phát huy sở trường cán bộ. Đối với việc tuyển chọn cán bộ, các cấp ủy đảng xã, phường cần hết sức thận trọng, sâu sắc, công tâm trong việc tuyển chọn cán bộ. Việc tuyển chọn cán bộ trên cơ sở khung năng lực làm cơ sở, phải tuyển công khai, đúng quy trình.

Đối với việc bố trí cán bộ, thực hiện bố trí cán bộ phải đảm bảo hợp lý, phát huy hiệu quả, năng lực công tác của cán bộ. Việc bố trí cán bộ trên cơ sở căn cứ kết quả đánh giá năng lực lãnh đạo, quản lý, phẩm chất đạo đức và tất nhiên cán bộ phải đúng chuẩn về trình độ, có kinh nghiệm công tác./.

Tài liệu tham khảo

1. BCH TW (2008), “Nghị quyết số 22-NQ/TU ngày 02/02/2008 của BCH TW Đảng (khóa X) về nâng cao năng lực lãnh đạo, sức chiến đấu của TCCS đảng và chất lượng đội ngũ cán bộ, đảng viên”.
2. BCH TW (2012), Nghị quyết số 12-NQ/TW Hội nghị TW 4 (khóa XI) ngày 16/1/2012 “Một số vấn đề cấp bách về xây dựng Đảng hiện nay” .
3. Bộ Chính trị (2015), “Nghị quyết số 39-NQ/TW ngày 17 tháng 4 năm 2015 của BCT về tinh giản biên chế và cơ cấu lại đội ngũ cán bộ, công chức, viên chức”.

Hạn chế tình trạng nợ xấu của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam

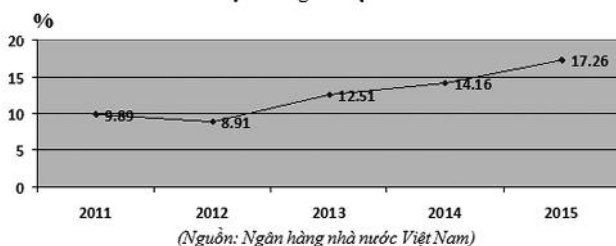
Nguyễn Hữu Hiệp
 Trường Đại học Hà Tĩnh
 Vũ Thị Phương Thảo
 Trường Đại học Thủy lợi

Tóm tắt: Một trong những nhiệm vụ trọng tâm đặt ra trong giai đoạn 2011 — 2015 đối với hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam (NHTM) là ngăn ngừa và xử lý nợ xấu. Với việc sử dụng kết hợp nhiều giải pháp khác nhau, hoạt động xử lý nợ xấu đã đạt nhiều thành công, tuy nhiên, vẫn còn một số tồn tại cần được giải quyết ở giai đoạn tiếp. Tác giả sử dụng các tài liệu, thông tin thu thập để phân tích, đánh giá thực trạng nợ xấu, xử lý nợ xấu trong hệ thống NHTM giai đoạn này, chỉ ra những thành công, hạn chế đồng thời gợi ý một số khuyến nghị để hạn chế nợ xấu trong giai đoạn tới.

Từ khóa: Nợ xấu, hệ thống tài chính, ngân hàng thương mại

1. Tăng trưởng tín dụng giai đoạn 2011 – 2015

Biểu đồ 1: Tỷ lệ tăng trưởng tín dụng toàn hệ thống NHTM Việt Nam giai đoạn 2011 - 2015

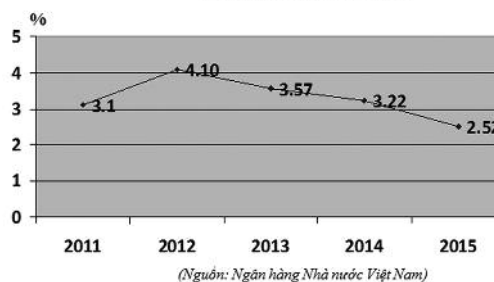


Nếu như trong năm 2011, NHNN phải nhanh chóng áp dụng các chính sách chặt chẽ để kiềm chế tốc độ tăng trưởng tín dụng ở mức cao trên 30% xuống còn trên 14% để hỗ trợ công tác kiểm soát lạm phát, thì ngay trong năm 2012 khi tăng trưởng tín dụng có dấu hiệu "ngưng trệ" ảnh hưởng tới tăng trưởng kinh tế, NHNN đã nhanh chóng thay đổi mục tiêu điều hành theo hướng tăng trưởng tín dụng nhưng thận trọng. Nhờ đó, tăng trưởng tín dụng đã có sự phục hồi qua các năm, cụ thể: năm 2013 là 12,51%; năm 2014 là 14,16%; năm 2015 tăng 17,26%. Ngoài ra, cơ cấu tín dụng có sự chuyển hướng tích cực sang các lĩnh vực ưu tiên theo đúng chỉ đạo của Chính phủ, tốc độ tăng trưởng tín dụng trong các lĩnh vực ưu tiên trong giai đoạn 2012—2015 nhìn chung cao hơn so với tốc độ tăng trưởng chung của toàn ngành, như: nông nghiệp nông thôn có tốc độ tăng trưởng bình quân tín dụng giai đoạn 2011—2014 đạt 15%/năm; Doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao, tăng trên 20%/năm; Công nghiệp ưu tiên phát triển tốc độ, tăng xấp xỉ 12%. Sự chuyển hướng tích cực của cơ cấu tín dụng như vậy đã góp phần quan trọng vào việc thực hiện mục tiêu đổi mới mô hình tăng trưởng kinh tế.

2. Thực trạng xử lý nợ xấu của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam giai đoạn 2011 – 2015

Thực tế trong những năm qua, nợ xấu ngân hàng tồn tại gây ra không ít khó khăn cho hoạt động ngân hàng nói riêng và đe dọa sự ổn định của nền kinh tế nói chung.

Biểu đồ 2: Tỷ lệ nợ xấu trong tổng dư nợ tín dụng của hệ thống NHTM Việt Nam giai đoạn 2011 - 2015



Năm 2011, nợ xấu bắt đầu gia tăng về giá trị lên 85.000 tỉ đồng, chiếm 3,1% tổng dư nợ. Đây là năm tỷ lệ nợ xấu có tốc độ tăng mạnh trong nhiều năm, tăng tới 61%. Đây cũng là lần đầu tiên NHNN chủ động công bố tỷ lệ nợ xấu trong các ngân hàng. Hậu quả này xuất phát từ Chính sách tiền tệ chặt chẽ, thận trọng, có phần thắt chặt cũng như tình trạng nợ xấu từ nhiều năm trước tích tụ kết hợp với tình trạng các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ nhiều. Nợ xấu năm này khiến các NHTM phải tăng quỹ dự phòng rủi ro tín dụng, khiến khả năng thanh khoản của hệ thống NHTM giảm và kết quả hoạt động kinh doanh cũng lại dẫn đến rủi ro đổ vỡ hệ thống, đồng thời cũng tác động lớn đến toàn bộ nền kinh tế. Con số nợ xấu tới cuối năm 2012 tăng lên 4,1 % và là năm có tỷ lệ nợ xấu cao nhất từ năm 2011 đến năm 2015. Năm 2013, mặc dù có những thời điểm nợ xấu tăng mạnh tới 23,73%

so với năm 2012 đe dọa an ninh hệ thống ngân hàng và ổn định tài chính quốc gia nhưng đến cuối năm tỷ lệ nợ xấu đã có dấu hiệu giảm dần trước những nỗ lực của Chính phủ, NHNN, NHTM và các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Cùng với những thành công trong hoạt động điều hành và thực thi chính sách tiền tệ của NHNN, năm 2014 và năm 2015 tỷ lệ nợ xấu giảm mạnh về mức 2,52%.

Để giải quyết tình trạng nợ xấu tăng cao, có nguy cơ đe dọa đến ổn định của hệ thống NHTM, có nhiều biện pháp được đưa ra, tiêu biểu ở một số biện pháp sau:

- Ban hành chính sách phù hợp, kịp thời: Trong giai đoạn 2011 — 2012, hệ thống NHTM Việt Nam thực hiện quản lý, theo dõi nợ xấu theo Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 và Quyết định số 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 sửa đổi, bổ sung Quyết định 493. Trước tình trạng tỷ lệ nợ xấu tăng cao vào năm 2012, cùng với việc sử dụng đồng bộ các giải pháp để xử lý, khắc phục tình trạng này, NHNN đã ban hành Thông tư 02/2013/TT-NHNN thay thế Quyết định 493 về phân loại nợ, trích lập dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng và Quyết định 18 sửa đổi, bổ sung Quyết định 493. Ngày 18/3/2014, NHNN đã ban hành Thông tư số 09/2014/TT-NHNN về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 02/2013/TT-NHNN, cho phép các tổ chức tín dụng (TCTD) tiếp tục được thực hiện việc cơ cấu lại thời hạn trả nợ và giữ nguyên nhóm nợ kể từ ngày 20/3/2014 đến hết ngày 1/4/2015 nhưng mỗi khoản nợ chỉ được cơ cấu lại một lần. Trên cơ sở hướng dẫn của NHNN, các TCTD tiếp tục tích cực chủ động xử lý nợ xấu, trong 7 tháng đầu năm 2014, các TCTD đã xử lý được hơn 40,8 nghìn tỷ đồng nợ xấu. Số liệu tới 31/12/2015 của NHNN, tổng dư nợ tín dụng đối với nền kinh tế đạt trên 4,655 triệu tỷ đồng, tăng trưởng 17,26% so với cuối năm 2014 và tỷ lệ nợ xấu giảm rõ rệt so với các năm trước.

- Thành lập Công ty Quản lý tài sản (VAMC): Đứng trước tình trạng nợ xấu tăng cao nhất là vào năm 2012, VAMC được thành lập và hoạt động theo Nghị định 53/2013/NĐ-CP của Chính phủ, Quyết định số 843/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ và Quyết định số 1459/QĐ-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. VAMC là công cụ đặc biệt của Nhà nước nhằm góp phần xử lý nhanh nợ xấu, lành mạnh hóa tài chính, giảm thiểu rủi ro cho các tổ chức tín dụng, doanh nghiệp và thúc đẩy tăng trưởng tín dụng hợp lý nền kinh tế. Chính thức mua nợ xấu từ tháng 10/2013 đến 31/12/2015 VAMC đã mua được 236.603 tỷ đồng dư nợ gốc nội bảng. Đối với các TCTD, VAMC đã góp phần đưa nợ xấu ra khỏi bảng cân đối kế toán của TCTD, kéo dài thời gian trích lập dự phòng rủi ro từ 5 đến 10 năm, giảm áp lực về tài chính cho TCTD, nhất là các TCTD có thể sử dụng trái phiếu đặc biệt để vay tái cấp vốn của NHNN để tạo nguồn kinh doanh. Từ năm 2013 đến 31/12/2015, VAMC đã phối hợp với các TCTD thu hồi được 22.783 tỷ đồng, đã thanh toán trái phiếu đặc

biệt cho các TCTD 11.738 tỷ đồng. Ngoài ra, NHNN đã chính thức quy định việc VAMC mua lại nợ xấu theo giá thị trường bằng phát hành trái phiếu trực tiếp cho tổ chức tín dụng bán nợ xấu, bên cạnh trái phiếu đặc biệt với cơ chế đã có. Thực tế cho thấy, tỷ lệ nợ xấu giảm dần của các TCTD có mối quan hệ chặt chẽ với việc mua nợ xấu của VAMC trong giai đoạn 6 tháng cuối năm 2014 và năm 2015. Đây thực sự là những con số đáng khích lệ trước nỗ lực giảm tỷ lệ nợ xấu và tổng nợ xấu của NHNN và các TCTD.

Thực hiện Đề án tái cơ cấu các TCTD: Chính phủ đã ban hành Quyết định số 254/QĐ-TTg ngày 01/03/2012 phê duyệt Đề án “Cơ cấu lại hệ thống các tổ chức tín dụng giai đoạn 2011 - 2015”. Đến hết năm 2012, NHNN chỉ tập trung củng cố thanh khoản hệ thống ngân hàng, lành mạnh hóa hoạt động tài chính, tái cơ cấu tổ chức, tăng cường quản trị hệ thống ngân hàng... để tiến đến xử lý nợ xấu toàn diện. Trong năm 2013, Chính phủ và NHNN phải tất bật thông qua nhiều giải pháp, sáng kiến nhằm xử lý triệt để nợ xấu trong hệ thống ngân hàng. Năm 2015 là năm cuối cùng của giai đoạn 2011-2015 thực hiện Đề án cơ cấu lại các TCTD và năm bản lề thực hiện Đề án xử lý nợ xấu của hệ thống các TCTD. Để tiếp tục triển khai quyết liệt xử lý nợ xấu, Chính phủ đã ban hành Đề án “Xử lý nợ xấu của hệ thống các TCTD” kèm theo Quyết định 843 và phần đầu đưa tỷ lệ nợ xấu về dưới 3% đến cuối năm 2015 như đã nêu tại Nghị quyết 01/NQ-CP ngày 03/01/2015 về những nhiệm vụ, giải pháp chủ yếu chỉ đạo điều hành thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán ngân sách nhà nước năm 2015. Bên cạnh đó, NHNN cũng ban hành Chỉ thị 02/CT-NHNN ngày 27/01/2015 về việc tăng cường xử lý nợ xấu của TCTD. Với Chỉ thị này, NHNN yêu cầu: VAMC phải có kế hoạch mua 70.000 - 100.000 tỷ đồng nợ xấu trong năm 2015; các TCTD phải xử lý được tối thiểu 60% số nợ xấu cần xử lý trong năm 2015; thực hiện bán nợ cho VAMC phải đạt tối thiểu 75% trong 6 tháng đầu năm; và các TCTD phải tập trung nguồn lực xử lý nợ xấu.

3. Hạn chế trong hoạt động xử lý nợ xấu

Quá trình xử lý nợ xấu trong giai đoạn 2011 — 2015 đã đạt được nhiều thành công đáng ghi nhận, tuy nhiên vẫn còn tồn tại một số hạn chế ảnh hưởng đến kết quả công tác này, cụ thể:

Một là, cơ chế xử lý tài sản đảm bảo chưa hiệu quả. Hiện nay khi các doanh nghiệp mất khả năng thanh toán, ngân hàng được phép bán tài sản thế chấp để thu hồi nợ. Tuy nhiên, trên thực tế, các bên thường trì hoãn việc chuyển giao tài sản đảm bảo, có những ngân hàng có tới 70% số khoản vay thế chấp bằng bất động sản, xong xử lý rất khó khăn. Đối với VAMC, công ty này được phép tổ chức bán đấu giá đối với tài sản đảm bảo các khoản nợ xấu không có thỏa thuận với TCTD và chủ nợ trị giá dưới 10 tỷ đồng và tài sản bảo đảm không thuê được tổ chức đấu giá chuyên nghiệp thực hiện. Tuy nhiên, do chưa có quy định về tiêu chí, cách thức lựa

chọn nơi tổ chức đấu giá tài sản nên mỗi nơi thực hiện khác nhau; Chưa có quy định rõ ràng về cách thức UBND và cơ quan công an thực thi vai trò hỗ trợ cho bên xử lý tài sản thực hiện quyền thu giữ tài sản bảo đảm như thế nào, do vậy, việc thi hành Nghị định số 11/2012/NĐ-CP ngày 22/02/2012 về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2006 của Chính phủ về giao dịch bảo đảm chưa thực sự phát huy hết hiệu quả như mong muốn, khiến cho công tác thu hồi nợ gặp nhiều khó khăn. Đồng thời, quy trình giải quyết tài sản đảm bảo hiện nay có liên quan đến rất nhiều đối tác, gây khó khăn cho việc giải quyết dứt điểm khoản nợ xấu.

Hai là, chưa có một cơ chế đầu ra rõ ràng cho việc mua bán các khoản nợ. Nếu các khoản nợ được mua bán công khai, được đem ra giải quyết thông qua việc đấu giá và mua bán với giá trị thực sự của nó thì khả năng giải quyết định khoản nợ xấu này sẽ cao. Hiện VAMC đã thực hiện mua các khoản nợ xấu này theo giá thị trường, tuy nhiên đầu ra cho các khoản nợ xấu này từ VAMC ra thị trường lại cần phải có một cơ chế rõ ràng và chi tiết hơn để các khoản nợ không nghẽn tại VAMC. Quy trình hoạt động tại Thông tư số 19/2013/TT-NHNN ngày 06/9/2013 của NHNN quy định VAMC phải mua nợ, sau đó mới tái cơ cấu lại các khoản nợ. Trong mô hình này, giai đoạn bán nợ xấu đã mua của VAMC là rất quan trọng, bởi nếu mua nợ xấu là hoạt động “đầu vào” thì bán nợ xấu đã mua là hoạt động “đầu ra”. Tuy nhiên, quy trình này hiện nay ở Việt Nam còn đang gặp vướng mắc do thị trường mua bán nợ trong nước còn chưa phát triển và thiếu tính cạnh tranh. Ngoài VAMC, đang có hơn 20 Công ty quản lý tài sản (AMC) của các NHTM và Công ty TNHH mua bán nợ Việt Nam (DATC) thuộc Bộ Tài chính. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, các AMC của các NHTM hoạt động chưa thực sự hiệu quả. Hoạt động mua bán nợ được thực hiện chủ yếu dưới 2 hình thức: Mua bán nợ theo thỏa thuận và mua bán nợ theo chỉ định của Thủ tướng Chính phủ.

Thứ ba, VAMC bị giới hạn về quyền đối với các khoản nợ xấu đã mua. Do quy định đặc thù trong hoạt động của VAMC, cho đến nay 100% số nợ xấu mà VAMC đã mua được thực hiện thông qua hình thức phát hành trái phiếu đặc biệt. Mặc dù hình thức này có ưu điểm là giúp giảm nhanh nợ xấu toàn hệ thống ngân hàng mà không sử dụng tới ngân sách nhà nước, tuy nhiên việc mua nợ bằng trái phiếu đặc biệt lại có một hạn chế rất lớn là không trao cho VAMC quyền tự định đoạt đối với nợ xấu đã mua. VAMC không thể chủ động tiến hành các biện pháp xử lý nợ xấu như miễn giảm lãi, tái cơ cấu khoản nợ hay bán tài sản đảm bảo nếu không được sự đồng ý của TCTD. Do vậy, trên danh nghĩa, TCTD vẫn có quyền quyết định đối với các khoản nợ xấu đã bán và vẫn phải chịu rủi ro hoàn toàn đối với các khoản nợ này. Thực tế đã cho thấy, trong nhiều trường hợp, nếu TCTD phối hợp chặt chẽ và thống nhất với VAMC thì công ty thể hiện khá hiệu quả

vai trò của mình. Ngược lại, nếu TCTD không hợp tác thì VAMC không thể thực hiện được việc xử lý nợ.

4. Định hướng xử lý nợ xấu trong thời gian tới

Nhằm phát huy những thành công, khắc phục hạn chế khó khăn trong giai đoạn trước, để thực hiện tốt công tác xử lý nợ xấu ở giai đoạn tiếp theo, có thể sử dụng một số giải pháp sau:

Trước hết, Chính phủ và các cơ quan chức năng cần xây dựng một khuôn khổ pháp lý, chính sách chi tiết, cụ thể về việc xử lý tài sản đảm bảo. Cần thay đổi các quy định pháp luật liên quan đến việc phát mãi tài sản, mua bán tài sản thế chấp hoặc công trình, dự án liên quan đến các khoản nợ xấu.

Bên cạnh đó, Chính phủ và các cơ quan chức năng cần trao thêm những quyền đặc biệt cho VAMC để công ty này có thể thực hiện việc xử lý nợ xấu tại các NHTM theo nguyên tắc tự chủ và tự quyết định, đặc biệt là việc xử lý đầu ra của các khoản nợ xấu VAMC đã mua. Bởi, mặc dù trên giấy tờ tất cả phần nợ bán cho VAMC thì tất cả tài sản đảm bảo được chuyển nhượng cho VAMC, nhưng khi ra tòa, VAMC không thể khởi kiện khách hàng. Do vậy, phải có cơ chế cho VAMC tự chủ trong việc xử lý các khoản nợ đã mua.

Không chỉ vậy, NHNN cần tiếp tục tăng cường thanh tra giám sát đảm bảo an toàn hệ thống các TCTD, đảm bảo rằng các tổ chức này thực hiện đúng quy định về phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng. Các NHTM và TCTD cần thực hiện nghiêm chỉnh việc trích lập quỹ dự phòng rủi ro nợ xấu theo quy định của pháp luật. Các TCTD và NHTM cần thực hiện việc bổ sung vốn dự phòng thông qua trích từ nguồn lợi nhuận giữ lại đồng thời hỗ trợ công tác bán nợ xấu cho VAMC./.

Tài liệu tham khảo

1. Nguyễn Minh Phong - Nguyễn Trần Minh Trí, (2015), Tái cơ cấu và kiểm soát nợ xấu các NHTM và TCTD: Một số kết quả nổi bật, vấn đề đặt ra và triển vọng, Kỷ yếu hội thảo “Phát triển kinh tế - xã hội và ngành ngân hàng Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế”, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.
2. Phạm Quang Trung - Nguyễn Thị Diệu Chi, (2015), Xử lý nợ xấu trong hệ thống ngân hàng của Việt Nam, Kỷ yếu hội thảo “Phát triển kinh tế - xã hội và ngành ngân hàng Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế”, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.
3. Vũ Thị Hải Yến - Nguyễn Thế Phong, (2015), VAMC và vấn đề xử lý nợ xấu tại Việt Nam, Kỷ yếu hội thảo “Phát triển kinh tế - xã hội và ngành ngân hàng Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế”, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế quốc dân.
4. Ngân hàng nhà nước Việt Nam, Dự nợ tín dụng đối với nền kinh tế và tốc độ tăng trưởng.