

TẠP CHÍ KHOA HỌC
TRƯỜNG ĐẠI HỌC HỒNG ĐỨC
SỐ ĐẶC BIỆT (11 - 2015)

MỤC LỤC

1	<i>Đặng Lan Anh</i>	Ứng dụng hệ thống sản xuất Just-in-time tại các doanh nghiệp may mặc trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	5
2	<i>Lê Thị Bình</i> <i>Lê Thị Thu Hà</i>	Đề án đào tạo nghề cho lao động nông thôn ở Thanh Hóa: Những kết quả đạt được và các vấn đề đặt ra	13
3	<i>Lương Đức Danh</i>	Chính sách tài khóa ở Việt Nam giai đoạn 2011 - 2015 và một số định hướng mới cho giai đoạn 2016 - 2020	21
4	<i>Lê Đức Đạt</i> <i>Nguyễn Ngân Hà</i>	Hoàn thiện chính sách quản lý phí và lệ phí tại Việt Nam hiện nay	28
5	<i>Nguyễn Xuân Dương</i>	Thực trạng về sở hữu chéo tại các ngân hàng thương mại Việt Nam	35
6	<i>Nguyễn Thị Hồng Điệp</i> <i>Nguyễn Thị Hường</i>	Nhân tố ảnh hưởng đến sự tham gia vào thị trường lao động của người cao tuổi Việt Nam	42
7	<i>Phạm Thị Thanh Giang</i> <i>Nguyễn Thị Huyền</i>	Đánh giá chất lượng đào tạo đại học tại Trường Đại học Hồng Đức - từ góc nhìn của cựu sinh viên	49
8	<i>Lê Quang Hiếu</i> <i>Lê Thị Nương</i>	Nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng trực tuyến của sinh viên các trường đại học, cao đẳng trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	58
9	<i>Mai Thị Hồng</i>	Một số giải pháp thúc đẩy xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	66
10	<i>Trần Thị Lan Hương</i>	Làm rõ hơn về các khoản doanh thu, chi phí làm phát sinh chênh lệch trong hạch toán thuế thu nhập doanh nghiệp	73
11	<i>Ngô Việt Hương</i>	Hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam khi tham gia AEC: phân tích qua mô hình SWOT	80
12	<i>Lê Hoàng Bá Huyền</i>	Tăng cường cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	90
13	<i>Trịnh Thị Thu Huyền</i> <i>Phạm Thị Hiến</i>	Các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ ngân hàng tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Thanh Hóa	99

14	<i>Lê Thị Thùy Linh</i>	Nâng cao vai trò của công đoàn trong việc phòng ngừa và giải quyết tranh chấp lao động tại doanh nghiệp FDI trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	108
15	<i>Nguyễn Thùy Linh</i>	Vận dụng mô hình quản lý nguồn lực để nâng cao hiệu quả kế toán quản trị chi phí sản xuất	118
16	<i>Nguyễn Thị Loan Đỗ Minh Thủy</i>	Cơ sở lý luận và mô hình nghiên cứu nhân tố ảnh hưởng đến sự thành công của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam	125
17	<i>Lê Thị Loan</i>	Chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn để xây dựng nông thôn mới ở Thanh Hóa	133
18	<i>Nguyễn Thị Mai</i>	Sự tác động qua lại giữa phát triển kinh tế và ô nhiễm môi trường tại Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2015	141
19	<i>Đỗ Thị Mẫn</i>	Thanh Hóa trước thềm hội nhập cộng đồng kinh tế ASEAN	150
20	<i>Phạm Thị Ngọc</i>	Xây dựng mối liên kết theo chuỗi giá trị để phát triển nuôi trồng thủy sản vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa	159
21	<i>Nguyễn Cẩm Nhung Nguyễn Thị Thúy Phương</i>	Việt Nam đang ở đâu trong bảng xếp hạng thị trường chứng khoán của MSCI	167
22	<i>Nguyễn Thị Nhung</i>	Kiểm soát rủi ro của hệ thống thông tin kế toán trong môi trường thương mại điện tử	176
23	<i>Nguyễn Thị Thu Phương Nguyễn Xuân Hà</i>	Khả năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm - thực trạng và giải pháp cho các doanh nghiệp chế biến thủy sản Thanh Hóa	187
24	<i>Nguyễn Thị Thanh</i>	Một số giải pháp phát triển nguồn nhân lực cho các huyện miền núi trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	195
25	<i>Lã Thị Thu Nguyễn Xuân Hà</i>	Vận dụng thẻ điểm cân bằng trong xây dựng hệ thống kế toán quản trị	202
26	<i>Phạm Thị Bích Thu Nguyễn Thị Thanh</i>	Thủ tục kiểm soát quy trình mua - nhập kho nguyên vật liệu tại nhà máy gạch men cao cấp VICENZA	211
27	<i>Trịnh Thị Thùy</i>	Thực trạng và giải pháp phát triển thị trường trái phiếu chính phủ trong thời gian tới	220
28	<i>Đào Thu Trà Lương Thị Phương Thanh</i>	Thực trạng thực hiện chính sách giảm nghèo trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	228
29	<i>Lê Thanh Tùng Lê Thị Thanh Thủy</i>	Thực trạng sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại của các doanh nghiệp Việt Nam	234

JOURNAL OF SCIENCE
HONG DUC UNIVERSITY
Special Issue November - 2015

CONTENT

1	<i>Dang Lan Anh</i>	Application of Just-in-time manufacturing system in garment industry in Thanh Hoa province	5
2	<i>Le Thi Binh</i> <i>Le Thi Thu Ha</i>	Vocational training scheme for rural labors in Thanh Hoa province: the achievements and current problems	13
3	<i>Luong Duc Danh</i>	Fiscal policies in Vietnam in the period of 2011 - 2015 and the orientation in the period of 2016 - 2020	21
4	<i>Le Duc Dat</i> <i>Nguyen Ngan Ha</i>	Completing management policy fees and charges in Vietnam today	28
5	<i>Nguyen Xuan Duong</i>	The status of cross-ownership in commercial banks Vietnam	35
6	<i>Nguyen Thi Hong Diep</i> <i>Nguyen Thi Huong</i>	Factors affect to participation in the labour market of elderly in Vietnam	42
7	<i>Pham Thi Thanh Giang</i> <i>Nguyen Thi Huyen</i>	Assessment education quality in Hong Duc university - from the view of alumni	49
8	<i>Le Quang Hieu</i> <i>Le Thi Nuong</i>	Factors affecting online shopping behavior of university and college's students in Thanh Hoa province	58
9	<i>Mai Thi Hong</i>	Some solutions to promote aquacultural export in Thanh Hoa province	66
10	<i>Tran Thi Lan Huong</i>	Clarification of revenues, cost which rise the differences in accounting of corporate income tax	73
11	<i>Ngo Viet Huong</i>	Vietnam commercial banking system when joining AEC: analysis by SWOT technique	80
12	<i>Le Hoang Ba Huyen</i>	Strengthening improve investment and business environment in Thanh Hoa province	90
13	<i>Trinh Thi Thu Huyen</i> <i>Pham Thi Hien</i>	Factors impacting customers' satisfaction on services quality at Vietnam bank for Agriculture and Rural development in Thanh Hoa	99

14	<i>Le Thi Thuy Linh</i>	Enhancing the role of trade unions in prevention and resolution of labour disputes at FDI enterprises in Thanh Hoa province	108
15	<i>Nguyen Thuy Linh</i>	Applying capacity management model to improve efficiency of cost management accounting	118
16	<i>Nguyen Thi Loan Do Minh Thuy</i>	Theoretical and model study factors affecting the success of small and medium enterprises in Vietnam	125
17	<i>Le Thi Loan</i>	Economic restructuring in agriculture and rural areas to construct new rural model in Thanh Hoa	133
18	<i>Nguyen Thi Mai</i>	The interactions between economic development and environmental pollution in Thanh Hoa province from 2010 to 2015	141
19	<i>Do Thi Man</i>	Thanh Hoa towards integration ASEAN economic community	150
20	<i>Pham Thi Ngoc</i>	Building the value chain link to develop aquaculture industry in coastal areas of Thanh Hoa province	159
21	<i>Nguyen Cam Nhung Nguyen Thi Thuy Phuong</i>	Where is the raking of Vietnam on MSCI stock market classification	167
22	<i>Nguyen Thi Nhung</i>	Risk control of accounting information system in electric commerce environment	176
23	<i>Nguyen Thi Thu Phuong Nguyen Xuan Hao</i>	Ability to traceability products - the reality and solutions for aquaculture enterprise in Thanh Hoa	187
24	<i>Nguyen Thi Thanh</i>	Some solutions to develop human resources for mountainous districts in Thanh Hoa province	195
25	<i>La Thi Thu Nguyen Xuan Hao</i>	Manipulate Balanced scorecard in construction management accounting system	202
26	<i>Pham Thi Bich Thu Nguyen Thi Thanh</i>	Control procedures in process of purchasing - receiving materials in the Vicenza super ceramic tiles factory	211
27	<i>Trinh Thi Thuy</i>	Status and solutions to develop the government bond market in coming time	220
28	<i>Dao Thu Tra Luong Thi Phuong Thanh</i>	The status of implementation poverty reduction policies in Thanh Hoa province	228
29	<i>Le Thanh Tung Le Thi Thanh Thuy</i>	The status of using trade remedies instruments of enterprises in Vietnam	234

ỨNG DỤNG HỆ THỐNG SẢN XUẤT JUST-IN-TIME TẠI CÁC DOANH NGHIỆP MAY MẶC TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Đặng Lan Anh¹

TÓM TẮT

Theo quy hoạch phát triển ngành may mặc tỉnh Thanh Hóa đến năm 2020 và định hướng đến năm 2025 (Quyết định số 2082/QĐ-UBND ngày 18/6/2013), UBND tỉnh đã đề ra chủ trương thu hút đầu tư, phát triển ngành công nghiệp này trong giai đoạn tới. Để thực hiện được điều đó, việc tìm ra các biện pháp quản lý sản xuất hiện đại và hiệu quả cho các doanh nghiệp này là vô cùng cần thiết. Trong các công cụ quản trị hiện nay, hệ thống sản xuất Just - in time (JIT) thực sự đã rất hiệu quả đối với các nhà máy sản xuất lớn trên thế giới với mục tiêu loại bỏ lãng phí và những bất hợp lý trong quá trình sản xuất. Tác giả đã nghiên cứu và nhận thấy việc ứng dụng JIT vào các doanh nghiệp may trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa là hoàn toàn cần thiết và có thể thực hiện được. Tác giả cũng đưa ra một số định hướng giúp các doanh nghiệp này áp dụng thành công JIT nhằm tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm và nâng cao năng lực cạnh tranh trong thời kỳ hội nhập.

Từ khóa: *Just-in-time (JIT), ngành may mặc*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Hệ thống sản xuất “Just In Time” (JIT) được phát triển bởi Công ty Toyota Nhật Bản vào những năm 1990, nhằm mang lại hiệu quả cao nhất trong kiểm soát chi phí tại các nhà máy sản xuất. Mục đích của JIT là nhằm loại bỏ lãng phí và những bất hợp lý trong quá trình sản xuất, quản lý hàng tồn kho để tối thiểu hóa chi phí và nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp may mặc trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa trong thời kỳ hội nhập đang tìm kiếm các biện pháp công cụ hỗ trợ nhằm giảm thiểu tối đa các lãng phí trong quá trình sản xuất như sự dư thừa nguyên vật liệu, lượng tồn kho cao, sản phẩm lỗi nhiều và thời gian trễ giữa các công đoạn lớn. JIT thực sự là công cụ cần thiết, phù hợp và hữu ích cho các doanh nghiệp này.

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

2.1. Tổng quan lý thuyết về Just-in-time

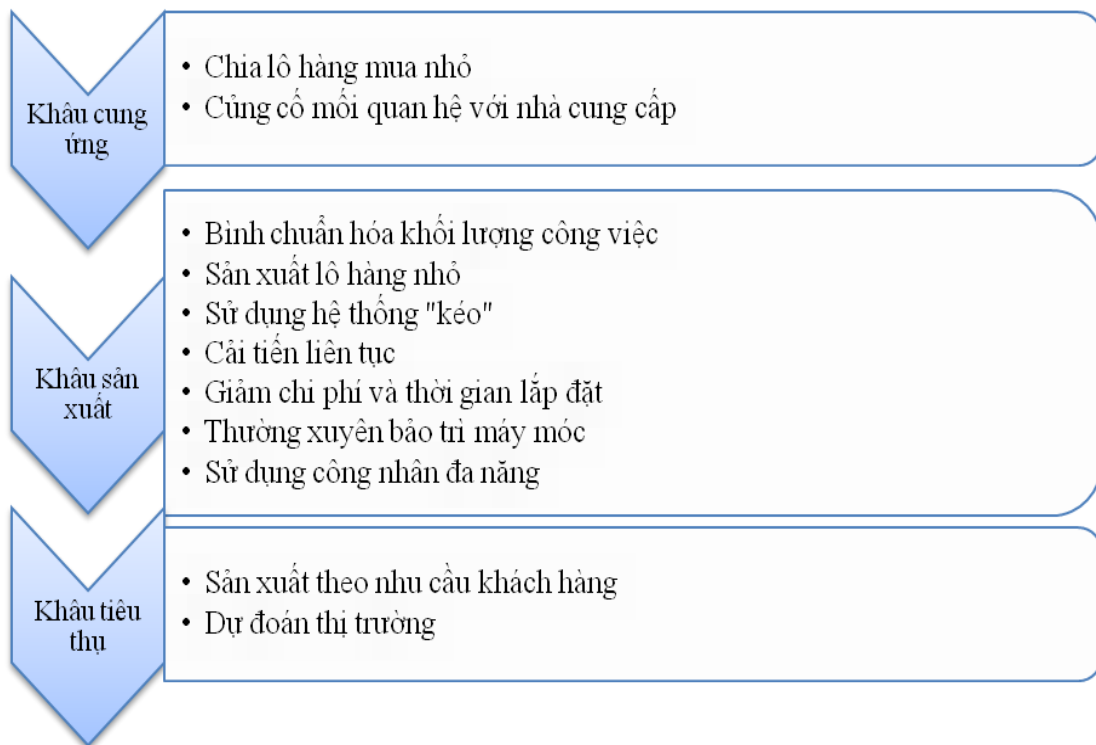
“Just In Time” (JIT) được T.C Cheng và cộng sự (1998) định nghĩa là: “Đúng sản phẩm, với đúng số lượng, tại đúng nơi, vào đúng thời điểm”. Mỗi công đoạn của quy trình

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức.

sản xuất tạo ra một số lượng linh kiện, chi tiết đúng bằng số lượng mà công đoạn sản xuất tiếp theo cần tới. JIT còn được gọi là “Pull Production” - Sản xuất kéo, nghĩa là khâu sau sẽ “kéo” khâu trước, yêu cầu khâu trước phải sản xuất đúng loại, đúng số lượng, thời gian giao,... không có yêu cầu thì không sản xuất. Và nếu coi giai đoạn sau là khách hàng của giai đoạn trước thì JIT là công cụ mà doanh nghiệp sử dụng nhằm cung cấp cho khách hàng ở giai đoạn sau đúng cái mà họ cần, đúng thời điểm và số lượng mà họ mong muốn, bổ sung nguyên vật liệu theo yêu cầu. Điều này cũng đúng với giai đoạn cuối cùng của quy trình sản xuất, tức là hệ thống chỉ sản xuất ra những thứ mà khách hàng muốn. Theo Y. Sugimori (1977), JIT là hệ thống mà thời gian trễ sản xuất (Production lead time) được thu hẹp tối đa bằng cách đảm bảo cho các công đoạn sản xuất chỉ tạo ra những gì cần thiết, trong thời gian vừa đủ, và lượng hàng tồn kho tối thiểu cần thiết; nhằm mục tiêu hạn chế việc máy móc và nhân công nhàn rỗi.

Như vậy, JIT kiểm soát chi phí và hoạt động của doanh nghiệp ở tất cả các khâu từ khâu cung ứng nguyên liệu đầu vào, đến khâu sản xuất sản phẩm và khâu tiêu thụ thông qua các công cụ hỗ trợ của Just-in-time như: Phương pháp bình chuẩn hóa khối lượng, hệ thống “kéo”, việc chia lô nhỏ, sự cải tiến liên tục, sử dụng công nhân đa năng, tối thiểu chi phí và thời gian lắp đặt, sửa chữa và bảo dưỡng định kỳ, được tóm lược trong sơ đồ:

Sơ đồ. Các công cụ đặc trưng của hệ thống Just - in - time



Nguồn: Jorge Luis García-Alcaraz (2014)

2.2. Đặc điểm quy trình sản xuất của các doanh nghiệp may mặc

May mặc được phát triển từ ngành công nghiệp chế biến, là quá trình chuyển sợi hoặc vải thành quần áo, đồ dùng và vải vóc dân dụng. Sản phẩm may mặc bao gồm nhiều loại, có công dụng khác nhau, luôn gắn liền với thời trang và mẫu mới theo từng thời kỳ, đồng thời chịu ảnh hưởng đáng kể từ truyền thống văn hóa, thị hiếu của người tiêu dùng. Quy trình sản xuất ngành may trải qua nhiều giai đoạn:

- Giai đoạn chuẩn bị: Giai đoạn này tập trung vào công tác chuẩn bị nguyên vật liệu chính, nguyên vật liệu phụ cho quá trình cắt và may. Nguyên vật liệu chủ yếu của ngành may là vải các loại, cùng nhiều loại nguyên vật liệu phụ khác như cúc, chỉ, khóa, và các phụ kiện với đủ loại màu sắc, kích cỡ, chủng loại theo yêu cầu của đơn đặt hàng.

- Giai đoạn cắt: Nguyên liệu vải sau khi nhập về sẽ được tổ chức cắt, sau đó chuyển cho tổ may (nếu sản phẩm cần thêu thì trước khi may phải trải qua giai đoạn thêu). Việc cắt được thực hiện theo thiết kế sẵn có hoặc theo yêu cầu của khách hàng.

- Giai đoạn may: Các công nhân nhận vải đã cắt do tổ cắt chuyển sang, tiếp tục may thành các sản phẩm theo mẫu thiết kế. Sau đó chuyển sang giai đoạn sau để hoàn thiện.

- Giai đoạn hoàn thiện: Giai đoạn này được coi là giai đoạn cuối cùng của sản xuất sản phẩm trước khi đưa vào đóng gói, bao gồm các công đoạn như tẩy mài, làm sạch, là phẳng. Phòng kỹ thuật có trách nhiệm kiểm tra lại chất lượng, quy cách và kích cỡ của sản phẩm trước khi đưa vào đóng gói.

Cũng như các doanh nghiệp sản xuất khác, ngành may mặc trải qua các quy trình sản xuất khá phức tạp và chi tiết, do đó các chi phí trong suốt quá trình sản xuất khó có thể kiểm soát một cách hiệu quả. Dẫn đến nhiều nguồn lực bỏ ra nhưng không làm tăng giá trị của hàng hóa hay nói cách khác là việc lãng phí trong sản xuất của ngành may là khó tránh khỏi như việc sản xuất thừa, sản phẩm lỗi tồn kho lớn. Doanh nghiệp may cần tìm ra biện pháp nhằm giảm thiểu liên tục hoặc loại bỏ các chi phí này trong quá trình sản xuất kinh doanh của mình.

2.3. Ứng dụng hệ thống Just - in - time tại các doanh nghiệp may mặc trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

Theo số liệu từ Sở Công thương tỉnh Thanh Hóa, đến tháng 2 năm 2015, tỉnh ta có 50 nhà máy may công nghiệp, trong đó 10 nhà máy có vốn đầu tư nước ngoài, chủ yếu là các doanh nghiệp của Hàn Quốc và Nhật Bản. Các địa phương tập trung nhiều doanh may như: Thành phố Thanh Hóa (10 doanh nghiệp), thị xã Bỉm Sơn (4 doanh nghiệp), huyện Hoằng Hóa (8 doanh nghiệp), huyện Yên Định (9 doanh nghiệp). Ngoài ra, trên địa bàn tỉnh còn có hơn 3.400 cơ sở may thuộc các tổ hợp và gia đình.

Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp may Thanh Hóa hiện nay đang tập trung theo hai phương thức chủ yếu đó là: gia công và sản xuất và tự tiêu thụ. Trong đó, gia công là hình thức hợp đồng phụ mà các doanh nghiệp may được cung cấp toàn bộ từ khâu

thiết kế đến nguyên phụ liệu, chỉ thực hiện khâu sản xuất; phương thức còn lại là hình thức tập trung vào cả quá trình sản xuất có nghĩa là doanh nghiệp may có khả năng thiết kế, mua và thanh toán nguyên phụ liệu, sản xuất, hoàn tất, đóng gói và đem tiêu thụ.

Ngành hàng may mặc Thanh Hóa được dự báo tiếp tục tăng trưởng cao trong giai đoạn tới. Nguyên nhân chủ yếu do sự dịch chuyển ngành may mặc từ Trung Quốc về các nước có giá nhân công rẻ hơn (trong đó có Việt Nam) và sự phân bố lại sản xuất trong nước, từ các trung tâm về các tỉnh lân cận như Thanh Hóa vì có lợi thế nhân công, đất đai. Bên cạnh đó, năm 2015, dự kiến Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP) và Hiệp định thương mại tự do (FTA) Việt Nam - EU được ký kết, phần lớn thuế nhập khẩu hàng may mặc từ Việt Nam vào các thị trường FTA giảm về 0%, sẽ tạo làn sóng đầu tư mới cho ngành may mặc xuất khẩu. Một số doanh nghiệp lớn trên địa bàn tỉnh, như: Công ty Sakurai, Công ty Ivory, Tổng Công ty May 10, Tổng Công ty Delta, Tổng Công ty Tiên Sơn Thanh Hóa, Công ty CP May Trường Thăng đang mở rộng đầu tư, nâng cao năng lực sản xuất để đón thời cơ này. Mục tiêu tăng trưởng công nghiệp may mặc tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2015 là 27%, giai đoạn 2016 - 2020 hơn 10%. Xuất khẩu hàng may mặc đến năm 2015 dự kiến đạt hơn 300 triệu USD, đến năm 2020 đạt hơn 500 triệu USD.

Tuy nhiên, để đón nhận được cơ hội lớn đó, các doanh nghiệp may mặc Thanh Hóa phải tích cực chuẩn bị để tiết kiệm chi phí, hạ giá thành, nâng cao năng lực cạnh tranh của mình trên thị trường quốc tế. Để làm được điều đó, JIT là một trong những công cụ rất hữu hiệu và không thể thiếu cho các doanh nghiệp may mặc nói chung và ngành may Thanh Hóa nói riêng.

Thứ nhất, trong khâu cung ứng nguyên vật liệu: Việc quản lý và kiểm soát nguyên vật liệu trong các doanh nghiệp may mặc tương đối phức tạp, nhất là khi doanh nghiệp sản xuất đồng thời nhiều loại đơn đặt hàng với số lượng lớn cho cả thị trường trong và ngoài nước. Các rủi ro về nguyên vật liệu có thể xảy ra khi tình trạng nguyên vật liệu mua về thừa, thiếu, không đúng chủng loại, quy cách, nên không đáp ứng được yêu cầu sản xuất. Ngoài ra, việc cung ứng nguyên vật liệu chậm gây gián đoạn quá trình sản xuất, ảnh hưởng đến tiến độ đặt hàng. Ngành may Thanh Hóa chưa có mối liên hệ với các ngành cung ứng như ngành dệt trong nước. Nguyên vật liệu chủ yếu phục vụ nhu cầu sản xuất ngành may nhập khẩu từ Trung Quốc, Hàn Quốc. Việc hợp tác với các nhà cung cấp nước ngoài trong cung ứng nguyên vật liệu thường thực hiện qua các đối tác trung gian nên việc kiểm soát chất lượng, số lượng, lịch giao hàng bị ảnh hưởng.

Theo JIT, các doanh nghiệp may Thanh Hóa có thể áp dụng hình thức chia lô nhỏ, tức là giảm bớt số lượng hàng mua mỗi đơn đặt hàng bằng cách hợp tác chặt chẽ hơn với nhà cung cấp; yêu cầu nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào phải cung ứng các sản phẩm có chất lượng cao để giảm thiểu trục trặc trong quy trình sản xuất. Nhờ đó, khối lượng hàng tồn kho ít, không có nguyên vật liệu dư thừa, dễ quản lý, giảm chi phí dự trữ kho, giảm yêu cầu không gian và địa điểm bố trí nơi làm việc, thêm vào đó là sự giảm thiểu chi phí kiểm tra và khắc phục khi có tình trạng chất lượng nguyên liệu kém.

Thứ hai, trong khâu sản xuất: Mặc dù công nghệ sản xuất không quá phức tạp nhưng việc tổ chức sản xuất của doanh nghiệp may mặc không đơn giản. Để đảm bảo chất lượng sản phẩm, kế hoạch sản xuất, đòi hỏi việc tổ chức sản xuất phải tạo ra được mối liên hệ chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các bộ phận chịu trách nhiệm cắt, may, là, gấp, đóng gói kết hợp với kiểm soát chặt chẽ từng công đoạn nhằm giảm thiểu lãng phí hoặc thiệt hại trong sản xuất. Vấn đề thường gặp ở các doanh nghiệp may mặc Thanh Hóa là sự phối hợp không đồng bộ ở các bộ phận, dẫn đến tình trạng ách tắc, đình trệ ở một vài công đoạn sản xuất, dư thừa nguyên vật liệu, ảnh hưởng đến hiệu quả của cả quá trình.

Theo đặc trưng của JIT, doanh nghiệp may mặc nên sử dụng hệ thống “kéo”: Tức là công việc được luân chuyển để đáp ứng yêu cầu của công đoạn kế tiếp của quá trình sản xuất. Trong hệ thống may, có sự thông tin ngược từ khâu này sang khâu khác để ra hiệu cho các khâu phía trước khi khâu sau cần thêm vật tư. Theo đó, khâu cắt sẽ tạo ra vải đã được cắt với số lượng và tiêu chuẩn mà khâu may đặt ra, khâu may chỉ tạo ra số lượng vừa đủ với tiêu chuẩn mà khâu là đặt ra. Các công đoạn cứ liên tục nhau, các nguyên liệu và nửa thành phẩm được tuần tự đi qua các công đoạn, việc tính toán chắc chắn về nhu cầu nguyên liệu đầu vào của từng giai đoạn sẽ giảm thiểu tối đa việc dư thừa nguyên liệu, dư thừa nhân công nhân rồi do chờ việc. Đồng thời, công cụ và thiết bị cũng như quá trình lắp đặt phải đơn giản và đạt được tiêu chuẩn hóa, có thể giúp giảm thời gian lắp đặt nhờ tận dụng sự giống nhau trong những thao tác có tính lặp lại. Trong phạm vi tổng thể doanh nghiệp, các bộ phận kế hoạch, kế toán, nhân sự, cung ứng, kỹ thuật phải thực hiện tốt chức năng của mình nhằm hỗ trợ tốt nhất cho hoạt động sản xuất.

Việc sản xuất của ngành may phải xuất phát từ nhu cầu người tiêu dùng. Để vừa đảm bảo nhu cầu người tiêu dùng, vừa giảm thiểu lãng phí, doanh nghiệp may Thanh Hóa chỉ nên sản xuất ra những gì khách hàng cần, đúng số lượng, đúng chất lượng. Khi áp dụng JIT, doanh nghiệp căn cứ vào tổng nhu cầu của người tiêu dùng trong một thời gian nhất định để đặt ra mức độ sản xuất đều và cố định theo phương pháp bình chuẩn hóa khối lượng công việc. *Bình chuẩn hóa khối lượng công việc* là việc tạo ra khối lượng chuẩn sản xuất hàng ngày trong tất cả các trung tâm công việc; xây dựng kế hoạch sản xuất đều cho mỗi ngày. Việc ban hành lịch sản xuất cố định mang lại nhiều thuận lợi cho quản lý sản phẩm hàng tồn kho, theo Chu Thị Thủy (2015). Ngoài mức sản xuất đều, các doanh nghiệp may Thanh Hóa nên xây dựng quy trình sản xuất với kích thước lô sản xuất nhỏ, nhờ đó lượng tồn kho trong toàn hệ thống sẽ giảm đi. Lô sản xuất nhỏ cũng làm cho tiến độ sản xuất được linh hoạt hơn, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn. Điều này phù hợp với đặc thù sản phẩm may mặc là nhỏ gọn, nên việc thiết kế điều chỉnh cho kích thước lô nhỏ là việc hoàn toàn có thể làm được. Ngoài ra, mỗi doanh nghiệp cần phải xây dựng bảng tiêu chuẩn sản phẩm cho từng khâu và sản phẩm cuối cùng, thực hiện khắt khe từng khâu sẽ giúp nâng cao chất lượng sản phẩm.

Đặc thù của ngành may mặc là có hệ thống máy móc thiết bị lớn, quyết định hoạt động sản xuất của doanh nghiệp. Khi áp dụng JIT, việc duy trì hoạt động liên tục của trang thiết bị lại vô cùng quan trọng. Do đó, các phân xưởng trước hết phải tự kiểm tra được các thiết bị sản xuất của mình, thay thế các bộ phận khi cần thiết, định kỳ bảo dưỡng máy móc phòng tránh trường hợp hỏng hóc làm đình trệ quá trình sản xuất.

Lao động nữ chiếm đa số trong tổng số lao động tại các doanh nghiệp may mặc Thanh Hóa do đặc thù yêu cầu công việc tỉ mỉ, cẩn thận. Yêu cầu về trình độ chuyên môn của công việc không cao, sau khi được tuyển dụng, công nhân may được đào tạo trong thời gian ngắn (từ 2 đến 3 tháng) với các kỹ năng công việc cần thiết. Tuy nhiên, một trong những nhược điểm lớn nhất của ngành may mặc đối với lao động nữ, là tình trạng lao động biến động cao vì các lý do như mang thai, nuôi con nhỏ, mức lương thấp. Tỷ lệ biến động lao động cao dẫn đến năng suất lao động và sản lượng giảm sút, ảnh hưởng đến tiến độ sản xuất của toàn doanh nghiệp. Hệ thống JIT dành vai trò nổi bật cho công nhân đa năng được huấn luyện để điều khiển tất cả những công việc từ việc điều khiển quy trình sản xuất, vận hành máy đến việc bảo trì, sửa chữa... Doanh nghiệp may Thanh Hóa cần đào tạo công nhân theo hướng không chỉ chuyên môn hóa mà được huấn luyện để thực hiện nhiều thao tác.

Thứ ba, trong khâu tiêu thụ: Năm 2015, trong bối cảnh nền kinh tế thị trường gặp nhiều khó khăn, các doanh nghiệp may Thanh Hóa không chỉ duy trì ổn định các thị trường xuất khẩu truyền thống, mà còn đẩy mạnh tìm kiếm thị trường xuất khẩu mới. Thị trường tiêu thụ chủ yếu của các doanh nghiệp may Thanh Hóa là các nước như Hàn Quốc, Mỹ, Đức, Nhật Bản. Tuy nhiên, do quy mô sản xuất còn nhỏ lẻ, các đối tác nước ngoài lại nhập hàng hóa với số lượng rất lớn nên các doanh nghiệp may Thanh Hóa chủ yếu kí hợp đồng mua bán với nước ngoài qua các bên trung gian thương mại (nơi tập trung hàng hóa để xuất khẩu ra nước ngoài), điều này gây ra rủi ro trong quá trình thanh toán, xác định nhu cầu khách hàng.

Hệ thống JIT yêu cầu doanh nghiệp may Thanh Hóa phải dự đoán chính xác nhu cầu thị trường tại các thời điểm. Bên cạnh đó, công tác Marketing nhằm nâng cao số lượng sản phẩm tiêu thụ cũng vô cùng quan trọng. Doanh nghiệp cần có đội ngũ cán bộ nhân viên Marketing giỏi về chuyên môn, năng động trong việc nắm bắt thị trường, có tư duy sáng tạo, luôn đi đầu trong việc phân tích tình hình kinh tế và hoạt động sản xuất kinh doanh. Ngoài ra, để giảm thiểu rủi ro thanh toán khi bán hàng qua các trung gian thương mại, doanh nghiệp cần xây dựng chính sách và thủ tục kiểm soát trong việc lựa chọn và đánh giá khách hàng, quy định rõ phương thức và điều khoản thanh toán.

Tuy nhiên, do hạn chế về năng lực tài chính, kết hợp với thời gian thu hồi vốn ngắn nên nhà quản lý trong các doanh nghiệp may mặc Thanh Hóa thường chú ý đến mục tiêu ngắn hạn hơn là dài hạn. Nhà quản lý thường quan tâm đến việc thực hiện các hoạt động kinh doanh nhằm tạo ra lợi nhuận trong ngắn hạn hơn là đầu tư cho việc phát triển lâu dài

và ổn định. Do đó, việc lựa chọn ứng dụng JIT, thay đổi cả hệ thống sản xuất cho mục tiêu dài hạn là khó thực hiện nếu không có kế hoạch lâu dài. Các doanh nghiệp may Thanh Hóa đang tiếp cận hệ thống “kéo” và mang lại hiệu quả phần nào trong việc tiết kiệm chi phí nhưng do đặc điểm loại hình doanh nghiệp, bối cảnh nền kinh tế trong tỉnh và cả nước còn nhiều khó khăn nên việc vận dụng JIT còn nhiều bất cập.

3. KẾT LUẬN

Hệ thống JIT là sự lựa chọn tốt cho các doanh nghiệp may mặc Thanh Hóa cho mục tiêu tối thiểu hóa chi phí, hạ giá thành và nâng cao chất lượng sản phẩm. Với các đặc thù ngành, JIT hoàn toàn khả thi với các doanh nghiệp may mặc. Tuy nhiên, ngoài sự nỗ lực của bản thân các doanh nghiệp, cần có sự phát triển cao của nền sản xuất và sự tiêu chuẩn hóa nền kinh tế - xã hội ở trình độ cao mới có thể vận dụng tốt hệ thống sản xuất này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] T.C Cheng, S. Podolksy, P. Jarvis (1998), Just-in-time Manufacturing, An introduction - “Giới thiệu về JIT”.
- [2] Jorge Luis García-Alcaraz, Aidé Aracely Maldonado-Macías (2014), Just-in-Time Elements and Benefits - “Just - in - time, Các nhân tố và lợi ích”.
- [3] Y. Sugimori, K. Kusunoki, F.Cho và Uchikawai (1977), Toyota production system and Kanban System - “Hệ thống sản xuất Toyota và Kanban”.
- [4] Chu Thị Thủy, Vương Thị Huệ (2015), *Áp dụng quản trị tinh gọn ở các doanh nghiệp Nhật Bản và bài học cho Việt Nam*.
- [5] Website: www.hiephoidetmay.org.vn; www.thanhhoa.gov.vn
- [6] *Phát triển ngành dệt may Thanh Hóa, thành công và những điều cần quan tâm*; <http://baothanhhoa.vn/vn/kinh-te/n121225/Phat-trien-nganh-det-may-Thanh-Hoa---thanh-cong-va-nhung-van-de-can-quan-tam>

APPLICATION OF JUST-IN-TIME MANUFACTURING SYSTEM IN GARMENT INDUSTRY IN THANH HOA PROVINCE

Dang Lan Anh

ABSTRACT

According to the development plan of garment industry in Thanh Hoa Province up to 2020 and toward 2015 (Decision N^o 2082/QĐ-UBND dated June 18th, 2013), Thanh Hoa Province proposed the objective of attracting investment and developing the garment industry in coming period. To get this objective, it is essential to find modern and efficient

methods for these enterprises. One of modern management tools is the Just-in-time (JIT) production system which has been very effective in large factories over the world with the goal of eliminating a waste of cost and rational production process. The author reckoned that the application of JIT system in the garment industry of Thanh Hoa province is very necessary and feasible. In the article, the author also proposed some suggestion to help the companies in reducing product cost and enhancing competitiveness in the global environment.

Keywords: *Just-in-time (JIT), garment industry*

ĐỀ ÁN ĐÀO TẠO NGHỀ CHO LAO ĐỘNG NÔNG THÔN Ở THANH HÓA: NHỮNG KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC VÀ CÁC VẤN ĐỀ ĐẶT RA

Lê Thị Bình¹, Lê Thị Thu Hà¹

TÓM TẮT

Đào tạo nghề cho lao động nông thôn là vấn đề luôn được Đảng, Nhà nước, các cấp, các ngành và xã hội quan tâm nhằm nâng cao chất lượng lao động nông thôn, đáp ứng yêu cầu công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn. Thời gian qua Nhà nước đã tăng cường đầu tư để phát triển đào tạo nghề cho lao động nông thôn, có chính sách bảo đảm thực hiện công bằng xã hội về cơ hội học nghề đối với mọi lao động nông thôn, khuyến khích, huy động và tạo điều kiện để toàn xã hội tham gia đào tạo nghề cho lao động nông thôn. Bài báo nghiên cứu những kết quả đạt được trong công tác đào tạo nghề cho lao động nông thôn ở Thanh Hóa trong giai đoạn 2010 - 2014, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả đào tạo nghề cho lao động nông thôn trong tỉnh trong thời gian tới.

Từ khóa: Thanh Hóa, đào tạo nghề, lao động nông thôn, cơ sở dạy nghề

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thực hiện Đề án đào tạo nghề cho lao động nông thôn (LĐNT) theo Quyết định 1956/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ giai đoạn 2010 - 2020. Theo đó, qua 5 năm triển khai thực hiện (2010 - 2014) tại Thanh Hóa, công tác đào tạo nghề cho LĐNT đã được các cấp ủy đảng, chính quyền từ cấp tỉnh đến xã quan tâm chỉ đạo một cách quyết liệt và đồng bộ từ khâu điều tra, khảo sát nhu cầu học nghề của người lao động, năng lực dạy nghề của các cơ sở dạy nghề và nhu cầu sử dụng lao động qua đào tạo tạo nghề của cơ sở sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, để triển khai hiệu quả các chương trình, đề án và để người dân được hưởng lợi đầy đủ các chính sách, góp phần đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu lao động nông thôn, nâng cao trình độ sản xuất của người lao động không phải là điều đơn giản. Bởi vì, hiện nay chất lượng lao động nông thôn trong cả nước nói chung và ở tỉnh Thanh Hóa nói riêng còn thấp. Vì vậy, việc đánh giá được những kết quả đạt được và các vấn đề còn tồn tại trong công tác đào tạo nghề cho LĐNT giai đoạn 2010 - 2014, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác đào tạo nghề cho LĐNT ở Thanh Hóa là hết sức cần thiết.

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

2.1. Thực trạng công tác đào tạo nghề cho lao động nông thôn ở Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2014

2.1.1. Kết quả thực hiện các hoạt động của Đề án

2.1.1.1. Hoạt động tăng cường cơ sở vật chất, trang thiết bị dạy nghề đối với các cơ sở dạy nghề - công lập

Phát triển mạng lưới cơ sở dạy nghề: Hiện tại trên địa bàn tỉnh có 102 cơ sở dạy nghề (trong đó có 71 cơ sở tham gia dạy nghề cho lao động nông thôn), gồm: 05 trường cao đẳng nghề (trong đó có 02 trường công lập, 03 trường ngoài công lập); 18 trường trung cấp nghề (07 trường công lập cấp tỉnh, 07 trường công lập cấp huyện, 04 trường ngoài công lập); 18 trung tâm dạy nghề (11 trung tâm công lập cấp huyện, 03 trung tâm thuộc đoàn thể, 04 trung tâm ngoài công lập); 61 cơ sở khác có đăng ký hoạt động dạy nghề (18 công lập và 43 ngoài công lập).

Hỗ trợ đầu tư tăng cường cơ sở vật chất, trang thiết bị dạy nghề đối với các cơ sở dạy nghề công lập cấp huyện: Trong giai đoạn 2010 - 2014, toàn tỉnh đã có 23 cơ sở dạy nghề công lập được hỗ trợ đầu tư cơ sở vật chất, thiết bị dạy nghề, gồm: 7 trường trung cấp nghề, 10 trung tâm dạy nghề và 05 trung tâm giáo dục thường xuyên - dạy nghề và Trung tâm Giáo dục Lao động xã hội thuộc Sở Lao động - Thương binh và Xã hội. Trong đó có 09 cơ sở dạy nghề được đầu tư xây dựng cơ sở vật chất xưởng thực hành: Trường Trung cấp nghề Miền núi, Trường Trung cấp nghề Nga Sơn, Thọ Xuân, Cẩm Thủy, Thạch Thành, Vĩnh Lộc, Thiệu Hóa, Đông Sơn, Yên Định. Hiện tại nhà xưởng đã hoàn thành và đưa vào sử dụng, riêng Trung tâm Dạy nghề Thọ Xuân đang trong quá trình xây dựng. Tổng kinh phí thực hiện đầu tư cơ sở vật chất, thiết bị trong giai đoạn 2010 - 2014 là 78.300 triệu đồng (Ngân sách Trung ương).

Các thiết bị dạy nghề được mua sắm chủ yếu là: thiết bị nghề chăn nuôi - thú y, nuôi trồng thủy sản, trồng nấm, may công nghiệp, máy công nghiệp, cơ khí gò - hàn, điện công nghiệp, điện dân dụng, điện lạnh và một số thiết bị phục vụ dạy nghề lưu động cho lao động nông thôn. Nhìn chung cơ sở vật chất, trang thiết bị được đầu tư mua sắm đã đưa vào sử dụng, từng bước đáp ứng yêu cầu dạy nghề cho lao động nông thôn trên địa bàn tỉnh.

2.1.1.2. Hoạt động phát triển đội ngũ giáo viên, người dạy nghề, cán bộ quản lý nghề

Phát triển đội ngũ giáo viên, người dạy nghề: Bằng nguồn kinh phí chương trình mục tiêu quốc gia Trung ương hỗ trợ, Sở Lao động - Thương binh và Xã hội đã phối hợp với Trường Cao đẳng nghề cơ giới Ninh Bình, Trường Cao đẳng nghề công nghiệp Thanh Hóa tổ chức các lớp đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ sư phạm dạy nghề và kỹ năng dạy học cho người dạy nghề trên địa bàn tỉnh, đến nay cơ bản đội ngũ giáo viên các trung tâm dạy nghề đã được chuẩn hóa về nghiệp vụ sư phạm dạy nghề và người dạy nghề tham gia dạy nghề của các cơ sở sản xuất kinh doanh đều được bồi dưỡng kỹ năng dạy nghề.

Số giáo viên được đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ sư phạm dạy nghề trong năm 2014 là 100 người và trong giai đoạn 2010 - 2014 là 360 người; Số người dạy nghề được đào tạo, bồi dưỡng kỹ năng dạy học trong năm 2014 là 60 người và trong giai đoạn 2010 - 2014 là 260 người. Số lượng giáo viên, người dạy nghề tham gia dạy nghề cho lao động nông thôn năm 2014 là 48 người và giai đoạn 2010 - 2014 là 245 người.

Nhìn chung, chất lượng đội ngũ giáo viên tham gia dạy nghề cho LĐNT: đảm bảo về trình độ chuyên môn, cơ bản đạt chuẩn về nghề vụ sư phạm dạy nghề. Ngoài ra, các cơ sở dạy nghề đã huy động các nhà khoa học, nghệ nhân, cán bộ kỹ thuật, kỹ sư, người lao động có tay nghề cao tại các doanh nghiệp và cơ sở sản xuất kinh doanh, các trung tâm khuyến nông - lâm - ngư, nông dân sản xuất giỏi tham gia dạy nghề.

Phát triển đội ngũ cán bộ quản lý dạy nghề: Đến thời điểm hiện tại mới chỉ có 5/27 huyện (Thiệu Hóa, Triệu Sơn, Thạch Thành, Lang Chánh, Yên Định) bố trí cán bộ chuyên trách theo dõi công tác dạy nghề thuộc phòng Lao động - Thương binh và Xã hội. Số cán bộ quản lý dạy nghề ở cấp huyện và cán bộ theo dõi công tác dạy nghề cho LĐNT ở cấp xã được bồi dưỡng về nghiệp vụ quản lý và tư vấn chọn nghề, tìm việc làm cho LĐNT trong năm 2014 là 180 người và trong giai đoạn 2010 - 2014 là 862 người.

2.1.1.3. Hoạt động phát triển chương trình, giáo trình, học liệu dạy nghề; xây dựng, phê duyệt danh mục nghề đào tạo, định mức chi phí đào tạo nghề

Hiện tại có 30 nghề, nhóm nghề nông nghiệp và 28 nghề, nhóm nghề phi nông nghiệp được phê duyệt trong danh mục nghề đào tạo và được phê duyệt định mức chi phí đào tạo; Sở Lao động - Thương binh và Xã hội hướng dẫn các cơ sở dạy nghề tham gia dạy nghề cho LĐNT xây dựng chương trình, giáo trình, học liệu dạy nghề theo quy định tại Thông tư số 31/2010 ngày 08/10/2010 của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội để tổ chức dạy nghề cho LĐNT. Tổng số đã được xây dựng mới được 35 chương trình dạy nghề (trong đó nghề nông nghiệp 24, nghề phi nông nghiệp 11). Ngoài ra các cơ sở dạy nghề sử dụng và chỉnh sửa chương trình dạy nghề nông nghiệp do Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn ban hành và chương trình dạy nghề phi nông nghiệp do Tổng cục Dạy nghề ban hành phù hợp với điều kiện thực tế của địa phương. Việc xây dựng danh mục nghề đào tạo phù hợp với các ngành nghề đang phát triển tại địa phương. Mức chi phí đào tạo đảm bảo việc tổ chức thực hiện dạy nghề, chương trình dạy nghề phù hợp về nội dung, thời gian đào tạo và đối tượng người học (chủ yếu dạy nghề từ 02 đến 03 tháng).

2.1.1.4. Hoạt động tuyên truyền, tư vấn học nghề và việc làm đối với lao động nông thôn

Sở Thông tin và Truyền thông đã hướng dẫn, chỉ đạo các cơ quan báo chí trong tỉnh, hệ thống truyền thanh cơ sở triển khai công tác tuyên truyền rộng rãi trong quần chúng nhân dân về các chủ trương của Đảng, chính sách phát luật của Nhà nước về ý nghĩa, tầm quan trọng của công tác đào tạo nghề đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước; Quyết định 1956/QĐ-TTg ngày 27/11/2009 của Thủ tướng Chính phủ về đào tạo nghề cho LĐNT cũng như các mô hình dạy nghề có hiệu quả.

Đài Phát thanh - Truyền hình Thanh Hóa đã xây dựng được các chuyên mục phát sóng phù hợp với yêu cầu của công tác phát triển nghề trên địa bàn tỉnh như: Chương trình đào tạo, phát triển nguồn nhân lực; Chương trình khoa giáo về kỹ năng trồng trọt, chăn nuôi, nuôi trồng - chế biến thủy sản, các nghề tiểu thủ công nghiệp...

Năm 2014, các cơ quan báo chí, thông tin tuyên truyền trên địa bàn tỉnh đã xây dựng chuyên mục phát trên sóng truyền hình tỉnh, mỗi tuần 01 chuyên mục, phát sóng 03 lần/tuần, tổng số trong năm xây dựng được 64 chuyên mục; Xây dựng được 33 chuyên mục trên Báo Thanh Hóa, Báo Văn hóa và Đời sống với 58 tin bài; Tuyên truyền trên hệ thống đài phát thanh tỉnh với 174 chuyên mục, bản tin; Tuyên truyền trên hệ thống truyền thanh huyện, xã với 4.540 bản tin. Kết quả đã có 10.215 tin, bài tuyên truyền về công tác đào tạo nghề cho LĐNT từ khi triển khai đến khi thực hiện đề án đến nay. Số lượng cán bộ làm công tác tuyên truyền, tư vấn học nghề, việc làm được đào tạo, bồi dưỡng nghiệp vụ trong 2014 là 180 người và trong giai đoạn 2010 - 2014 là 826 người. Số lượng lao động nông thôn được tư vấn học nghề và việc làm năm 2014 là 11.320 người và trong giai đoạn 2010 - 2014 là 52.538 người.

Đội ngũ tuyên truyền viên là các bộ Hội Nông dân; Hội Phụ nữ; Tỉnh đoàn Thanh niên đã tổ chức tuyên truyền vận động hội viên tham gia học nghề bằng nhiều hình thức, biện pháp phong phú như thông qua tập huấn, sinh hoạt, trên các phương tiện thông tin đại chúng, các tổ chức đoàn thể đã tuyên truyền đến hội viên về các chủ trương, chính sách, các chỉ thị, nghị quyết của Đảng, chính sách phát luật của Nhà nước về lĩnh vực dạy nghề cho LĐNT.

2.1.2. Kết quả hỗ trợ dạy nghề cho lao động nông thôn

Bảng 1. Kết quả thực hiện hỗ trợ dạy nghề cho lao động nông thôn

Đơn vị tính: người

Giai đoạn	Tổng số	Trong đó			Tổng số người có việc làm	Số người có việc làm			
		Đối tượng 01	Đối tượng 02	Đối tượng 03		Được DN tuyển dụng	Được DN bao tiêu sản phẩm	Tự tạo việc làm	Thành lập tổ hợp sản xuất
2010 - 2014	29.166	13.286	877	15.003	24.479	4.674	5.248	14.486	71
Năm 2014	8.379	2.438	315	5.626	7.183	1.783	1.069	4.331	

Nguồn: Sở Lao động - Thương binh và Xã hội tỉnh Thanh Hóa

Theo bảng 1, trong giai đoạn 2010 - 2014: tổng số lao động nông thôn hỗ trợ học nghề trình độ sơ cấp nghề và dạy nghề dưới 03 tháng theo chính sách Đề án 1956 là 29.166 người (916 lớp), trong đó: đối tượng 1 là 13.286 người, đối tượng 2 là 877 người, đối tượng 3 là 15.003 người. Số lao động nông thôn có việc làm sau học nghề là 24.470 người, đạt 84% so với tổng số người đã học nghề xong (trong đó: doanh nghiệp tuyển

dụng: 4.674 người, bao tiêu sản phẩm: 5.248 người; tạo việc làm: 14.486 người, thành lập tổ hợp sản xuất là 71 người). Đạt 112% so với mục tiêu Đề án về tỷ lệ có việc làm sau đào tạo nghề.

Trong năm 2014: toàn tỉnh đã hỗ trợ được 277 lớp nghề với 8.379 lao động nông thôn học nghề, trong đó: đối tượng 1 là 2.438 người, đối tượng 2 là 315 người, đối tượng 3 là 5.626 người. Vượt 67,58% so với kế hoạch năm 2014 và vượt 4,8% so với thực hiện năm 2013. Số lao động nông thôn có việc sau học nghề là 7.183 người, đạt 85,7% so với tổng số người đã học nghề xong (trong đó: doanh nghiệp tuyển dụng: 1.783 người, bao tiêu sản phẩm: 1.069 người; tạo việc làm: 4.331 người). Đạt 100% so với kết quả thực hiện năm 2013.

2.2. Đánh giá công tác đào tạo nghề cho lao động nông thôn trong giai đoạn 2010 - 2014

2.2.1. Những mặt đạt được

Việc dạy nghề cho lao động nông thôn có những hiệu quả hết sức tích cực trên địa bàn tỉnh.

- Về mặt kinh tế: Đối với nghề nông nghiệp, lao động học nghề xong có thể áp dụng những tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất, nâng cao năng suất cây trồng, vật nuôi. Đã thành lập được nhiều tổ hợp sản xuất, hợp tác xã giải quyết việc làm cho nhiều LĐNT. Từng bước cơ giới hóa sản xuất nông nghiệp, góp phần hoàn thành các tiêu chí xây dựng nông thôn mới. Đối với nghề phi nông nghiệp, cơ sở dạy nghề chủ yếu là những doanh nghiệp, cơ sở sản xuất kinh doanh tổ chức dạy nghề, cung ứng nguyên vật liệu và bao tiêu sản phẩm cho lao động, giải quyết việc làm cho người lao động trong lúc nông nhàn, góp phần tăng thu nhập cho gia đình như: nghề mây giang xiên, sản xuất hàng thủ công mỹ nghệ từ bèo tây, vật liệu tết bện, dệt thổ cẩm, dệt chiếu, mây tre đan...

- Về mặt xã hội: Lao động đào tạo có việc làm đã góp phần ổn định trật tự an ninh xã hội. Nhiều địa phương đã gắn chương trình xây dựng nông thôn mới với đào tạo nghề, góp phần từng bước chuyển dịch cơ cấu kinh tế, cơ cấu lao động theo hướng lao động nông nghiệp sang phi nông nghiệp.

- Về các cơ sở dạy nghề đã được quan tâm đầu tư cơ sở vật chất, thiết bị dạy nghề để phục vụ dạy nghề cho LĐNT. Việc hỗ trợ đầu tư tăng cường cơ sở vật chất, trang thiết bị dạy nghề đối với các cơ sở dạy nghề cấp huyện ngày càng được chú trọng.

- Về hoạt động phát triển đội ngũ giáo viên dạy nghề của các cơ sở dạy nghề công lập cơ bản đạt chuẩn theo quy định. Giáo viên các cơ sở dạy nghề ngoài công lập (các cơ sở sản xuất kinh doanh) phần lớn là thợ lành nghề, đã qua lớp bồi dưỡng kỹ năng dạy học cho người dạy nghề, chủ yếu là tổ chức dạy nghề theo hình thức kèm cặp truyền nghề từ 01 đến dưới 03 tháng với các nghề thủ công mỹ nghệ.

- Về hoạt động phát triển chương trình, giáo trình, học liệu dạy nghề, các cơ sở dạy nghề đã sử dụng và chỉnh sửa chương trình dạy nghề nông nghiệp với danh mục nghề đào

tạo phù hợp với các ngành nghề đang phát triển tại địa phương và mức chi phí đào tạo phù hợp với nội dung, thời gian, đối tượng người học.

- Về hoạt động tuyên truyền, tư vấn học nghề và việc làm đối với lao động nông thôn: Các sở, ngành cấp tỉnh và UBND các huyện, thị xã, thành phố đã phối hợp tốt trong việc triển khai thực hiện dạy nghề cho LĐNT. Huy động được toàn bộ hệ thống chính trị, xã hội các cấp tham gia tích cực trong công tác tuyên truyền, tư vấn học nghề, việc làm, kiểm tra giám sát thực hiện Đề án, đặc biệt là sự tham gia phối hợp có hiệu quả các Trung tâm giáo dục cộng đồng tại các xã. Kết quả của việc thực hiện Đề án đã tác động đến nhận thức của LĐNT về công tác đào tạo nghề được chuyển biến theo hướng tích cực, số lượng LĐNT tham gia học nghề tăng hàng năm.

2.2.2. Một số vấn đề còn tồn tại

Bên cạnh những kết quả đạt được, việc thực hiện đề án đào tạo nghề cho LĐNT tỉnh Thanh Hóa vẫn còn một số vấn đề tồn tại như:

Các trung tâm dạy nghề, trung tâm giáo dục thường xuyên - dạy nghề cấp huyện được đầu tư cơ sở vật chất, thiết bị dạy nghề song mới chỉ tham gia dạy nghề cho LĐNT một số nghề thích hợp và theo kinh phí được giao, còn việc dạy nghề cho lao động xã hội còn hạn chế do chất lượng đào tạo nghề chưa đáp ứng được yêu cầu thị trường lao động, dẫn đến việc thiết bị dạy nghề được đầu tư chưa phát huy hiệu quả sử dụng cao.

Các cơ sở dạy nghề công lập cấp huyện chưa được bố trí đủ giáo viên cơ hữu. Đội ngũ cán bộ quản lý, theo dõi công tác dạy nghề còn thiếu về số lượng, chủ yếu là kiêm nhiệm nên ảnh hưởng đến việc quản lý cũng như chất lượng triển khai, kiểm tra, giám sát thực hiện các hoạt động của đề án trên địa bàn.

Về chương trình dạy nghề: các cơ sở dạy nghề đã căn cứ vào hướng dẫn của Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội, Bộ Nông nghiệp - Phát triển nông thôn xây dựng chương trình dạy nghề. Tuy nhiên, việc triển khai còn chậm, chưa sát thực với yêu cầu của thị trường lao động, chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu của người học nghề.

Công tác tuyên truyền, tư vấn học nghề, việc làm cho lao động nông thôn đã được quan tâm nhưng kết quả chưa được cao. Lao động nông thôn, đặc biệt là khu vực miền núi đa số trình độ dân trí thấp, một bộ phận không nhỏ còn trong chờ ý lại vào chính sách hỗ trợ của Nhà nước do đó chưa nhận thức rõ vai trò của học nghề đối với giải quyết việc làm, tăng thu nhập, cải thiện đời sống.

3. CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG CÔNG TÁC ĐÀO TẠO NGHỀ CHO LAO ĐỘNG NÔNG THÔN Ở THANH HÓA

Để đạt được các mục tiêu đặt ra trong thời gian tới, nâng cao chất lượng công tác đào tạo nghề cho lao động nông thôn, tỉnh Thanh Hóa cần phải thực hiện một số giải pháp sau:

Nâng cao chất lượng dạy nghề cho lao động xã hội thông qua việc nâng cao chất lượng đào tạo nghề để đáp ứng được yêu cầu thị trường lao động, từ đó phát huy hiệu quả sử dụng của các thiết bị dạy nghề.

Căn cứ thực trạng giáo viên dạy nghề, người dạy nghề và cán bộ quản lý dạy nghề, các cơ sở tham gia dạy nghề cho LĐNT có trách nhiệm xây dựng và tổ chức thực hiện kế hoạch tuyển dụng, đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ giáo viên, cán bộ quản lý. Mặt khác, thường xuyên sàng lọc, kiểm tra, đánh giá năng lực của đội ngũ giáo viên dạy nghề đảm bảo về số lượng và chất lượng.

Gắn việc xây dựng chương trình dạy nghề phù hợp với quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội của địa phương, từ đó đáp ứng nhu cầu sử dụng lao động qua đào tạo nghề của các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh và đáp ứng yêu cầu của người học nghề.

Tiếp tục tuyên truyền, triển khai, tư vấn dạy nghề và việc làm cho LĐNT trên phương tiện thông tin đại chúng. Tăng cường công tác tuyên truyền, tư vấn học nghề, lựa chọn nghề học, nơi học nghề và việc tổ chức lớp dạy nghề cho lao động nông thôn phù hợp với chuyển dịch cơ cấu lao động và phát triển ngành nghề của địa phương.

4. KẾT LUẬN

Phát triển đào tạo nghề cho lao động nông thôn theo hướng nâng cao chất lượng hiệu quả đào tạo, tạo điều kiện thuận lợi để lao động nông thôn tham gia học nghề phù hợp với trình độ học vấn, điều kiện kinh tế và nhu cầu học nghề của mình sẽ là điều kiện tiên quyết để xóa đói giảm nghèo, phát triển kinh tế bền vững cho các địa phương miền núi, góp phần đẩy nhanh sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Sở LĐ - TB và Xã hội tỉnh Thanh Hóa, 2013, Báo cáo sơ kết 4 năm thực hiện Quyết định số 1956/TTg ngày 27/11/2009 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt *Đề án “Đào tạo nghề cho lao động nông thôn đến năm 2020”*.
- [2] Thủ tướng Chính phủ (2009), Quyết định số 1956/QĐ-TTg ngày 27/11/2009 về phê duyệt Đề án *“Đào tạo nghề cho lao động nông thôn đến năm 2020”*.
- [3] UBND tỉnh Thanh Hóa (2010), Quyết định số 3906/QĐ-UBND ngày 29/10/2010 về việc phê duyệt đề án *“Đào tạo nghề cho lao động nông thôn tỉnh Thanh Hóa đến năm 2020”*.

VOCATIONAL TRAINING SCHEME FOR RURAL LABORS IN THANH HOA PROVINCE: THE ACHIEVEMENTS AND CURRENT PROBLEMS

Le Thi Binh, Le Thi Thu Ha

ABSTRACT

Vocational training for rural labor is the cause of the Party and State, as well as all levels, and social sectors in order to improve the quality of rural labor, to meet the

requirements of industrialization and modernization of agricultural and rural industrialization. The State has been increasing investment to develop vocational training for rural labor and implemented policies to ensure social justice for training opportunities to all rural labor, encourage, mobilize and facilitate events for the whole society to participate in vocational training for rural labor. The paper studied the results achieved in vocational training for rural labor in Thanh Hoa in the current period, which gives some solutions to improve the efficiency of vocational training for rural labor in the province.

Keywords: *Thanh Hoa, vocational training, rural labors, vocational training institutions*

CHÍNH SÁCH TÀI KHÓA Ở VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2011 - 2015 VÀ MỘT SỐ ĐỊNH HƯỚNG MỚI CHO GIAI ĐOẠN 2016 - 2020

Lương Đức Danh¹

TÓM TẮT

Trong giai đoạn 2011 - 2015, chính sách tài khóa đã được điều chỉnh theo hướng thắt chặt chi tiêu, cơ cấu lại các khoản chi, đặc biệt là chi đầu tư công. Trong khi đó, chính sách thuế lại được thực hiện theo hướng miễn, giảm, gia hạn một số sắc thuế nhằm tháo gỡ khó khăn cho sản xuất, kinh doanh, hỗ trợ thị trường. Bài viết đánh giá những tác động của chính sách tài khóa đến cân đối ngân sách nhà nước (NSNN), đầu tư và khu vực sản xuất, kinh doanh và đề xuất một số định hướng mới cho giai đoạn 2016 - 2020.

Từ khóa: Chính sách tài khóa

1. MỞ ĐẦU

Mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2011 - 2015 cho thấy, nhiệm vụ tài chính - ngân sách giai đoạn này là hết sức nặng nề. Chính sách tài khóa phải đồng thời thực hiện mục tiêu huy động, phân phối, quản lý, sử dụng có hiệu quả các nguồn lực trong và ngoài nước, tăng cường tiềm lực tài chính quốc gia, đảm bảo an ninh tài chính, góp phần tích cực ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát, phát triển bền vững với mức tăng trưởng hợp lý, vừa phải giải quyết các vấn đề xã hội, đảm bảo quốc phòng, an ninh trong tình hình mới. Vì vậy, vấn đề cấp thiết là phải có định hướng và tầm nhìn chiến lược cho chính sách tài khóa ở Việt Nam giai đoạn 2016 - 2020.

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

2.1. Kết quả thực hiện chính sách tài khóa ở Việt Nam giai đoạn 2011 - 2015

Chính sách tài khóa trong kinh tế học vĩ mô là chính sách thông qua chế độ thuế và đầu tư công cộng để tác động tới nền kinh tế. Chính sách tài khóa cùng với chính sách tiền tệ là các chính sách kinh tế vĩ mô quan trọng, nhằm ổn định và phát triển kinh tế. Chính sách tài khóa được điều hành theo hai hướng đó là khi nền kinh tế đang ở tình trạng suy thoái, nhà nước có thể giảm thuế, tăng chi tiêu (đầu tư công cộng) để chống lại. Chính sách tài chính như thế gọi là chính sách tài khóa nói lỏng. Ngược lại, khi nền kinh tế ở tình trạng lạm phát và có hiện tượng nóng, thì nhà nước có thể tăng thuế và giảm chi tiêu của mình để ngăn cho nền kinh tế khỏi rơi vào tình trạng quá nóng dẫn tới đổ vỡ. Chính sách tài khóa như thế này gọi là chính sách tài khóa thắt chặt. Trong giai đoạn 2011 - 2015, chính sách tài khóa ở Việt Nam điều hành theo hướng cụ thể như sau:

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

- Trong giai đoạn 2011 - 2014, do nền kinh tế còn nhiều khó khăn, Quốc hội, Chính phủ đã thực hiện nhiều chính sách giảm tỷ lệ động viên vào NSNN nhằm góp phần tháo gỡ khó khăn cho sản xuất, kinh doanh, hỗ trợ thị trường thông qua các biện pháp miễn, giảm, gia hạn thời gian nộp thuế. Theo đó, đã giảm mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp phổ thông từ 25% xuống 22% áp dụng từ ngày 01/01/2014, bổ sung ưu đãi thuế đối với đầu tư mở rộng thuộc lĩnh vực, ngành nghề, địa bàn ưu đãi; nâng mức giảm trừ gia cảnh đối với cá nhân người nộp thuế và người phụ thuộc từ ngày 01/7/2013; bổ sung nhiều nhóm hàng hóa, dịch vụ không chịu thuế giá trị gia tăng từ ngày 01/01/2014 và giảm mức thuế suất đối với nhóm hàng hóa, dịch vụ liên quan đến nhà ở xã hội và nhà ở thương mại giá rẻ từ ngày 01/7/2013; miễn, giảm thuế sử dụng đất nông nghiệp, thủy lợi phí... Đồng thời, đã thực hiện gia hạn thời gian nộp thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế giá trị gia tăng đối với một số doanh nghiệp; giảm 30% số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp năm 2012 đối với một số doanh nghiệp; miễn thuế khoán và thuế thu nhập doanh nghiệp năm 2012 đối với một số đối tượng; miễn thuế thu nhập cá nhân từ ngày 01/7/2012 đến hết ngày 31/12/2012 đối với một số đối tượng; giảm, gia hạn nộp tiền sử dụng đất, tiền thuê đất; miễn thuế môn bài năm 2012 đối với hộ đánh bắt hải sản và hộ sản xuất muối...

Gần đây, để tiếp tục hỗ trợ doanh nghiệp, cá nhân và đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính trong lĩnh vực thuế, Quốc hội đã ban hành Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của các luật về thuế, trong đó mở rộng ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp, miễn/điều chỉnh phương thức xác định một số khoản thuế thu nhập cá nhân, thuế giá trị gia tăng... theo hướng tạo thuận lợi cho người nộp thuế. Ước tính tổng số thuế hỗ trợ cá nhân, doanh nghiệp năm 2015 khoảng 3.900 - 4.000 tỷ đồng và mỗi năm tăng chi khoảng 1.300 tỷ đồng từ Quỹ hoàn thuế để thực hiện hoàn thuế giá trị gia tăng. Dự kiến cả giai đoạn 2011 - 2015, tổng các khoản giảm thu ngân sách do các chính sách miễn, giảm, gia hạn thuế khoảng 85.000 tỷ đồng.

Kết quả thực hiện các chính sách trên đã làm giảm tỷ lệ động viên từ thuế, phí, lệ phí so với GDP từ 26% bình quân giai đoạn 2006 - 2010 xuống còn 23% bình quân giai đoạn 2011 - 2014, trong đó tỷ lệ động viên giảm tương đối nhanh từ 25% năm 2011 xuống 21% năm 2014 và sẽ duy trì trong năm 2015. Chính sách thắt chặt chi tiêu đã đạt được những kết quả tích cực, nhưng thâm hụt ngân sách vẫn đang diễn ra với quy mô lớn, do thực hiện mục tiêu ưu tiên tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, hỗ trợ thị trường, thúc đẩy sản xuất, kinh doanh. Chính sách tài khóa đã chuyển từ trực tiếp sử dụng NSNN để đầu tư vào nền kinh tế sang gián tiếp thúc đẩy đầu tư của khu vực doanh nghiệp thông qua các biện pháp giảm tỷ lệ động viên vào ngân sách, qua đó tăng tiết kiệm và đầu tư của khu vực tư nhân.

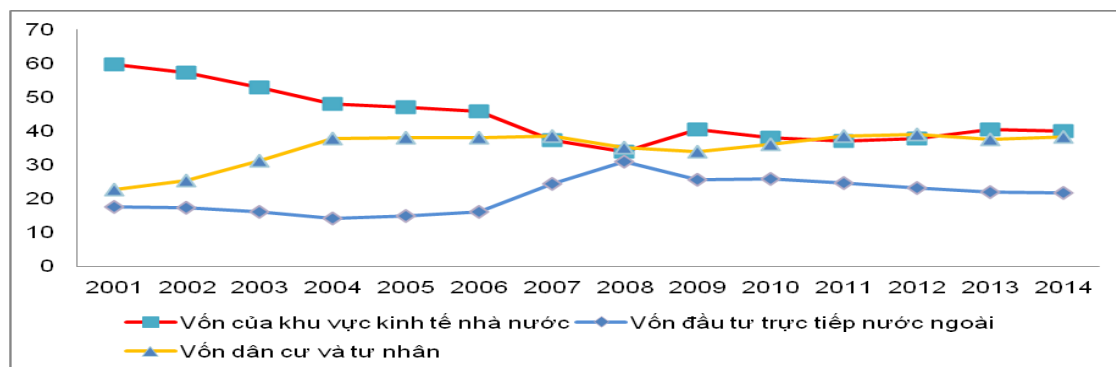
- Cơ cấu lại chi đầu tư song song với khuyến khích đầu tư tư nhân. Giai đoạn 2001 - 2010, nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng chủ yếu dựa vào đầu tư, tỷ trọng vốn đầu tư trong GDP bình quân cả giai đoạn là 38,7%, trong đó vốn đầu tư từ khu vực kinh tế nhà nước chiếm tỷ trọng lớn. Bình quân giai đoạn 2001 - 2010, vốn đầu tư từ khu vực kinh tế Nhà nước chiếm 46% tổng vốn đầu tư toàn xã hội, trong đó vốn đầu tư từ NSNN chiếm 23,4%, vốn tín dụng đầu tư của Nhà nước chiếm 11%, vốn đầu tư từ doanh nghiệp nhà nước

(DNNN) và vốn khác chiếm 11,6%. FDI chiếm bình quân 20,3% và vốn đầu tư từ dân cư và khu vực tư nhân chiếm bình quân 33,7% trong cùng giai đoạn.

Giai đoạn 2011 - 2015, thực hiện chủ trương tái cơ cấu đầu tư mà trọng tâm là đầu tư công, tỷ trọng vốn đầu tư toàn xã hội so GDP đã giảm từ 38,7% giai đoạn 2001 - 2010 xuống còn 33,3% năm 2011, sau đó giảm tiếp xuống còn khoảng 30% - 31% giai đoạn 2012 - 2015. Tỷ trọng vốn đầu tư từ khu vực kinh tế nhà nước trong tổng vốn đầu tư toàn xã hội giai đoạn 2011 - 2014 cũng giảm xuống còn 40%, trong đó tỷ trọng vốn đầu tư từ NSNN giảm xuống 19% (Biểu đồ 1).

Dự kiến, năm 2015 tỷ trọng vốn đầu tư từ khu vực kinh tế nhà nước nói chung và từ NSNN nói riêng lần lượt là 37,6% và 14,5%. Trong khi đó, việc huy động vốn đầu tư từ khu vực ngoài nhà nước đã thu được kết quả nhiều hơn, tỷ trọng vốn đầu tư từ khu vực tư nhân và khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng tương ứng lên mức bình quân 38,5% và 22% giai đoạn 2011 - 2015.

Biểu đồ 1. Tỷ trọng vốn đầu tư của các thành phần kinh tế trong tổng vốn đầu tư toàn xã hội (%)



Nguồn: Tổng cục Thống kê

Không chỉ giảm về tỷ trọng và tốc độ tăng của vốn đầu tư công, chính sách tái cơ cấu đầu tư cũng đã định hình lại các lĩnh vực Nhà nước ưu tiên đầu tư, đó là tập trung vào các dự án quan trọng quốc gia, các dự án khó có khả năng thu hồi vốn, các dự án mà khu vực tư nhân không thể và không muốn làm, hạn chế tối đa tình trạng đầu tư dàn trải, thiếu hiệu quả, đồng thời khuyến khích đầu tư tư nhân ở những lĩnh vực có khả năng thu hồi vốn.

Định hướng này cũng đã được thể chế hóa trong Luật Quản lý, sử dụng vốn nhà nước đầu tư vào sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp mới được Kỳ họp thứ 8 Quốc hội khóa XIII thông qua. Theo đó, nguyên tắc đầu tư vốn nhà nước là để hình thành doanh nghiệp trong một số ngành, lĩnh vực, như: doanh nghiệp cung ứng sản phẩm, dịch vụ công ích thiết yếu cho xã hội; doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực trực tiếp phục vụ quốc phòng, an ninh; doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực độc quyền tự nhiên; doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao, đầu tư lớn, tạo động lực phát triển nhanh cho các ngành, lĩnh vực khác và nền kinh tế. Bên cạnh đó, mức vốn bố trí cho từng dự án cũng được nâng lên để đảm bảo tính khả thi của dự án, khắc phục tình trạng công trình xây dựng dở dang do thiếu

vốn dẫn đến lãng phí nguồn lực xã hội. Mức vốn bình quân một dự án đã tăng từ 9,54 tỷ đồng năm 2012 lên 10,68 tỷ đồng năm 2013 và 11,04 tỷ đồng năm 2014.

Như vậy, có thể thấy một mặt việc áp dụng các chính sách miễn, giảm, gia hạn thời hạn nộp thuế đã có tác động tích cực đến tiết kiệm và đầu tư của khu vực tư nhân. Mặt khác, việc cơ cấu lại đầu tư công, tập trung vào những dự án trọng điểm có tầm quan trọng, có tác động lan tỏa thay thế cho cơ chế đầu tư dàn trải, phân tán trước đây đã góp phần đưa nguồn vốn NSNN trở thành “*vốn môi*”, kích thích các nguồn vốn khác trong nền kinh tế và hạn chế tình trạng lấn át đầu tư tư nhân.

- Chính sách tín dụng đầu tư của Nhà nước cũng được điều chỉnh theo hướng thu hẹp phạm vi cho vay, tập trung vào những dự án trọng điểm. Hiện nay, chính sách tín dụng đầu tư của Nhà nước được thực hiện thông qua hoạt động cho vay của Ngân hàng Phát triển Việt Nam (VDB) và các quỹ đầu tư phát triển địa phương. Chính sách tín dụng đầu tư qua VDB được thực hiện theo quy định tại Nghị định số 75/2011/NĐ-CP, ngày 30/8/2011 về tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu của Nhà nước với đối tượng vay vốn tín dụng đầu tư đã được thu hẹp lại so với quy định trước đó. Theo đó, các dự án đầu tư cơ sở giết mổ, chế biến gia súc, gia cầm tập trung; dự án sản xuất Alumin, sản xuất nhôm kim loại, sản xuất động cơ diesel; dự án đóng mới toa xe đường sắt và lắp ráp đầu máy xe lửa; dự án đầu tư sản xuất DAP và phân đạm không còn thuộc đối tượng được vay vốn tín dụng đầu tư của Nhà nước.

2.2. Một số hạn chế trong thực hiện chính sách tài khóa giai đoạn 2011 - 2015

Một là, những rủi ro của ngân sách nhà nước/chủ sở hữu là nhà nước, rủi ro của tài chính quốc gia từ khu vực doanh nghiệp nhà nước (DNNN) vẫn còn tiềm ẩn. Nguyên nhân là do tình hình tài chính của nhiều DNNN quá khó khăn, rủi ro từ các khoản vay có bảo lãnh của Chính phủ, các khoản Chính phủ vay về cho vay lại, vay ưu đãi có hỗ trợ lãi suất, trái phiếu doanh nghiệp... của DNNN. Tiến độ cổ phần hóa, thoái vốn đầu tư ngoài ngành, xử lý nợ xấu thực hiện còn chậm so kế hoạch, mục tiêu đề ra, hoặc có cổ phần hóa nhưng chỉ mang tính hình thức, biểu tượng do tỷ lệ vốn nhà nước chiếm giữ còn quá cao, không thu hút được các nhà đầu tư chiến lược để thay đổi cơ bản về quản trị và chuyển giao kỹ thuật, công nghệ mới vào phát triển doanh nghiệp.

Hai là, hiện tượng lấn át tài chính từ huy động trái phiếu chính phủ. Những năm qua, chủ trương giảm động viên từ thuế, phí vào NSNN nhằm hỗ trợ thị trường, thúc đẩy sản xuất, kinh doanh đã làm hạn chế nguồn thu ngân sách. Trong khi đó, nền kinh tế còn nhiều khó khăn, nhu cầu chi cho an sinh xã hội ngày càng tăng, đầu tư tư nhân còn yếu đòi hỏi vẫn cần nguồn lực từ khu vực nhà nước để hỗ trợ tăng trưởng.

Trong bối cảnh đó, nhu cầu phát hành trái phiếu chính phủ để bù đắp bội chi và đầu tư cho các công trình giao thông, thủy lợi, y tế... là rất lớn. Theo Nghị quyết số 12/2011/QH13, ngày 09/11/2011 của Quốc hội, tổng mức đầu tư bằng nguồn vốn trái phiếu chính phủ giai đoạn 2011 - 2015 là 225.000 tỷ đồng. Tuy nhiên, do thực hiện các chính sách miễn giảm thuế, nguồn thu bị thu hẹp trong khi nhu cầu huy động vốn cho đầu tư phát triển lớn, nên Quốc hội đã quyết định phát hành bổ sung vốn trái phiếu chính phủ giai đoạn

2014 - 2016 là 170.000 tỷ đồng. Ước tính giai đoạn 2011 - 2015, khối lượng trái phiếu chính phủ phát hành cho đầu tư là 335.000 tỷ đồng, gấp 2,5 lần so với giai đoạn 2006 - 2010. Điều đáng chú ý là mặc dù khối lượng trái phiếu chính phủ phát hành tăng nhanh qua các năm, nhưng lãi suất lại có xu hướng giảm. Mức lãi suất trái phiếu huy động bình quân năm 2012 là 9,8%/năm giảm xuống còn 7,79%/năm vào năm 2013 và 6,62%/năm năm 2014. Điều này một mặt do xu hướng điều chỉnh lãi suất trên thị trường tín dụng của Ngân hàng Nhà nước, mặt khác phản ánh khả năng hấp thụ nguồn vốn tín dụng của nền kinh tế thấp, nên các tổ chức tín dụng đã tích cực tham gia vào thị trường trái phiếu dẫn đến giảm mức lãi suất huy động. Tuy nhiên, với khả năng tăng trưởng kinh tế khả quan hơn trong năm 2015, đồng thời với nhu cầu phát hành trái phiếu chính phủ tăng cao và mục tiêu của Quốc hội là huy động trái phiếu chính phủ với kỳ hạn dài hơn, thì dự báo việc huy động này sẽ có những thách thức nhất định trong thời gian tới, đặc biệt là chi phí huy động vốn.

Ba là, trong cơ cấu nợ công, nợ Chính phủ đang chiếm tỷ trọng lớn nhất. Tỷ lệ tương đối cao so với một số nước trong khu vực với tỷ trọng dư nợ Chính phủ trong tổng nợ công giai đoạn 2011 - 2015 khoảng 78%. Những năm gần đây, tỷ lệ nợ công so GDP tăng nhanh, từ 51,7% GDP năm 2010 lên 59,3% GDP năm 2014. Tốc độ tăng nợ công trung bình giai đoạn 2011 - 2014 là 21%/năm, trong khi tốc độ tăng thu NSNN trung bình cùng kỳ là 9,7%/năm. Với các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô và dự toán NSNN năm 2015 đã được Quốc hội thông qua, thì dự kiến nợ công đến cuối năm 2015 khoảng 2.869 nghìn tỷ đồng, bằng 64% GDP; dư nợ Chính phủ khoảng 48,9% GDP và dư nợ nước ngoài của quốc gia khoảng 42,6% GDP (Biểu đồ 2). Thêm vào đó, cơ cấu chi NSNN còn chưa hợp lý với tỷ trọng chi thường xuyên những năm gần đây có xu hướng tăng nhanh. Số người hưởng lương từ NSNN cũng tăng cho thấy kết quả của quá trình cải cách hành chính, tinh giản biên chế chưa đạt yêu cầu. Ngoài ra, do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế nên nhu cầu chi cho đảm bảo an sinh xã hội, chi hỗ trợ đối tượng chính sách, đối tượng nghèo tăng. Cơ chế tài chính đối với các đơn vị sự nghiệp chậm được đổi mới dẫn đến hiệu quả sử dụng nguồn lực tài chính NSNN trong khu vực sự nghiệp còn hạn chế, việc thực hiện lộ trình giá dịch vụ, xã hội hóa đối với các dịch vụ sự nghiệp công còn nhiều khó khăn, vướng mắc.

2.3. Một số định hướng chính sách tài khóa ở Việt Nam giai đoạn 2016 - 2020

Bối cảnh tình hình kinh tế - chính trị trong nước và thế giới còn nhiều khó khăn, khó lường, với kinh tế thế giới vẫn tăng trưởng chậm, kinh tế châu Âu chưa phục hồi, xung đột địa chính trị ở một số khu vực, đặc biệt giá dầu thế giới giảm, yếu tố kinh tế Trung Quốc... đang đặt ra nhiều thách thức lớn cho Việt Nam trong điều hành chính sách tài khóa. Hiện nay, không gian chính sách tài khóa đã chật hẹp, chi NSNN đã ở mức cao, các chính sách miễn, giảm thuế đã được thực hiện trên diện rộng, bội chi đã vượt mục tiêu đề ra, nợ công cũng tiệm cận mức trần Quốc hội cho phép. Vì vậy, để đạt được các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội, thì trong thời gian tới cần phải dựa vào các chính sách khác để phát triển bền vững, như: chính sách tiền tệ, tín dụng; chính sách điều chỉnh cơ cấu xuất - nhập khẩu để phát triển nền sản xuất có khả năng cạnh tranh cao; bên cạnh đó cần có biện pháp huy động các nguồn lực của khu vực tư nhân và nguồn tiết kiệm trong dân cư để phát triển kinh

tế. Trong chính sách tài khóa cần chú ý một số vấn đề sau:

Thứ nhất, tạo nguồn thu vững chắc cho ngân sách. Bằng việc tiếp tục tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh. Tăng cường quản lý thu, chi ngân sách thông qua kiểm soát chặt chẽ nguồn thu, tăng cường thanh tra, kiểm tra chống thất thu thuế, chống buôn lậu, gian lận thương mại, gian lận thuế, nợ đọng thuế và rà soát, cơ cấu lại, phân bổ các khoản chi ngân sách hợp lý hơn theo các thứ tự ưu tiên chi.

Thứ hai, cần thực hiện nghiêm kỷ luật tài khóa. Trong lúc cân đối ngân sách tiếp tục căng thẳng đảm bảo chi tiêu ngân sách nhà nước chặt chẽ, căn cơ, “hiệu quả, công bằng, công khai, minh bạch, đúng pháp luật” và theo đúng dự toán được giao theo quy định tại Điều 55, Hiến pháp 2013 là: “Các khoản thu, chi ngân sách nhà nước phải được dự toán và do luật định”. Tiết kiệm triệt để các khoản chi thường xuyên, chi cho bộ máy quản lý nhà nước, đơn vị sự nghiệp công và không ban hành các chính sách, chế độ mới làm tăng chi ngân sách nhà nước khi chưa có nguồn bảo đảm.

Thứ ba, tiếp tục thực hiện đồng bộ các giải pháp quản lý nợ công chặt chẽ. Cơ cấu lại nợ công theo hướng kéo dài kỳ hạn, giảm chi phí vốn vay; bảo đảm nợ công trong giới hạn theo nghị quyết của Quốc hội và thường xuyên theo dõi, đánh giá về an toàn nợ công theo Luật Quản lý nợ công. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư công theo đúng quy định của Luật Đầu tư công. Đổi mới và phát triển doanh nghiệp nhà nước bền vững, tương xứng với tiềm năng, lợi thế, nguồn lực nhà nước giao quản lý, khai thác và sử dụng theo Luật Sử dụng vốn nhà nước đầu tư vào sản xuất, kinh doanh tại doanh nghiệp...; đẩy mạnh hình thức hợp tác công - tư (PPP) để huy động tối đa nguồn lực xã hội cho đầu tư phát triển.

Thứ tư, cần theo dõi chặt chẽ diễn biến giá dầu thế giới. Để có các điều chỉnh chính sách thích hợp. Thực hiện tốt công tác thu ngân sách, đôn đốc công tác thu nợ, tăng thu nội địa để bù đắp giảm thu ngân sách từ dầu thô và thu từ xuất - nhập khẩu. Về trung và dài hạn cần rà soát các chính sách thu, nghiên cứu ban hành các chính sách thu nội địa khác, như: thuế tài sản/thuế bất động sản để giảm sự phụ thuộc của NSNN vào nguồn thu từ dầu, tăng cường sự bền vững của thu ngân sách.

Thứ năm, đẩy nhanh việc thực hiện cơ chế tự chủ đối với các đơn vị sự nghiệp công lập. Nghị định số 16/2015/NĐ-CP, ngày 14/02/2015 và Nghị quyết số 77/NQ-CP, ngày 24/10/2014. Qua đó, từng bước điều chỉnh cơ chế giá dịch vụ sự nghiệp công cũng như cơ chế phân bổ ngân sách cho khu vực sự nghiệp công, tăng cường tính tự chủ của khu vực này để cơ cấu lại chi NSNN, chuyển từ cơ chế bao cấp cho đơn vị cung cấp dịch vụ sang hỗ trợ trực tiếp cho các đối tượng thụ hưởng thuộc diện chính sách để đảm bảo cơ hội tiếp cận dịch vụ sự nghiệp công cho người nghèo...

Thứ sáu, nâng cao tín nhiệm quốc gia trên thị trường vốn quốc tế. Là điều kiện thuận lợi cho việc cơ cấu lại danh mục nợ công theo hướng tăng kỳ hạn và giảm lãi suất trái phiếu chính phủ, góp phần tăng tính an toàn và bền vững nợ công.

3. KẾT LUẬN

Trong giai đoạn 2011 - 2015, Chính sách tài khóa ở Việt Nam đã được Quốc hội, Chính phủ điều chỉnh theo hướng tháo gỡ khó khăn cho sản xuất, kinh doanh, hỗ trợ thị trường thông qua các biện pháp miễn, giảm, gia hạn thời gian nộp thuế. Cơ cấu lại chi đầu tư song song với khuyến khích đầu tư tư nhân, thắt chặt chi tiêu, giảm đầu tư công, chú trọng đầu tư vào những dự án trọng tâm, trọng điểm có tầm quan trọng. Tuy nhiên, trong giai đoạn này chính sách tài khóa còn nhiều hạn chế như cơ cấu chi ngân sách nhà nước còn chưa hợp lý với tỷ trọng chi thường xuyên có xu hướng tăng nhanh. Tốc độ tăng nợ công nhanh hơn tốc độ thu ngân sách, tình trạng thất thoát, tham ô, tham nhũng đối với các dự án đầu tư làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Vì vậy, cần có những định hướng, chiến lược hơn cho giai đoạn 2016 - 2020.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Chính phủ (2014). *Tờ trình số 423/TTr-CP, ngày 17/10/2014 về dự án Luật sửa đổi, bổ sung một số điều tại các luật về thuế*, Tài liệu phục vụ Kỳ họp thứ 8, Quốc hội khóa XIII.
- [2] Bộ Tài chính (2011 - 2015). *Dự toán và quyết toán ngân sách các năm 2011 - 2015*.
- [3] Bộ Tài chính (2011 - 2015). *Dự toán và quyết toán ngân sách các năm 2011 - 2015*.
- [4] Mai Thị Thu và cộng sự (2013). *Phương thức đối tác công - tư (PPP): Kinh nghiệm quốc tế và khuôn khổ thể chế tại Việt Nam*, Nxb. Tri thức.
- [5] Nguyễn Thành Đô (2014). *Xây dựng quy trình kiểm soát và hệ thống cảnh báo rủi ro đối với danh mục nợ công*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ.

FISCAL POLICIES IN VIETNAM IN THE PERIOD OF 2011-2015 AND THE ORIENTATION IN THE PERIOD OF 2016-2020

Luong Duc Danh

ABSTRACT

From 2011 to 2015, fiscal policies have been adjusted forwards tightening spending, restructuring expenditures, especially public investment expenditure. Meanwhile, tax policy has been implemented forwards exemption, reduction and extension for several taxes in order to deal with obstacles in production and business as well as support market. The paper evaluates impacts of fiscal policies on State budget balance, investment and production - business sectors; in additionally, proposes several new orientations for period of 2016 - 2020.

Keywords: *Fiscal policies*

HOÀN THIỆN CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ PHÍ VÀ LỆ PHÍ TẠI VIỆT NAM HIỆN NAY

Lê Đức Đạt¹, Nguyễn Ngân Hà¹

TÓM TẮT

Pháp lệnh phí và lệ phí được Ủy ban Thường vụ Quốc hội thông qua ngày 28/8/2001, có hiệu lực thi hành từ ngày 01/01/2002. Qua 13 năm triển khai thực hiện, Pháp lệnh phí và lệ phí đã đạt được một số kết quả nhất định, việc quản lý phí và lệ phí đã được thống nhất chung trong cả nước, phục vụ tốt cho công tác quản lý kinh tế - xã hội. Tuy nhiên, trong quá trình triển khai thực hiện, chính sách quản lý thu phí, lệ phí đã xuất hiện nhiều bất cập, hạn chế. Xuất phát từ thực tế trên, bài viết đánh giá những kết quả đạt được và các bất cập trong triển khai chính sách quản lý phí và lệ phí, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện chính sách quản lý phí và lệ phí tại Việt Nam trong thời gian tới.

Từ khóa: Hoàn thiện, chính sách, phí và lệ phí

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Để quản lý kinh tế - xã hội, Nhà nước thực hiện việc cung cấp các hàng hóa, dịch vụ công cộng cho các cá nhân và tổ chức trong xã hội. Đối với dịch vụ công cộng, có hai loại dịch vụ là dịch vụ công cộng thuần túy và không thuần túy. Những dịch vụ công cộng thuần túy như quốc phòng an ninh, an toàn xã hội,... khó lượng hóa được mức độ sử dụng của từng cá nhân, tổ chức cụ thể nên việc thu hồi chi phí cung cấp các dịch vụ này được thực hiện thông qua thuế. Những dịch vụ công cộng không thuần túy như giáo dục, y tế, văn hóa, giao thông... thì Nhà nước có thể xác định cụ thể các cá nhân, tổ chức trực tiếp sử dụng dịch vụ. Do đó, dựa trên quan điểm ai hưởng lợi ích trực tiếp thì phải thực hiện nghĩa vụ đóng góp trực tiếp, Nhà nước quy định việc thu phí đối với các tổ chức, cá nhân trực tiếp sử dụng các dịch vụ công cộng không thuần túy đó để bù đắp một phần hoặc toàn bộ chi phí Nhà nước đã đầu tư cung cấp dịch vụ.

Ngoài ra, xuất phát từ yêu cầu quản lý kinh tế xã hội, Nhà nước còn thực hiện cung cấp các dịch vụ hành chính pháp lý cho các cá nhân và tổ chức trong xã hội. Các cá nhân và tổ chức được Nhà nước cung cấp trực tiếp các dịch vụ hành chính pháp lý này có nghĩa vụ phải nộp một khoản tiền nhất định theo quy định của Nhà nước gọi là lệ phí.

Nhà nước đã ban hành các văn bản quy phạm pháp luật về quản lý phí và lệ phí. Tuy nhiên, hiện nay nhu cầu của người dân về dịch vụ công ngày càng đa dạng, hoạt động cung cấp dịch vụ công có thu phí, lệ phí do cơ quan Nhà nước thực hiện cũng ngày càng phát triển, dẫn đến nhiều quy định trở nên bất cập, một số khoản thu phí, lệ phí không còn hợp

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

lý. Mặt khác, thực tiễn phát sinh nhiều loại phí, lệ phí trong thực tế, đòi hỏi hệ thống chính sách phải được sửa đổi, bổ sung cho phù hợp. Hơn nữa cùng với sự phát triển của nền kinh tế thị trường, với chủ trương xã hội hóa, Nhà nước cũng khuyến khích các cá nhân và tổ chức thuộc mọi thành phần kinh tế bỏ vốn đầu tư cung cấp một số dịch vụ công cộng không thuần túy như y tế, giáo dục... dưới sự quản lý của Nhà nước. Vì vậy, một số khoản thu nên được chuyển sang cơ chế giá cho phù hợp.

Mục tiêu của bài báo là đánh giá những kết quả đạt được, một số bất cập trong triển khai chính sách quản lý phí và lệ phí tại Việt Nam hiện nay, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm hoàn thiện chính sách quản lý phí và lệ phí trong thời gian tới.

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

2.1. Những kết quả đạt được trong triển khai chính sách quản lý phí và lệ phí tại Việt Nam hiện nay

2.1.1. Về ban hành chính sách, chế độ phí và lệ phí

Nhằm thống nhất quản lý phí và lệ phí trong phạm vi cả nước, hệ thống văn bản quy phạm pháp luật về phí và lệ phí đã được ban hành đồng bộ, đầy đủ, đúng thẩm quyền, tạo ra khuôn khổ pháp lý để tổ chức thu nộp, sử dụng hiệu quả phí và lệ phí. Các cơ quan có thẩm quyền ban hành văn bản quy phạm pháp luật về phí và lệ phí bao gồm: Ủy ban Thường vụ Quốc hội (UBTVQH), Chính phủ, Bộ Tài chính (hoặc liên Bộ), Hội đồng nhân dân (HĐND) cấp tỉnh. Hệ thống văn bản quy phạm pháp luật về phí và lệ phí bao gồm:

- Pháp lệnh Phí và lệ phí số 38/2001/PL-UBTVQH10 của UBTVQH ngày 28/8/2001.
- Nghị định số 57/2002/NĐ-CP ngày 03/6/2002 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Pháp lệnh phí và lệ phí; Nghị định số 24/2006/NĐ-CP ngày 06/3/2006 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 57/2002/NĐ-CP; Nghị định số 109/2013/NĐ-CP ngày 24/9/2013 quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực quản lý giá, phí, lệ phí, hóa đơn.
- Thông tư số 63/2002/TT-BTC của Bộ Tài chính Hướng dẫn thực hiện các quy định pháp luật về phí và lệ phí ngày 24/7/2002.
- Các nghị quyết về thu phí do HĐND cấp tỉnh ban hành.
- Các văn bản quy phạm pháp luật khác liên quan đến phí và lệ phí.

UBTVQH đã ban hành kèm theo Pháp lệnh phí và lệ phí danh mục gồm 73 loại phí và 42 loại lệ phí. Dựa trên cơ sở đó, Chính phủ đã cụ thể hóa thành 171 khoản phí và 130 khoản lệ phí để áp dụng và đã quy định rõ ràng cơ quan có thẩm quyền ban hành văn bản quy định đối với từng khoản phí, lệ phí cụ thể. Bộ Tài chính đã ban hành theo thẩm quyền các văn bản quy định các khoản phí, lệ phí cụ thể dưới hình thức là quyết định, thông tư hoặc thông tư liên tịch của Bộ Tài chính với các Bộ, tính đến thời điểm hiện nay có trên 280 khoản phí, lệ phí đã có văn bản hướng dẫn thực hiện.

Đối với HĐND cấp tỉnh, được thẩm quyền quy định đối với 20 khoản phí đối với một số loại phí gắn với quản lý đất đai, tài nguyên thiên nhiên, gắn với chức năng quản lý hành chính Nhà nước của chính quyền địa phương, giúp cho các địa phương có quyền chủ động trong việc quyết định và tổ chức thực hiện các loại phí, lệ phí theo phân cấp, phát huy quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của chính quyền địa phương.

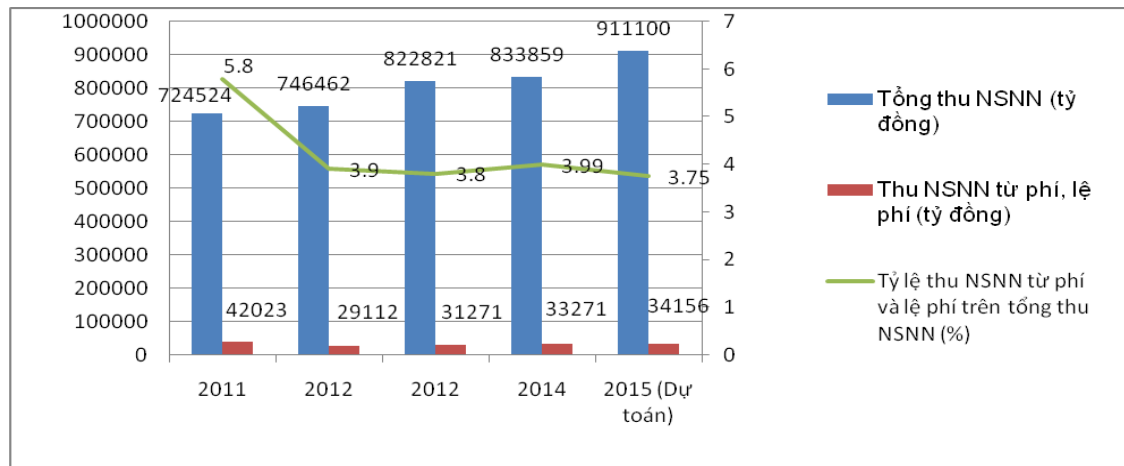
2.1.2. Về thực thi các chính sách chế độ về phí và lệ phí

Các văn bản, chính sách pháp luật về phí và lệ phí sau khi được ban hành đã được đưa vào thực hiện mang lại nhiều kết quả tích cực. Trong quá trình thực hiện, các cơ quan có thẩm quyền còn rà soát, kịp thời phát hiện các loại phí và lệ phí thu không đúng quy định, từ đó kịp thời bãi bỏ, góp phần cải cách thủ tục hành chính, giảm chi phí đầu vào của sản xuất kinh doanh và phục vụ tốt quá trình hội nhập kinh tế thế giới.

Ngoài ra, cơ chế quản lý phí và lệ phí được đổi mới theo hướng gắn liền với thực hiện xã hội hóa, tạo cơ chế chủ động, tự chủ cho các đơn vị quản lý thu nộp và sử dụng phí, lệ phí.

- Kết quả thu phí và lệ phí

Biểu đồ 1. Kết quả thu Ngân sách Nhà nước (NSNN) từ phí và lệ phí giai đoạn 2011 - 2015



(Nguồn: Báo cáo đánh giá tình hình thực hiện Pháp lệnh phí và lệ phí của Chính phủ và số liệu Dự toán NSNN năm 2015)

Có thể thấy, số thu từ phí và lệ phí đóng góp một phần quan trọng vào tổng số thu NSNN. Tuy nhiên, số thu NSNN từ phí và lệ phí có xu hướng giảm do một số nguyên nhân khách quan như phí xăng dầu chuyển thành thuế bảo vệ môi trường đối với xăng dầu theo luật thuế Bảo vệ môi trường, một số loại phí chuyển sang cơ chế giá như: phí kiểm định, phí đấu thầu.

- Việc sử dụng phí và lệ phí đã thu

Theo quy định hiện hành, phí và lệ phí thuộc NSNN được quản lý, sử dụng như sau: Các tổ chức thu đã được NSNN bảo đảm kinh phí cho hoạt động thu phí và lệ phí thì phải

nộp toàn bộ số tiền phí và lệ phí thu được vào NSNN, các tổ chức thu chưa được NSNN bảo đảm kinh phí cho hoạt động thu phí và lệ phí hoặc tổ chức thu được ủy quyền thu phí và lệ phí thì được để lại một phần trong số tiền phí và lệ phí thu được để trang trải chi phí thu phí và lệ phí, phần còn lại phải nộp vào NSNN.

Qua theo dõi tình hình thu nộp, quản lý sử dụng phí và lệ phí cho một số kết quả cụ thể như sau:

+ Các cơ quan, đơn vị đã thực hiện đúng quy định về thu, nộp, sử dụng đúng mục đích, hiệu quả số thu phí và lệ phí được để lại: Các khoản thu phí và lệ phí về cơ bản đã được nộp kịp thời vào NSNN và được quản lý, sử dụng theo đúng quy định của pháp luật. Phần phí và lệ phí để lại cho các đơn vị sử dụng được quản lý, hạch toán và quyết toán theo đúng quy định.

+ Việc thu, nộp và quản lý sử dụng phí và lệ phí được thực hiện công khai, minh bạch.

Đối tượng nộp phí và lệ phí được công khai, minh bạch, tạo điều kiện cho người nộp phí và lệ phí nắm vững quy định của pháp luật và tham gia vào quá trình giám sát các cơ quan thu phí và lệ phí bảo đảm thực hiện đúng quy định của pháp luật.

Việc quản lý sử dụng phí trong các cơ quan thu phí và lệ phí cũng được thực hiện công khai, các cơ quan, đơn vị sự nghiệp công lập đã xây dựng và ban hành quy chế chi tiêu nội bộ, tổ chức thảo luận dân chủ, thống nhất trong cơ quan, công khai tài chính trong việc quản lý, sử dụng nguồn phí và lệ phí được để lại theo quy định của Nhà nước.

2.2. Những hạn chế trong triển khai chính sách quản lý phí và lệ phí tại Việt Nam hiện nay

Thứ nhất, thẩm quyền quyết định về mức thu phí và lệ phí một số văn bản còn chưa có sự thống nhất.

Theo quy định tại Điều 8 Pháp lệnh thì UBND ban hành Danh mục phí và lệ phí, đồng thời giao cho ba cơ quan là: Chính phủ, Bộ Tài chính và HĐND tỉnh quy định cụ thể về phí, lệ phí theo thẩm quyền. Tuy nhiên, trên thực tế, một số văn bản quy định khác. Ví dụ về học phí, theo Nghị định số 57/2002/NĐ-CP đã xác định thẩm quyền quy định cụ thể là Chính phủ, nhưng một số văn bản khác như Luật Giáo dục, Nghị định số 49/2010/NĐ-CP ngày 14/5/2010 quy định một số đối tượng như Giám đốc các đại học, Hiệu trưởng và Thủ trưởng các trường, các cơ sở đào tạo thuộc Trung ương quản lý cũng có thẩm quyền quyết định về học phí.

Tại Danh mục phí, lệ phí ban hành kèm theo Nghị định số 24/2006/NĐ-CP ngày 06/3/2006 của Chính phủ có quy định 27 khoản phí và 11 khoản lệ phí được giao cho HĐND tỉnh quyết định. Tuy nhiên, việc quyết định miễn, giảm phí, lệ phí thì chỉ có Chính phủ mới có thẩm quyền. Trong quá trình thực hiện Pháp lệnh, một số địa phương cho rằng, thẩm quyền quyết định về phí và lệ phí thì nhiều, nhưng lại không có quyền miễn, giảm, như vậy chưa có sự cân xứng về quyền quyết định và quyền miễn, giảm.

Thứ hai, danh mục phí và lệ phí chưa đảm bảo tính thống nhất và còn chồng chéo.

Một số loại phí, lệ phí mới xuất hiện trong quá trình quản lý kinh tế - xã hội chưa được đưa vào Danh mục phí và lệ phí kèm theo Pháp lệnh phí và lệ phí như phí bay qua vùng trời, phí nhượng quyền khai thác tại Luật Hàng không dân dụng Việt Nam, phí công chứng tại Luật Công chứng,... điều này chưa bảo đảm tính thống nhất của chính sách, chế độ, cần đưa vào danh mục phí và lệ phí.

Một số loại phí đã chuyển thành giá dịch vụ hoặc đang có xu hướng chuyển sang thực hiện theo cơ chế giá do thực hiện chủ trương xã hội hóa một số lĩnh vực dịch vụ công, đổi mới cơ chế hoạt động của một số đơn vị sự nghiệp công lập như học phí, viện phí, phí đấu thầu, chi phí giám định tư pháp... cần đưa ra khỏi Danh mục phí và lệ phí.

Một số loại phí trùng với các khoản thu khác như phí an ninh trật tự, phí phòng chống thiên tai, một số loại phí, lệ phí do đơn giản hóa thủ tục hành chính không cần tiếp tục thu như phí xây dựng, một số khoản phí nằm trong Danh mục phí và lệ phí nhưng thực tế không thu được như phí bảo vệ nguồn lợi thủy sản cần đưa ra khỏi Danh mục phí và lệ phí.

Thứ ba, cơ chế quản lý sử dụng tiền phí và lệ phí thu được còn nhiều bất cập.

Tại điểm b khoản 1 Điều 17 Pháp lệnh Phí và lệ phí quy định: “Trường hợp tổ chức thu không được NSNN bảo đảm kinh phí cho hoạt động thu phí thì tổ chức thu được để lại một phần trong số tiền phí thu được để trang trải chi phí cho việc thu phí, phần còn lại phải nộp NSNN”. Thực hiện cơ chế tự chủ tài chính, Chính phủ đã ban hành văn bản cho phép nguồn thu từ phí được để lại theo quy định được xác định là nguồn thu sự nghiệp hoặc kinh phí quản lý hành chính của cơ quan, đơn vị thực hiện chế độ tự chủ. Ngoài ra, theo một số quy định về thực hiện cơ chế tự chủ tài chính hoặc cơ chế tài chính đặc thù đối với một số cơ quan hành chính thì số phí, lệ phí để lại được coi là nguồn thu để trang trải các chi phí thu và cả các chi phí khác. Điều này, dẫn đến khó khăn cho công tác kiểm soát, hạch toán thu - chi ngân sách nhà nước nhất là trong điều kiện Luật Ngân sách nhà nước sửa đổi được quy định theo hướng kiểm soát chặt chẽ nguồn thu ngân sách nhà nước, trong đó có nguồn thu phí, lệ phí.

2.3. Giải pháp hoàn thiện chính sách quản lý phí và lệ phí tại Việt Nam hiện nay

Thứ nhất, cần quy định rõ thẩm quyền quy định các loại phí và lệ phí

Cần thống nhất thẩm quyền ban hành các chính sách, chế độ về phí và lệ phí. Mặt khác, cần nghiên cứu tăng cường phân cấp mạnh hơn nữa về thẩm quyền cho địa phương quyết định đối với các khoản thu phí và lệ phí như giao cho địa phương quyết định miễn, giảm phí, lệ phí đối với các loại phí, lệ phí thuộc thẩm quyền địa phương, có quyền bãi bỏ, đình chỉ thi hành các khoản phí, lệ phí thuộc thẩm quyền của địa phương.

Thứ hai, cần rà soát danh mục phí và lệ phí

Việc rà soát lại toàn bộ các loại phí và lệ phí để bổ sung vào Danh mục phí và lệ phí một số loại phí, lệ phí đang được quy định tại các văn bản pháp luật khác nhằm bảo đảm tính thống nhất theo quy định của pháp luật phí và lệ phí như: phí công chứng, phí nhượng

quyền khai thác hàng không, phí quyền hoạt động viễn thông... được quy định ở các Luật chuyên ngành. Xem xét đưa ra khỏi Danh mục một số khoản phí mà trong thực tế theo các văn bản khác là giá dịch vụ hoặc quy định không thu như: Phí kiểm định, thử nghiệm chất lượng hàng hóa, phí kiểm định phương tiện đo lường, phí đấu thầu, phí giám định tư pháp, viện phí, phí xây dựng. Xem xét gộp vào các khoản phí có cùng bản chất (trùng tên) như: Phí sử dụng đường biển gộp vào phí bảo đảm hàng hải...

Bảng 1. Các khoản phí và lệ phí cần loại bỏ và bổ sung vào danh mục phí và lệ phí

Số lượng phí và lệ phí	Danh mục phí và lệ phí kèm theo Pháp lệnh phí và lệ phí	Các khoản phí, lệ phí cần loại bỏ khỏi danh mục phí, lệ phí				Các khoản phí, lệ phí cần bổ sung vào Danh mục phí, lệ phí (Theo các Luật chuyên ngành hoặc theo các quy định khác)
		Các khoản phí, lệ phí chưa phát sinh hoặc trước đây thu nay dừng thu	Các khoản phí, lệ phí bãi bỏ để cải cách thủ tục hành chính	Các khoản phí, lệ phí có cùng đối tượng điều chỉnh với các khoản khác	Các khoản phí, lệ phí chuyển sang cơ chế giá	
Phí	73	7	0	6	5	15
Lệ phí	42	8	4	0	0	9

(Nguồn: Báo cáo đánh giá tình hình thực hiện Pháp lệnh phí và lệ phí của Chính phủ)

Thứ ba, đổi mới cơ chế quản lý, sử dụng tiền thu phí và lệ phí

Phí thu được từ các hoạt động dịch vụ do cơ quan nhà nước, đơn vị sự nghiệp công lập thực hiện là khoản thu thuộc NSNN, không phải chịu thuế (thuế GTGT và thuế TNDN), đơn vị thu được để lại một phần tiền phí thu được để trang trải chi phí cung cấp dịch vụ, thu phí; phần còn lại nộp ngân sách nhà nước theo quy định của pháp luật.

Phí thu được từ các hoạt động dịch vụ do DNNN thực hiện là khoản thu thuộc NSNN, không chịu thuế GTGT. DN được để lại một phần tiền phí thu được để trang trải chi phí cung cấp dịch vụ thu phí; phần còn lại nộp NSNN theo quy định. Số tiền được để lại DN hạch toán vào doanh thu và khai nộp thuế TNDN theo quy định pháp luật về thuế.

Phí thu được từ các dịch vụ không do Nhà nước đầu tư hoặc do Nhà nước đầu tư nhưng đã chuyển giao cho tổ chức, cá nhân thực hiện theo nguyên tắc hạch toán là khoản thu không thuộc NSNN, phải chịu thuế (GTGT và thuế TNDN). Tổ chức, cá nhân thu phí có quyền quản lý, sử dụng số tiền thu được theo quy định của pháp luật sau khi thực hiện nghĩa vụ thuế.

Hiện nay, Bộ Tài chính đang trình Quốc hội xem xét Dự thảo Luật phí và lệ phí nhằm khắc phục những hạn chế của Pháp lệnh phí và lệ phí, thực hiện đúng chủ trương của Đảng và Nhà nước về xã hội hóa một số dịch vụ công, phù hợp với việc cải cách thủ tục hành chính và chiến lược cải cách thuế giai đoạn tới.

3. KẾT LUẬN

Để hoàn thiện chính sách về quản lý phí và lệ phí, cần phải có sự đóng góp ý kiến của các bộ, ban, ngành, ý kiến đóng góp của người dân. Việc rà soát tất cả các khoản phí và lệ phí hiện nay cần được tiến hành để xác định những khoản phí, lệ phí nào hợp lý, những khoản phí, lệ phí nào bất cập để bãi bỏ. Về phạm vi, thẩm quyền thu phí, lệ phí cũng cần được quy định rõ hơn. Có như thế, dự thảo Luật phí và lệ phí mới được thông qua và phát huy tác dụng trong quản lý Nhà nước và phát triển kinh tế - xã hội.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] *Pháp lệnh Phí và lệ phí số 38/2001/PL-UBTVQH10 của UBTVQH ngày 28/8/2001 của UBTVQH và các văn bản hướng dẫn thi hành.*
- [2] PGS.TS. Dương Đăng Chinh, TS. Phạm Văn Khoan (2009), *Giáo trình Quản lý tài chính công*, Nxb. Tài chính.
- [3] *Dự thảo Luật phí và lệ phí của Chính phủ*
- [4] *Báo cáo đánh giá tình hình thực hiện Pháp lệnh phí và lệ phí của Chính phủ*

COMPLETING MANAGEMENT POLICY FEES AND CHARGES IN VIETNAM TODAY

Le Duc Dat, Nguyen Ngan Ha

ABSTRACT

Ordinances for fees and charges which were approved by Standing committee of the National Assembly in August 28th 2001 have been effectively implemented from January 01st 2002. Over 13 years, these ordinances have reached several results, the fees and charges management have been generally unified in the whole nation and has effectively supported social - economic management. Nevertheless, undergoing the process of implementation, fees and charges management policy has got lots of obstacles and shortcomings. Due to this fact, the paper evaluated results and limitations in implementing policies management of fees and charges. Thence, offering several measures have been proposed in order to complete the management policy for fees and charges in Vietnam in coming time.

Keywords: *Completion, policies, fees and charges*

THỰC TRẠNG VỀ SỞ HỮU CHÉO TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

Nguyễn Xuân Dương¹

TÓM TẮT

Trong những năm gần đây, hiện tượng sở hữu chéo liên quan đến hệ thống tín dụng của Việt Nam đã trở thành một đề tài nóng, thu hút sự chú ý của giới chuyên gia và hoạch định chính sách. Sở hữu chéo được xem như là một trong những nguyên nhân quan trọng dẫn đến nợ xấu và nguy cơ thao túng các hoạt động kinh doanh tài chính. Hoạt động của hệ thống ngân hàng Việt Nam hiện đang có nhiều bất cập, nguy cơ gây những hệ lụy không mong đợi đối với nền kinh tế - xã hội. Lộ trình tái cơ cấu hệ thống ngân hàng Việt Nam đang được triển khai khá quyết liệt. Bài viết này sẽ tập trung đề cập và làm rõ thêm những bất cập của hệ thống ngân hàng Việt Nam và đề xuất một số biện pháp giúp tháo gỡ các bất cập này, tạo tiền đề để quá trình tái cấu trúc hệ thống ngân hàng Việt Nam đạt hiệu quả.

Từ khóa: *Sở hữu chéo, tái cấu trúc ngân hàng, rủi ro trong hệ thống ngân hàng*

1. CƠ SỞ LÝ THUYẾT VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ SỞ HỮU CHÉO

1.1. Khái niệm về ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại (NHTM) đã hình thành, tồn tại và phát triển hàng trăm năm gắn liền với sự phát triển của kinh tế hàng hóa. Sự phát triển hệ thống NHTM đã có tác động rất lớn và quan trọng đến quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hóa, ngược lại kinh tế hàng hóa phát triển mạnh mẽ đến giai đoạn cao nhất là nền kinh tế thị trường thì NHTM cũng ngày càng được hoàn thiện và trở thành những định chế tài chính không thể thiếu được trong hệ thống tài chính quốc gia.

Cho đến thời điểm hiện nay, có rất nhiều khái niệm về NHTM:

Ở Mỹ²: “*Ngân hàng thương mại là công ty kinh doanh tiền tệ, chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính*”.

Đạo luật ngân hàng của Pháp (1941) định nghĩa: “*Ngân hàng thương mại là những xí nghiệp hay cơ sở mà nghề nghiệp thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính*”.

Theo Luật các tổ chức tín dụng do Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ban hành năm 2010 (Điều 4, khoản 3) chỉ rõ: “*Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận*”. Trong đó, “*Ngân hàng là loại*

¹ TS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

² Tham khảo tại: <http://www.bwportal.com.vn/?cid=4,3&txtiditem=1>

hình tổ chức tín dụng có thể được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng theo quy định của Luật này. Theo tính chất và mục tiêu hoạt động, các loại hình ngân hàng bao gồm ngân hàng thương mại, ngân hàng chính sách, ngân hàng hợp tác xã”.

1.2. Khái niệm và thực tiễn sở hữu chéo trên thế giới

Sở hữu chéo (cross ownership hoặc partial cross ownership) là hiện tượng doanh nghiệp này chiếm giữ cổ phần tại doanh nghiệp khác. Sở hữu chéo có thể phân thành ba loại: (i) trực tiếp (khi công ty A có cổ phần tại công ty B), (ii) gián tiếp (khi A có cổ phần tại B và B có cổ phần tại C, thì A sở hữu gián tiếp C), và (iii) sở hữu vòng (circular ownership) (khi A có cổ phần tại B, B có cổ phần tại C, C lại có cổ phần tại A) (Temurshoev, 2011).

2. THỰC TRẠNG CẤU TRÚC SỞ HỮU CHÉO TRONG KHU VỰC NGÂN HÀNG VIỆT NAM

Nghị định 141/2006/NĐ-CP, ngày 22/11/2006 yêu cầu tất cả các NHTM phải có vốn điều lệ tối thiểu là 3.000 tỷ đồng vào cuối năm 2010. Áp lực tăng vốn điều lệ đã buộc các ngân hàng phải liên kết với nhau thông qua nắm giữ cổ phần của nhau. Việc NHNN thực hiện chính sách tiền tệ nới lỏng trong một thời gian dài từ năm 2006 đến năm 2010 đã thúc đẩy tăng trưởng tín dụng bùng nổ một cách mạnh mẽ. Để có đủ vốn cung cấp cho nền kinh tế với quy mô lớn và thường xuyên, thì các tổ chức tín dụng buộc phải liên kết sở hữu với nhau. Việc sát nhập các tổ chức tín dụng với nhau theo đề án cơ cấu lại hệ thống các tổ chức tín dụng giai đoạn 2011 đến năm 2015 của Thủ tướng Chính phủ đã khiến cho một nhóm ngân hàng hoặc cá nhân trở thành chủ sở hữu của nhiều ngân hàng khác.

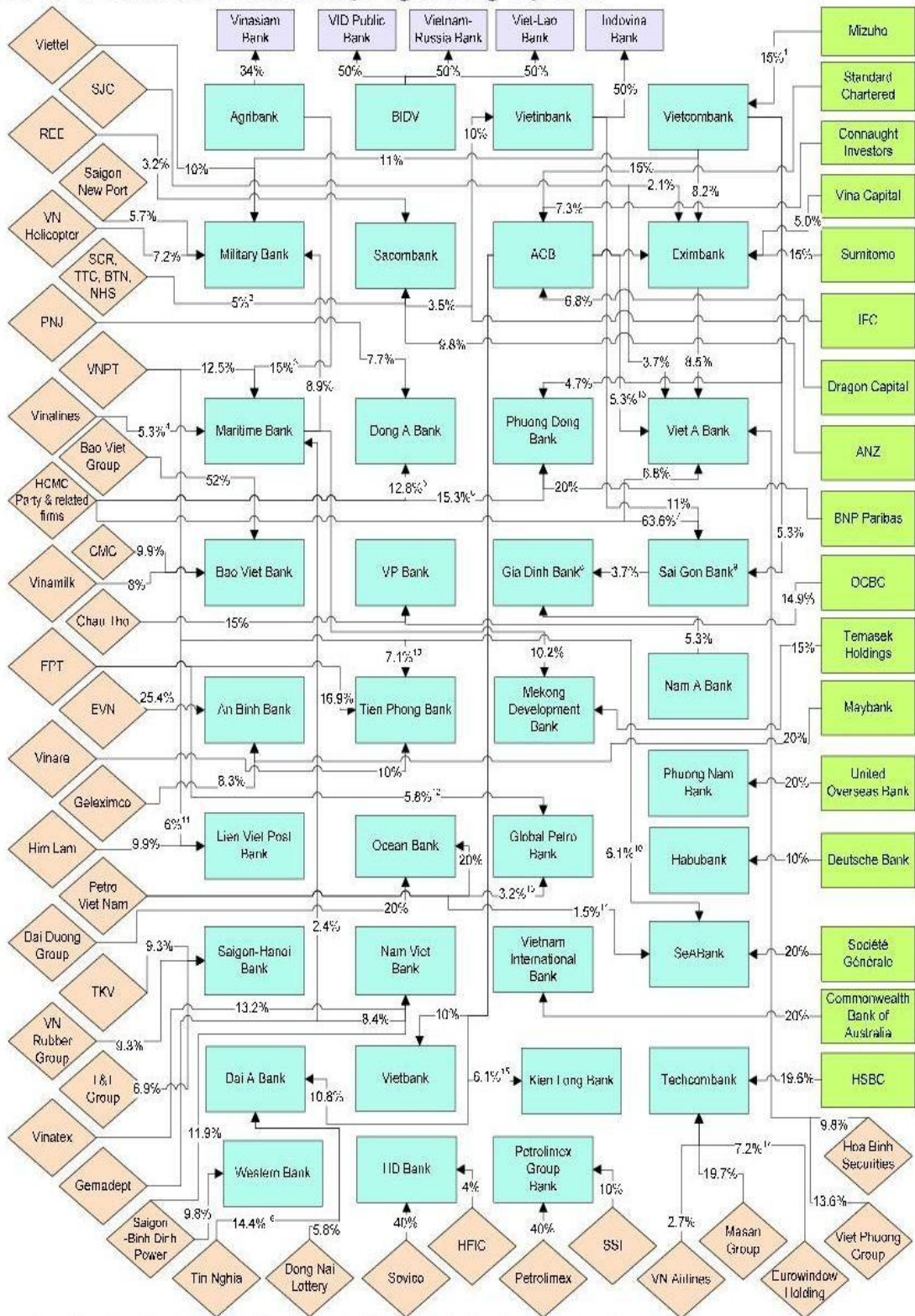
Hiện trạng mạng lưới sở hữu chéo ở Việt Nam vẫn đang hết sức phức tạp, đã tạo thành một ma trận chằng chịt đến mức báo động, dù các quy định khống chế tình trạng này không thiếu, mà rất ít thông tin được công khai.

Trên thực tế, luật các tổ chức tín dụng năm 2010 đã có những quy định rõ ràng về vấn đề sở hữu cổ phần của các cá nhân và các tổ chức tín dụng. Tuy nhiên, để lách luật, các tổ chức tín dụng đã hoặc thông qua trung gian để mua cổ phần của các tổ chức tín dụng đã mua cổ phần của mình, hoặc cá nhân thì tìm cách núp bóng người khác để sở hữu cổ phần ngân hàng vượt quá con số quy định là 5% vốn điều lệ của tổ chức tín dụng như quy định.

Vấn đề sở hữu chéo, đầu tư chéo trong hệ thống tổ chức tín dụng ở Việt Nam đang có xu hướng diễn biến phức tạp, tiềm ẩn rủi ro và ảnh hưởng đến an toàn hoạt động của từng tổ chức tín dụng nói riêng cũng như toàn hệ thống tổ chức tín dụng nói chung, gây cản trở nhất định đến quá trình cơ cấu lại hệ thống các tổ chức tín dụng. Sở hữu chéo đã gây nên một số tác động tiêu cực đến hoạt động quản trị, điều hành, tính minh bạch trong hoạt động của một số tổ chức tín dụng gây ra những cản trở nhất định đến quá trình cơ cấu lại hệ thống.

Có nhiều ý kiến phản ánh vấn đề sở hữu chéo và sở hữu có tính lũng đoạn trong hoạt động ngân hàng ngày càng nóng hơn, nhất là khi tiến hành tái cơ cấu hệ thống ngân hàng. Sau đây là một số thực trạng trong hệ thống sở hữu:

Sơ đồ 1: Cấu trúc sở hữu khu vực ngân hàng Việt Nam



(Nguồn: FETP tổng hợp từ báo cáo tài chính của các ngân hàng)

2.1. Ngân hàng thương mại Nhà nước

Ngoại trừ Agribank, cả bốn Ngân hàng thương mại nhà nước (NHTMNN) còn lại đã thực hiện cổ phần hóa với tỷ lệ nắm giữ của Nhà nước lần lượt là 77,1% ở Vietcombank (VCB), 80,3% ở Vietinbank và 95,8% ở Ngân hàng Đầu tư và Phát triển (BIDV). NH Phát triển nhà Đồng bằng Sông Cửu Long (MHB) là 68,1%. Minh họa 3 trình bày cấu trúc sở hữu của các NHTMNN. Là NHTMNN đầu tiên cổ phần hóa, Vietcombank hiện nắm giữ 5,3% cổ phần của Ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) Sài Gòn Công thương (Saigon Bank), 8,2% cổ phần của NHTMCP Xuất Nhập Khẩu VN (Eximbank), 11% cổ phần của NHTMCP Quân đội (MB) và 5,1% cổ phần của NHTMCP Phương Đông. Trước đó, trong năm 2010, Vietcombank đã bán toàn bộ 50% cổ phần trong NH Liên doanh ShinhanVina. Mizuho, ngân hàng Nhật Bản, hiện đang nắm giữ 15% cổ phần của Vietcombank. Vietinbank nắm giữ 11% cổ phần của NH Sài Gòn Công thương và 50% cổ phần tại NH Liên doanh Indovina. Ngược lại, Công ty Tài chính Quốc tế (IFC), công ty con của Ngân hàng Thế giới, nắm giữ 6,7% cổ phần của Vietinbank.

BIDV có cổ phần tại ba NH liên doanh: 50% cổ phần của VID Public, 50% của Việt Lào và 51% của Việt Nga. Agribank nắm giữ 15% cổ phần của NH Hàng hải thông qua Công ty Chứng khoán Agribank. Đồng thời, Agribank còn có 34% cổ phần tại NH Liên Doanh Việt Thái (Vinasiam).

Như vậy, các NHTMNN chỉ sở hữu một số NHTMCP hoặc NH liên doanh và một số NHTMNN được sở hữu bởi các NH nước ngoài. Hơn thế nữa, việc Vietcombank sở hữu Eximbank là do vào cuối thập niên 90 và đầu 2000, Vietcombank được Chính phủ chỉ định tiếp quản Eximbank khi NHTMCP này gặp khó khăn tài chính.

(Nguồn: Số liệu từ bộ phận Quản trị rủi ro Ngân hàng Trung ương)

2.2. Doanh nghiệp sở hữu các ngân hàng thương mại cổ phần

Hầu hết các tập đoàn và tổng công ty Nhà nước lớn đều sở hữu ngân hàng. NH Quân Đội được sở hữu bởi các cổ đông nhà nước là Tập đoàn Viễn thông Quân đội (Viettel) (10%), Tổng Công ty Tân Cảng Sài Gòn (5,7%) và Tổng Công ty Trục thăng VN (7,2%).

NH Hàng hải thuộc sở hữu của Agribank (15%), Tổng Công ty Hàng hải (Vinalines) (5,3%) và Tập đoàn Bưu chính Viễn thông VN (VNPT) (12,5%). Đồng thời VNPT còn sở hữu 6% của NHTMCP Bưu điện Liên Việt (LVB) thông qua Tổng Công ty Bưu điện Việt Nam và 6,1% cổ phần của NH Đông Nam Á (SeABank) thông qua VMS (Mobifone).

Tập đoàn Dầu khí (PetroVietnam) nắm giữ 20% cổ phần của NH Đại Dương, 3,2% cổ phần của NH Dầu khí Toàn cầu thông qua Công ty Cổ phần Đầu tư Tài chính Công đoàn Dầu khí Việt Nam (PVFI) và 1,5% của NH Đông Nam Á thông qua Tổng Công ty khí Việt Nam (PV Gas).

Tập đoàn Than Khoáng sản (TKV) và Tập đoàn Cao su đều sở hữu 9,3% NH Sài Gòn Hà Nội, trong khi Tập đoàn Dệt may sở hữu 13,2% NH Nam Việt. Tập đoàn Điện lực VN nắm giữ 25,4% cổ phần của NH An Bình. Tổng Công ty Xăng dầu VN nắm 40% cổ phần của NH Xăng dầu (PG Bank). Các cơ quan Đảng và chính quyền địa phương cũng sở hữu NH dù trực tiếp hay gián tiếp. Bốn NHTM thuộc sở hữu của Thành ủy TPHCM là Việt Á, Phương Đông, Đông Á và Sài Gòn Công Thương. Các tập đoàn tư nhân lớn cũng sở hữu ngân hàng như Him Lam, Kinh Bắc, T&T, Đại Dương, FPT và Masan.

(Nguồn: Số liệu từ bộ phận Quản trị rủi ro Ngân hàng Trung ương)

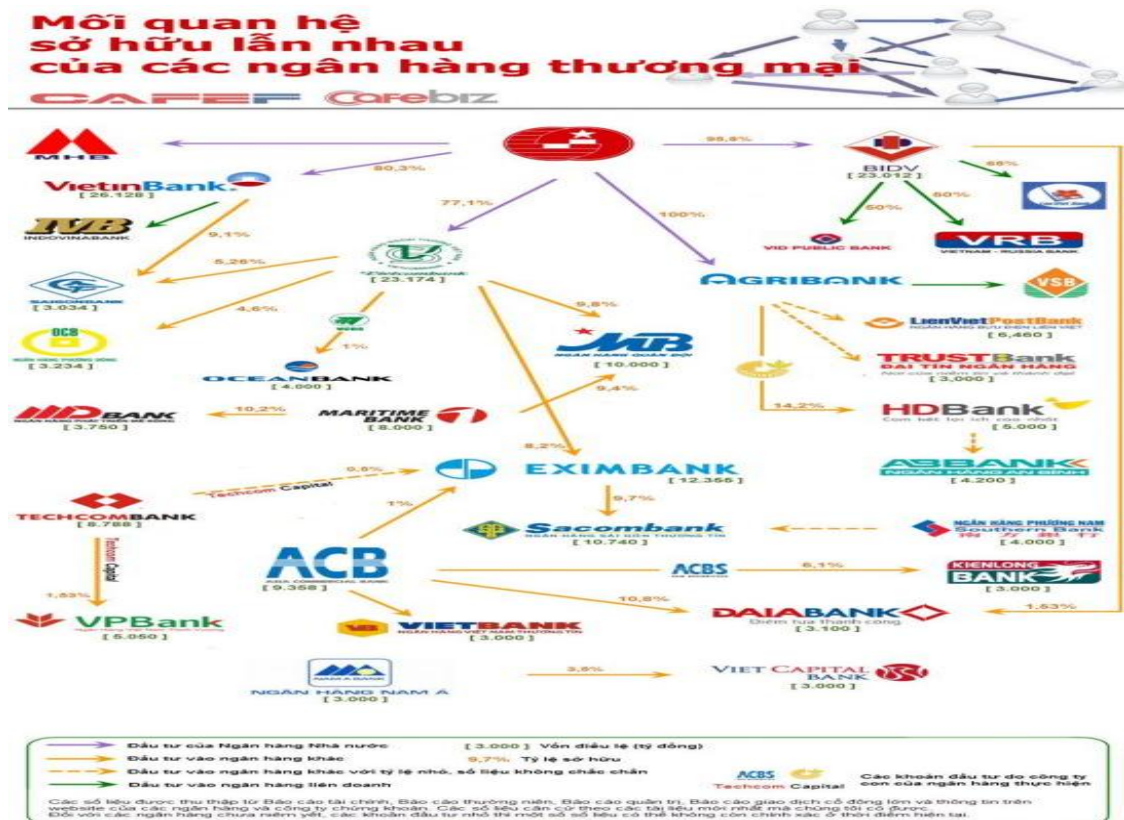
2.3. Ngân hàng sở hữu ngân hàng

Cấu trúc sở hữu của các NH Eximbank, Á Châu (ACB), Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) và nhiều ngân hàng có quy mô nhỏ hơn khác được trình bày một cách chi tiết. ACB, Eximbank và Sacombank là ba NHTMCP hàng đầu, có cổ phiếu đều đã được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán và được thị trường xem là các trường hợp có thông tin tài chính minh bạch hơn hẳn so với các NHTMCP khác.

Trong đợt thu tóm Eximbank diễn ra vào đầu năm 2012, Eximbank, qua công ty Công ty cổ phần Đầu tư Sài Gòn Exim, sở hữu 5,2% Sacombank. Tương tự là ngân hàng Phương Nam thông qua các công ty liên quan là Công ty Chứng khoán Phương Nam và Công ty Vàng bạc Đá quý Phương Nam để sở hữu Sacombank. Công ty cổ phần Đầu tư Tài chính Sài Gòn Á Châu, một cổ đông lớn của ACB, cũng đầu tư 5% cổ phiếu của Sacombank.

Ngoài ra, ACB còn sở hữu 20% Eximbank và nhiều NHTMCP khác là Việt Nam Thương tín (10%), Đại Á (10,8%), Kiên Long (6,1%).

Cấu trúc sở hữu và vấn đề tuân thủ các quy định đảm bảo hoạt động an toàn đối với NHTM. Quy định đảm bảo hoạt động an toàn. Quy định hiện hành của VN về bảo đảm an toàn hoạt động của NHTM gồm các nội dung giám sát về vốn, giới hạn tín dụng và giới hạn đầu tư góp vốn cổ phần, tỷ lệ khả năng chi trả và việc phân loại nợ, trích dự phòng rủi ro.



Nguồn: Số liệu tác giả thu thập từ các báo cáo tài chính, báo cáo thường niên, báo cáo giao dịch cổ đông và trên website của các ngân hàng

3. MỘT SỐ ĐỀ XUẤT NHẪM GIẢM THIỂU SỞ HỮU CHÉO

3.1. Khống chế tỷ lệ sở hữu chéo

Mặc dù Chính phủ và NHNN đã đưa ra quy định hạn chế tỷ lệ sở hữu giữa các NH với nhau cũng như yêu cầu các tập đoàn nhà nước phải thoái vốn khỏi các tổ chức tài chính, luật Các tổ chức Tín dụng hiện hành có quy định về giới hạn tỷ lệ sở hữu cổ phần (cổ đông cá nhân không quá 5% vốn điều lệ của TCTD, cổ đông tổ chức không quá 15%); tuy nhiên, mối quan hệ giữa NH và các doanh nghiệp tư nhân vẫn còn nhiều khoảng trống cần được xem xét. Một cá nhân hoặc một doanh nghiệp có thể có ảnh hưởng rất lớn đến các hoạt động tín dụng tại NH thông qua các công ty con của mình. Những quan hệ sở hữu gián tiếp này cần phải được tính đến.

3.2. Xem xét tăng room cho các nhà đầu tư ngoại vào các NH Việt Nam

Việc tăng room cho các nhà đầu tư ngoại vào các NH Việt Nam nên được cân nhắc bởi các NH đều có nhu cầu vốn lớn nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn BASEL, trước mắt là Basel I. Với tiềm lực tài chính tăng thêm, năng lực cạnh tranh của các NH cũng vì thế sẽ tăng lên đáng kể và quan trọng hơn cả sự tham gia của một NH nước ngoài vào một NH Việt Nam với một tỷ lệ sở hữu thích hợp có thể làm giảm sở hữu chéo cũng như đóng góp nhiều hơn trong việc xây dựng chiến lược phát triển bao gồm cả việc xử lý nợ xấu của NH nội.

3.3. Tăng cường vai trò giám sát của cơ quan quản lý nhà nước

Cần phải thừa nhận thực tế rằng, sở hữu chéo nổi cộm như hiện nay vì trước đây pháp luật không cấm một NH hoặc một cổ đông sở hữu cổ phần của nhiều NH khác nhau. Do đó, có hiện tượng cổ đông của các NH lập ra công ty con vay tiền của chính NH đó để đầu tư sang NH khác, tạo thành một chuỗi sở hữu chằng chịt. Vì thế, đề án “Cơ cấu lại hệ thống các TCTD giai đoạn 2011 - 2015” sẽ phải vừa xử lý nợ xấu và song hành với xử lý nhiều vấn đề trọng yếu khác trong đó có sở hữu chéo. NHNN cần tăng cường hoạt động thanh tra, giám sát, đánh giá sát hiện trạng tài chính cũng như thực trạng cổ đông NH để làm rõ việc sở hữu chéo NH. Bên cạnh đó, NHNN nên sớm ban hành các quy định pháp luật liên quan đến vấn đề sở hữu chéo để hệ thống NH hoạt động minh bạch, lành mạnh hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Aggelopoulos E., Georgopoulos A. and Siriopoulos C. (2010), “Comparative efficiency analysis of Greek bank branches in the light of the financial crisis”, European Economics and Finance Society (EEFS), 9th Annual Conference, June 3-6, Athens.
- [2] Carl-Johan, L., Tomás, J., Charles, E., Anne-Marie, G., Marc, Q., Leslie T. (1999), “Financial Sector Crisis and Restructuring. Lessons from Asia”, IMF occasional paper, No. 188.

- [3] Stefan, I., Steven, A. S., and Dong H. (2004), “*Issues in the Establishment of Asset Management Companies*”, IMF Policy Discussion Paper, Monetary and Financial Systems Department.
- [4] Thomas M. (2008), “*Managing Turbulent Times, a Malaysian Experience*”, Association of professional bankers, 20th Anniversary Convention - 2008.
- [5] Yue P. (1992), “*Data Envelopment Analysis and Commercial Bank Performance: A Primer with Applications to Missouri Banks*” Federal Reserve Bank of St. Louis Economic Review 74(1): 31-45.
- [6] Trần Thọ Đạt và nhóm nghiên cứu (2014), Đề tài “*Khuôn khổ pháp lý cho tái cơ cấu hệ thống ngân hàng thương mại trong bối cảnh tái cơ cấu nền kinh tế*” , Đại học Kinh tế Quốc dân.
- [7] Website: www.scb.com.vn.
- [8] *FETP tổng hợp từ báo cáo tài chính của các ngân hàng.*

THE STATUS OF CROSS-OWNERSHIP IN COMMERCIAL BANKS VIETNAM

Nguyen Xuan Duong

ABSTRACT

In recent years, the phenomenon of cross-ownership related to the credit system of Vietnam has become a hot topic, attracting the attention of experts and policy makers. Cross-ownership is considered one of the important causes leading to bad debt risk and manipulation of financial operations. Activities of Vietnam's banking system is currently inadequate, the risk of unexpected consequences for the economy - society. Roadmap restructure Vietnam's banking system is being implemented fairly drastic. This article will concentrate addressed and clarified the shortcomings of Vietnam's banking system and proposed some solutions to help solve these shortcomings, paving the way for the Vietnam's restructuring of the banking system effectively.

Keywords: *Cross-ownership, bank restructuring, the risk in the banking system*

NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ THAM GIA VÀO THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG CỦA NGƯỜI CAO TUỔI VIỆT NAM

Nguyễn Thị Hồng Điệp¹, Nguyễn Thị Hương²

TÓM TẮT

Già hóa dân số tạo sức ép nặng nề cho ngân sách nhà nước vì vấn đề an sinh xã hội cho người cao tuổi (NCT). Khuyến khích NCT tham gia lao động là một giải pháp an sinh thu nhập cho người già, giảm gánh nặng cho ngân sách, theo thống kê nguồn thu nhập cho chi tiêu của NCT Việt Nam hiện nay từ việc làm chiếm 29%. Tham gia vào thị trường lao động NCT có thể chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố. Bài viết này, phân tích các yếu tố nhân khẩu học và yếu tố thuộc đặc điểm hộ gia đình của NCT: giới tính, tuổi, trình độ học vấn, tình trạng hôn nhân, sức khỏe tự đánh giá, khu vực (thành thị, nông thôn), nhóm xã hội (hộ nghèo, không nghèo). Đánh giá sự phù hợp về mặt lý thuyết kinh tế với các mức ý nghĩa thống kê. Giúp cho việc đề xuất sự tác động vào các yếu tố nhằm kích thích NCT tham gia làm việc.

Từ khóa: Người cao tuổi, việc làm, Việt Nam

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Theo điều tra dân số giữa kỳ năm 2013 của Tổng cục Thống kê (TCTK, 2013) cho thấy tỷ lệ người cao tuổi Việt Nam (NCT - là những người từ 60 tuổi trở) đã ở mức 10,5% tổng dân số. Chỉ số già hóa (được tính bằng tỷ số giữa dân số cao tuổi với dân số trẻ em) tăng nhanh từ 35,5 năm 2009 lên 43,5 năm 2013. Xu hướng biến động dân số sang giai đoạn dân số “già” (dân số từ 65 tuổi trở lên chiếm 14% tổng dân số) trong điều kiện kinh tế mới chỉ ở mức trung bình thấp đang và sẽ đặt ra nhiều cơ hội và thách thức cho Việt Nam. Điều tra Người cao tuổi Việt Nam (VNAS - Vietnam Aging Survey) năm 2011 cho thấy, nguồn thu nhập cho chi tiêu hàng ngày của NCT từ làm việc chiếm 29%. Tuy nhiên, sự tham gia vào thị trường lao động có sự khác nhau theo một số đặc điểm nhân khẩu học (giới tính, tuổi, trình độ giáo dục, tôn giáo). Từ đó tác giả có một số khuyến nghị tác động đến sự tham gia vào thị trường lao động của NCT, giảm bớt áp lực về ngân sách thực hiện an sinh thu nhập cho NCT.

2. SỐ LIỆU VÀ PHƯƠNG PHÁP

2.1. Số liệu

Sử dụng số liệu điều tra Quốc gia về người cao tuổi (VNAS) năm 2011. Điều tra Quốc gia về người cao tuổi năm 2011 đã khảo sát 4.007 người từ 50 tuổi trở lên tại 12 tỉnh

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

² ThS. Giảng viên khoa Lý luận Chính trị - Luật, Trường Đại học Hồng Đức

thành đại diện cho 6 khu vực sinh thái. Tuy nhiên, trong phạm vi luận văn nghiên cứu viên chỉ thực hiện các phân tích trên 2.789 người cao tuổi (từ 60 tuổi trở lên) tại 12 tỉnh thành, đại diện cho 6 khu vực sinh thái Việt Nam là: Hưng Yên, Nam Định, Hà Nội, Thái Nguyên, Thừa Thiên Huế, Quảng Nam, Thanh Hóa, Đắk Lắk, Đồng Nai, TP. Hồ Chí Minh, Sóc Trăng và Tiền Giang. Thời gian thực hiện điều tra từ tháng 5 năm 2011 đến tháng 12 năm 2012. Trong số những người lớn tuổi, có 1.683 là nữ và 1.106 là nam giới; 2.050 người sống ở các khu vực nông thôn và 739 người sống tại các khu vực đô thị.

VNAS cung cấp thông tin chi tiết về cá nhân (ví dụ độ tuổi, giới tính, tình trạng hôn nhân, nghề nghiệp, v.v...), cuộc sống gia đình (sống sắp xếp, các mối quan hệ gia đình, chăm sóc và được chăm sóc, v.v...), cộng đồng và các mối quan hệ xã hội (sự tham gia vào các hoạt động cộng đồng, tiếp cận với các nguồn thông tin chính sách). Những mẫu thông tin đã được chuẩn hóa trong gia đình và sức khỏe các khảo sát lớn của Tổ chức Y tế Thế giới (WHO). Liên quan đến tình trạng làm việc, VNAS có câu hỏi cụ thể về quá khứ những người lớn tuổi và các tác phẩm hiện nay.

2.2. Phương pháp

Sử dụng mô hình hồi quy propit để đánh giá xác suất tham gia vào thị trường lao động của người cao tuổi.

Biến phụ thuộc là sự tham gia vào thị trường lao động của NCT: = 1 nếu NCT tham gia vào lực lượng lao động; = 0 nếu NCT không tham gia lực lượng lao động.

Biến độc lập là các biến:

Tuổi: Những người trên 60 tuổi

Giới tính: = 1 nếu là nam; = 0 nếu là nữ

Trình độ học vấn: = 1 nếu từ trung học cơ sở trở xuống; = 0 nếu trên trung học cơ sở

Tình trạng hôn nhân: = 1 nếu đã kết hôn; = 2 nếu góa bụa; = 0 nếu đã ly dị, ly thân, chưa kết hôn lần nào.

Tình trạng sức khỏe tự đánh giá: = 1 nếu tốt; = 2 bình thường; = 0 yếu

Khu vực: = 1 nếu ở nông thôn; = 0 nếu nông thôn

Nhóm xã hội: = 1 nghèo đói; = 0 không phải nghèo

Kế thừa mô hình việc làm của Giang và cộng sự (2009), thiết lập mô hình xác suất tham gia vào thị trường lao động của NCT được ước lượng với mô hình sau:

$$P_{(P_i = 1)} = \beta_i X_i + e_i$$

X_i đại diện cho các nhân khẩu học và đặc điểm gia đình NCT, β_i các tham số tương ứng với các biến độc lập phản ánh mối quan hệ giữa các biến độc lập với biến phụ thuộc, e_i là sai số ngẫu nhiên.

3. KẾT QUẢ VÀ BÀN LUẬN

3.1. Đặc điểm của người cao tuổi

Theo Điều 2, Luật Người cao tuổi năm 2009 thì NCT là công dân Việt Nam từ đủ 60 tuổi trở lên. Đặc điểm người cao tuổi Việt Nam đã được đề cập trong nhiều nghiên cứu và được

tóm lược như sau:

Về giáo dục và đào tạo: Tỷ lệ NCT biết đọc và viết tăng lên theo thời gian, đặc biệt tỷ lệ NCT có trình độ giáo dục từ cấp II trở lên được đào tạo nghề tăng lên. Bên cạnh đó, tỷ lệ NCT biết đọc và biết viết dễ dàng khoảng 64%, người cao tuổi là nữ, người sống ở nông thôn và người dân tộc thiểu số có tỷ lệ biết đọc, biết viết thấp hơn so với nam giới, người sống ở khu vực thành thị và người Kinh, đặc biệt ở nông thôn có tới 23,1% người cao tuổi không đi học, 35,7% chưa học hết tiểu học (VNAS 2011).

Về tình trạng hôn nhân: Số liệu từ VNAS 2011 cho thấy, phần lớn NCT đã kết hôn (gần 60%), tiếp đến là góa vợ/chồng (khoảng 37%), trong khi tình trạng hôn nhân khác (như ly thân, ly dị, chưa kết hôn bao giờ) chiếm một tỷ lệ rất nhỏ. Đáng chú ý là tuổi càng cao thì tỷ lệ góa vợ/chồng càng cao và phụ nữ cao tuổi có tỷ lệ góa chồng cao hơn so với nam góa vợ rất nhiều: ví dụ, ở độ tuổi từ 70-79, tỷ lệ nam giới góa vợ là 15,73% trong khi tỷ lệ phụ nữ góa chồng là 57,94%; tương ứng cho độ tuổi từ 80 trở lên là 36,02% và 81,93%.

Về sắp xếp cuộc sống gia đình: UNFPA (2011) cho thấy, tỷ lệ NCT sống với con cái vẫn cao nhưng có xu hướng giảm từ gần 80% vào đầu những năm 1990 xuống còn gần 60% vào năm 2010. Đặc biệt, tỷ lệ NCT sống cô đơn có xu hướng tăng (từ 3,47% vào năm 1993 lên 7,1% năm 2010); tỷ lệ hộ gia đình chỉ có hai vợ chồng NCT tăng lên hơn hai lần (từ 9,5% vào năm 1993 lên gần 25% vào năm 2010) và tỷ lệ hộ gia đình “khuyết thế hệ” (chỉ có ông bà cao tuổi sống với cháu là trẻ em) dù chưa cao nhưng cũng đã tăng lên hai lần (từ 0,68% vào năm 1993 lên gần 1,6% vào năm 2010).

Tình trạng nghèo của NCT: Tỷ lệ nghèo đói ngày càng gia tăng cùng với già hóa dân số đã dẫn đến giảm thu nhập và giảm khả năng tạo thu nhập và điều này có thể là do sự suy giảm về sức khỏe, không đảm bảo quy định trên giới hạn tuổi để làm việc và hành động kỳ thị của nhà tuyển dụng. Việc tăng dân số ở nhóm những người già nhất có nghĩa là sẽ kéo dài thời gian an sinh xã hội và phúc lợi xã hội cũng như nhu cầu ngày càng tăng cho việc chăm sóc sức khỏe lâu dài ở NCT. Phụ nữ cao tuổi thường dễ tổn thương với nghèo đói so với nam giới cao tuổi. Tỷ lệ dân số cao tuổi là nữ nhiều hơn sẽ góp phần tăng tính dễ tổn thương của nhóm dân số này. Tỷ lệ nghèo tăng theo độ tuổi và cao hơn ở phụ nữ. Giang và cộng sự (2013) cũng cho kết luận tương tự về NCT Việt Nam ở cả ba chuẩn nghèo ((i) 50% chuẩn nghèo, trong đó tập trung vào nghèo đói cùng cực, (ii) chuẩn nghèo chính thức, (iii) 125% chuẩn nghèo, xem xét những người ở trên chuẩn nghèo chính thức nhưng vẫn dễ bị nghèo).

3.2. Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động của người cao tuổi theo đặc điểm nhân khẩu học

Với số liệu VNAS (2011), sử dụng phần mềm STATA12 xử lý số liệu có kết quả bảng sau:

Bảng 1. Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động của người cao tuổi theo đặc điểm nhân khẩu học

Đặc điểm	Nam (%)	Nữ (%)	Chênh lệch (%)
Nhóm tuổi			
60 - 69	65.97	54.27	11.7 ^{1**}
70 - 79	35.06	28.15	6.91 ^{***}
Trên 80	9.48	11.2	1.72 ^{***}
Trình độ học vấn			
- Từ trung học cơ sở trở xuống	45.93	38.04	7.89 [*]
- Trên trung học cơ sở	39.83	21.86	17.97 [*]
Tình trạng hôn nhân			
- Đã kết hôn	47.84	40.88	6.96 [*]
- Góa bụa	14.7	26.02	11.32 [*]
- Đã ly dị, ly thân, chưa kết hôn lần nào	12.07	58.74	46.67 [*]
Tình trạng sức khỏe tự đánh giá			
- Tốt	6.5	3.6	2.9 [*]
- Bình thường	34.3	28.4	5.9 [*]
- Yếu	59.2	67.9	8.7 [*]
Khu vực			
- Nông thôn	30.95	24.16	6.79
- Thành thị	50.41	42.29	8.12
Nhóm xã hội			
- Nghèo	34.58	47.6	13,02 [*]
- Không nghèo	45.89	34.21	11.68 [*]

Nguồn: sử dụng số liệu VNAS 2011.

Với tổng mẫu nghiên cứu 2.789 NCT, bảng trên cho thấy, nam giới ở độ tuổi 60 - 69 tham gia thị trường lao động chiếm 65,97% của tổng số nam tuổi 60 - 69, trong khi nữ chỉ chiếm 54,27%, với mức ý nghĩa thống kê 10%, tỷ lệ nữ tham gia lao động thấp hơn so với nam 11,7%. Ở nhóm tuổi 70 - 79, tỷ lệ tham gia vào thị trường lao động của cả nam và nữ đều giảm hơn so với nhóm tuổi trẻ hơn, tỷ lệ NCT nữ tham gia thấp hơn nam 6,91%. Ở nhóm tuổi cao nhất tỷ lệ tham gia làm việc của cả nam và nữ đều thấp hơn nhiều so với các nhóm tuổi khác, nam chiếm 9,48%, nữ chiếm 11,2%, tuy nhiên, tỷ lệ của nữ lại cao hơn nam 1,72%. Ở nhóm tuổi càng cao tỷ lệ tham gia vào thị trường lao động của NCT càng giảm điều này có thể giải thích đơn giản là do sự suy giảm về sức khỏe.

Mức ý nghĩa thống kê 1%, kết quả cho thấy tỷ lệ tham gia vào thị trường lao động của cả nam và nữ ở trình độ học vấn từ trung học cơ sở trở xuống cao (nam: 45,93%; nữ: 38,04%). Tỷ

*, **, *** Thể hiện ý nghĩa thống kê của hệ số $\beta \leq 1\%, 5\%, 10\%$

lệ NCT có trình độ học vấn cao hơn (trên THCS) tham gia làm việc thấp hơn và nam cao hơn nhiều so với nữ (nam: 39,83%; nữ: 21,86 %), sự chênh lệch là 17,97%.

Theo tình trạng hôn nhân, cũng với mức ý nghĩa thống kê 1%, tỷ lệ tham gia vào thị trường lao động của NCT đã kết hôn của cả nam và nữ đều cao (nam: 47,84%; nữ: 40,88%), tỷ lệ nam vẫn cao hơn nữ (6,96%). Khác với nhóm đã kết hôn, nhóm NCT đã góa bụa, li dị, ly thân hoặc chưa từng kết hôn, tỷ lệ nữ tham gia và thị trường lao động cao hơn nhiều so với nam giới, sự chênh lệch tương ứng cho hai nhóm đối tượng (11,32% và 46,67%), sở dĩ có sự chênh lệch lớn như vậy có thể do những người nữ nhóm này không nhận được sự hỗ trợ từ đối tượng khác là chồng hoặc con.

Về tình trạng sức khỏe tự đánh giá, đối với những NCT đi làm báo cáo có sức khỏe tốt chiếm tỷ lệ không cao (nam: 6,5%; nữ: 3,6%). Với mức ý nghĩa thống kê 1%, tỷ lệ tham gia lao động của nam cao tuổi có sức khỏe tốt hơn nữ 2,9%. Nhóm NCT có sức khỏe bình thường, nam tham gia lao động chiếm 34,3%; nữ chiếm 28,4% so với nhóm của họ. Nhóm có sức khỏe yếu, tỷ lệ tham gia vào thị trường lao động lại cao hơn nam và nhóm này chiếm tỷ lệ cao: nam chiếm 59,2% so với tổng nam giới cao tuổi; nữ chiếm 67,9% so với tổng NCT là nữ. Có sự chênh lệch tỷ lệ nữ cao hơn nam, điều này là do nhóm NCT tham gia vào thị trường lao động được hỏi là nghèo và cận nghèo, nhóm này thường bị hạn chế về việc chăm sóc sức khỏe, đặc biệt nữ giới.

Sự chênh lệch tỷ lệ nam giới cao tuổi và nữ giới cao tuổi tham gia vào thị trường lao động cả nông thôn và thành thị đều không đáng kể về mặt thống kê. Cụ thể khu vực nông thôn tỷ lệ chênh lệch (6,79%) và thành thị (8,17%).

Xem xét sự tham gia vào thị trường lao động của NCT theo đặc điểm hộ gia đình nghèo hay không nghèo cho thấy: nam giới thuộc nhóm hộ gia đình không nghèo tham gia cao hơn (45,89%) trong khi đó thuộc hộ nghèo chiếm 34,58%. Điều đó khẳng định, làm việc đem lại nguồn thu nhập chính cho hộ gia đình ở khu vực thành thị. Ngược lại đối với nhóm NCT nữ: NCT thuộc hộ nghèo tham gia thị trường lao động nhiều hơn, chiếm 47,6% và hộ không nghèo chiếm 34,21%. Đây có thể được lý giải phụ nữ tham gia vào làm việc với những công việc có thu nhập thấp hoặc phi thu nhập, nên không có đóng góp đáng kể cho thu nhập của hộ gia đình. Sự khác nhau giữa hai giới tính được ước lượng với mức ý nghĩa thống kê 1%.

4. KẾT LUẬN

Già hóa dân số và giải quyết các vấn đề do già hóa dân số đang là vấn đề cấp thiết hiện nay đối với các nước trên thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng. Dân số già tạo áp lực tài chính đối với ngân sách nhà nước để thực hiện an sinh xã hội cho người già. Để giảm bớt gánh nặng, tham gia vào thị trường lao động nhằm an sinh thu nhập tuổi già là một giải pháp thiết thực, làm việc được coi là nguồn thu nhập chính của NCT. Từ kết quả nghiên cứu cho thấy, các yếu tố nhân khẩu học có ảnh hưởng đến quyết định tham gia làm việc của NCT: giới tính, tuổi, trình độ học vấn, tình trạng hôn nhân, sức khỏe tự thân và yếu tố thuộc về đặc điểm hộ gia đình được mô tả đó là thuộc khu vực nông thôn hay thành

thị, thuộc hộ nghèo hay không nghèo. Tất cả cho những kết luận phù hợp về mặt lý thuyết kinh tế. Từ đó cần có những giải pháp phù hợp tác động vào từng đối tượng theo từng tiêu chí để kích thích NCT tham gia vào thị trường lao động.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Adriaan Kalwij and Frederic Vermeulen, (2005), “*Labour force participation of the elderly in Europe: The importance of Being Healthy*”, IZA DP No.1887.
- [2] Alexander Samorodov, (1999), “*Ageing and labour markets for older workers*”. Employment and training papers,33.
- [3] Bui, T. C., S. A. Truong, D. Goodkind, J. Knodel, and J. Friedman, (1999), “*Vietnamese Older people amidst Transformations of Social Welfare Policy.*” Population Studies Center (PSC) Research Report No. 99-436. Ann Arbor, MI: University of Michigan.
- [4] Bhorat Haroon, (2003), “*Estimates of Poverty Alleviation in South Africa, with an Application to a Universal Income Grant*”. Working Paper 03/75, Development Policy Research Unit, School of Economics, University of Cape Town.
- [5] Cem Mete and T.Paul Schultz, (June 2002), “*Health and labor force participation of the elderly in Taiwan*”, Center discussion paper No.846.
- [6] Clark, R. L. and Anker, R, (1993), “*Cross-National Analysis of Labor Force Participation of Older Men and Women*”, *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 41, No. 3, (Apr., 1993), pp. 489-512.
- [7] Chandra Pasma and Jim Mulvale, (2008), “*Income security for all Canadians: understanding guaranteed income*”, Basic income studies, Vol. 3(1), April 2008.
- [8] David N.F. Bell and Alasdair C. Rutherford, (2013), “*Older workers and working time*”, *The Journal of Economics of Ageing* 1-2(2013): 18-24.
- [9] Evans, M., I. Gough, S. Harkness, A. McKay, T. H. Dao, and L. T. N. Do, (2007), “*The Relationship between Old Age and Poverty in Viet Nam*”. United Nations Development Program (UNDP) Vietnam Policy Dialogue Paper 2007-08. Hanoi, Vietnam: UNDP Vietnam.
- [10] Estelle James, (1992), “*Income security for old age*”, Country Economics Department, the World Bank, September 1992 WPS 977.
- [11] Friedman, J., D. Goodkind, T. C. Bui, and S. A. Truong, (2001), “*Work and Retirement among the Older people in Vietnam*”. *Research on Aging*, 23(2): 209-232.
- [12] Giang Thanh Long and Wade D. Pfau, (2008), “*Ageing, poverty, and the role of a social pension in Vietnam*”, GRIPS policy information Center. Discussion paper: 07 - 10.
- [13] Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam (VWU), Viện Nghiên cứu Y xã hội học (ISMS) và Công ty Nghiên cứu và Tư vấn Đông Dương (IRC): “*Kết quả điều tra Quốc gia về Người cao tuổi Việt Nam*”, tổ chức ngày 04/5/2012.

- [14] Lam, D., Leibbrandt, M., and Ranchhod, V, (2005), “*Labor Force Withdrawal of the Elderly in South Africa*”. Paper prepared for International Conference of International Union for the Scientific Study of Population in 2005.
- [15] Manjo K.Pandey, (2009), “*Labor force participation among Indian elderly does health matter?*”. ASARC working paper 2009/11.
- [16] UNFPA, (2011), “*Già hóa dân số ở Việt Nam: Thực trạng, dự báo và các vấn đề chính sách*”. Hà Nội: UNFPA.
- [17] UNFPA, (2010), “*Assuring income security in old age: views of the Mongolian elderly*”. Mongolia. UNFPA.

FACTORS AFFECT TO PARTICIPATION IN THE LABOUR MARKET OF ELDERLY IN VIETNAM

Nguyen Thi Hong Diep, Nguyen Thi Huong

ABSTRACT

Aging population heavy pressure for the Stage budget which social security issues for the elderly (NCT). Encouraging the elderly take part in work is a income security solution for the elder, reduce burden for the budge, according to income statistics for spending of the elder Vietnam from salaries and wages of the elderly accounts for only 29 percent of their total income. When the elderly take part in the labour market, they could affected by various factors. This paper analyzes demographic and family-specific factors such as gender, age, education level, marital status, health, residence (city or countryside), social class (poor or rich) affect the elderly. It also assesses the appropriateness economic theories based on different economic levels. Finally, it provides suggestions on how those factors can be manipulated in order to stimulate the elderly's participation in the labor market.

Keywords: *Elderly, employment, Vietnam*

ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG ĐÀO TẠO ĐẠI HỌC TẠI TRƯỜNG ĐẠI HỌC HỒNG ĐỨC - TỪ GÓC NHÌN CỦA CỤU SINH VIÊN

Phạm Thị Thanh Giang¹, Nguyễn Thị Huyền²

TÓM TẮT

Bài viết áp dụng phương pháp định lượng đánh giá chất lượng đào tạo đại học tại Trường Đại học Hồng Đức, tỉnh Thanh Hóa. Kết quả nghiên cứu được tổng hợp chủ yếu từ số liệu điều tra 400 cựu sinh viên, thông qua các phương pháp phân tích như thống kê mô tả, phân tích nhân tố khám phá (EFA) và hồi quy đa biến. Chất lượng đào tạo của nhà trường được đánh giá ở mức khá (3,57/5 điểm); đồng thời cả 4 nhân tố được xác định trong mô hình hồi quy đều ảnh hưởng tích cực đến chất lượng đào tạo đại học của trường. Ngoài ra, kỹ năng chuyên môn, khả năng thích ứng, kỹ năng nghiên cứu khoa học và phẩm chất đạo đức của sinh viên sau khi ra trường cũng tác động có ý nghĩa thống kê đến chất lượng đào tạo đại học của Trường Đại học Hồng Đức.

Từ khóa: *Chất lượng đào tạo đại học, sinh viên, phương pháp thống kê*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

“Đào tạo là hoạt động có mục đích, có tổ chức nhằm hình thành và phát triển có hệ thống các tri thức, kỹ năng, kỹ xảo, thái độ để hoàn thiện nhân cách cho mỗi cá nhân, tạo điều kiện cho họ có thể vào đời hành nghề một cách có hiệu quả và năng suất” (Nguyễn Minh Đường, 2007). Trong những năm vừa qua, tại Việt Nam, đào tạo đại học đã bộc lộ nhiều hạn chế, chất lượng đào tạo đại học nhìn chung chưa cao. Các sản phẩm đào tạo tại các trường đại học chưa theo kịp đòi hỏi của sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Việc nâng cao chất lượng đào tạo đại học là điều hết sức cần thiết cho sự tăng trưởng và phát triển kinh tế quốc gia.

Khái niệm “chất lượng giáo dục đại học” được nhiều nhà nghiên cứu đưa ra nhưng không có một khái niệm hoàn chỉnh và thống nhất do cách tiếp cận vấn đề khác nhau. Tuy nhiên, theo Green & Harvey (1993) thì định nghĩa về chất lượng giáo dục đại học được xét trên năm khía cạnh: sự vượt trội (hay sự xuất sắc); sự hoàn hảo (kết quả hoàn thiện, không sai sót); sự phù hợp với mục tiêu (đáp ứng nhu cầu của khách hàng); sự đánh giá về đồng tiền (trên khía cạnh đánh giá về đầu tư); sự chuyển đổi (sự chuyển đổi từ trạng thái này sang trạng thái khác). Hiện nay, trên thế giới có sáu quan điểm về chất lượng giáo dục: (1) Chất lượng được đánh giá bằng “Đầu vào”; (2) Chất lượng được đánh giá bằng đầu ra; (3) Chất lượng được đánh giá bằng “Giá trị gia tăng”; (4) Chất lượng được đánh giá bằng “Giá trị học thuật”; (5) Chất lượng được đánh giá bằng “Văn hóa tổ chức riêng”; (6) Chất lượng được đánh giá bằng kiểm toán.

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

² CN. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

Theo Quyết định số 65/2007/QĐ-BGDĐT của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo, chất lượng giáo dục trường đại học có 10 tiêu chuẩn: - Sứ mạng và mục tiêu của trường đại học; - Tổ chức và quản lý; - Chương trình đào tạo; - Hoạt động đào tạo; - Đội ngũ cán bộ quản lý, giảng viên và nhân viên; - Người học; - Nghiên cứu khoa học, ứng dụng, phát triển và chuyển giao công nghệ; - Hoạt động hợp tác quốc tế; - Thư viện trang thiết bị học tập và cơ sở vật chất khác; - Tài chính và quản lý tài chính. Là một trường đại học công lập địa phương nhưng trong lộ trình thực hiện chiến lược phát triển giáo dục Việt Nam, Trường Đại học Hồng Đức đã đề ra sứ mạng của mình là “Trường Đại học Hồng Đức là địa chỉ tin cậy, có uy tín về đào tạo, nghiên cứu khoa học và chuyển giao công nghệ ở một số chuyên ngành thuộc lĩnh vực khoa học tự nhiên, khoa học xã hội, khoa học giáo dục, kỹ thuật công nghệ, nông - lâm - ngư nghiệp, quản lý kinh tế đạt ngang tầm với các trường đại học lớn, có uy tín trong nước”.

Xuất phát từ lý do trên, nhóm tác giả tiến hành nghiên cứu “*Đánh giá chất lượng đào tạo đại học tại Trường Đại học Hồng Đức - từ góc nhìn của cựu sinh viên*”. Mục tiêu của bài viết là áp dụng phương pháp định lượng để đánh giá chất lượng đào tạo đại học tại Trường Đại học Hồng Đức, xác định các nhân tố tác động đến chất lượng đào tạo đại học của trường; từ đó nhà trường sẽ có được những chính sách hợp lý tập trung vào nhân tố quan trọng để đạt được mục tiêu sứ mạng của mình.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Phương pháp thu thập số liệu

Kết quả nghiên cứu được tổng hợp từ số liệu điều tra trong tháng 6 và tháng 7 năm 2015 đối tượng điều tra là những sinh viên đã tốt nghiệp tại Trường Đại học Hồng Đức. Nội dung điều tra tập trung vào 2 phần: những thông tin chung về sinh viên và cảm nhận của sinh viên về chất lượng đào tạo đại học của Trường ĐHHĐ. Thanh đo Likert 5 được sử dụng để đo lường nhận định của sinh viên về chất lượng đào tạo đại học của Trường ĐHHĐ, trong đó quy ước 1 là hoàn toàn không đồng ý, đến 5 là hoàn toàn đồng ý. Phiếu điều tra được gửi tới 420 sinh viên, bao gồm những sinh viên đã đi làm và chưa đi làm thuộc các ngành học khác nhau của Trường Đại học Hồng Đức và kết quả thu về được 400 phiếu trả lời với các thông tin đảm bảo phục vụ cho nghiên cứu.

Bên cạnh những số liệu sơ cấp, một số thông tin thứ cấp cũng được thu thập từ các báo cáo tổng kết của nhà trường hàng năm, các báo cáo tổng hợp của các phòng tổ chức cán bộ, phòng quản lý đào tạo, phòng vật tư thiết bị, phòng học của nhà trường.

Bảng 1. Các thông tin cơ bản về nội dung điều tra

Các nhân tố	Nội dung phản ánh (tóm tắt)	Biến số
Chương trình đào tạo	- Sinh viên nắm rõ mục tiêu chương trình đào tạo của ngành học - Tỷ lệ phân bổ giữa lý thuyết và thảo luận, thực hành phù hợp với ngành học	CTDT1 CTDT2

	<ul style="list-style-type: none"> - Chương trình đào tạo cân đối giữa việc học trên lớp và tự học - Cấu trúc chương trình đào tạo linh hoạt - Nội dung chương trình phù hợp với mục tiêu đào tạo của ngành học 	<p>CTDT3</p> <p>CTDT4</p> <p>CTDT5</p>
Đội ngũ giảng viên	<ul style="list-style-type: none"> - Giảng viên có trình độ chuyên môn cao - Phương pháp giảng dạy của giảng viên rất hiệu quả - Giảng viên lên lớp có phong cách, thái độ đúng mực - Luôn có sự giao lưu giữa giảng viên và sinh viên trong mỗi giờ học - Giảng viên luôn giải đáp các thắc mắc của sinh viên ngoài giờ lên lớp - Giảng viên luôn lên lớp đúng giờ - Đánh giá kết quả học tập đối với sinh viên là công bằng và chính xác - Giới thiệu đầy đủ các tài liệu phục vụ cho môn học 	<p>DNGV1</p> <p>DNGV2</p> <p>DNGV3</p> <p>DNGV4</p> <p>DNGV5</p> <p>DNGV6</p> <p>DNGV7</p> <p>DNGV8</p>
Công tác tổ chức đào tạo	<ul style="list-style-type: none"> - Sinh viên được cung cấp đầy đủ về quy chế đào tạo - Quy trình đăng ký môn học qua mạng nhanh, thuận tiện - Kế hoạch giảng dạy, thời gian biểu được thông báo kịp thời, đầy đủ - Sắp xếp lớp học phù hợp với số lượng sinh viên - Lịch học được bố trí hợp lý, thuận lợi cho sinh viên - Đề thi bám sát với nội dung và mục tiêu của từng môn học - Công tác tổ chức thi cử nghiêm túc, chặt chẽ 	<p>CTTCDT1</p> <p>CTTCDT2</p> <p>CTTCDT3</p> <p>CTTCDT4</p> <p>CTTCDT5</p> <p>CTTCDT6</p> <p>CTTCDT7</p>
Cơ sở vật chất	<ul style="list-style-type: none"> - Không gian phòng học rộng rãi, sạch sẽ thoáng mát, đầy đủ ánh sáng - Trang thiết bị phòng học đầy đủ và đảm bảo chất lượng - Phòng thí nghiệm, thực hành có đầy đủ các dụng cụ cần thiết cho nhu cầu thực hành - Phòng thí nghiệm, thực hành hoạt động có hiệu quả - Tài liệu học tập cung cấp đầy đủ, phù hợp với nội dung môn học - Không gian thư viện rộng rãi thoáng mát, sạch sẽ, yên tĩnh - Thư viện có nhiều tài liệu tham khảo - Tra cứu tài liệu thông qua thư viện điện tử tiện lợi, nhanh chóng 	<p>CSVC1</p> <p>CSVC2</p> <p>CSVC3</p> <p>CSVC4</p> <p>CSVC5</p> <p>CSVC6</p> <p>CSVC7</p> <p>CSVC8</p>

2.2. Phương pháp phân tích số liệu

2.2.1. Phương pháp thống kê mô tả

Các số liệu sau khi thu thập được tổng hợp, phân tổ theo các tiêu thức khác nhau thể hiện qua các bảng phân tích thống kê thông qua các số tuyệt đối, số tương đối và số bình quân.

2.2.2. Kiểm định độ tin cậy thang đo

Chất lượng đào tạo do tác động của 4 nhân tố với 28 biến quan sát và độ tin cậy cả thang đo phụ thuộc vào độ tin cậy của từng biến được đo lường. Hệ số Cronbach's Alpha sẽ được chạy riêng cho từng nhân tố độc lập, đồng thời sẽ loại bỏ đi được những biến không phù hợp vì không đảm bảo độ tin cậy. Bên cạnh đó, các biến trong cùng một nhân tố

cũng được đo lường về hệ số tương quan biến tổng, giá trị này cho biết mức độ đóng góp của mỗi biến trong từng nhân tố.

Mỗi nhân tố trong nghiên cứu khi được thực hiện kiểm định phải đạt chỉ số Cronbach's Alpha từ 0,6 trở lên mới được xem là chấp nhận được. Nếu chỉ số này đạt từ 0,7 đến 0,8 thì sử dụng được, còn nếu chỉ số này trong khoảng từ 0,8 đến 1 thì độ tin cậy là tốt (Hair, 1998). Hệ số tương quan biến tổng của từng biến phải đạt mức từ 0,3 trở lên mới có thể được đưa vào phân tích tiếp (Nunnally&Bernstein, 1994), các biến có hệ số thấp hơn 0,3 sẽ được coi là biến rác và bị loại bỏ trước khi đưa vào phân tích. Trong nghiên cứu này, hệ số Cronbach's Alpha đều trên 0,8.

2.2.3. Phân tích nhân tố khám phá

Sau khi sử dụng kiểm định Cronbach's Alpha để đánh giá độ tin cậy của thang đo, phương pháp phân tích nhân tố khám phá (EFA) được sử dụng nhằm mục đích đánh giá 2 loại giá trị quan trọng của thang đo là giá trị hội tụ và giá trị phân biệt. Nhiều nghiên cứu đã sử dụng phương pháp vòng trục tọa độ (phương pháp Varimax). Như vậy, EFA chỉ thực sự sử dụng khi thỏa mãn các điều kiện: (1) Hệ số KMO nằm trong khoảng từ 0,5 đến 1; (2) Hệ số Eigenvalue phải ít nhất lớn hơn hoặc bằng 1; (3) Phần trăm phương sai toàn bộ > 50%; (4) Hệ số tải nhân tố (là chỉ tiêu đảm bảo mức ý nghĩa thiết thực của EFA), Fact, Factor loading $\geq 0,5$ được xem là có ý nghĩa thực tiễn.

2.2.4. Hồi quy đa biến

Các nhân tố được hình thành từ EFA tiếp tục được phân tích trong phương trình hồi quy tuyến tính: $\hat{Y} = \beta_0 + \beta_1 F_1 + \beta_2 F_2 + \dots + \beta_n F_n + u_i$. Trong đó, Y là biến phụ thuộc (chất lượng đào tạo đại học), còn F_i ($i = \overline{1, n}$) là các biến độc lập được xác định dựa trên kết quả từ EFA, β_i ($i = \overline{1, n}$) là các giá trị ước lượng, u_i là sai số ngẫu nhiên.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

3.1. Kiểm định sự tin cậy của các thang đo nghiên cứu và phân tích nhân tố khám phá

3.1.1. Kiểm định sự tin cậy của các thang đo

Kết quả kiểm định sự tin cậy của thang đo cho thấy các hệ số Cronbach's Alpha đều có trị số từ 0,843 đến 0,896 và hệ số tương quan biến tổng thể đều từ 0,5 trở lên ($> 0,3$). Do vậy các nhân tố đưa vào phân tích đều đạt độ tin cậy.

3.1.2. Phân tích nhân tố khám phá

Biến phụ thuộc (chất lượng đào tạo đại học) qua EFA cho thấy, KMO là $0,953 > 0,5$ và kết quả kiểm định Barlett's là 6650,236 với mức ý nghĩa Sig = $0,000 < 0,05$, điều này chứng tỏ dữ liệu dùng để phân tích nhân tố là hoàn toàn thích hợp (bác bỏ giả thiết H_0 : các biến quan sát không có tương quan với nhau trong tổng thể).

Với các biến độc lập, sau lần chạy thứ nhất, biến CSVC4 đã được loại bỏ; đồng thời sau 8 lần chạy thì các biến quan sát CSVC7, CTTCDT1, CTTCDT3, DNGV5, DNGV6, DNGV8 lần lượt loại bỏ vì hệ số tải nhân tố Factor loading đều nhỏ hơn 0,5.

Bảng 2. Bảng phân tích nhân tố về chất lượng đào tạo

Các biến	Các nhân tố hội tụ			
	F1	F2	F3	F4
CSVC1	.805			
CSVC6	.780			
CSVC8	.777			
CSVC3	.677			
CSVC5	.637			
CSVC2	.568			
CTDT4		.760		
CTDT2		.757		
CTDT1		.629		
CTDT3		.585		
CTDT5		.557		
CTTCDT6			.749	
CTTCDT5			.675	
CTTCDT7			.630	
CTTCDT4			.576	
CTTCDT2			.572	
DNGV2				.810
DNGV3				.724
DNGV4				.611
DNGV1				.529
DNGV7				.508
Giá trị Eigenvalue	9.764	1.687	1.226	1.019
Mức độ giải thích của các nhân tố (%)	46.497	8.034	5.837	4.851
Lũy kế (%)	46.497	54.531	60.368	65.219

(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra năm 2015)

3.2. Đánh giá sự tác động của các nhân tố đến chất lượng đào tạo đại học tại Trường ĐHHĐ

3.2.1. Đánh giá chung về Chất lượng đào tạo đại học

Sinh viên sau khi ra trường đa số có phẩm chất đạo đức tốt (tỷ lệ đồng ý và hoàn toàn đồng ý chiếm 65%) với điểm bình quân cao nhất là 3,83 điểm. Tuy nhiên, khả năng

nghiên cứu khoa học của sinh viên sau khi ra trường không được đánh giá cao khi tỷ lệ này chỉ đạt mức điểm bình quân 3,34 điểm, là mức điểm thấp nhất khi so với các kỹ năng khác về chuyên môn và khả năng thích ứng với thị trường lao động (tỷ lệ đồng ý và hoàn toàn đồng ý là 39,25%). Điều này cho thấy, chất lượng sinh viên sau khi tốt nghiệp chưa cao. Nhà trường cần tích cực hơn nữa trong việc nâng cao các kỹ năng mềm giúp sinh viên sau khi tốt nghiệp có khả năng thích ứng hơn với thị trường lao động cũng như tăng cơ hội tìm được việc làm sau khi ra trường.

3.2.2 Chất lượng đội ngũ giảng viên

Mức điểm trung bình được đánh giá cho phương pháp giảng dạy và phong cách, thái độ của giảng viên khi lên lớp đạt được số điểm cao hơn so với các tiêu chí giảng viên có trình độ, chuyên môn cao hay sự đúng giờ khi lên lớp... Việc giới thiệu các tài liệu phục vụ cho môn học của giảng viên không nhận được sự đánh giá cao. Điều này một phần cũng do hạn chế về tuổi đời cũng như tuổi nghề của giảng viên (181 giảng viên chiếm 33,83% có độ tuổi dưới 30 tuổi và 229 giảng viên chiếm 42,8% có độ tuổi từ 30-40 tuổi). Trẻ hóa đội ngũ giảng dạy một mặt tạo được sự năng động, linh hoạt mới mẻ trong giảng dạy và giao lưu với sinh viên nhưng mặt khác lại bị hạn chế về chuyên môn cũng như kinh nghiệm trong giảng dạy. Giảng viên là trung tâm truyền đạt tri thức và giáo dục nhân cách cho sinh viên; do vậy nhằm nâng cao chất lượng đội ngũ giảng viên, nhà trường cần có quy chế ưu tiên, ưu đãi đối với sinh viên tốt nghiệp bằng khá và giỏi từ các trường đại học chuyên ngành về kinh tế, kỹ thuật ở trong và ngoài nước hoặc những người có trình độ chuyên môn cao từ các đơn vị có nguyện vọng làm công tác giảng dạy. Bên cạnh đó, nhà trường cũng cần quan tâm hơn nữa đến điều kiện học tập và giảng dạy của giảng viên. Nhà trường sẽ là cầu nối giữa các cơ quan thực tế và giảng viên để giảng viên có cơ hội thâm nhập thực tế; luôn động viên giảng viên tự học tập bồi dưỡng nâng cao trình độ; khuyến khích giảng viên đổi mới phương pháp dạy học theo hướng phát huy tính tích cực hoạt động học tập và nghiên cứu của sinh viên.

3.2.3. Về chương trình đào tạo

Trường ĐHHĐ là một trường đại học công lập đào tạo đa ngành nghề, theo hệ thống tín chỉ từ năm 2008; vì vậy hệ thống chương trình đào tạo tương đối rộng và lớn. Kết quả khảo sát về chương trình đào tạo cho thấy, việc sinh viên nắm rõ mục tiêu đào tạo; có sự cân đối giữa việc học trên lớp và tự học nhận được điểm đánh giá trung bình trên 3,6. Như vậy có thể nói, chương trình đào tạo của trường tương đối phù hợp. Mặc dù tỷ lệ đồng ý và hoàn toàn đồng ý về sự linh hoạt của chương trình chưa cao (đạt 46,6% với điểm trung bình là 3,48) và mức độ tương quan giữa lý thuyết và thực hành của các chương trình đào tạo chưa thực sự hợp lý (đạt 42,8% với điểm trung bình là 3,37). Điều này nhấn mạnh rằng, cần điều chỉnh bổ sung chương trình đào tạo theo hướng tăng các hoạt động thực hành, thực tế trong quá trình học tập của sinh viên. Chất lượng chương trình phải được nâng cao để phù hợp với yêu cầu người học, đáp ứng được thị trường lao động và yêu cầu của xã

hội. Để đảm bảo sát với chương trình mục tiêu, nhà trường cần tổ chức các nhóm chuyên gia khảo sát, đánh giá chi tiết các yêu cầu về chuẩn kiến thức, kỹ năng, thái độ làm việc từ thực tiễn của doanh nghiệp đặt ra đối với người lao động. Thường xuyên rà soát lại các nội dung chương trình đào tạo hiện có, xây dựng chương trình chi tiết từng môn học trên cơ sở đánh giá mức độ phù hợp với thực tiễn của tổ chức, doanh nghiệp.

3.2.4. Về công tác tổ chức đào tạo

Sự nghiêm túc, chặt chẽ trong công tác tổ chức thi cử được đánh giá cao nhất với mức điểm trung bình 3,075; tiếp theo, nội dung đề thi luôn được bám sát nội dung và mục tiêu môn học cũng được đánh giá cao. Việc sắp xếp lớp học chưa phù hợp với số lượng sinh viên vì chỉ tiêu này có điểm trung bình tương đối thấp, chỉ nhỉnh hơn so với mức nhận định đồng ý (3,4 điểm). Việc tạo lớp với số lượng sinh viên khá đông đã ảnh hưởng đến chất lượng đào tạo của nhà trường.

3.2.5. Về cơ sở vật chất

“Thư viện có nhiều tài liệu tham khảo”, “tài liệu học tập cung cấp đầy đủ, phù hợp với nội dung môn học” giành được sự đồng ý nhiều nhất. Mặc dù điểm bình quân cho từng tiêu chí CNTTCDT1 đến tiêu chí CNTTCDT7 đều có mức điểm trên 3,0 nhưng tiêu chí “Phòng thí nghiệm, thực hành (nhà xưởng, phòng tin học...) hoạt động hiệu quả” được đánh giá với mức điểm trung bình 3,33; chiếm chỉ gần 40% với tỷ lệ đồng ý và hoàn toàn đồng ý. Như vậy, đầu tư thêm các trang thiết bị, dụng cụ phục vụ thực hành để nâng cao hiệu quả hoạt động cho phòng thực hành, phòng thí nghiệm cũng như nâng cao kỹ năng thực hành cho sinh viên là cần thiết.

3.2.6. Tác động của các nhân tố đến chất lượng đào tạo đại học tại Trường ĐHHĐ

Sự tác động của 4 nhân tố F1 (Cơ sở vật chất), F2 (Chương trình đào tạo), F3 (Công tác tổ chức đào tạo), F4 (Đội ngũ giảng viên) đến chất lượng đào tạo đại học (biến phụ thuộc Y) thông qua phương pháp hồi quy bội thu được kết quả thể hiện ở bảng 3 như sau:

Bảng 3. Kết quả phân tích hồi quy nhóm nhân tố tác động đến chất lượng đào tạo đại học tại Trường ĐHHĐ, Thanh Hóa

Các biến	B	Beta	T	Sig.
Hệ số chặn	3,478		151,731	.000
F1	0,333	0,474	14,503	.000
F2	0,302	0,429	13,140	.000
F3	0,223	0,318	9,737	.000
F4	0,183	0,261	7,990	.000
Hệ số R ² điều chỉnh: 0,574 Giá trị Durbin-Watson: 1,679 Giá trị F: 135,410				

(Nguồn: Xử lý số liệu năm 2015)

Kết quả phân tích hệ số hồi quy bội trong mô hình cho thấy, mức ý nghĩa của các thành phần sig. = 0,000 (< 0,05). Tất cả các thành phần trong chất lượng đào tạo đều có ý nghĩa trong mô hình và tác động cùng chiều đến đánh giá chung của sinh viên về chất lượng đào tạo (các hệ số hồi quy đều mang dấu dương). Kết quả phân tích hồi quy cho phương trình hồi quy tuyến tính sau:

$$\hat{Y} = 0,347 + 0,333.F1 + 0,302.F2 + 0,223.F3 + 0,183.F4 + u_i$$

Mô hình cho thấy, các biến độc lập đều ảnh hưởng thuận chiều đến biến phụ thuộc Y với độ tin cậy là 95%. Trong mô hình, nếu giữ nguyên các biến độc lập còn lại không đổi thì khi đánh giá về F_i (với $i = \overline{1,4}$) tăng lên 1 đơn vị thì Y tăng lên β_i ($i = \overline{1,4}$) đơn vị. Hơn nữa, giá trị hồi quy chuẩn của các biến độc lập trong mô hình có giá trị lần lượt là: Cơ sở vật chất là 0,474; Chương trình đào tạo là 0,429; Công tác tổ chức đào tạo là 0,381 và đội ngũ giảng viên là 0,261. Như vậy, căn cứ vào kết quả ta thấy, mức độ tác động mạnh nhất là 2 nhân tố F1 ($B1 = 0,474$) và F2 ($B2 = 0,429$), các nhân tố khác F3&F4 có tác động thấp hơn.

4. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Kết quả đánh giá từ cựu sinh viên cho thấy, chất lượng đào tạo đại học tại Trường Đại học Hồng Đức - Thanh Hóa được đánh giá ở mức khá (3,57/5 điểm). Chất lượng đào tạo đại học ở đây bị ảnh hưởng bởi 4 nhân tố. Các nhân tố này đều có tác động cùng chiều dương tới chất lượng đào tạo, trong đó nhân tố cơ sở vật chất có tác động mạnh nhất và nhân tố đội ngũ giảng viên có tác động thấp nhất. Kết quả nghiên cứu cho thấy, chất lượng đào tạo cần phải được nâng cao hơn nữa; là một trường đại học địa phương, ĐHHĐ nên tập trung và chú trọng hơn nữa vào các yếu tố có tính chất quyết định như (1) cơ sở vật chất phải được trang bị thêm thiết bị giảng dạy, học tập và nghiên cứu theo hướng đồng bộ hóa, hiện đại và thiết thực; làm phong phú nguồn tài liệu tham khảo, học tập và nghiên cứu cho thư viện; hoạt động có hiệu quả hơn nữa các phòng thực hành, thí nghiệm; (2) chương trình đào tạo phải được rà soát, chỉnh sửa, bổ sung cho phù hợp với mục tiêu đào tạo nâng cao tính thực tiễn, phát huy được tính chủ động và tư duy sáng tạo của người học; các môn học chuyên ngành phải đảm bảo cân đối về thời gian học lý thuyết và thực hành gắn với yêu cầu của xã hội, đáp ứng được thị trường lao động. Điều này sẽ giúp cho nhà trường đạt được chất lượng đào tạo nhanh hơn so với việc đầu tư, sử dụng dàn trải các nguồn lực cho thực hiện các yếu tố khác. Mặc dù đã khám phá ra 4 nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng đào tạo đại học tại Trường Đại học Hồng Đức dựa vào dữ liệu phân tích, đánh giá từ kênh cựu sinh viên của Trường nhưng nghiên cứu vẫn còn một số hạn chế là chưa khảo sát đánh giá từ nhiều kênh khác nhau. Các nghiên cứu tiếp theo trong tương lai tác giả có thể mở rộng nghiên cứu đánh giá qua các kênh khác như doanh nghiệp, chuyên gia... về chất lượng đào tạo đại học tại Trường Đại học Hồng Đức để đảm bảo tính khách quan hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Ruben, Brent D. “*Quality in higher education*”. (1995).
- [2] Tan, Kay C., and Sei W. Kek. “*Service quality in higher education using an enhanced SERVQUAL approach*”, *Quality in higher education* 10.1 (2004): 17-24.
- [3] Quyết định số 65/2007/QĐ-BGDĐT của Bộ Giáo dục và Đào tạo: “*Ban hành Quy định về tiêu chuẩn đánh giá chất lượng giáo dục trường đại học*”, ngày 01 tháng 11 năm 2007.
- [4] www.hdu.edu.vn

**ASSESSMENT EDUCATION QUALITY IN HONG DUC UNIVERSITY –
FROM THE VIEW OF ALUMNI**

Pham Thi Thanh Giang, Nguyen Thi Huyen

ABSTRACT

The article refers to quantitative methods to assess the quality education of Hong Duc University, Thanh Hoa province. The research results surveyed from 400 alumnus using analysis methods such as description statistics, explore factor analysis (EFA) and multivariate regression. The quality training of Hong Duc University is evaluated to get the intermediate level (3.57/5 points), while the four factors identified in the regression model positively affected on the quality education for university. Besides, professional knowledge, adaptability, skills in scientific research and ethical qualities of graduated students also impact significantly on the quality education of Hong Duc University.

Keywords: *Quality education, students, statistical methods*

NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HÀNH VI MUA HÀNG TRỰC TUYẾN CỦA SINH VIÊN CÁC TRƯỜNG ĐẠI HỌC, CAO ĐẲNG TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Lê Quang Hiếu¹, Lê Thị Nương²

TÓM TẮT

Mua sắm trực tuyến đang ngày càng phổ biến và hứa hẹn sẽ là thị trường sôi động và đem lại doanh thu cao cho các doanh nghiệp bán lẻ. Xuất phát từ thực trạng phát triển thị trường mua sắm trực tuyến trong thời gian qua, với mong muốn đi sâu phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng của khách hàng, tác giả đã nghiên cứu hành vi mua của khách hàng là sinh viên, đối tượng đang chiếm 30% tổng khách hàng tiềm năng mua sắm trực tuyến để phân tích, đánh giá và đề xuất giải pháp chiến lược cho doanh nghiệp kinh doanh trực tuyến tiếp cận và khai thác thị trường này. Các phương pháp thống kê mô tả, kiểm định hệ số Cronbach's Alpha, phân tích nhân tố khám phá (EFA) và phân tích hồi quy được sử dụng trong nghiên cứu 550 phần tử mẫu đại diện cho sinh viên Thanh Hóa. Kết quả phân tích cho thấy có 6 nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng trực tuyến của sinh viên trong đó có 3 nhân tố quan trọng là “Tính thuận tiện”, “Tính chính xác của sản phẩm và tài chính”, “Tính đáp ứng của các trang web”.

Từ khóa: *Mua sắm trực tuyến, hành vi, sinh viên*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Ngày nay hình thức mua sắm trực tuyến càng trở nên phổ biến do sự bùng nổ Internet và việc sử dụng Internet đã trở thành một hành vi thường nhật của hầu hết mọi người. Internet đã làm thay đổi rất nhiều phương diện trong cuộc sống, đặc biệt là việc chúng ta mua sắm các sản phẩm và dịch vụ, các hoạt động giao dịch mua bán trực tiếp. Theo báo cáo về tình hình Internet tại khu vực Đông Nam Á tính đến cuối tháng 7/2013 của hãng nghiên cứu thị trường ComScore, với 16,1 triệu người dùng Internet hàng tháng, Việt Nam là quốc gia có dân số trực tuyến lớn nhất tại khu vực ASEAN và vẫn đang trên đà phát triển và con số 31,3 triệu - Là số người dùng Internet tại Việt Nam vào năm 2013. Trong đó, có tới hơn 61% người dùng Internet từng có hoạt động mua sắm trực tuyến. Theo số liệu khảo sát của Master Card, mua sắm trực tuyến tại Việt Nam đạt được sự tăng trưởng ổn định với 68,4% người được khảo sát trả lời trong 3 tháng cuối năm 2013. Trong thị trường mua sắm trực tuyến thì sinh viên chiếm 30% tổng số (Cimigo Netcitizens, 2013). Xuất phát từ thực tế, với mong muốn xác định nhân tố và tìm ra mối liên hệ giữa các nhân tố đó với hành vi mua sắm trực tuyến của sinh viên, từ đó giúp các

¹ TS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

² ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

doanh nghiệp, cá nhân kinh doanh trực tuyến có chiến lược tiếp cận khách hàng một cách tốt nhất và khai thác hiệu quả 30% khách hàng tiềm năng này, tác giả đã thực hiện đề tài “Phân tích nhân tố ảnh hưởng đến hành vi mua hàng trực tuyến của sinh viên các trường đại học, cao đẳng trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa”.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Cơ sở lý thuyết

Hành vi tiêu dùng là quá trình mà các cá nhân, nhóm, tổ chức lựa chọn, sử dụng hàng hóa, dịch vụ, ý tưởng hoặc kinh nghiệm để thỏa mãn nhu cầu hoặc ước muốn của họ. Định nghĩa về hành vi tiêu dùng này bao gồm rất nhiều hoạt động và các vai trò khác nhau của người tiêu dùng. Hành vi tiêu dùng là một bộ phận trong hệ thống hành vi của con người. Nghiên cứu hành vi của người tiêu dùng giúp cho doanh nghiệp tìm hiểu xem khách hàng mua và sử dụng hàng hóa như thế nào. Trên cơ sở nhận thức rõ được hành vi của người tiêu dùng, doanh nghiệp sẽ có căn cứ chắc chắn để trả lời các vấn đề liên quan tới chiến lược Marketing cần vạch ra. Đó là vấn đề: Ai là người mua hàng? (Khách hàng) Họ mua hàng hóa, dịch vụ gì? (Sản phẩm). Mục đích mua các hàng hóa, dịch vụ đó? (Mục tiêu). Những ai tham gia vào việc mua? (Tổ chức). Họ mua như thế nào? (Hoạt động). Khi nào họ mua? (Cơ hội). Họ mua ở đâu? (Nơi bán). Vấn đề cốt yếu là hiểu được người tiêu dùng hưởng ứng như thế nào trước những tác nhân marketing khác nhau mà doanh nghiệp có thể sử dụng đến? Doanh nghiệp nào hiểu được đích thực người tiêu dùng sẽ đáp ứng ra sao trước các đặc trưng của sản phẩm, giá cả, thông điệp quảng cáo, là có được lợi thế hơn hẳn các đối thủ cạnh tranh của mình.

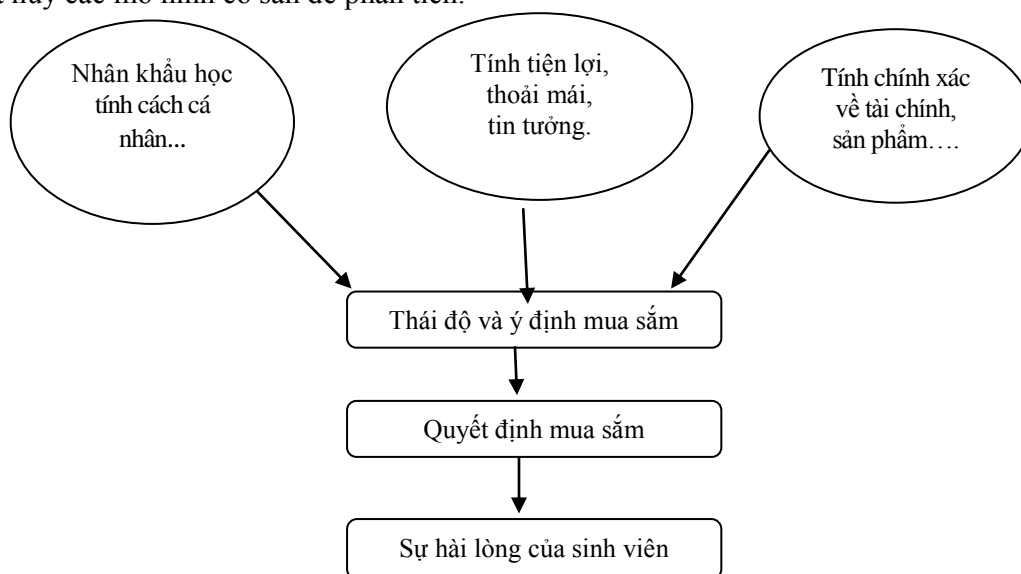
Mua sắm trực tuyến là quá trình mà khách hàng mua trực tiếp một hàng hóa hay dịch vụ từ một người bán trong một thời gian xác thực thông qua Internet. Quá trình này không thông qua trung gian, đây chính là một dạng của thương mại điện tử. Mua sắm trực tuyến ngày càng được nhiều người tiêu dùng lựa chọn do những tiện ích mà nó đem lại cho khách hàng. Theo David và cộng sự (2002) cho rằng, khách hàng mua sắm trực tuyến thường bao gồm những người tiêu dùng có ít thời gian nên họ muốn sử dụng Internet để tiết kiệm thời gian và chi phí đi lại. Mua sắm trực tuyến chi phí rẻ hơn mua sắm truyền thống (Nguyễn, 2012); mua sắm trực tuyến tiện dụng và dễ dàng hơn (Le Sen, 2014). Mua sắm trực tuyến có hàng hóa phong phú và đa dạng hơn so với các hình thức khác (Hoàng Xuân, 2013). Nó xóa bỏ khoảng cách địa lý và các rào cản về văn hóa kinh doanh (Nguyễn Loan, 2015).

2.2. Mô hình nghiên cứu hành vi mua sắm

Theo Ahmadreza Asadolahi (2012) tiến hành khảo sát ngẫu nhiên 200 khách hàng tại các gian hàng trực tuyến ở Iran xác định những rủi ro tài chính và rủi ro không giao hàng ảnh hưởng tiêu cực đến thái độ đối với mua sắm trực tuyến trong khi đó thái độ cũng ảnh hưởng tích cực đến hành vi mua sắm trực tuyến của người tiêu dùng. MU Sultan & M Uddin (2011) đã nghiên cứu về thái độ của khách hàng đến mua sắm trực tuyến tại Gotland, cụ thể là sinh viên đại học. Kết quả nghiên cứu cho rằng, có bốn yếu tố ảnh hưởng đối với

mua sắm trực tuyến tại Gotland, trong đó yếu tố tác động mạnh nhất là thiết kế Website/đặc trưng, tiếp đến là sự thuận tiện, sự tiết kiệm thời gian và sự bảo mật. Nghiên cứu cũng phát hiện ra rằng, có một số yếu tố khác ảnh hưởng đến dự định hành vi mua sắm trực tuyến bao gồm giá, chiết khấu, thông tin phản hồi từ những khách hàng trước đó và chất lượng của sản phẩm. Mô hình đo mức độ nhận thức về lợi ích và nguy cơ trong mua sắm trực tuyến của trong tờ The Journal of interactive marketing lại phân tích 4 nhóm nhân tố chính ảnh hưởng tích cực đến hành vi mua sắm trực tuyến gồm: Sự tiện lợi khi mua sắm trực tuyến (Shopping convenience), khả năng lựa chọn sản phẩm trong mua sắm trực tuyến (Product selection), sự thoải mái trong mua sắm trực tuyến (Ease/Comfort of Shopping), niềm vui trong mua sắm (Hedonic/Enjoyment), bên cạnh đó cũng có những rào cản như rủi ro về tài chính (Financial risk), rủi ro về sản phẩm (Product risk), rủi ro về thời gian và sự tiện lợi (Time/Convenience Risk).

Kế thừa và phát huy các mô hình nghiên cứu trước đó kết hợp với phân tích thực trạng tại Thanh Hóa, mô hình nghiên cứu và các biến được thiết lập dựa trên sự kế thừa và phát huy các mô hình có sẵn để phân tích.



Hình 1.1. Mô hình nghiên cứu

2.3. Phương pháp phân tích

Từ việc phân tích tài liệu và nghiên cứu thực tế, tham vấn chuyên gia tác giả đã xây dựng biến quan sát và tiến hành khảo nghiệm mức độ phù hợp với 50 sinh viên và tìm ra mô hình nghiên cứu chính thức được đề xuất như sau:

Nghiên cứu được tiến hành thông qua hai giai đoạn chính: Giai đoạn 1 tiến hành nghiên cứu định tính về các số liệu, mô hình để xây dựng hệ thống khái niệm, thang đo và biến quan sát và bảng hỏi. Giai đoạn 2: tiến hành nghiên cứu định lượng thông qua việc thu thập số liệu và sử dụng các hệ số tin cậy Cronbach's Alpha để đánh giá độ tin cậy của các mục được hỏi và thang đo. Phương pháp phân tích nhân tố được tiến hành để đánh giá

nhân tố tác động và kiểm định mức độ phù hợp của các nhân tố. Phân tích hồi quy tuyến tính được tiến hành để xác định mức độ tác động của từng nhân tố đến hành vi mua hàng trực tuyến của sinh viên.

2.4. Phương pháp thu thập số liệu

Căn cứ số lượng sinh viên chính quy đang theo học tại các trường đại học, cao đẳng trên địa bàn thành phố Thanh Hóa, tác giả dựa trên công thức chọn mẫu của Slovin với sai số 0,5 số lượng phần tử mẫu cần quan sát $n = 550$.

Số phiếu phát ra cho sinh viên năm 1, 2, 3, 4 các ngành, các trường và tỷ lệ nam nữ đều được căn cứ trên tỷ lệ thực tế của mỗi trường theo phương pháp chọn mẫu thuận tiện phí ngẫu nhiên. Số mẫu phiếu phát ra là 570, thu về là 555 phiếu hợp lệ đúng với mục đích khảo sát. Các phiếu bị loại do người trả lời phiếu khảo sát không cung cấp đầy đủ thông tin hoặc thông tin bị loại bỏ do người được điều tra đánh cùng một loại lựa chọn.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

Phân tích nhân tố được thực hiện với phép trích Principle Component, sử dụng phép xoay Varimax, sử dụng phương pháp kiểm định KMO (Kaiser - Meyer - Olkin) và Bartlett để đo lường sự tương thích của mẫu khảo sát.

Kết quả phân tích lần cuối cùng.

Bảng 1. KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy		.867
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	2931.669
	Df	253
	Sig.	.000

Sau khi phân tích nhân tố khám phá và chia ra 6 nhóm như bảng trên tiến hành kiểm định Cronbach's Alpha. Đó là kiểm định nhằm phân tích, đánh giá độ tin cậy của thang đo. Mục đích của kiểm định này là tìm hiểu xem các biến quan sát có cùng đo lường cho một khái niệm cần đo hay không. Giá trị đóng góp nhiều hay ít được phản ánh thông qua hệ số tương quan biến tổng Corrected Item - Total Correlation. Qua đó, cho phép loại bỏ những biến không phù hợp trong mô hình nghiên cứu.

Bảng 2. Kết quả phân tích tương quan và Cronbach's Alpha

Biến	Tương quan biến tổng	Cronbach's Alpha
Tính thuận tiện (X1): Alpha = 0.742		
A1. Không cần rời khỏi nhà khi mua sắm	.444	.737

A2. Dễ dàng tìm được sản phẩm mình cần	.683	.597
A3. Có thể mua sắm ở bất kỳ đâu	.562	.668
A4. Không tốn nhiều thời gian để tìm được hầu hết các sản phẩm	.468	.720
Tính thoải mái (X2): Alpha = 0.741		
A5. Có nhiều sự lựa chọn hơn cho một sản phẩm	.567	.654
A8. Có thể thoải mái lựa chọn sản phẩm mà không thấy ngại	.693	.510
A9. Không bị nhân viên cửa hàng làm phiền	.453	.704
A10. Không cảm thấy ngại khi quyết định không mua	.535	.733
Tính đáp ứng của các trang Web (X3): Alpha = 0.774		
A11. Trang web có giao diện đẹp, dễ nhìn	.720	.644
A12. Trang web có đầy đủ thông tin người bán và sản phẩm	.576	.719
A13. Có ghi lại những bình luận, đánh giá của người mua trước	.488	.763
A14. Trang web có nhiều người sử dụng	.467	.738
Sự tin tưởng và tính đa dạng hàng hóa (X4): Alpha = 0.753		
A6. Có nhiều sự lựa chọn hơn về thương hiệu và người bán	.543	.698
A7. Có đầy đủ thông tin sản phẩm	.597	.668
A18. Tin tưởng vào loại hình mua sắm trực tuyến	.590	.672
A19. Tin tưởng vào người bán trực tuyến	.511	.671
A20. Tin tưởng vào hình thức thanh toán trực tuyến	.605	.557
Tính chính xác về sản phẩm và tài chính (X5): Alpha = 0.721		
A21. Có thể biết được sản phẩm là thật hay giả	.450	.687
A23. Sản phẩm nhận được đúng với hình ảnh quảng cáo	.642	.437
A24. Được hoàn tiền nếu sản phẩm bị hư hại, không giống mô tả, hoặc sai sản phẩm.	.468	.670
Tính nhanh chóng về thời gian (X6): Alpha = 0.700		
A26. Khi đặt hàng dễ dàng, nhanh chóng	.610	.544
A27. Không chờ hàng hóa lâu mới được giao	.448	.649
A29. Không tốn thời gian khi tìm các trang web uy tín	.357	.689

Nguồn: tác giả phân tích

Từ kết quả trên cho ta thấy, hệ số Cronbach's Alpha của các thành phần thuộc các nhân tố đều tốt đều lớn hơn 0,6 ($> 0,6$) trong đó: Tính thuận tiện (X1): Alpha = 0.742; Tính thoải mái (X2): Alpha = 0.741; Tính đáp ứng của các trang Web (X3): Alpha = 0.774; Sự tin tưởng và tính đa dạng hàng hóa (X4): Alpha = 0.753; Tính chính xác về sản phẩm và tài chính (X5): Alpha = 0.721; Tính nhanh chóng về thời gian (X6): Alpha = 0.700 đồng thời hệ số tương quan biến tổng của các yếu tố nhỏ cũng đều lớn hơn 0,3. Do đó, ta sử dụng các biến này vào phân tích tiếp theo.

Áp dụng phân tích hồi quy vào mô hình, tiến hành phân tích hồi quy đa biến với 6 nhân tố đã được kiểm định (X1, X2, X3, X4, X5, X6) và biến phụ thuộc (Y). Phương pháp phân tích được chọn là phương pháp đưa vào một lượt Enter. Bảng tổng hợp kết quả phân tích hồi quy được trình bày như sau:

Bảng 3. Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.856	.172		4.961	.000
	X1	.302	.047	.324	6.431	.000
	X2	.096	.042	.112	2.281	.023
	X3	.124	.040	.148	3.106	.002
	X4	.111	.049	.113	2.285	.023
	X5	.117	.037	.149	3.193	.002
	X6	.107	.040	.124	2.665	.016
a. Dependent Variable: Y						

Bác bỏ các giả thiết H1, H2, H3, H4, H5, H6 nghĩa là “tính thuận tiện”, “tính thoải mái”, “tính đáp ứng các trang web”, “sự tin tưởng và tính đa dạng hàng hóa”, “tính chính xác về sản phẩm và tài chính”, “tính nhanh chóng về thời gian” có ảnh hưởng đến sự hài lòng của sinh viên khi mua sắm trực tuyến.

Với kết quả thống kê, tất cả các biến đều có Sig. < 0,05; đều đạt được tiêu chuẩn chấp nhận Tolerance > 0,0001; đều có hệ số phóng đại phương sai VIF < 10. Như vậy các biến độc lập này là hoàn toàn phù hợp trong mô hình.

Phương trình hồi quy chuẩn hóa lúc này:

$$Y = 0,324X_1 + 0,149X_5 + 0,148X_3 + 0,124X_6 + 0,113 X_4 + 0,112 X_2$$

Kiểm định F sử dụng trong phân tích phương sai là một phép kiểm định giả thuyết về độ phù hợp của mô hình hồi quy tuyến tính tổng thể để xem xét biến phụ thuộc có liên hệ tuyến tính với toàn bộ tập hợp của các biến độc lập. Trong trường hợp này, ta thấy rằng, trị thống kê F có giá trị Sig. = 0,000 < 0,05 cho thấy mô hình sử dụng là phù hợp. Giá trị R² hiệu chỉnh = 0,614. Nghĩa là trong 100% sự biến động của biến phụ thuộc Sự hài lòng thì có 61,4% sự biến động là do các biến độc lập ảnh hưởng, còn lại là do sai số ngẫu nhiên hoặc các yếu tố khác ngoài mô hình, như vậy mô hình đưa ra giải thích được thực tế ở mức độ “tốt” (phụ lục kèm theo).

Hệ số Durbin - Watson dùng để kiểm định tương quan chuỗi bậc nhất cho thấy mô hình không vi phạm khi sử dụng phương pháp hồi quy bội vì giá trị Durbin - Watson đạt được là 2,103 (nằm trong khoảng từ 0 đến 4) và chấp nhận giả thuyết không có sự tương

quan chuỗi bậc nhất trong mô hình. Cho nên, mô hình hồi quy bội thỏa mãn các điều kiện đánh giá và kiểm định độ phù hợp cho việc rút ra các kết quả nghiên cứu.

Như vậy, sự hài lòng của sinh viên về các yếu tố ảnh hưởng đến hành vi mua sắm trực tuyến phụ thuộc vào 6 yếu tố:

- Tính thuận tiện	$\beta_1 = 0,324$
- Tính chính xác về sản phẩm và tài chính	$\beta_2 = 0,149$
- Tính đáp ứng của các trang Web	$\beta_3 = 0,148$
- Tính nhanh chóng về thời gian	$\beta_4 = 0,124$
- Sự tin tưởng và tính đa dạng hàng hóa	$B_5 = 0,113$
- Tính thoải mái khi mua sắm	$B_6 = 0,112$

Ta có phương trình như sau:

Sự hài lòng của sinh viên khi mua sắm trực tuyến = 0,324 x Tính thuận tiện + 0,149 x Tính chính xác về sản phẩm và tài chính + 0,148 x Tính đáp ứng của các trang Web + 0,124 x Tính nhanh chóng về thời gian + 0,113 x Sự tin tưởng và tính đa dạng hàng hóa + 0,112 x Tính thoải mái khi mua sắm.

4. KẾT LUẬN

Đề tài nghiên cứu đã xác định được 3 nhân tố trong 6 nhân tố khám phá có tác động lớn nhất đến mức độ hài lòng của sinh viên với hình thức mua sắm trực tuyến là “tính thuận tiện”, “tính chính xác của sản phẩm và tài chính”, “tính đáp ứng của các trang web”. Ngoài ra yếu tố “mức chi tiêu hàng tháng”, “thời gian sử dụng internet hàng ngày”, “thời gian sử dụng internet hàng ngày”, “mức độ hài lòng” chính là những yếu tố chính tác động đến số lần mua sắm trực tuyến của sinh viên. Trong mua sắm trực tuyến sinh viên cho rằng, chất lượng hàng hóa và giá cả là 2 yếu tố chính khiến sinh viên ra quyết định mua sắm trực tuyến. Kết quả này phần nào giúp cho các doanh nghiệp bán lẻ thấy được đâu là những nhân tố quyết định đến hành vi mua sắm online của sinh viên, từ đó có những chính sách đầu tư, cải tiến phù hợp với khẩu vị mua sắm của đối tượng này để tăng doanh thu cho doanh nghiệp.

Tuy nhiên, còn khá nhiều người tiêu dùng chưa hài lòng với dịch vụ mua sắm trực tuyến. Hiện thời, vẫn còn một số trở ngại khi mua sắm hàng hóa - dịch vụ trên mạng như rò rỉ thông tin cá nhân, giá bán chưa tốt, sản phẩm kém chất lượng... Các doanh nghiệp kinh doanh thương mại điện tử cần cố gắng trong việc tạo niềm tin cho khách hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Hoàng Trọng - Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008), *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*, Nxb. Hồng Đức.
- [2] Website www.hdu.edu.vn.

- [3] *Nghiên cứu hành vi mua sắm trực tuyến*, <http://vmsr.com.Vn/index.php/nghien-cuu/137-nghien-cuu-hanh-vi-mua-sam-truc-tuyen>.
- [4] Website www.thongtincongnghes.com.
- [5] Đinh Minh Thành (2010), Đề tài “*Nghiên cứu hành vi mua sắm của sinh viên Khoa KT - QTKD Trường Đại học An Giang khi đến mua sắm tại Siêu thị Vinatex An Giang*”.
- [6] GS. TS Trần Minh Đạo (2008), *Giáo trình marketing căn bản*, Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Nxb. Đại học Hà Nội.
- [7] *Xu hướng mua sắm và thanh toán trực tuyến*, website telepay.vn/chi-tiet/xu-huong-mua-sam-va-thanh-toan-truc-tuyen-dgh6doGq.html.
- [8] *6 lí do người tiêu dùng “mê mẩn” mua hàng trực tuyến*, website www.thongtincongnghes.com/article/65487.
- [9] *Mua sắm Online - Xu hướng Kinh doanh mới đầy triển vọng tại Việt Nam*, <http://blog.trustcard.vn/mua-sam-online-xu-huong-kinh-doanh-moi-day-trien-vong-tai-Viet-nam>.
- [10] Nguyễn Phú Quý (2012), Đề tài “*Xu hướng mua sắm trực tuyến của sinh viên trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh*”.

FACTORS AFFECTING ONLINE SHOPPING BEHAVIOR OF UNIVERSITY AND COLLEGE’S STUDENTS IN THANH HOA PROVINCE

Le Quang Hieu, Le Thi Nuong

ABSTRACT

Online shopping is growing in popularity and promises to be an exciting market and bring high sales for retail businesses. Stemming from the state of development of online shopping market in recent years, with the desire depth analysis factors affecting the shopping behavior of customers, the authors study online shopping behavior of students in Thanh Hoa province who are accounting for 30% of online shopping potential customers to analyze, evaluate and propose strategic solutions for online business enterprises. The descriptive statistical methods, testing Cronbach Alpha coefficient, exploratory factor analysis (EFA) and regression analysis were used in the study on 550 elements representative sample for students in universities and colleges in Thanh Hoa province. The analysis results showed that six factors affecting online shopping behavior of students while 3 important factors are “Convenience”, “Accuracy of product and finance”, “Responsiveness of the website”.

Keywords: *Online shopping, behavior, students*

MỘT SỐ GIẢI PHÁP THỨC ĐẨY XUẤT KHẨU THỦY SẢN TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Mai Thị Hồng¹

TÓM TẮT

Trong những năm qua, ngành thủy sản luôn chiếm một vị trí đặc biệt quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Trước những biến động của nền kinh tế trong nước và thế giới, kết quả thực hiện kim ngạch xuất khẩu thủy sản tỉnh Thanh Hóa thời gian qua đã đạt được nhiều thành tựu đáng ghi nhận, góp phần khẳng định mặt hàng thủy sản luôn trong tốp đầu các mặt hàng xuất khẩu của nước ta. Trong phạm vi bài viết, trên cơ sở nghiên cứu thực trạng xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh trong thời gian qua, tác giả đã làm rõ những kết quả đạt được và hạn chế trong hoạt động xuất khẩu thủy sản, từ đó đề xuất một số giải pháp thúc đẩy xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa trong thời gian tới.

Từ khóa: *Xuất khẩu, thủy sản, Thanh Hóa*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Sự kiện Việt Nam chính thức là thành viên của WTO đã tạo điều kiện thuận lợi cho việc mở rộng thị trường xuất khẩu thủy sản của cả nước nói chung và của tỉnh Thanh Hóa nói riêng. Tận dụng cơ hội và những ưu đãi từ các hiệp định thương mại tự do, các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh đã tập trung đẩy mạnh xuất khẩu các mặt hàng thủy sản sang các thị trường quốc tế như: ASEAN, Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Singapore, EU... đồng thời tiếp tục duy trì và phát huy tốt các thị trường xuất khẩu truyền thống. Giai đoạn 2008 - 2014, xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh đã đạt được những kết quả nhất định, tuy nhiên vẫn còn nhiều hạn chế tồn tại cần được khắc phục nhằm thúc đẩy hoạt động xuất khẩu thủy sản trong thời gian tới.

Trên cơ sở thu thập số liệu thứ cấp kết hợp với các phương pháp thống kê, so sánh, tác giả đã phân tích những mặt đạt được và hạn chế trong hoạt động xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm thúc đẩy hoạt động xuất khẩu thủy sản trong thời gian tới.

2. THỰC TRẠNG XUẤT KHẨU THỦY SẢN TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Những năm vừa qua, xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa đã phát triển cả về số doanh nghiệp, số lượng mặt hàng và thị trường xuất khẩu:

Tính đến hết tháng 12/2014, toàn tỉnh có 81 doanh nghiệp chế biến, kinh doanh thủy sản, tăng 97,5% so với cùng kỳ năm 2013 và tăng 145,5% so với năm 2012, với tổng vốn đầu tư khoảng 1.111,8 tỷ đồng, tổng công suất khoảng 279.870 tấn sản phẩm thủy sản/năm,

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

trong đó có 11 doanh nghiệp chế biến, kinh doanh nước mắm và dạng mắm, tăng 10% so với năm 2013; 09 doanh nghiệp chế biến, kinh doanh bột cá, giảm 9%; 25 doanh nghiệp chế biến, kinh doanh thủy sản đông lạnh, tăng 92,3%; 36 doanh nghiệp chế biến, kinh doanh hàng thủy sản khô, cá hấp, sản phẩm thủy sản khác, tăng 350% và gần 1.000 cơ sở (các hộ gia đình) tham gia chế biến thủy sản.

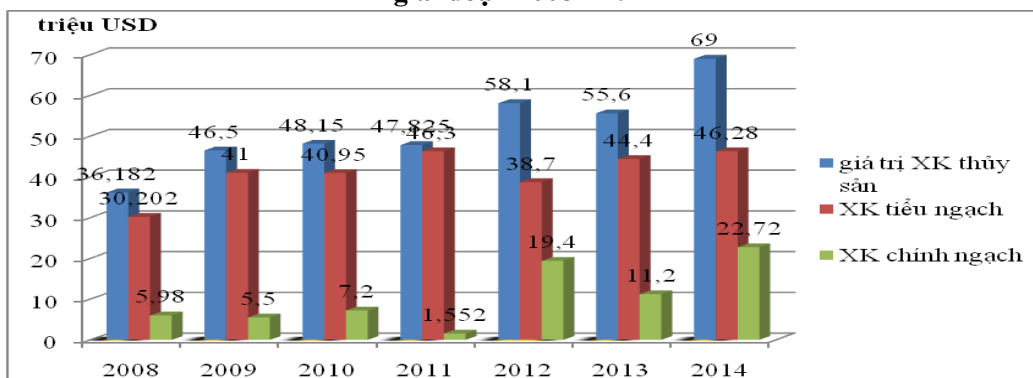
Số lượng doanh nghiệp tham gia chế biến, xuất khẩu các mặt hàng thủy sản là khá đông, tuy nhiên hầu hết là xuất khẩu tiểu ngạch, xuất khẩu chính ngạch chủ yếu tập trung ở 2 doanh nghiệp là: Công ty CP XNK Thủy sản Thanh Hóa và Công ty CP TM Vận tải & Chế biến hải sản Long Hải.

Cùng với sự gia tăng của số doanh nghiệp tham gia chế biến, xuất khẩu, sản lượng các mặt hàng thủy sản xuất khẩu trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa những năm qua cũng có sự tăng trưởng đáng kể. Hiện nay, xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh tập trung chủ yếu vào một số mặt hàng như Surimi, tôm đông lạnh, thủy sản đông lạnh, nước mắm, bột cá, sản phẩm dạng mắm, hải sản khô. Sản lượng một số mặt hàng chủ lực đạt được năm 2014: Surimi đạt 3.457 tấn, tăng 113,5% so với cùng kỳ năm 2013; Hải sản khác đạt 4.146 tấn, bằng 94,6% cùng kỳ; Nước mắm đạt 39,6 triệu lít, tăng 1,9%; Thủy sản đông lạnh đạt 27.112 tấn, tăng 6,6%; Bột cá đạt 17.400 tấn, tăng 45%; Sản phẩm dạng mắm đạt 6.790 tấn, bằng 84,7% cùng kỳ; Hải sản khô đạt 6.290 tấn, bằng 74,5% so với cùng kỳ.

Sản lượng thủy hải sản xuất khẩu hàng năm của tỉnh chiếm khoảng 30 - 40% tổng sản lượng chế biến và được xuất sang các thị trường khác nhau trên thế giới. Các mặt hàng chủ lực được xuất sang các nước như: Surimi và các loại cá phi lê đông lạnh xuất sang Hàn Quốc, Nhật, Thái Lan; Ngao xuất sang Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Italia, Mỹ; Cá rô phi, mắm tôm xuất sang châu Âu; Bột cá xuất sang Trung Quốc. Hầu hết đây đều là các thị trường tiềm năng với nhiều chế độ ưu đãi về giá và sản lượng xuất khẩu đối với các mặt hàng thủy sản xuất khẩu trong nước nói chung và của tỉnh Thanh Hóa nói riêng.

Sự gia tăng về số lượng mặt hàng xuất khẩu, số doanh nghiệp tham gia xuất khẩu và thị trường xuất khẩu được duy trì, mở rộng đã góp phần nâng cao giá trị kim ngạch xuất khẩu thủy sản của tỉnh Thanh Hóa trong thời gian qua (biểu đồ 1).

Biểu đồ 1. Giá trị xuất khẩu thủy sản và xuất khẩu chính ngạch, xuất khẩu tiểu ngạch giai đoạn 2008 - 2014

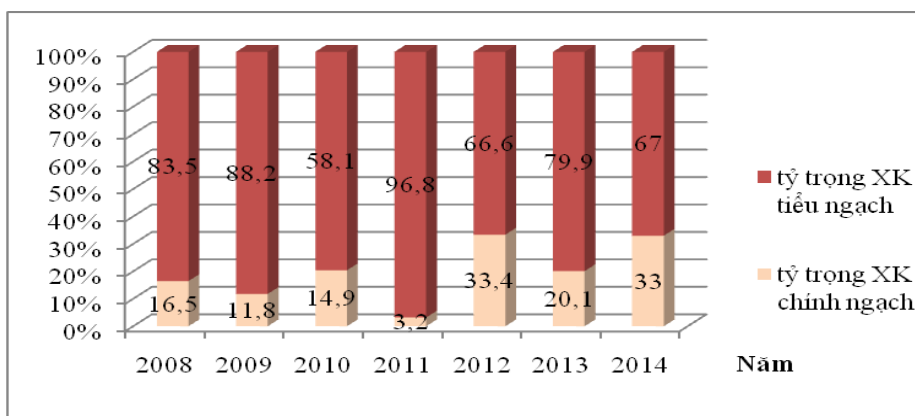


(Nguồn: Báo cáo tổng kết thủy sản - Sở Nông nghiệp tỉnh Thanh Hóa)

Xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2008 - 2014 có sự tăng trưởng khá nhưng chưa ổn định, cụ thể: năm 2008 giá trị xuất khẩu thủy sản của tỉnh chỉ đạt 36,182 triệu USD thì đến năm 2014 đã tăng lên 69 triệu USD, trong đó năm 2009 có tốc độ tăng liên hoàn cao nhất là 28,5%, đạt giá trị xuất khẩu 46,5 triệu USD; Năm 2012 tăng so với 2011 là 21,5% và năm 2014 tăng so với năm 2013 là 24,1%. Tuy nhiên, cũng trong giai đoạn này, một số năm giá trị xuất khẩu thủy sản của tỉnh lại có sự suy giảm: năm 2011 giảm so với năm 2010 là 0,7%, năm 2013 giảm so với 2012 là 4,3%. Mặc dù vậy tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm về kim ngạch xuất khẩu thủy sản giai đoạn 2008 - 2014 vẫn đạt 11,36%/năm.

Trong cơ cấu giá trị xuất khẩu thủy sản của tỉnh, xuất khẩu chính ngạch còn chiếm tỷ trọng thấp, mặc dù có xu hướng tăng lên nhưng không đều qua các năm. Cao nhất là năm 2014 đạt 22,72 triệu USD, tăng so với cùng kỳ năm 2013 là 102,8%, chiếm tỷ trọng 33% trong tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản toàn tỉnh. Năm 2011 là năm xuất khẩu chính ngạch có giá trị thấp nhất trong cả giai đoạn, chỉ đạt 1,552 triệu USD, giảm 78,5% so với cùng kỳ năm 2010, chiếm tỷ trọng 3,2%. Trong khi đó xuất khẩu tiểu ngạch luôn chiếm một tỷ trọng khá cao và đang có xu hướng giảm dần (biểu đồ 2). Nhìn chung xuất khẩu tiểu ngạch được coi là hình thức lựa chọn hàng đầu của nhiều doanh nghiệp vì thuế suất thấp hơn xuất khẩu chính ngạch, thủ tục dễ dàng, nhanh chóng, tuy nhiên ẩn chứa nhiều rủi ro, không có tính ổn định và giá trị giao dịch thường nhỏ. Theo xu hướng phát triển chung của quốc tế, xuất khẩu thủy sản tỉnh Thanh Hóa cũng có xu hướng giảm dần xuất khẩu tiểu ngạch, tăng xuất khẩu chính ngạch nhằm xây dựng tính ổn định trong hoạt động xuất khẩu thủy sản, nâng cao giá trị các giao dịch xuất khẩu. Hàng hóa xuất khẩu chính ngạch phải qua kiểm duyệt kỹ lưỡng về chất lượng, an toàn vệ sinh thực phẩm do đó góp phần xây dựng hình ảnh, nâng cao giá trị cạnh tranh của tỉnh trên thị trường quốc tế, đảm bảo tính bền vững trong hợp tác liên kết với bạn hàng trong và ngoài nước, tuy nhiên quá trình chuyển đổi này vẫn còn gặp không ít khó khăn do xuất khẩu chính ngạch đòi hỏi các doanh nghiệp phải tuân thủ nhiều nguyên tắc, thủ tục.

Biểu đồ 2. Tỷ trọng xuất khẩu chính ngạch và tỷ trọng xuất khẩu tiểu ngạch



(Nguồn: Báo cáo tổng kết thủy sản - Sở Nông nghiệp tỉnh Thanh Hóa)

3. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH XUẤT KHẨU THỦY SẢN TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

3.1. Những mặt đạt được

Kim ngạch xuất khẩu thủy sản toàn tỉnh trong thời gian qua đã có sự tăng trưởng tương đối tốt, tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm đạt 11,36%/năm, tương ứng với mức tăng tuyệt đối là 51,62 triệu USD. Nếu như năm 2008 giá trị xuất khẩu thủy sản mới chỉ đạt 36,182 triệu USD thì đến năm 2014 đã đạt mức 69 triệu USD, tăng 90,7%, nhiều năm hoàn thành và vượt mức kế hoạch đề ra như năm 2008 vượt mức kế hoạch 3,4%, năm 2009 là 25,7%, năm 2012 là 9,6%, năm 2014 là 7,6%.

Mặt hàng xuất khẩu thủy sản ngày càng đa dạng và phong phú, nhiều mặt hàng chủ lực có sản lượng xuất khẩu tăng mạnh qua các năm như: Surimi, thủy sản đông lạnh, Bột cá, nước mắm...

Thị trường xuất khẩu thủy sản ngày càng được mở rộng thêm, trước đây chủ yếu xuất khẩu sang các nước Đông Âu thì hiện nay đã xuất khẩu sang nhiều nước có thị trường tiềm năng như Hàn Quốc, Nhật Bản, Mỹ, EU...

Các doanh nghiệp tham gia chế biến, xuất khẩu thủy sản có sự gia tăng cả về số lượng và chất lượng. Nếu như năm 2012 toàn tỉnh mới chỉ có 33 cơ sở chế biến, xuất khẩu thủy sản thì đến năm 2013 con số đó là 41 cơ sở và 2014 là 81 cơ sở. Trong số 81 cơ sở chế biến, xuất khẩu năm 2014, có 28 cơ sở được cấp giấy chứng nhận chất lượng, an toàn thực phẩm thủy sản của Bộ Nông nghiệp và PTNT, trong 28 cơ sở đó có 8 cơ sở xếp loại A; 20 cơ sở loại B; không có cơ sở loại C.

Các doanh nghiệp đã quan tâm nhiều hơn đến việc đào tạo đội ngũ lao động làm công tác xuất khẩu có trình độ chuyên môn cao, am hiểu nghiệp vụ marketing, có tinh thần trách nhiệm, chủ động sáng tạo trong công việc tìm kiếm thị trường, đối tác tiêu thụ sản phẩm. Bên cạnh đó các doanh nghiệp đã chú trọng hơn đến công tác xúc tiến thương mại, tạo dựng thương hiệu và thị trường ổn định, tiếp tục duy trì thị trường truyền thống và khai thác, mở rộng các thị trường mới.

3.2. Những tồn tại, hạn chế

Bên cạnh những thành tựu đã đạt được, trong những năm vừa qua, xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế, cụ thể:

Hoạt động xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh chủ yếu có giá trị gia tăng thấp do mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là sơ chế, còn phụ thuộc vào nguyên liệu nhập bên ngoài nên sức cạnh tranh kém. Sản phẩm xuất khẩu còn đơn điệu, chưa tạo được mặt hàng chủ lực của địa phương, việc thu mua nguyên liệu cho hoạt động chế biến còn nhiều khó khăn (đặc biệt là tôm).

Giá trị xuất khẩu thủy sản tăng trưởng không ổn định, chưa tương xứng với tiềm năng cũng như nhu cầu phát triển của tỉnh. Xuất khẩu tiểu ngạch còn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch xuất khẩu thủy sản và phải qua nhiều khâu trung gian, tỷ trọng xuất khẩu chính ngạch có tăng nhưng không đều qua các năm, số doanh nghiệp tham gia xuất

khẩu chính ngạch còn quá ít, mới chỉ có hai doanh nghiệp là Công ty CP XNK Thủy sản Thanh Hóa và Công ty CP TM Vận tải và Chế biến hải sản Long Hải.

Nhiều cơ sở chế biến, xuất khẩu chưa có điều kiện nghiên cứu cải tiến, đổi mới công nghệ nhằm nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm, giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành sản phẩm,... Do đó, sản phẩm chế biến của doanh nghiệp chưa đảm bảo tính cạnh tranh cao trên thị trường, nhiều sản phẩm của các doanh nghiệp bị mất thị phần do bị mặt hàng ngoài tỉnh cạnh tranh gay gắt, ảnh hưởng đến giá cả, số lượng hàng và thị trường xuất khẩu.

Công tác xúc tiến thương mại, tìm kiếm thị trường chưa thực sự được đẩy mạnh gây hạn chế trong việc tiêu thụ sản phẩm; một số mặt hàng xuất khẩu chính ngạch có giá thấp hơn so với giá nội địa như tôm, bột cá. Bản thân nhiều doanh nghiệp có năng lực kém nên chưa tạo dựng được thương hiệu nên không thể trực tiếp xuất khẩu được, buộc họ phải bán toàn bộ hoặc một phần sản phẩm cho các doanh nghiệp tỉnh ngoài xuất khẩu.

Khả năng hợp tác với các doanh nghiệp nước ngoài còn nhiều hạn chế, hầu như chỉ mới dừng lại ở hợp đồng mua bán sản phẩm chứ chưa có hợp tác đầu tư công nghệ, thiết bị chế biến sâu tại doanh nghiệp ở Thanh Hóa.

3.3. Nguyên nhân của hạn chế

Do hoạt động khai thác, nuôi trồng thủy sản trong tỉnh còn gặp nhiều khó khăn nên không đủ nguồn nguyên liệu cung cấp cho hoạt động chế biến, xuất khẩu, buộc các doanh nghiệp phải thu mua thêm nguyên liệu từ bên ngoài, trong khi đó giá nguyên liệu đầu vào như xăng, dầu, điện, ga... tăng, khiến sức cạnh tranh của sản phẩm ngày càng giảm, xuất khẩu mang lại giá trị gia tăng thấp.

Nhiều cơ sở nhỏ, lẻ, trình độ còn non kém nên hoạt động chưa hiệu quả, nhiều năm không hoàn thành kế hoạch đề ra, chế biến xuất khẩu còn nhiều hạn chế, thị trường xuất khẩu khó khăn là nguyên nhân khiến giá trị xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh có tốc độ tăng trưởng không ổn định.

Việc tiếp cận nguồn vốn còn gặp nhiều khó khăn khiến các doanh nghiệp chưa có cơ hội cải tiến kỹ thuật, nâng cao năng suất lao động, tạo sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường. Chưa có nhiều các trung tâm giới thiệu sản phẩm, quảng bá sản phẩm trên thị trường quốc tế để thu hút khách hàng, tạo dựng thị trường mới.

Các biện pháp khuyến khích, hỗ trợ của tỉnh về sản xuất, chế biến, xuất khẩu hàng thủy sản còn hạn chế, thiếu chiến lược, quy hoạch phát triển cụ thể, thiếu chính sách tín dụng hợp lý hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Hoạt động đào tạo lao động chưa có tổ chức, quy hoạch trên phạm vi rộng toàn tỉnh.

4. ĐỀ XUẤT MỘT SỐ GIẢI PHÁP THÚC ĐẨY XUẤT KHẨU THỦY SẢN TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Trên cơ sở phân tích những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế, việc đề xuất một số giải pháp nhằm thúc đẩy hoạt động xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh cần tập trung vào một số vấn đề sau:

Một là, sự phối hợp tích cực giữa các cơ quan có liên quan trong việc giúp các doanh nghiệp tiếp tục duy trì, phát triển các mặt hàng xuất khẩu chủ lực và thị trường xuất khẩu truyền thống; đồng thời định hướng, giúp đỡ các doanh nghiệp hướng tới các thị trường mới, nhiều tiềm năng.

Hai là, tinh cần xác định rõ danh mục các mặt hàng thủy sản thực tế có tiềm năng, có lợi thế cạnh tranh tốt, từ đó định hướng cho các doanh nghiệp từng bước tham gia sản xuất, chế biến xuất khẩu.

Ba là, tiếp tục thúc đẩy sự phát triển của các khu chế xuất nhằm tạo ra những sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao, tạo giá trị gia tăng cao trong hoạt động xuất khẩu. Đồng thời tinh cần xây dựng những chính sách cụ thể, phù hợp để thúc đẩy hoạt động khai thác, nuôi trồng thủy sản, nhằm mục đích tạo ra nguồn nguyên liệu tại chỗ từng bước thay thế nguyên liệu nhập ngoài phục vụ chế biến xuất khẩu. Tinh cần có cơ chế chính sách hỗ trợ tín dụng cho các cơ sở chế biến, xuất khẩu vừa và nhỏ nhằm đảm bảo doanh nghiệp có cơ hội tiếp cận các công nghệ cao, khuyến khích phát triển sản xuất.

Bốn là, nâng cao chất lượng quy hoạch, quản lý quy hoạch, bảo đảm sự thống nhất giữa quy hoạch và kế hoạch hàng năm. Rà soát quy hoạch các cơ sở chế biến thủy sản, bảo đảm các cơ sở phải đạt các tiêu chuẩn an toàn môi trường; các cơ sở xây dựng mới theo quy hoạch được tập trung tại các khu chế biến gắn với vùng nguyên liệu, giảm thiểu chi phí sản xuất, chi phí xử lý chất thải, giảm thiểu ô nhiễm môi trường. Xây dựng và phát triển kết cấu hạ tầng phục vụ cho chế biến, xuất khẩu thủy sản.

Năm là, giữ vững thị trường xuất khẩu thủy sản truyền thống: EU, Nhật Bản, Hàn Quốc, Trung Quốc, Đài Loan, Đông Âu. Tiếp tục mở rộng thị trường sang Mỹ; các vùng Bắc Âu, Trung Đông, châu Phi, Bắc Mỹ, Nam Mỹ và châu Á. Hỗ trợ, tạo điều kiện để các doanh nghiệp trong nước thiết lập sự liên kết bền vững với các doanh nghiệp nước ngoài nhằm thu hút đầu tư, thúc đẩy hoạt động xuất khẩu.

Sáu là, đổi mới phương thức thực hiện xúc tiến thương mại và phát triển thị trường phù hợp với chiến lược phát triển thị trường xuất khẩu, theo hướng các hiệp hội và doanh nghiệp là chủ thể trực tiếp tổ chức thực hiện, nhà nước giữ vai trò xây dựng cơ chế, chính sách và hỗ trợ các hoạt động. Tăng cường công tác thông tin về pháp luật và chính sách thương mại của các nước, để doanh nghiệp trong nước có thể chủ động đối phó với những thay đổi trong chính sách của các nước một cách có hiệu quả.

Bảy là, về phía các doanh nghiệp phải luôn chủ động nắm bắt thông tin có liên quan đến lĩnh vực chế biến và xuất khẩu của bản thân doanh nghiệp. Không ngừng nâng cao trình độ quản lý, năng lực chuyên môn; xây dựng kế hoạch đầu tư, sản xuất kinh doanh có hiệu quả, tạo điều kiện nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp.

5. KẾT LUẬN

Những kết quả đạt được trong hoạt động xuất khẩu thủy sản trên địa bàn đã trở thành động lực thúc đẩy tăng trưởng kinh tế chung của tỉnh, tác động đến chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tạo ra nhiều việc làm mới, góp phần cải thiện thu nhập cho người lao động trên địa

bàn... Bên cạnh kết quả đạt được, hoạt động xuất khẩu thủy sản vẫn còn những khó khăn, tồn tại cần được khắc phục. Trên cơ sở những tồn tại, hạn chế và nguyên nhân của nó tác giả đã đề xuất một số giải pháp nhằm thúc đẩy hoạt động xuất khẩu thủy sản trên địa bàn tỉnh trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Báo cáo tổng kết công tác thủy sản các năm 2008 - 2014, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Thanh Hóa.
- [2] Báo cáo phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Thanh Hóa 2008 - 2014.
- [3] Trần Phương Hoa, Mai Thị Hồng, (2014), *Thực trạng xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2009 - 2013*, Tạp chí Công thương số 1 - tháng 6/2014.
- [4] Trang web của Cục Thống kê tỉnh Thanh Hóa: <http://ctk.thanhhoa.gov.vn/>

SOME SOLUTIONS TO PROMOTE AQUACULTURAL EXPORT IN THANH HOA PROVINCE

Mai Thi Hong

ABSTRACT

In the recent years, the aquaculture has always played an important role in the economic and social development strategy in our country. Facing changes in the domestic and global economy, the aquacultural export still has a lot of remarkable achievements which have contributed to affirm that aquaculture products are always in the top export products of the country. Within the article, the author has clarified the results achieved and constraints in aquaculture export activities. As a result, the author proposed several solutions to promote aquaculture export in Thanh Hoa province in coming years.

Keywords: *Export, aquaculture, Thanh Hoa*

LÀM RÕ HƠN VỀ CÁC KHOẢN DOANH THU, CHI PHÍ LÀM PHÁT SINH CHÊNH LỆCH TRONG HẠCH TOÁN THUẾ THU NHẬP DOANH NGHIỆP

Trần Thị Lan Hương¹

TÓM TẮT

Hạch toán thuế thu nhập doanh nghiệp là một yếu tố quan trọng trong việc xác định kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, trong thực tế vẫn luôn luôn tồn tại các khoản chênh lệch trong việc xác định thu nhập chịu thuế và lợi nhuận kế toán do sự khác biệt giữa quy định của cơ quan thuế và các nguyên tắc chuẩn mực kế toán. “Chênh lệch tạm thời” và “Chênh lệch vĩnh viễn” là 2 cụm từ được sử dụng để minh họa cho sự không đồng nhất này.

Từ khóa: *Thu nhập chịu thuế, thuế thu nhập doanh nghiệp, lợi nhuận kế toán, chênh lệch vĩnh viễn, chênh lệch tạm thời*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Lợi nhuận kế toán và thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp là hai khái niệm có mối liên hệ mật thiết với nhau trong quá trình xác định kết quả kinh doanh tại doanh nghiệp. Chính sự khác nhau trong quy định của Luật thuế thu nhập doanh nghiệp với các nguyên tắc chế độ kế toán trong việc hạch toán doanh thu và chi phí làm phát sinh chênh lệch tạm thời và chênh lệch vĩnh viễn dẫn đến lợi nhuận kế toán và thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp không có được sự đồng nhất trong kỳ kế toán. Trong nội dung bài viết này, tác giả đi vào phân tích sự khác nhau và một số nguyên nhân dẫn đến sự chênh lệch giữa việc kế toán xác định lợi nhuận so với thu nhập chịu thuế được ghi nhận theo cơ quan thuế.

2. CÁC KHÁI NIỆM CƠ BẢN

2.1. Lợi nhuận kế toán (Accounting Profit/Loss)

Theo VAS 17 Lợi nhuận kế toán là lợi nhuận hoặc lỗ của 1 kỳ, trước khi trừ thuế thu nhập doanh nghiệp, được xác định theo quy định của chuẩn mực kế toán. Lợi nhuận kế toán phụ thuộc rất nhiều vào các chính sách kế toán mà doanh nghiệp áp dụng như: chính sách khấu hao, chính sách phân bổ tài sản đã xuất dùng, chính sách ghi nhận doanh thu, chính sách và phương pháp tập hợp chi phí tính giá thành,... Các chính sách này được thuyết minh chi tiết trong thuyết minh Báo cáo tài chính.

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

2.2. Thu nhập chịu thuế (Taxable Profit / Tax loss)

Theo VAS 17, Thu nhập chịu thuế: Là thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp của một kỳ, được xác định theo qui định của luật thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành và là cơ sở để tính thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp (hoặc thu hồi được). Khoản chênh lệch giữa thu nhập chịu thuế và lợi nhuận kế toán chính là các khoản chênh lệch vĩnh viễn và chênh lệch tạm thời đã được đề cập.

Hai khái niệm này có gì khác nhau, trước hết hãy so sánh các cách xác định các công thức tính lợi nhuận kế toán và thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp:

$$\text{Lợi nhuận kế toán} = \text{Doanh thu và thu nhập khác theo quy định của kế toán} - \text{Chi phí theo quy định của kế toán.}$$

Dẫn đến

$$\text{Thuế TNDN phải nộp theo kế toán} = \text{Lợi nhuận kế toán} \times \text{Thuế suất thuế TNDN hiện hành (t\%)}$$

Trong khi đó

$$\text{Thu nhập chịu thuế TNDN} = \text{Doanh thu và thu nhập khác theo quy định của thuế} - \text{Chi phí theo quy định của thuế}$$

Theo đó:

$$\text{Thuế TNDN phải nộp theo thuế} = \text{Thu nhập chịu thuế TNDN} \times \text{Thuế suất thuế TNDN hiện hành (t\%)}$$

Tại doanh nghiệp, các khoản doanh thu, thu nhập khác và chi phí được hạch toán theo chuẩn mực kế toán số 14 - Doanh thu và thu nhập khác, trong khi đó cơ quan thuế lại yêu cầu ghi nhận theo quy định của luật thuế thu nhập doanh nghiệp. Như vậy, sự khác biệt này xảy ra là do có điểm khác nhau giữa nguyên tắc chế độ kế toán và quy định của cơ quan thuế trong việc ghi nhận doanh thu và chi phí. Trong kế toán, “Chênh lệch tạm thời” và “Chênh lệch vĩnh viễn” là 2 cụm từ được sử dụng để mô tả sự khác biệt này.

2.3. Chênh lệch vĩnh viễn (Permanent Difference)

Theo chuẩn mực kế toán Việt Nam (VAS) số 17, các khoản chênh lệch vĩnh viễn là chênh lệch giữa lợi nhuận kế toán và thu nhập chịu thuế phát sinh từ các khoản doanh thu, thu nhập khác, chi phí được ghi nhận vào lợi nhuận kế toán nhưng lại không được tính vào thu nhập, chi phí khi xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp.

Theo đó, chênh lệch vĩnh viễn có thể xảy ra trong các trường hợp sau:

Thứ nhất, khoản doanh thu được kế toán ghi nhận vào lợi nhuận kế toán nhưng không được tính vào thu nhập chịu thuế như: Thu nhập từ cổ tức được chia, lãi trái phiếu được nhận...

Thứ hai, khoản chi phí kế toán được kế toán ghi nhận vào chi phí hợp lý nhưng không được tính vào chi phí được trừ khi xác định thuế thu nhập doanh nghiệp theo cơ

quan thuế như: Chi phí phạt vi phạm hành chính,... Hoặc những khoản chi phí vượt quá định mức được kế toán ghi nhận vào lợi nhuận kế toán nhưng không được tính vào thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp như: chi phí quảng cáo, hoa hồng vượt định mức quy định, chi trả lãi vay của đối tượng không phải là tổ chức tín dụng hoặc tổ chức kinh tế vượt quá 150% mức lãi suất cơ bản do Ngân hàng Nhà nước công bố tại thời điểm vay, chi trang phục cho người lao động bằng tiền vượt quá 05 triệu đồng/người/năm, phần chi vượt quá 01 triệu đồng/tháng/người để trích quỹ hưu trí tự nguyện, quỹ có tính chất an sinh xã hội, mua bảo hiểm hưu trí tự nguyện, bảo hiểm nhân thọ cho người lao động, phần chi phí thuê tài sản cố định vượt quá mức phân bổ theo số năm mà bên đi thuê trả tiền trước....

Thứ ba, theo Thông tư 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 hướng dẫn thi hành Nghị định 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 của Chính phủ quy định và hướng dẫn thi hành luật thuế TNDN: các khoản chi phí được khấu trừ khi thỏa mãn các điều kiện “*Khoản chi thực tế phát sinh liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) của doanh nghiệp (DN); khoản chi có đủ hóa đơn, chứng từ hợp pháp; khoản chi nếu có hóa đơn mua hàng hóa, dịch vụ từng lần có giá trị từ 20 triệu đồng trở lên (giá đã bao gồm thuế GTGT) khi thanh toán phải có chứng từ thanh toán không dùng tiền mặt*”. Như vậy, dưới góc độ kế toán khi phát sinh các khoản chi kế toán sẽ phải ghi tăng chi phí của khoản chi này, tuy nhiên theo quy định của thuế TNDN thì những khoản chi này phải đầy đủ cả 03 điều kiện nêu trên mới được phép ghi nhận vào chi phí được trừ khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp. Do đó, khi có bất kỳ một khoản chi nào tại DN không đáp ứng đủ 03 điều kiện kể trên thì sẽ làm phát sinh chênh lệch vĩnh viễn.

Thứ tư, “chi phí liên quan đến phần giá trị tổn thất do thiên tai, dịch bệnh, hỏa hoạn và trường hợp bất khả kháng khác không được bồi thường” và “hàng hóa bị hư hỏng do hết hạn sử dụng, bị hư hỏng do thay đổi quá trình sinh hóa tự nhiên không được bồi thường”. Theo quy định của Thông tư số 96/2015/TT-BTC ngày 22/6/2015 sửa đổi bổ sung Thông tư số 78/2014/TT-BTC thì những khoản chi nêu trên nếu có đầy đủ hồ sơ bao gồm chứng từ, bằng chứng hợp pháp hợp lệ thì sẽ là chi phí được trừ khi xác định thu nhập chịu thuế. Ngược lại, nếu không đầy đủ sẽ không được coi là chi phí hợp lý của DN. Tuy nhiên, theo quy định của kế toán thì khi phát sinh những khoản thiệt hại này thì phải ghi nhận vào chi phí của DN sau khi đã trừ đi phần dự phòng tổn thất (nếu có), trường hợp này làm phát sinh chênh lệch vĩnh viễn.

Thứ năm, chi liên quan đến khấu hao TSCĐ “phần trích khấu hao vượt định mức quy định hiện hành của Bộ Tài chính về chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ”, “phần trích khấu hao tương ứng với phần nguyên giá vượt trên 1,6 tỷ đồng/xe đối với xe ô tô chở 09 chỗ ngồi trở xuống”, “phần trích khấu hao đối với TSCĐ không sử dụng cho hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng hóa, dịch vụ”, “Chi khấu hao đối với tài sản cố định không có giấy tờ chứng minh được thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp (trừ tài sản cố định thuê mua tài chính)”- Thông tư 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 hướng dẫn thi hành Nghị định 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 của Chính phủ quy định và hướng dẫn thi hành Luật Thuế TNDN... Với quy định của kế toán định kỳ sẽ tính và ghi nhận khấu hao

TSCĐ của DN, và khoản khấu hao này làm tăng chi phí liên quan đến các bộ phận sử dụng TSCĐ; tuy nhiên, những mức khấu hao này lại phải thực hiện theo quy định của chính sách thuế mới được coi là chi phí hợp lý, ví dụ như phần khấu hao của TSCĐ trên 1,6 tỷ đồng/xe đối với DN không kinh doanh vận tải hành khách, du lịch và khách sạn sẽ không được coi là chi phí được trừ và làm phát sinh chênh lệch vĩnh viễn.

Thứ sáu, “phần chi vượt định mức tiêu hao nguyên liệu, vật liệu, nhiên liệu, năng lượng, hàng hóa đã được Nhà nước ban hành định mức thì sẽ không được tính vào chi phí được trừ khi tính thuế thua nhập doanh nghiệp”- Thông tư số 96/2015/TT-BTC về thuế TNDN. Theo kế toán khi phát sinh các khoản chi phí về nguyên liệu, vật liệu, nhiên liệu, năng lượng, hàng hóa đều ghi nhận vào chi phí của DN, tuy nhiên theo chính sách thuế thì chỉ được trừ những chi phí trong định mức, còn phần chi phí vượt định mức sẽ không được coi là chi phí hợp lý. Như vậy, trường hợp này làm phát sinh chênh lệch vĩnh viễn giữa lợi nhuận kế toán và thu nhập tính thuế.

Thứ bảy, “chi phí của DN mua hàng hóa, dịch vụ (không có hóa đơn được phép lập bảng kê thu mua hàng hóa, dịch vụ mua vào theo mẫu số 01/TNDN theo Thông tư 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014) nhưng không lập bảng kê kèm theo chứng từ thanh toán cho người bán hàng, cung cấp dịch vụ”. Điều này có nghĩa là nếu kèm theo Bảng kê là các chứng từ thanh toán thì các chi phí thu mua sẽ là chi phí hợp lý, ngược lại các chi phí thu mua nếu thiếu Bảng kê hoặc chứng từ thanh toán thì sẽ không được ghi nhận là chi phí được trừ. Tuy nhiên, theo quy định của kế toán thì khi phát sinh các chi phí thu mua và giá mua đều phải ghi nhận tăng tài sản của DN nên đối với trường hợp không đầy đủ chứng từ làm phát sinh chênh lệch vĩnh viễn.

Thứ tám, “chi tiền lương, tiền công và các khoản phải trả khác cho người lao động DN đã hạch toán vào chi phí SXKD trong kỳ nhưng thực tế không chi trả hoặc không có chứng từ thanh toán theo quy định của pháp luật”, “Các khoản tiền lương, tiền thưởng chi mua bảo hiểm nhân thọ cho người lao động không được ghi cụ thể điều kiện được hưởng và mức được hưởng tại một trong các hồ sơ sau: Hợp đồng lao động; Thỏa ước lao động tập thể; Quy chế tài chính của công ty, tổng công ty, tập đoàn; Quy chế thưởng do Chủ tịch Hội đồng quản trị, tổng Giám đốc, Giám đốc quy định theo quy chế tài chính của Công ty, tổng công ty”, “tiền lương, tiền công của chủ DN tư nhân, chủ công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên (do một cá nhân làm chủ); thù lao cho các sáng lập viên, thành viên của hội đồng thành viên, hội đồng quản trị mà những người này không trực tiếp tham gia điều hành SXKD”- Thông tư 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 và Thông tư số 96/2015/TT-BTC về thuế TNDN. Tức là những khoản tiền lương, tiền công, bảo hiểm nhân thọ cho người lao động trực tiếp tham gia vào quá trình SXKD... bắt buộc phải được quy định rõ trong chính sách của DN và có hồ sơ thanh toán hợp pháp mới được xác định là chi phí được trừ, còn theo kế toán khi phát sinh các khoản chi này đều được ghi nhận là chi phí trong kỳ của DN. Do đó, trường hợp này làm phát sinh chênh lệch vĩnh viễn.

Thứ chín, xác định lỗ và chuyển lỗ “Lỗ phát sinh trong kỳ tính thuế là số chênh lệch âm về thu nhập tính thuế chưa bao gồm các khoản lỗ được kết chuyển từ các năm trước

chuyển sang. DN sau khi quyết toán thuế mà bị lỗ thì chuyển toàn bộ và liên tục số lỗ vào thu nhập (thu nhập chịu thuế đã trừ thu nhập miễn thuế) của những năm tiếp theo. Thời gian chuyển lỗ liên tục không quá 05 năm, kể từ năm tiếp sau năm phát sinh lỗ”. Điều này có thể hiểu theo quy định của chính sách thuế thì khoản lỗ được coi là một khoản chi phí được trừ của DN để xác định thu nhập tính thuế, tuy nhiên, theo kế toán thì khi xác định tổng lợi nhuận kế toán trước thuế không có yếu tố khoản lỗ được kết chuyển phát sinh chênh lệch vĩnh viễn. Hơn nữa, bản thân khoản lỗ được kết chuyển cũng vẫn sẽ xảy ra, đó là có sự khác biệt giữa khoản lỗ được kết chuyển theo DN tự xác định và khoản lỗ được kết chuyển theo số liệu kiểm tra quyết toán của cơ quan thuế và khoản lỗ quá thời hạn 05 năm sẽ không được kết chuyển vào thu nhập tính thuế nữa.

Thứ mười, phân tích các quỹ, “DN được thành lập, hoạt động theo quy định của pháp luật Việt Nam được trích tối đa 10% thu nhập tính thuế hàng năm trước khi tính Thuế TNDN để lập Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của DN”. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ theo quy định của chính sách thuế và kế toán đều được ghi nhận là chi phí, tuy nhiên trường hợp quỹ này sử dụng không đúng mục đích hoặc không sử dụng hoặc sử dụng không hết 70% thì theo cơ quan thuế phần chi phí này không được coi là chi phí được khấu trừ phát sinh chênh lệch vĩnh viễn.

Tương tự, đối với mức trích lập dự phòng tiền lương 17% tiền lương thực hiện, sẽ không được chính sách thuế ghi nhận là chi phí hợp lý trong “trường hợp năm trước DN có trích lập quỹ dự phòng tiền lương mà sau 06 tháng, kể từ ngày kết thúc năm tài chính DN chưa sử dụng hoặc sử dụng không hết quỹ dự phòng tiền lương” hoặc khoản trích lập này làm cho DN bị lỗ, các khoản chi phí liên quan đến chuyển nhượng vốn, chuyển nhượng chứng khoán, chuyển nhượng bất động sản.

2.4. Chênh lệch tạm thời (Temporary Difference)

Các khoản chênh lệch tạm thời: là chênh lệch phát sinh do sự khác biệt về thời điểm doanh nghiệp ghi nhận thu nhập hoặc chi phí và thời điểm pháp luật về thuế quy định tính thu nhập chịu thuế hoặc chi phí được khấu trừ khỏi thu nhập chịu thuế - Chuẩn mực kế toán Việt Nam số 17 - Thuế thu nhập doanh nghiệp.

Theo đó, thực tế có thể xảy ra một số trường hợp sau làm phát sinh chênh lệch tạm thời:

Thứ nhất, trường hợp cả kế toán và thuế đều ghi nhận TSCĐ của doanh nghiệp đủ tiêu chuẩn khấu hao theo quy định, nhưng về mặt thời gian khấu hao, thời gian sử dụng hữu ích của TSCĐ lại khác nhau phát sinh chênh lệch tạm thời. “Doanh nghiệp thực hiện thông báo phương pháp trích khấu hao tài sản cố định mà doanh nghiệp lựa chọn áp dụng với cơ quan thuế trực tiếp quản lý trước khi thực hiện trích khấu hao (ví dụ: thông báo lựa chọn thực hiện phương pháp khấu hao đường thẳng...). Hàng năm doanh nghiệp trích khấu hao tài sản cố định theo quy định hiện hành của Bộ Tài chính về chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định kể cả trường hợp khấu hao nhanh (nếu đáp ứng điều kiện)”.

“Doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả kinh tế cao được trích khấu hao nhanh nhưng tối đa không quá 2 lần mức khấu hao xác định theo phương pháp đường thẳng để nhanh chóng đổi mới công nghệ đối với một số tài sản cố định theo quy định hiện hành của Bộ Tài chính về chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định. Khi thực hiện trích khấu hao nhanh, doanh nghiệp phải đảm bảo kinh doanh có lãi”. Như vậy, nếu doanh nghiệp không đáp ứng được các điều kiện trên khi thực hiện khấu hao nhanh thì sẽ xảy ra chênh lệch tạm thời do sự khác nhau về thời điểm ghi nhận chi phí khấu hao TSCĐ giữa doanh nghiệp và cơ quan thuế.

Thứ hai, khoản chênh lệch tạm thời phát sinh khi có sự khác biệt giữa thời điểm ghi nhận doanh thu cung cấp dịch vụ. Theo chuẩn mực kế toán số 14 - Doanh thu và thu nhập khác, doanh thu của doanh nghiệp chỉ được phép ghi nhận khi quá trình cung cấp dịch vụ đã hoàn thành, cụ thể: khi doanh nghiệp nhận trước doanh thu cho nhiều kỳ, kế toán không hạch toán ngày vào TK 511 - Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ mà hạch toán toàn bộ số tiền nhận trước này vào TK 3387 - Doanh thu chưa thực hiện, sau đó từng kỳ khi cung cấp dịch vụ hoàn thành mới tiến hành kết chuyển doanh thu sang tài khoản 511. Trong khi đó, theo pháp luật thuế thời điểm nhận tiền và xuất hóa đơn cho bên mua dịch vụ đã được phép ghi nhận doanh thu. Như vậy, thời gian ghi nhận doanh thu giữa kế toán và thuế trong trường hợp này là không đồng nhất làm phát sinh chênh lệch tạm thời.

Thứ ba, đối với việc trích trước các loại chi phí trong doanh nghiệp như trích trước chi phí sửa chữa lớn TSCĐ, trích trước chi phí bảo hành sản phẩm... Theo chuẩn mực kế toán, khi tiến hành trích trước kế toán sẽ ghi nhận vào chi phí phát sinh trong kỳ, tuy nhiên theo quy định thuế thì những khoản trích trước này chỉ được phép tính vào chi phí được trừ khi thực tế phát sinh và kèm theo các chứng từ hợp pháp hợp lệ. Do sự khác biệt về thời điểm ghi nhận chi phí này đã làm phát sinh 1 khoản chênh lệch tạm thời.

3. KẾT LUẬN

Tóm lại, do sự khác nhau giữa chế độ, nguyên tắc kế toán và pháp luật thuế trong việc ghi nhận doanh thu chi phí để xác định lợi nhuận kế toán và thu nhập chịu thuế TNDN, dẫn đến có sự chênh lệch trong hạch toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp của các doanh nghiệp. Tác giả đã đưa ra và phân tích một số trường hợp cơ bản làm phát sinh chênh lệch tạm thời và chênh lệch vĩnh viễn giữa lợi nhuận mà kế toán xác định với thu nhập chịu thuế khi tiến hành quyết toán thuế nhằm giúp sinh viên chuyên ngành kế toán cũng như các kế toán viên có cái nhìn sâu hơn trong việc hạch toán chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp đặc biệt là chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại trong thực tiễn hoạt động.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ Tài Chính, (2001), *Chuẩn mực kế toán số 14 - Doanh thu và thu nhập khác*, Nxb. Tài chính, Hà Nội.
- [2] Bộ Tài chính, (2005), *Chuẩn mực kế toán số 17 - Thuế thu nhập doanh nghiệp*, Nxb. Tài chính, Hà Nội.

- [3] Bộ Tài chính, (2014), *Thông tư 78/2014/TT-BTC* ngày 18/6/2014 hướng dẫn thi hành Nghị định 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 của Chính phủ quy định và hướng dẫn thi hành Luật Thuế TNDN.
- [4] Bộ Tài chính, (2015), *Thông tư 96/2015/TT-BTC* ngày 22/6/2015 hướng dẫn thi hành Nghị định 12/2015/NĐ-CP của Chính phủ quy định và hướng dẫn thi hành Luật Thuế TNDN.
- [5] PGS.TS Chúc Anh Tú, (2014), "*Phân tích các khoản chi phí làm phát sinh chênh lệch giữa kế toán và thuế theo quy định hiện hành*", Tạp chí Kế toán - Kiểm toán, Nxb. Trung ương hội Kế toán Kiểm toán Việt Nam.
- [6] Chính phủ, (2014), *Nghị định 218/2013/NĐ-CP* ngày 26/12/2013 của Chính phủ quy định và hướng dẫn thi hành Luật Thuế TNDN.
- [7] Chính phủ, (2015), *Nghị định 12/2015/NĐ-CP* của Chính phủ quy định và hướng dẫn thi hành Luật Thuế TNDN.
- [8] Quốc hội, (2013), *Luật số 32/2013/QH 13* ngày 09/6/2013 sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế Thu nhập doanh nghiệp (TNDN).

CLARIFICATION OF REVENUES, COST WHICH RISE THE DIFFERENCES IN ACCOUTING OF CORPORATE INCOME TAX

Tran Thi Lan Huong

ABSTRACT

Accounting of corporate income tax is an important factor to determine the business results of enterprises. However, it always exists differences between taxable loss and accounting profit in reality due to differences between the regulations issued by the tax authorities and the standard principles of accounting. "Temporary difference" and "permanent difference" are two terms used to illustrate this heterogeneity.

Keywords: *Taxable loss, corporate income tax, accounting profit, temporary difference, permanent difference*

HỆ THỐNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM KHI THAM GIA AEC: PHÂN TÍCH QUA MÔ HÌNH SWOT

Ngô Việt Hương¹

TÓM TẮT

Theo kế hoạch, cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) sẽ được hình thành vào cuối năm 2015. Khi tham gia AEC, hệ thống ngân hàng Việt Nam sẽ có điều kiện để tiếp thu những tiến bộ về khoa học công nghệ ngân hàng cũng như những kinh nghiệm quản lý của các nước trong khu vực. Tuy nhiên, bên cạnh những tác động tích cực, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế cũng đặt ra khá nhiều thách thức cho hệ thống ngân hàng. Các ngân hàng Việt Nam phải tích cực đổi mới cách thức quản lý, nâng cao năng lực cạnh tranh và xây dựng lộ trình hội nhập phù hợp, thích ứng nhanh hơn với những tác động từ bên ngoài. Để tăng tính chủ động trong quá trình hội nhập, ngành ngân hàng cần nhận diện đầy đủ những thách thức cũng như những lợi thế, xây dựng chiến lược phát triển phù hợp trong thời gian tới. Bài viết này phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức và đưa ra một số khuyến nghị nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng thương mại (NHTM) khi tham gia AEC.

Từ khóa: AEC, Ngân hàng thương mại, Việt Nam, cơ hội, thách thức

1. GIỚI THIỆU

Thời gian gần đây đã có một số công trình nghiên cứu về thực trạng hoạt động ngân hàng Việt Nam trước khi tham gia AEC. Những nghiên cứu có thể kể đến như bài viết của Vũ Duy Vĩnh (2014), Nguyễn Quốc Trường và Nguyễn Thế Cường (2014), Nguyễn Đình Hoàn và Nguyễn Trọng Kiên (2014) hay Đào Thị Nhung (2014) đã đưa ra những giải pháp nhằm tái cơ cấu hệ thống ngân hàng trong bài viết “Giải pháp đẩy nhanh xử lý nợ xấu, tái cơ cấu ngân hàng” và Nguyễn Minh Ngọc (2014) đã đề cập đến phạm vi hoạt động của các ngân hàng cũng như những thách thức, rào cản cần phải dỡ bỏ khi ngân hàng Việt Nam gia nhập AEC trong bài viết “Hội nhập trong ngành ngân hàng Việt Nam với cộng đồng kinh tế ASEAN”.

Các nghiên cứu nói trên đã phần nào phân tích, đánh giá những tác động khi AEC được thành lập tới khả năng, triển vọng phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam nói riêng và nền kinh tế nước ta nói chung. Tuy nhiên, việc phân tích, đánh giá cụ thể những cơ hội, thách thức của hệ thống ngân hàng Việt Nam khi tham gia AEC dựa trên việc phân tích những điểm yếu, điểm mạnh chưa được đề cập đến. Chính vì vậy, bài viết này

¹ TS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

tiếp tục cung cấp cái nhìn đầy đủ hơn về những lợi thế, hạn chế, đồng thời cũng chỉ ra cơ hội và thách thức đối với hệ thống NHTM Việt Nam khi tham gia AEC thông qua mô hình SWOT.

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Bài viết chủ yếu sử dụng phương pháp thống kê để phân tích, so sánh, xử lý số liệu thu thập được theo mô hình SWOT nhằm phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức đối với hệ thống NHTM Việt Nam khi tham gia AEC. SWOT là mô hình ma trận phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, nguy cơ (viết tắt là SWOT). Mỗi phần tương ứng với những điểm mạnh (Strengths), điểm yếu (Weaknesses), cơ hội (Opportunities) và nguy cơ (Threats).

3. NỘI DUNG

3.1. Những điểm mạnh và điểm yếu của hệ thống NHTM Việt Nam

3.1.1. Điểm mạnh

Thứ nhất, các NHTM Việt Nam trong những năm qua đã không ngừng gia tăng mạng lưới hoạt động. Hệ thống NHTM Việt Nam có mạng lưới chi nhánh rộng khắp tại các tỉnh thành trong cả nước, đây là điều kiện thuận lợi để các ngân hàng tăng cường khả năng huy động vốn và mở rộng tín dụng tại các khu vực tiềm năng. Vì vậy, hệ thống NHTM Việt Nam có một lượng lớn khách hàng truyền thống và rất am hiểu về khách hàng cũng như các điều kiện kinh doanh tại Việt Nam. Khách hàng chủ yếu của các NHTM Việt Nam là các doanh nghiệp lớn, các tổng công ty. Do đó, các NHTM trong nước vẫn chiếm vai trò chủ đạo trong việc cung cấp các dịch vụ truyền thống là huy động vốn và cho vay. Số liệu tổng hợp cho thấy, đến thời điểm đầu quý 3 năm 2015, hệ thống các NHTM Việt Nam (tính cả Agribank) có hơn 9.200 chi nhánh, phòng giao dịch trải khắp cả nước. Trong đó, riêng lượng chi nhánh, phòng giao dịch của Vietinbank và Agribank chiếm trên 1/3 tổng số chi nhánh, phòng giao dịch của hệ thống. (Bảng 1)

Thứ hai, quy mô vốn của các NHTM đã được tăng lên đáng kể. Theo quy định tại Nghị định số 141/2006/NĐ-CP ngày 22/11/2006 của Chính phủ về ban hành danh mục mức vốn pháp định của các TCTD, các ngân hàng phải có vốn điều lệ ít nhất là 1.000 tỷ VND và đến năm 2010 là 3.000 tỷ VND. Đến nay, đã có nhiều ngân hàng đạt mức trên 3.000 tỷ đồng. Tăng nhanh vốn điều lệ không chỉ tăng uy tín của ngân hàng với khách hàng mà còn là cơ sở quan trọng giúp các NHTM Việt Nam phát triển, mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh an toàn và hiệu quả.

Bảng 1. Mạng lưới hoạt động và vốn điều lệ của một số NHTM hàng đầu Việt Nam

Tên ngân hàng	Vốn điều lệ (Tỷ đồng)	Số lượng chi nhánh và phòng giao dịch
Công thương Việt Nam	40.234	1.152
Đầu tư và Phát triển Việt Nam	31.481	576
Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam	29.605	2.300
Ngoại thương Việt Nam	26.650	440
Sài Gòn Thương Tín	18.853	416
Xuất Nhập Khẩu Việt Nam	12.355	204
Quân đội	11.256	202

Nguồn: <https://sbv.gov.vn> và tổng hợp từ trang web của các NHTM

Thứ ba, các NHTM Việt Nam đang tăng cường hiện đại hóa, ứng dụng những phần mềm công nghệ hiện đại trong việc quản lý ngân hàng. Hầu hết các NHTM đã đầu tư xây dựng hệ thống quản trị dữ liệu một cách tập trung tại hội sở chính, giảm thiểu rủi ro trong hoạt động kinh doanh. Một số ngân hàng như NHTM cổ phần Ngoại thương Việt Nam, NHTM cổ phần Hàng Hải đã hoàn thiện giai đoạn 2 dự án hiện đại hóa ngân hàng và hệ thống thanh toán, cho phép khai thác tối đa những tiện ích công nghệ ngân hàng, đặc biệt là các kỹ thuật quản trị rủi ro theo chuẩn mực quốc tế. Hiện tại, ngoài VPBank, đã có 4 NHTM Cổ phần đã sử dụng hệ thống Core Banking T24 của hãng Temenos (Thụy Sĩ) - hiện là hệ thống được đánh giá cao nhất trong hệ thống các phần mềm ngân hàng là Techcombank, Sacombank, MB, SeaBank và SHB.

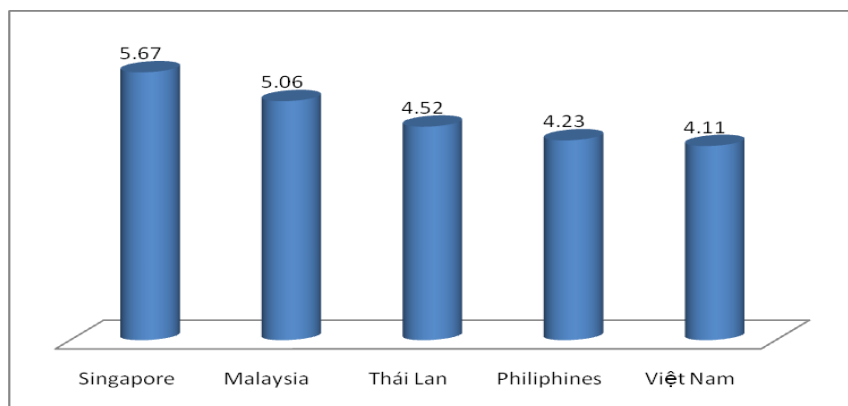
3.1.2. Điểm yếu

Thứ nhất, đa số các NHTM Việt Nam có qui mô vốn nhỏ so với các nước trong khu vực và thế giới. Theo Nghị định số 141/2006/NĐ-CP của Chính phủ, áp lực tăng vốn đối với nhiều ngân hàng là không nhỏ. Tuy nhiên, hiện nay trong khu vực đã có các ngân hàng có vốn chủ sở hữu tới vài trăm tỷ USD, trong khi ở Việt Nam chưa có ngân hàng nào đạt mức vốn chủ sở hữu 100 tỷ USD. Với qui mô vốn nhỏ, các ngân hàng sẽ chưa có điều kiện để phát triển dịch vụ phi tín dụng, chỉ tập trung vào hoạt động tín dụng, phát triển mạnh cho vay tiêu dùng, cho vay chứng khoán và bất động sản, do đó khó chống đỡ trước những diễn biến bất ổn từ nền kinh tế.

Thứ hai, năng lực cạnh tranh của các NHTM Việt Nam còn quá thấp so với yêu cầu hội nhập. Một hệ thống ngân hàng không thể phát triển bền vững, có năng lực cạnh tranh cao trong bối cảnh năng lực cạnh tranh của nền kinh tế thấp. Kết quả của báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu của diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF) năm 2014 - 2015 cho thấy, Việt

Nam đứng thứ 68 trong 144 quốc gia được khảo sát về 12 tiêu chí cạnh tranh bao gồm thể chế pháp luật, cơ sở hạ tầng, y tế và giáo dục, quy mô thị trường, môi trường kinh tế vĩ mô, mức độ phát triển của thị trường tài chính, hiệu quả thị trường lao động.

Hình 1. Năng lực cạnh tranh của Việt Nam so với một số nước trong khu vực



Nguồn: Báo cáo của WEF (2014 - 2015)

Theo báo cáo này, Việt Nam đã tăng 2 bậc về chỉ số năng lực cạnh tranh, và đây cũng là năm thứ 2 liên tiếp Việt Nam thăng hạng. Năm 2014, Việt Nam nhảy vọt 5 bậc từ vị trí 75 về 70. Năm nay, với 4 tiêu chí đều cải thiện thứ hạng. Báo cáo của WEF cũng chỉ rõ, Philippines tăng 7 bậc lên vị trí thứ 52 trên tổng số 140 quốc gia. So với năm 2010, nước này đã tăng 33 hạng, khiến Philippines trở thành một trong những quốc gia thăng hạng nhanh nhất trong số các quốc gia được khảo sát. Malaysia tăng 4 bậc, Thái Lan lên 6 bậc, Indonesia lên 4 bậc. Như vậy, so với các quốc gia trong khu vực thì chỉ số năng lực cạnh tranh của Việt Nam mặc dù đã được cải thiện song vẫn còn rất thấp điều này sẽ ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn đầu tư cũng như thu hút công nghệ hiện đại hóa ngân hàng, nguồn nhân lực, trình độ quản trị hoạt động và vấn đề quản lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng.

Thứ ba, chất lượng dịch vụ ngân hàng hiện đại còn thấp. Hệ thống dịch vụ ngân hàng trong nước còn đơn điệu, chất lượng chưa cao, chưa định hướng theo nhu cầu khách hàng và nặng về dịch vụ ngân hàng truyền thống. Các dịch vụ ngân hàng hiện đại chưa phát triển hoặc phát triển nhưng đồng bộ. Rất nhiều dịch vụ phát triển chưa đa dạng, đặc biệt là các dịch vụ bán lẻ, dịch vụ dành cho khách hàng thượng lưu, dịch vụ quản lý tài sản, tư vấn và hỗ trợ tài chính, dịch vụ tài chính phái sinh, cung cấp thông tin tài chính và dịch vụ thanh toán quốc tế còn rất hạn chế. Việc thanh toán bằng thẻ ngân hàng và các dịch vụ ngân hàng điện tử đã tăng nhưng tính tiện ích và hiệu quả kinh tế chưa cao, chủ yếu mới chỉ xuất hiện ở các thành phố lớn. Mức độ đáp ứng nhu cầu về vốn, về các dịch vụ ngân hàng khác đối với xã hội chưa cao do những hạn chế về phạm vi hoạt động, chất lượng và khả năng tiếp cận. Các dịch vụ ngân hàng chủ yếu được cung cấp trong phạm vi nội địa. Việc cung cấp dịch vụ qua biên giới còn hạn chế.

Thứ tư, tỷ lệ nợ xấu của hệ thống NHTM Việt Nam có xu hướng gia tăng. Năm 2011, tỷ lệ nợ xấu tăng từ 3,3% lên đỉnh điểm là 6% năm 2012, sau khi sụt giảm từ mức 6% năm 2012 xuống 3,79% năm 2013 thì đến năm 2014 nợ xấu đã tăng vọt lên mức 4,11%. Tổng nợ xấu của toàn hệ thống NHTM hiện nay vào khoảng 162,2 nghìn tỷ đồng, trong đó nợ có khả năng mất vốn tăng nhanh tại nhiều ngân hàng như: Agribank nợ có khả năng mất vốn là 23.650 tỷ đồng; nợ xấu tại Vietinbank ở mức 9.575 tỷ đồng; tại Vietcombank ở mức 7.047 tỷ đồng; tại NHTM CP Á Châu là 3.479 tỷ đồng... (Nguyễn Đình Hoàn và Nguyễn Trọng Kiên, 2015). Tỷ lệ nợ xấu gia tăng khiến cho vốn chủ sở hữu một số ngân hàng bị ăn mòn, các NHTM khó duy trì được hoạt động huy động vốn cũng như cho vay. Các NHTM trong nước khó mà đứng vững cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài trong bối cảnh hội nhập kinh tế ASEAN đến gần khi mà năng lực tài chính, năng lực quản trị, năng lực cung cấp dịch vụ bị hạn chế.

3.2. Cơ hội và thách thức đối với hệ thống NHTM Việt Nam khi tham gia AEC

3.2.1. Cơ hội

Thứ nhất, hội nhập kinh tế với sự ra đời của AEC mang đến cơ hội đa dạng hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ tài chính, đáp ứng tốt hơn các nhu cầu vốn.

Để đón đầu cơ hội từ AEC, nhiều NHTM của các nước ASEAN như Kasikorn của Thái Lan, Ngân hàng Phát triển Singapore, Maybank của Malaysia... đã thành lập văn phòng đại diện tại Việt Nam. Không chỉ có các ngân hàng, mà sẽ có thêm nhiều tập đoàn, công ty bảo hiểm, chứng khoán cũng sẽ mở rộng kinh doanh tại thị trường Việt Nam khi AEC đi vào hoạt động. Sự hiện diện của các nhà đầu tư nước ngoài tại Việt Nam một mặt mang lại cơ hội cho người tiêu dùng có sự lựa chọn đa dạng hóa hơn đối với các sản phẩm dịch vụ tài chính, chất lượng sản phẩm cũng được nâng cao do các ngân hàng phải cạnh tranh khốc liệt hơn, không chỉ với các đối thủ trong nước mà cả các đối thủ đến từ các nước thành viên AEC. Bên cạnh việc đáp ứng nhu cầu tài chính cho các hoạt động đầu tư kinh doanh của các doanh nghiệp nước ngoài, các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ tài chính còn có thể thu hút khách hàng Việt Nam dựa trên uy tín thương hiệu, tiềm lực tài chính mạnh, sản phẩm đa dạng, chất lượng, bề dày kinh nghiệm... Ngoài ra, AEC sẽ giúp tăng cường phạm vi che phủ và mức độ phục vụ của ngành dịch vụ tài chính ở những vùng, những ngành mà mức độ thâm nhập và phục vụ của dịch vụ tài chính vẫn còn thấp.

Thứ hai, hội nhập tài chính AEC sẽ giúp lĩnh vực ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán của Việt Nam có cơ hội mở rộng thị phần và tiếp cận với công nghệ quản trị tiên tiến, hiện đại.

Quy mô GDP của các nước ASEAN đạt trên 2,3 nghìn tỷ USD và tốc độ tăng trưởng bình quân trên 5% mỗi năm, dân số khoảng trên 625 triệu người, cơ cấu dân số trẻ, mức thu nhập bình quân đầu người đạt gần 4.000 USD/người/năm, AEC sẽ khuyến khích các

hoạt động kinh doanh và đầu tư của khu vực ASEAN do cam kết tự do hóa dịch chuyển hàng hóa, dịch vụ, lao động, đầu tư. Đầu tư trực tiếp nước ngoài gia tăng và hoạt động kinh tế ở khu vực phát triển tất yếu sẽ kéo theo việc gia tăng nhu cầu đối với các dịch vụ bảo hiểm, ngân hàng, chứng khoán ở Đông Nam Á. Các ngành này sẽ có cơ hội mở rộng thị phần ra nước ngoài và phát triển thêm các sản phẩm, dịch vụ mới dành riêng cho thị trường ASEAN đồng thời tiếp cận với công nghệ quản trị tiên tiến. Trên thực tế, một số ngân hàng lớn của Việt Nam cũng đã mở văn phòng đại diện tại thị trường các nước ASEAN, nỗ lực mở rộng cơ hội đầu tư ra ngoài lãnh thổ. Xu hướng này sẽ tiếp tục tăng lên khi ACE chính thức đi vào hoạt động.

Thứ ba, hội nhập sẽ tạo ra động lực thúc đẩy công cuộc đổi mới và nâng cao tính minh bạch, tính tự chịu trách nhiệm của hệ thống NHTM Việt Nam.

Để đáp ứng yêu cầu của hội nhập và thực hiện các cam kết, các NHTM Việt Nam phải nâng cao hiệu quả điều hành trong lĩnh vực tiền tệ, ngân hàng. Sự tham gia thị trường của các NHTM nước ngoài không chỉ làm gia tăng mức độ cạnh tranh mà còn gia tăng sự lành mạnh và an toàn của toàn bộ hệ thống NHTM. Mặt khác, thông qua hội nhập, các NHTM Việt Nam có cơ hội tiếp cận với vốn, công nghệ, kinh nghiệm và trình độ quản lý của các NHTM phát triển trên thế giới. Bên cạnh đó, để nâng cao chất lượng hoạt động kinh doanh và theo kịp yêu cầu phát triển của thị trường trong và ngoài nước, các NHTM trong nước phải chủ động thực hiện cơ cấu lại tổ chức theo hướng hợp lý và chuyên nghiệp hơn, tăng năng lực tài chính, thực hiện chuyên môn hóa sâu hơn các nghiệp vụ ngân hàng, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ. Đó là những điều kiện quan trọng để các NHTM Việt Nam hoạt động kinh doanh hiệu quả và đứng vững trong cạnh tranh.

Thứ tư, hội nhập giúp các NHTM Việt Nam nâng cao năng lực cạnh tranh.

Việc mở cửa và hội nhập trong lĩnh vực ngân hàng ngoài việc cho phép các NHTM trong và ngoài nước được hoạt động kinh doanh, cạnh tranh trong một môi trường bình đẳng. Hội nhập còn đem lại cho ngành ngân hàng Việt Nam những cơ hội trao đổi, hợp tác quốc tế trong lĩnh vực hoạch định chính sách tài chính, tiền tệ, quản lý ngoại hối, thanh tra, giám sát phòng ngừa rủi ro và thanh toán, từ đó nâng cao vị thế và uy tín của các NHTM Việt Nam trong các giao dịch tài chính ngân hàng quốc tế. Ngoài ra, việc hội nhập cũng đòi hỏi môi trường pháp lý phải được cải thiện hơn để thực hiện các cam kết quốc tế, tạo môi trường đầu tư hấp dẫn, khuyến khích các luồng vốn chảy vào trong nước thông qua đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp nước ngoài, tạo cơ hội để các NHTM cho vay và huy động vốn lớn hơn.

3.2.2. Thách thức

Thứ nhất, hội nhập sẽ mang lại sự cạnh tranh gay gắt và khốc liệt trên thị trường ngân hàng Việt Nam.

Mở cửa thị trường tài chính làm tăng số lượng các ngân hàng có tiềm lực mạnh về tài chính, công nghệ và trình độ quản lý, áp lực cạnh tranh cũng tăng dần. Hiện nay, Ở Việt Nam đã có 61 ngân hàng 100% vốn nước ngoài và 3 ngân hàng liên doanh trong khi đó số ngân hàng nội địa sau một thời gian cơ cấu lại còn 31 ngân hàng NHTM cổ phần và 4 ngân hàng trách nhiệm hữu hạn 1 thành viên.

Xét trong nội bộ ngành ngân hàng, sự có mặt của các ngân hàng nước ngoài đã làm tăng sức ép cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng. Các ngân hàng nước ngoài không chỉ cạnh tranh với các ngân hàng trong nước trong việc cung cấp các dịch vụ ngân hàng hiện đại, mà còn cạnh tranh ngay cả về các sản phẩm truyền thống như tín dụng, thanh toán, nhận tiền gửi... Mặc dù trong thời gian qua, hệ thống NHTM đã có những bước phát triển nhất định song khoảng cách giữa các NHTM trong nước và NHTM trong khu vực và trên thế giới vẫn còn rất lớn về mọi phương diện. Vì vậy, khi hội nhập, hệ thống NHTM Việt Nam cũng gặp phải những thách thức và sức ép không nhỏ.

Thứ hai, hội nhập kinh tế quốc tế làm tăng các giao dịch vốn và rủi ro của hệ thống ngân hàng, trong khi cơ chế quản lý chưa hoàn thiện, nhất là cơ chế thanh tra, giám sát, thiếu sự phối hợp chặt chẽ, đồng bộ giữa các bộ ngành liên quan sẽ là một thách thức không nhỏ đối với các NHTM Việt Nam. Nếu như năng lực quản lý và lập pháp không theo kịp và không lường trước được sự phát triển nhanh chóng của các giao dịch tài chính - ngân hàng thì có thể dẫn tới sự đổ vỡ lan truyền của hệ thống NH. Để thấy trước nhất là rủi ro đổ vỡ hệ thống khi một ngân hàng nào đó ở nước nào đó đối mặt với khủng hoảng, cơn khủng hoảng có thể dễ dàng lan tỏa xa hơn và sâu hơn đến hệ thống ngân hàng ở các nước khác trong khối.

Thứ ba, hội nhập đòi hỏi các NHTM Việt Nam phải có một nguồn nhân lực không chỉ có chuyên môn cao về nghiệp vụ ngân hàng mà còn phải am hiểu luật thương mại quốc tế và được trang bị đầy đủ những kiến thức và kỹ năng nghiên cứu, phân tích, đánh giá và dự báo theo mô hình và chuẩn mực quốc tế, trong khi nguồn nhân lực của các NHTM Việt Nam còn rất yếu kém về các kiến thức và kỹ năng trên. Đây là một khó khăn lớn cho các NHTM Việt Nam.

Thứ tư, hạ tầng công nghệ ngân hàng và hệ thống thanh toán lạc hậu so với các nước trong khu vực, chưa đáp ứng kịp yêu cầu phát triển và nâng cao chất lượng dịch vụ... Đây là một cản trở lớn khi nền kinh tế hội nhập, các giao dịch về vốn giữa các quốc gia trong khu vực tăng lên, các NHTM Việt Nam khó đáp ứng được các yêu cầu trong thanh toán quốc tế và làm đại lý cho các Ngân hàng nước ngoài.

4. KẾT LUẬN VÀ MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

Như vậy, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế sẽ tạo ra sức ép ngày càng lớn hơn cho hoạt động kinh doanh của các NHTM Việt Nam trong khi lợi thế tiềm tàng sẽ thuộc về các

NHTM nước ngoài. Sự cạnh tranh không chỉ diễn ra ở nước ngoài mà còn diễn ra ngay tại thị trường trong nước, nơi mà NHTM Việt Nam vẫn có nhiều ưu thế nếu biết tận dụng những ưu thế đó. Để có thể nắm vững ưu thế, tận dụng cơ hội và tăng khả năng cạnh tranh, các NHTM Việt Nam cần phải biết vị trí của mình, phải đánh giá được năng lực cạnh tranh của mình dựa trên các chỉ tiêu đã đề cập, từ đó có những biện pháp cải thiện năng lực nội tại để nâng cao khả năng cạnh tranh của chính mình.

Trên cơ sở phân tích SWOT về cơ hội và thách thức của các NHTM Việt Nam khi tham gia AEC, một số giải pháp có thể được đề xuất nhằm phát huy nội lực hạn chế điểm yếu nắm bắt cơ hội và khắc phục những thách thức đặt ra đối với hệ thống NHTM Việt Nam.

Một là, nâng cao năng lực tài chính.

Để nâng cao năng lực tài chính, các ngân hàng nên thực hiện một số biện pháp như: tăng vốn điều lệ và xử lý nợ xấu nhằm lành mạnh hóa tình hình tài chính, nâng cao khả năng cạnh tranh và chống rủi ro. Đối với các NHTM cổ phần đẩy nhanh quá trình sáp nhập, hợp nhất, phát hành cổ phiếu để tăng vốn theo đúng lộ trình. Tầm vóc mới của ngân hàng sau sáp nhập không những sẽ giúp nó kiểm soát và bảo vệ được thị phần trong nước mà còn tạo thêm nguồn lực để bành trướng ra các nước khác trong khối.

Hai là, hiện đại hóa ngân hàng.

Hệ thống NHTM Việt Nam nên được trang bị công nghệ đồng bộ. Đối với các NH đã được trang bị công nghệ hiện đại cần phải phát huy hết hiệu quả ứng dụng công nghệ đó, tránh tình trạng mua các công nghệ hiện đại theo phong trào nhưng không khai thác được tính năng, ứng dụng của công nghệ gây lãng phí nguồn lực; đối với các NH còn hạn chế về công nghệ thì cần xây dựng kế hoạch đầu tư có lựa chọn vào công nghệ hiện đại, tính năng sử dụng hiệu quả, đồng bộ với toàn hệ thống.

Các NH cũng nên lập ra phòng, ban chuyên trách nghiên cứu và ứng dụng công nghệ hiện đại. Phòng ban này có trách nhiệm nghiên cứu các công nghệ ngân hàng hiện đại trên thế giới, nghiên cứu khả năng áp dụng công nghệ của ngân hàng mình để có thể đổi mới công nghệ hiệu quả, tiết kiệm thời gian, chi phí.

Ba là, mở rộng mạng lưới hoạt động trong và ngoài nước.

Việc gia tăng mạng lưới cũng đồng nghĩa với việc gia tăng chi phí. Do đó, mở rộng đồng thời với nâng cao hiệu quả hoạt động của từng chi nhánh, phòng giao dịch là điều hết sức cần thiết. Bên cạnh mở rộng mạng lưới, cần phải cân bằng với sự phát triển cũng như nguồn lực của ngân hàng và cũng cần phải cân bằng với việc ứng dụng và phát triển công nghệ thông tin tiếp cận khách hàng. Các chi nhánh, phòng giao dịch mới cần phải được hiện đại hóa về cơ sở vật chất cũng như nguồn nhân lực.

Bên cạnh việc mở rộng mạng lưới trong nước, các ngân hàng cần củng cố và mở rộng mạng lưới chi nhánh ở nước ngoài, mở rộng quan hệ với các ngân hàng trên thế giới

thông qua việc liên kết, làm đại lý, tăng cường số lượng ngân hàng đại lý hoặc mở rộng việc cung cấp các sản phẩm cho các ngân hàng nước ngoài... Tăng số lượng ngân hàng đại lý sẽ giúp cho các NHTM Việt Nam tăng uy tín của mình đối với khách hàng trong nước cũng như với khách hàng và các ngân hàng khác trên thế giới.

Bốn là, nâng cao năng lực cạnh tranh.

Để có lợi thế trong cạnh tranh, các NHTM Việt Nam cần xây dựng chiến lược kinh doanh dài hạn, từng bước quản trị ngân hàng theo thông lệ quốc tế, đào tạo nguồn nhân lực có chất lượng cao, tận dụng lợi thế về thị phần và am hiểu thị trường cũng như tăng chất lượng tài sản để tạo vị thế vững chắc đối với sự thâm nhập thị trường của các ngân hàng nước ngoài.

Năm là, hạn chế những rủi ro của thị trường tài chính khi hội nhập AEC.

Với một thị trường chung cho toàn khu vực ASEAN, việc nhận diện và giám sát rủi ro hệ thống tài chính là yêu cầu thiết yếu đối với mọi quốc gia, nhất là với các nước đang trong giai đoạn phát triển và hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường như Việt Nam. Chính phủ Việt Nam cũng như chính phủ của các nước thành viên ASEAN phải phối hợp và làm việc chặt chẽ với nhau để hoàn thiện khuôn khổ giám sát tài chính và chế tài để xử lý tình huống lây lan khủng hoảng trong hoạt động ngân hàng. Để tránh được rủi ro này, Ngân hàng Nhà nước cần ứng dụng các mô hình phân tích định lượng, cảnh báo sớm, kiểm định rủi ro dựa trên tiêu chuẩn quốc tế đối với từng định chế tài chính riêng lẻ cũng như toàn hệ thống tài chính để nâng cao hiệu quả của hoạt động giám sát từ xa, phục vụ tốt hơn cho hoạt động điều hành vĩ mô và ổn định kinh tế. Các NHTM cũng nên chủ động các biện pháp ứng phó kịp thời để giảm thiểu tác động tiêu cực đối với thị trường tài chính khi dòng vốn đảo chiều đột ngột.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Phạm Thái Hà (2010), *Ngân hàng thương mại Việt Nam hội nhập quốc tế, cơ hội và thách thức*, Tạp chí Nghiên cứu Khoa học kiểm toán số 38.
- [2] Nguyễn Thị Cẩm Thủy, Lê Bích Ngọc (2010), *Phân tích SWOT về môi trường kinh doanh nghiệp vụ ngân hàng quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam*, Tạp chí Ngân hàng số 5.
- [3] Vũ Duy Vĩnh (2014), *Cơ hội và thách thức với Việt Nam khi tham gia cộng đồng kinh tế ASEAN 2015*, Tạp chí Nghiên cứu Tài chính Kế toán số 12/2014.
- [4] Nguyễn Đình Hoàn, Nguyễn Trọng Kiên (2015), *Thách thức đối với hoạt động ngân hàng Việt Nam và một số giải pháp tháo gỡ*, Tạp chí Nghiên cứu Tài chính Kế toán số 07/2015.
- [5] Báo cáo môi trường kinh doanh của WEF năm 2014.

VIETNAM COMMERCIAL BANKING SYSTEM WHEN JOINING AEC: ANALYSIS BY SWOT TECHNIQUE

Ngo Viet Huong

ABSTRACT

According to the plan, the ASEAN Economic Community (AEC) will be formed by the end of 2015. When engaged AEC, Vietnam banking system will take advantage to absorb the improvements in science and banking technology as well as the management experience from other ASEAN countries. Despite the positive impacts, the process of international economic integration also poses many challenges for the banking system. Vietnam banks must actively innovate about management methods, improve competitiveness and build an appropriate roadmap to gradually integrate to the market mechanism by their own, faster adapt to the impacts from outside. To increase the autonomy of the integration process, the banking sector should fully recognize the challenges as well as advantages to propose suitable development strategy in the future. This article analyzed the opportunities and challenges, and made some recommendations to improve the competitiveness of commercial banks to join the AEC.

Keywords: AEC, Commercial Bank, Vietnam, opportunities, challenges

TĂNG CƯỜNG CẢI THIỆN MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ, KINH DOANH TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Lê Hoàng Bá Huyền¹

TÓM TẮT

Thanh Hóa là địa phương đứng thứ 2 cả nước về thu hút vốn FDI, xếp thứ 24 về chỉ số hiệu quả quản trị và hành chính công cấp tỉnh (PAPI) trong năm 2014. Đặc biệt, chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) năm 2014 của Thanh Hóa đạt 60,33 điểm, xếp thứ 4 trong vùng Duyên hải miền Trung và xếp thứ 12 cả nước. Số liệu trên phản ánh hiệu quả của những chủ trương, chính sách và chỉ đạo, điều hành trong nhiều năm qua của các cấp ủy đảng, chính quyền tỉnh Thanh Hóa trong nỗ lực cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh. Tuy nhiên, việc xây dựng môi trường đầu tư, kinh doanh tốt nhằm thu hút các nhà đầu tư mới cũng như tạo điều kiện để các nhà đầu tư kinh doanh có hiệu quả là việc làm lâu dài, cần mang tính bền vững. Bài viết đánh giá những kết quả đạt được của tỉnh Thanh Hóa trong việc cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh trong thời gian qua, đồng thời, đề xuất các giải pháp tăng cường công tác này trong thời gian tới.

Từ khóa: *Môi trường đầu tư, kinh doanh, Thanh Hóa*

1. GIỚI THIỆU TỔNG QUAN VỀ MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ, KINH DOANH CỦA TỈNH THANH HÓA

Nằm ở phía Bắc miền Trung, đứng thứ 3 về dân số và thứ 5 cả nước về diện tích tự nhiên, Thanh Hóa có lợi thế kết nối vùng miền, được ảnh hưởng của vùng trọng điểm kinh tế phía Bắc và vùng trọng điểm kinh tế Trung bộ, có vai trò là động lực phát triển cho cả khu vực Bắc Trung bộ. Thanh Hóa đang có nhiều thuận lợi để xây dựng môi trường đầu tư, kinh doanh tốt nhằm thu hút các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Những điều kiện này được biểu hiện trên một số mặt như sau:

Thứ nhất, cùng với Cảng nước sâu Nghi Sơn và sân bay Thọ Xuân là cửa ngõ quốc tế, hệ thống đường quốc lộ huyết mạch và tuyến đường xuyên Á đã tạo thành mạng lưới giao thông và phân phối lan tỏa trong vùng, khu vực và liên kết thị trường các nước Lào và Thái Lan. Như vậy, với vị trí địa lý của Thanh Hóa khá thuận lợi có đủ các loại hình giao thông kết nối giữa các địa phương trong nước và ngoài nước. Hơn nữa, Thanh Hóa có đầy đủ các loại địa hình, các hệ sinh thái và được chia thành 3 vùng rõ rệt gồm trung du - miền núi, đồng bằng và vùng ven biển. Với thủ phủ là TP. Thanh Hóa và Khu kinh tế Nghi Sơn đang phát triển thành khu kinh tế hàng đầu của cả nước, là điều kiện rất tốt để các tập đoàn đa quốc gia hàng đầu thế giới đến đầu tư, kinh doanh [8].

¹ TS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

Thứ hai, hiện nay Thanh Hóa đang là địa phương có khả năng đáp ứng cao nhất về sản lượng xi măng, sản lượng điện, nguồn cung nguyên vật liệu xây dựng, nguyên liệu mía đường, nguyên liệu tre luồng chế biến xuất khẩu, sản lượng lương thực, thủy sản chế biến xuất khẩu và nguồn nhân lực dồi dào. Địa bàn Khu kinh tế Nghi Sơn và các khu công nghiệp của tỉnh được bố trí ở các khu vực thuận tiện, dễ dàng tiếp cận về giao thông, vận tải hàng hóa, nguồn nguyên liệu và nguồn nhân lực lao động. Hạ tầng viễn thông, công nghệ thông tin, dịch vụ tài chính, ngân hàng tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của doanh nghiệp trong và ngoài nước đến đầu tư, kinh doanh [4].

Thứ ba, Thanh Hóa có nhiều địa bàn được hưởng chính sách ưu đãi đầu tư cao nhất theo quy định của Chính phủ. Khu kinh tế Nghi Sơn là 1 trong 5 khu kinh tế trọng điểm của cả nước được Chính phủ ưu tiên cao nhất, vận hành theo cơ chế đặc biệt. Ngoài ra, các khu công nghiệp của tỉnh được bố trí tại các phía Bắc, Nam và phía Tây của tỉnh, cùng với khu trung tâm thành phố Thanh Hóa tạo thành tứ giác phát triển. Đặc biệt, khu công nghiệp công nghệ cao Lam Sơn - Sao Vàng nằm liền kề sân bay được lập quy hoạch phát triển các ngành nghề có hàm lượng chất xám cao như điện tử, viễn thông, công nghệ thông tin... Các nhà đầu tư đầu tư vào đây được hưởng chính sách ưu đãi đầu tư tốt nhất của Chính phủ [8].

Thứ tư, những năm qua, tốc độ tăng trưởng GDP hằng năm giai đoạn 2011 - 2015 ước đạt 11,4%/năm, cơ cấu kinh tế tiếp tục chuyển dịch theo hướng tích cực với huy động vốn đầu tư phát triển 5 năm giai đoạn 2011 - 2015 ước đạt 322.936 tỷ đồng. Thanh Hóa có nguồn nhân lực dồi dào và đang ở thời kỳ dân số vàng với 2,1 triệu người trong độ tuổi lao động, trình độ văn hóa tương đối cao với 3 trường đại học, 4 trường cao đẳng và 95 trường trung cấp chuyên nghiệp, tỷ lệ lao động qua đào tạo đạt 46%. Lãnh đạo tỉnh Thanh Hóa cam kết “thành công của doanh nghiệp cũng chính là thành công của tỉnh và lợi ích của doanh nghiệp và người dân là mục tiêu trước mắt và lâu dài của Thanh Hóa” và “Luôn đồng hành, là đối tác tin cậy, lâu dài của doanh nghiệp” [4].

Ngoài ra, Thanh Hóa còn được đánh giá là địa chỉ có môi trường ổn định, ít bị tác động của các thảm họa thiên nhiên, các doanh nghiệp an tâm đầu tư kinh doanh, sinh sống và phát triển tại đây.

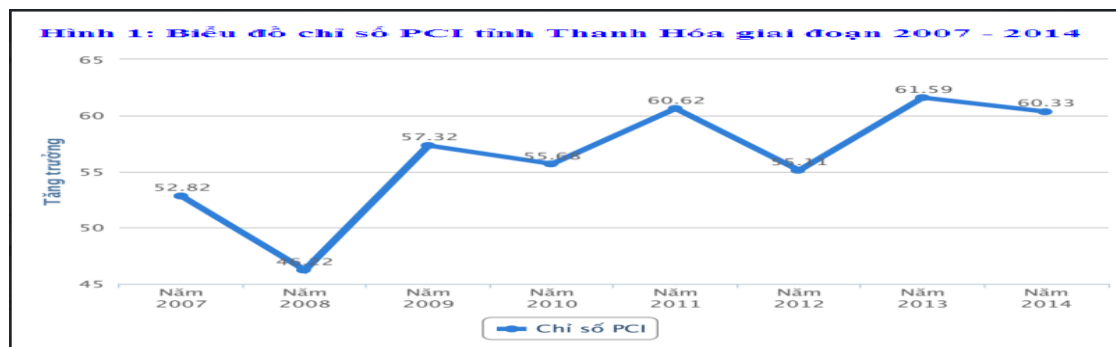
2. KẾT QUẢ CẢI THIỆN MÔI TRƯỜNG ĐẦU TƯ, KINH DOANH TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

2.1. Kết quả cải thiện chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh nhằm cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh tại Thanh Hóa

Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI- *Provincial Competitiveness Index*) là một trong số các nhân tố ảnh hưởng tới môi trường kinh doanh ở địa phương. Chỉ số PCI là chỉ số đánh giá và xếp hạng chính quyền các tỉnh, thành của Việt Nam về chất lượng điều hành kinh tế và xây dựng môi trường kinh doanh thuận lợi cho việc phát triển doanh nghiệp dân doanh. Chỉ số PCI là một cơ sở hữu ích để các tỉnh nói chung, tỉnh Thanh Hóa nói riêng cải thiện môi trường kinh doanh của địa phương như tháo bỏ rào cản gia nhập thị trường, tăng

tính minh bạch, khuyến khích các lãnh đạo địa phương năng động và linh hoạt hơn,... nhằm thúc đẩy các doanh nghiệp địa phương phát triển [7].

Trong thời gian qua, PCI tỉnh Thanh Hóa có nhiều biến động, từ thứ hạng 38 năm 2007 xuống thứ hạng 52 năm 2008, lên thứ hạng 39 năm 2009, tụt xuống thứ hạng 44 năm 2012 và nhảy vọt ở thứ hạng 8 năm 2013 và thứ 12 năm 2014 trên tổng số 63 tỉnh, thành trong cả nước [5]. Quá trình diễn biến về chỉ số PCI của tỉnh Thanh Hóa trong giai đoạn 2007 - 2014 thể hiện ở biểu đồ sau:



(Nguồn: Hồ sơ PCI của Việt Nam giai đoạn 2007 - 2014)

Sự biến động của PCI do sự thay đổi của các chỉ số thành phần. Trong giai đoạn 2007 - 2012, có 3 chỉ số luôn dưới mức điểm trung bình, bao gồm: tính năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh; đào tạo lao động và thiết chế pháp lý. Bốn chỉ số luôn ở mức trung bình, gồm: tiếp cận đất đai, tính minh bạch; chi phí không chính thức; dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp; 1 chỉ số ở mức điểm khá, giỏi là gia nhập thị trường; 1 chỉ số ở mức điểm khá là chi phí thời gian thanh tra, thể hiện ở bảng sau:

Bảng 1. Thống kê các chỉ số PCI thành phần tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2007 - 2014

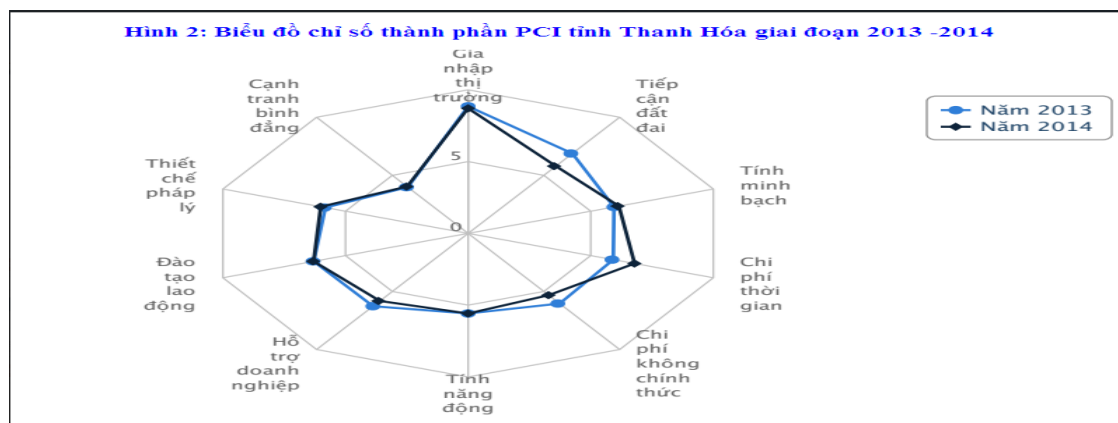
Đơn vị tính: Điểm

CHỈ SỐ	NĂM 2007	NĂM 2008	NĂM 2009	NĂM 2010	NĂM 2011	NĂM 2012	NĂM 2013	NĂM 2014
Gia nhập thị trường	8.3	7.77	7.98	6.55	8.48	5.87	8.85	8.71
Tiếp cận đất đai	6.49	6.67	6.79	6.34	5.75	6.37	6.88	5.79
Tính minh bạch	5.99	5.54	5.75	5.48	5.95	5.87	5.95	6.15
Chi phí thời gian	6.12	5.92	7.13	6.59	7.7	6.35	5.92	6.79
Chi phí không chính thức	6.15	6.47	4.93	5.64	5.27	5.75	6.04	5.32
Tính năng động	4.32	4.83	3.78	4.42	4.65	4.17	5.58	5.58

Hỗ trợ doanh nghiệp	4.62	7.92	6.61	6.08	4.84	5.51	6.27	5.82
Đào tạo lao động	4.02	2.45	4.48	4.96	5.07	4.95	6.3	6.3
Thiết chế pháp lý	4.58	3.34	5.5	4.2	6.23	4.42	5.82	6.01
Cạnh tranh bình đẳng	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	3.98	4.03
PCI	52.82	46.22	57.32	55.68	60.62	55.11	61.59	60.33

(Nguồn: Hồ sơ PCI của Việt Nam giai đoạn 2007 - 2014)

Bước sang giai đoạn 2013 - 2014, tỉnh Thanh Hóa có nhiều thành công trong lĩnh vực thu hút đầu tư vào các khu kinh tế, khu công nghiệp: Ký hợp đồng đầu tư, xây dựng, mua sắm dự án Lọc hóa dầu Nghi Sơn, tổ chức thành công Lễ khởi công Liên hợp Lọc hóa dầu Nghi Sơn và diễn đàn xúc tiến đầu tư vào Khu kinh tế Nghi Sơn và vùng phụ cận; cùng với các dự án lớn đã và đang đầu tư trên địa bàn tỉnh như: khánh thành Cảng hàng không Thọ Xuân, mở đường bay Thanh Hóa - TP. Hồ Chí Minh, Thanh Hóa - Ban Mê Thuột, dự án Khu nghỉ dưỡng cao cấp FLC Sầm Sơn... đã tạo ra thời cơ, vận hội mới, nâng cao vị thế của tỉnh so với các tỉnh trong khu vực và cả nước. Đặc biệt, tỉnh chủ trương tăng cường thực hiện: “Không phiền hà, sách nhiễu; không yêu cầu bổ sung hồ sơ quá một lần; không trễ hẹn”; tạo thuận lợi cho DN vay vốn, áp dụng các biện pháp giải quyết hàng tồn kho, hỗ trợ đổi mới công nghệ, cương quyết xử lý cán bộ các sở, ngành, huyện, thị... được giao nhiệm vụ cố tình gây khó khăn, phiền hà cho DN. Điều này đã tạo nên bước nhảy vọt về chỉ số PCI của tỉnh năm 2013 và giảm sút nhẹ trong năm 2014. Cụ thể, năm 2013 đạt 61,59 điểm xếp thứ 8 cả nước, năm 2014 đạt 60,33 điểm xếp thứ 12 cả nước. Các chỉ số thành phần ở mức trung bình giai đoạn 2007 - 2012 đã được cải thiện đáng kể, bao gồm: tinh năng động và tiên phong của lãnh đạo tỉnh; đào tạo lao động và thiết chế pháp lý. Trong đó tiến bộ nhất là chỉ số về đào tạo lao động (6,3 điểm). Có thể khái quát sự thay đổi chỉ số thành phần trong 2 năm 2013 và 2014 ở biểu đồ sau:



(Nguồn: Hồ sơ PCI Việt Nam 2013, 2014)

2.2. Kết quả cải thiện chỉ số hiệu quả quản trị và hành chính công cấp tỉnh nhằm cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh tại Thanh Hóa

Chỉ số hiệu quả quản trị và hành chính công cấp tỉnh (PAPI) đo lường hiệu quả quản trị hành chính công cấp tỉnh dựa trên trải nghiệm và đánh giá của người dân khi tương tác với các cấp chính quyền địa phương. Chỉ số PAPI là công cụ theo dõi, giám sát năng lực điều hành, quản lý nhà nước, thực thi chính sách và cung ứng dịch vụ công của chính quyền địa phương: giúp các chính quyền có căn cứ điều chỉnh và cải thiện hiệu quả công tác, phục vụ người dân tốt hơn [6]. Chỉ số PAPI được coi như một công cụ đánh giá năng lực lãnh đạo và năng lực phục vụ nhân dân của chính quyền địa phương theo 6 trục nội dung: (i) tham gia của người dân ở cấp cơ sở; (ii) công khai, minh bạch; (iii) trách nhiệm giải trình với người dân; (iv) kiểm soát tham nhũng trong khu vực công; (v) thủ tục hành chính công; (vi) cung ứng dịch vụ công. Qua đó chính quyền cấp tỉnh có được thông tin về mức điểm của địa phương mình trong năm qua, so sánh với các địa phương khác và so sánh với chính địa phương mình qua các năm. Từ việc so sánh đó tìm được địa phương có kinh nghiệm tốt để học hỏi và tìm biện pháp nâng cao mức độ hài lòng của người dân với hiệu quả quản trị và hành chính công ở địa phương.

Kết quả chỉ số PAPI của tỉnh Thanh Hóa giai đoạn vừa qua đã có nhiều cố gắng nhưng còn chưa cao, chưa bền vững, chưa đáp ứng yêu cầu xây dựng bộ máy hành chính nhà nước công khai, minh bạch, hiện đại, hiệu lực, hiệu quả và phục vụ nhân dân. Cụ thể, theo bảng thống kê sau:

Bảng 2. Thống kê các chỉ số PAPI tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2014

Đơn vị tính: Điểm

CHỈ SỐ	NĂM 2011	NĂM 2012	NĂM 2013	NĂM 2014
Tham gia của người dân ở cấp cơ sở	5.4	5.5	5.6	5.3
Công khai, minh bạch	6.0	6.1	6.6	6.0
Trách nhiệm giải trình với người dân	5.9	5.6	6.0	5.8
Kiểm soát tham nhũng trong khu vực công	5.7	5.9	6.9	6.1
Thủ tục hành chính công	7.3	7.3	6.7	6.8
Cung ứng dịch vụ công	6.8	7.0	6.8	6.9
PAPI	37,1	37,4	38,6	36,9

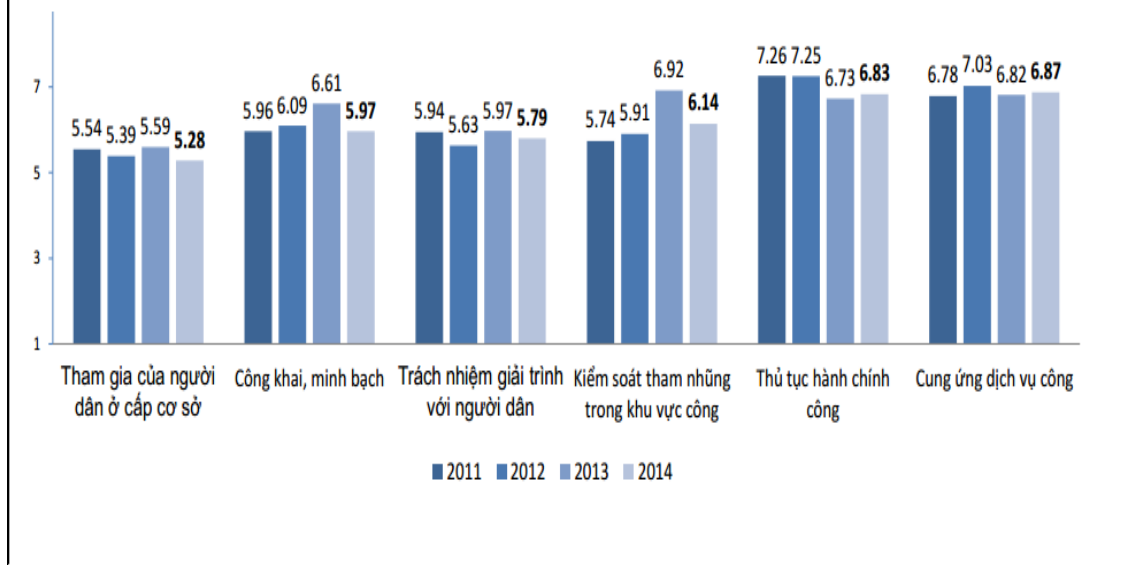
(Nguồn: Tổng hợp từ Hồ sơ PAPI của Việt Nam giai đoạn 2010 - 2014)

Đánh giá cụ thể kết quả cải thiện môi trường đầu tư và kinh doanh trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa thông qua 6 trục nội dung của chỉ số PAPI, có thể có những nhận định sau:

Thứ nhất, về tham gia của người dân ở cấp cơ sở. Mặc dù những năm qua, thực hiện Quy chế dân chủ ở cơ sở, có thể nói, tỉnh Thanh Hóa đã quan tâm chỉ đạo, tạo điều kiện để người dân tích cực, chủ động tham gia xây dựng chính quyền, phát huy dân chủ, đề cao vai trò giám sát của cộng đồng và tham gia giải quyết các vấn đề chung ở địa phương, cơ sở theo quy định. Vì vậy, việc tham gia của người dân ở cơ sở ngày càng tích cực, có trách nhiệm hơn đối với những nội dung phải công khai để nhân dân biết, nội dung nhân dân bàn và quyết định, nội dung nhân dân tham gia ý kiến, nội dung nhân dân giám sát theo quy định. Tuy nhiên, đánh giá của người dân về nội dung này ở Thanh Hóa vẫn chưa cao, cụ thể năm cao nhất là năm 2012 cũng chỉ 5,6 điểm, riêng năm 2014 nội dung này còn 5,3 điểm, trong khi địa phương cao nhất trong cả nước là 5,9 điểm. Trong nội dung này có 4 nội dung thành phần thì “chất lượng bầu cử” được đánh giá cao nhất đạt 1,76 điểm còn “đóng góp tự nguyện” thấp nhất đạt 0,88 điểm.

Thứ hai, về công khai, minh bạch. Những năm qua, nhằm cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh tỉnh Thanh Hóa đã chỉ đạo các ngành, các cấp thực hiện quyết liệt các giải pháp, bằng nhiều hình thức phù hợp việc công khai, minh bạch các thủ tục hành chính và thời gian giải quyết công việc cho tổ chức, công dân; công khai các cơ chế chính sách, các quy hoạch, kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội; quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất, bảng giá đất hàng năm và đơn giá bồi thường hoa màu, vật kiến trúc trên đất khi Nhà nước thu hồi đất để giải phóng mặt bằng thực hiện các công trình, dự án; công khai dự toán thu chi ngân sách và quyết toán ngân sách hàng năm; việc quản lý và sử dụng các loại quỹ, khoản đầu tư, tài trợ theo chương trình, dự án; các khoản huy động nhân dân đóng góp; các loại phí, lệ phí... Kết quả đánh giá của người dân về nội dung này khá cao, đặc biệt là năm 2013 đạt 6,61 điểm. Tuy nhiên, đến năm 2014 nội dung này chỉ đạt 5,97 điểm, quay về với mức của năm 2011. Điều này thể hiện tính chưa bền vững trong việc cải thiện các nội dung của chỉ số PAPI.

Thứ ba, về trách nhiệm giải trình với người dân. Có thể nói, đây là nội dung có mức độ biến động ít trong đánh giá của người dân giai đoạn 2011 - 2014. Qua kết quả khảo sát cho thấy, điểm số người dân đánh giá nội dung này từ 5,6 đến 5,9. Với mức điểm này thì Thanh Hóa chỉ ở mức trung bình của cả nước. Mặc dù những năm qua, tỉnh Thanh Hóa đã chỉ đạo đẩy mạnh thực hiện công tác dân vận chính quyền, không ngừng nâng cao chất lượng, hiệu quả thực hiện công tác dân vận của chính quyền các cấp; thường xuyên củng cố, kiện toàn, nâng cao hiệu quả hoạt động của ban thanh tra nhân dân, ban giám sát đầu tư cộng đồng để thông qua đó người dân thực hiện quyền kiểm tra, giám sát quá trình thực hiện các công việc ở địa phương theo quy chế dân chủ ở cơ sở. Trong thời gian tới, cần tăng cường gặp gỡ, tiếp xúc với dân, lắng nghe ý kiến nguyện vọng của nhân dân, đồng thời chỉ đạo các ngành, các cấp duy trì tốt chế độ tiếp dân, mở đường dây nóng, công khai số điện thoại, hộp thư điện tử, hòm thư góp ý ở nơi tiếp dân.

Hình 3: Xu thế biến đổi thành phần PAPI tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2011 -2014

(Nguồn: Hồ sơ PAPI của Việt Nam giai đoạn 2010 - 2014)

Thứ tư, về kiểm soát tham nhũng ở khu vực công. Đây là trục nội dung Thanh Hóa đứng thứ 5 cả nước, thuộc nhóm các tỉnh đạt điểm cao nhất năm 2013. Tuy nhiên, năm 2014 có giảm sút xuống còn 6,14 điểm. Mặc dù vậy, đây vẫn là nội dung đạt được kết quả khả quan trong 6 nội dung của bộ chỉ số PAPI. Có được kết quả trên là do tỉnh Thanh Hóa đã tập trung chỉ đạo các ngành, các cấp, các cơ quan, đơn vị thực hiện nghiêm Luật phòng, chống tham nhũng và các quy định của pháp luật về phòng ngừa tham nhũng, nhất là việc công khai, minh bạch trong hoạt động cơ quan, đơn vị; kê khai tài sản, thu nhập; công khai về qui hoạch, kế hoạch sử dụng đất, dự án đầu tư, dự toán ngân sách, các cơ chế chính sách; công khai chế độ, định mức, tiêu chuẩn trong hoạt động của cơ quan, đơn vị; xây dựng quy tắc ứng xử, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ, công chức, viên chức; đề cao trách nhiệm của người đứng đầu các cơ quan, đơn vị trong công tác phòng chống tham nhũng.

Thứ năm, về thực hiện thủ tục hành chính công. Thanh Hóa xác định cải cách hành chính là khâu đột phá trong việc cải thiện môi trường đầu tư kinh doanh, nâng cao chỉ số PCI và PAPI, thúc đẩy kinh tế - xã hội phát triển. Những năm qua, tỉnh Thanh Hóa đã tập trung chỉ đạo thực hiện quyết liệt cải cách thủ tục hành chính trên các lĩnh vực; đã công bố công khai 1.811 thủ tục hành chính trên cổng thông tin điện tử của tỉnh, trên website và bộ phận “một cửa” của các sở, ban, ngành cấp tỉnh, UBND các huyện, thị xã, thành phố, các xã, phường, thị trấn về trình tự, thủ tục hồ sơ, thời gian giải quyết các thủ tục hành chính, tạo thuận lợi cho người dân và doanh nghiệp khi có yêu cầu giải quyết công việc với cơ quan nhà nước, góp phần giảm chi phí cho xã hội, củng cố lòng tin của nhân dân và doanh nghiệp vào chính quyền. Chính vì vậy mà có thể nói, đây là nội dung được người dân hài lòng nhất đối với chính quyền địa phương.

Thứ sáu, về cung ứng dịch vụ công. Trong điều kiện còn nhiều khó khăn, nhưng tỉnh Thanh Hóa luôn quan tâm tập trung các nguồn lực đầu tư cơ sở hạ tầng, cải thiện, nâng cao chất lượng dịch vụ công, từng bước đáp ứng nhu cầu của người dân. Trong lĩnh vực giáo dục, cùng với nhân viên hành chính đảm bảo đủ về số lượng, chất lượng ngày càng được nâng cao; trên 85% giáo viên tiểu học đạt trình độ trên chuẩn. Công tác xã hội hóa giáo dục được quan tâm, tạo điều kiện, môi trường tốt nhất cho học sinh ra lớp đúng độ tuổi, góp phần quan trọng vào sự nghiệp phát triển giáo dục của tỉnh. Lĩnh vực y tế công lập được quan tâm đầu tư cơ sở vật chất, trang thiết bị, tăng chỉ tiêu giường bệnh cho các bệnh viện tuyến tỉnh, tuyến huyện, các trạm y tế xã; tăng cường áp dụng các kỹ thuật mới, hiện đại trong khám và điều trị; quan tâm nâng cao năng lực chuyên môn cho các bệnh viện tuyến dưới, tạo điều kiện tốt nhất cho người dân đến khám chữa bệnh. Nhờ những kết quả trên mà nội dung đánh giá về cung ứng dịch vụ công trong giai đoạn vừa qua luôn ở mức cao, năm 2014 đạt 6,87 điểm.

3. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Trên cơ sở đánh giá kết quả cải thiện môi trường đầu tư, kinh doanh trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa thông qua 2 chỉ số PCI và PAPI, có thể nói môi trường đầu tư, kinh doanh của tỉnh Thanh Hóa đã được cải thiện đáng kể, thể hiện rõ nét qua kết quả xếp loại 2 Chỉ số trên trong những năm gần đây luôn đứng trong nhóm những tỉnh đứng đầu cả nước. Những chuyển biến tích cực trong môi trường đầu tư, kinh doanh đã tạo điều kiện thuận lợi cho thu hút đầu tư, góp phần quan trọng vào thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh. Để tiếp tục làm tốt việc này tác giả kiến nghị chính quyền địa phương trong thời gian tới cần quan tâm một số nội dung sau:

- Triển khai thực hiện tốt công tác tuyên truyền, tập huấn cho đội ngũ cán bộ lãnh đạo, quản lý các sở, ngành, cấp huyện, công chức thực hiện các nhiệm vụ về cải cách hành chính. Vì trên thực tế không ít người chưa thực sự hiểu rõ về chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh PCI và chỉ số hiệu quả quản trị và hành chính công cấp tỉnh PAPI, trong khi chính bản thân họ lại là những người trực tiếp thực hiện các nhiệm vụ giải quyết những vấn đề liên quan đến doanh nghiệp, người dân.

- Triển khai thực hiện chương trình hành động hoặc đề án về cải thiện và nâng cao chỉ số năng lực cạnh tranh, chỉ số hiệu quả quản trị và hành chính công của tỉnh. Trong đó, tập trung xây dựng bộ tiêu chí, phương pháp, cách thức tổ chức đánh giá các chỉ số thành phần đối với cấp huyện, thị, thành phố. Từ đó, tạo ra sự cạnh tranh về năng lực chỉ đạo, điều hành giữa các huyện, thị, thành phố trong tỉnh. Đây chính là một động lực tạo nên sự phát triển.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Báo cáo chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh của Việt Nam năm 2007 - 2014.
- [2] Báo cáo chỉ số hiệu quả quản trị và hành chính công cấp tỉnh ở Việt Nam năm 2010 - 2014.

- [3] Báo cáo tổng kết PCI 2007 - 2014 của Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam chi nhánh Thanh Hóa.
- [4] Cục Thống kê tỉnh Thanh Hóa, Báo cáo tổng hợp kết quả điều tra doanh nghiệp tỉnh Thanh Hóa đến từ năm 2007 đến năm 2014, Thanh Hóa.
- [5] Hồ sơ PCI của Việt Nam giai đoạn 2007 - 2014.
- [6] Hồ sơ PAPI của Việt Nam giai đoạn 2010 - 2014.
- [7] Lê Hoàng Bá Huyền, Đỗ Thị Hà Thương (2014), *Chỉ số PCI và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa*, Kỷ yếu Hội thảo quốc tế cùng doanh nghiệp vượt qua thử thách - Quản lý đổi mới và sáng tạo trong doanh nghiệp vừa và nhỏ, Nxb. Bách khoa, Hà Nội.
- [8] Xuân Nghĩa (2014), "*Rải hoa*" bên thảm đỏ đón nhà đầu tư, <http://thanhhoa.gov.vn/vi-vn/Pages/Printer.aspx?articleID=41075>.

STRENGTHENING IMPROVE INVESTMENT AND BUSINESS ENVIRONMENT IN THANH HOA PROVINCE

Le Hoang Ba Huyen

ABSTRACT

Thanh Hoa ranked the second local in attracting foreign direct investment; ranked 24th in the Public Administration Performance Index (PAPI) of the country in 2014. Particularly, the Provincial Competitiveness Index (PCI) of Thanh Hoa reached 60.33 points, ranked fourth in the Central Coast region and 12th in nationwide. These data reflects the effectiveness of the guidelines, policies and direction, operation for many years of the Party and local government of Thanh Hoa province in an effort to improve the investment and business environment. However, the creation of the investment and business environment to attract more investors as well as facilitate business investors in long-term and properly. The article evaluates the results of Thanh Hoa province in improving the investment and business environment in recent years and it also proposes some main solutions for local government in the coming time.

Keywords: *Investment and business environment, Thanh Hoa*

“CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG VỀ CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ NGÂN HÀNG TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN THANH HÓA”

Trịnh Thị Thu Huyền¹, Phạm Thị Hiến²

TÓM TẮT

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn là một trong những ngân hàng thương mại có uy tín và có bề dày lịch sử, đóng vai trò chủ đạo trên thị trường tín dụng nông thôn. Tuy nhiên, trong điều kiện mới, một trong những thách thức lớn nhất là năng lực cạnh tranh của ngân hàng và làm cách nào để giữ khách hàng và mở rộng khách hàng mới. Để làm được điều này, cần phải thấu hiểu mức độ hài lòng của khách hàng về dịch vụ ngân hàng cung cấp cho họ. Trong phạm vi bài báo, tác giả thực hiện nghiên cứu thí điểm về các yếu tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Thanh Hóa. Sử dụng mô hình phân tích nhân tố khám phá và phân tích hồi quy bội, tác giả nhận diện hệ thống thang đo nhằm đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng về 5 yếu tố phương tiện hữu hình, sự đảm bảo, độ tin cậy, sự cảm thông, sự đáp ứng.

Từ khóa: *Phân tích nhân tố khám phá, sự hài lòng, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Chất lượng dịch vụ được định nghĩa là quan điểm của khách hàng về cách mà một dịch vụ đáp ứng hoặc vượt quá mong đợi của họ (Czepiel, 1990) hoặc mức độ khác biệt giữa kỳ vọng của khách hàng với cảm nhận của họ về hoạt động dịch vụ (Parasuraman và cộng sự 1985). Chất lượng dịch vụ ngân hàng được xem xét thông qua mức độ hài lòng của khách hàng về các dịch vụ, sự hoàn hảo của các dịch vụ cung ứng.

Sự hài lòng của khách hàng là một thuật ngữ được sử dụng rộng rãi trong kinh doanh để đánh giá các loại sản phẩm và dịch vụ được cung cấp bởi một công ty để đáp ứng mong đợi của khách hàng của mình. Sự hài lòng của khách hàng được cho là chỉ số hoạt động quan trọng của công ty, đặc biệt là khi các tổ chức cạnh tranh giành khách hàng.

Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (Agribank) là một ngân hàng thương mại nhà nước có bề dày lịch sử. Trong những năm gần đây, Agribank vừa khẳng định vai trò chủ đạo trên thị trường tín dụng nông thôn vừa tạo bước đột phá trong đầu tư hiện đại hóa ngân hàng. Tuy nhiên, trong điều kiện hiện nay mức độ cạnh tranh ngày càng

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

² CN. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

gia tăng, thị phần của các ngân hàng sẽ có xu hướng giảm. Để bảo vệ/đạt được thị phần, các tổ chức cần phải làm tốt hơn đối thủ cạnh tranh bằng chất lượng sản phẩm hoặc dịch vụ cung cấp để đảm bảo sự hài lòng của khách hàng (Reichheld, 1996; Gronroos, 2000; Tsoukatos, 2008). Do vậy, làm thế nào để giữ được thị phần và mở rộng thêm các thị phần mới cho ngân hàng luôn được ngân hàng đặt lên hàng đầu. Để làm được điều này, một trong những biện pháp là ngân hàng phải thấu hiểu mức độ hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ ngân hàng cung cấp cho họ.

Trong phạm vi bài viết, nội dung bài viết tập trung vào những vấn đề sau:

(1) *Khung lý thuyết của mô hình nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ ngân hàng.*

(2) *Kết quả nghiên cứu tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh Thanh Hóa thông qua phân tích nhân tố khám phá (Factor Analysis).*

(3) *Một số gợi ý về chính sách nâng cao khả năng đáp ứng sự hài lòng cho khách hàng về chất lượng dịch vụ ngân hàng.*

2. NỘI DUNG

2.1. Cơ sở lý thuyết

Sự hài lòng của khách hàng có thể được xem như là những ý định trong tương lai của khách hàng đối với các nhà cung cấp dịch vụ, ít nhiều liên quan đến thái độ (Levesque và cộng sự, 1996). Theo Hansemark và Albinson (2004), “*Sự hài lòng là một thái độ khách hàng tổng thể đối với một nhà cung cấp dịch vụ, hoặc phản ứng cảm xúc với sự khác biệt giữa những gì khách hàng mong đợi và những gì họ nhận được, liên quan đến việc thực hiện một số nhu cầu, mục tiêu hoặc mong muốn*”.

Theo Kotler (dẫn từ Lin, 2003), “*Sự hài lòng là cảm giác vui thích hoặc thất vọng của một người bắt nguồn từ sự so sánh cảm nhận mong đợi về chất lượng một sản phẩm hoặc một dịch vụ nào đó*”.

Khi nói đến chất lượng dịch vụ, Parasuraman và cộng sự (1988), Zeithaml và cộng sự (1990) đã định nghĩa chất lượng dịch vụ là “*mức độ khác nhau giữa sự mong đợi của người tiêu dùng và nhận thức của họ về kết quả dịch vụ họ nhận được*”. Các tác giả này đã khởi xướng và sử dụng nghiên cứu định tính và định lượng để xây dựng và kiểm định thang đo các thành phần của chất lượng dịch vụ, thang đo này có tên là SERVQUAL. Thang đo này được điều chỉnh và kiểm định ở nhiều loại hình dịch vụ khác nhau, trong đó bao gồm 5 yếu tố sau, cụ thể:

Phương tiện hữu hình: Các phương tiện hữu hình bao gồm sự xuất hiện của đại diện công ty, cơ sở vật chất, vật tư, trang thiết bị cũng như các tài liệu truyền thông.

Độ tin cậy: Thể hiện khả năng đáng tin cậy và chính xác khi thực hiện dịch vụ.

Đáp ứng: Thể hiện cung cấp dịch vụ kịp thời và sẵn lòng giúp đỡ khách hàng.

Bảo đảm: Thể hiện trình độ chuyên môn và sự lịch lãm của nhân viên, tạo niềm tin cho khách hàng.

Đồng cảm: Thể hiện sự ân cần, quan tâm đến từng cá nhân khách hàng.

Parasuraman, Zeithaml và cộng sự đã khẳng định rằng, thang đo SERVQUAL là thang đo hoàn chỉnh về chất lượng dịch vụ, đạt giá trị và độ tin cậy, có thể dùng thang đo này ứng dụng cho mọi loại hình dịch vụ. Trong nghiên cứu của tác giả, tác giả vận dụng thang đo SERVQUAL cho chất lượng dịch vụ ngân hàng. Thang đo cụ thể như sau:

Thang đo về chất lượng dịch vụ và mức hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ được sử dụng theo thang đo của Parasuraman và cộng sự (1988).

Bảng 1. Thang đo lường khái niệm nghiên cứu

Biến nghiên cứu	Biến quan sát	
	Mã hóa	Thang đo
Phương tiện hữu hình	A1	Cơ sở vật chất thiết bị hiện đại
	A2	Khu vực giao dịch rộng rãi thoáng mát
	A3	Trang phục nhân viên đồng nhất, gọn gàng lịch sự
	A4	Khách hàng được dùng nước trong khi chờ đợi giao dịch
	A5	Bãi giữ xe thoáng mát, ra vào thuận tiện
	A6	Các biểu mẫu dễ hiểu, ngắn gọn
	A7	Máy rút tiền tự động hoạt động tốt
Đảm bảo	B1	Nhân viên NH thật sự am hiểu, tạo niềm tin cho khách hàng
	B2	Thái độ của nhân viên luôn sẵn sàng phục vụ
	B3	Các thắc mắc được tiếp nhận và giải quyết kịp thời
	B4	Tác phong làm việc của nhân viên vừa lòng khách hàng
Tin cậy	C1	Luôn tin tưởng uy tín của ngân hàng
	C2	Nhân viên giao dịch đáng tin cậy
	C3	An toàn khi giao dịch, tính bảo mật cao
	C4	Thực hiện đúng thời gian giao dịch
Đáp ứng	D1	Thủ tục đơn giản, dễ hiểu
	D2	Thời gian giao dịch nhanh
	D3	Mức lãi suất mà ngân hàng áp dụng hiện tại là hấp dẫn, cạnh tranh
Sự cảm thông	E1	Khách hàng được giúp đỡ và đối xử công bằng
	E2	Dịch vụ khách hàng nhiệt tình
	E3	Thời gian chờ đợi giao dịch ngắn
Sự hài lòng	HL1	Tôi luôn hài lòng về chất lượng dịch vụ khi giao dịch với ngân hàng
	HL2	Trong thời gian tới, nếu có giao dịch với ngân hàng tôi vẫn chọn ngân hàng này

2.2. Phương pháp nghiên cứu

Bài báo sử dụng phương pháp nghiên cứu định lượng để kiểm chứng mô hình đo lường về sự hài lòng của khách hàng đối với chất lượng dịch vụ của ngân hàng.

Ta có sự hài lòng của khách hàng = f (Phương tiện hữu hình, độ tin cậy, đáp ứng, bảo đảm, đồng cảm).

Tác giả thực hiện nghiên cứu điều tra tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh Thanh Hóa (Hội sở chính) trong thời gian từ ngày 23/10 đến ngày 25/10. Các điều tra viên thực hiện điều tra 200 khách hàng giao dịch trong 3 ngày trên (trung bình 1 ngày chi nhánh có 250 lượt khách hàng giao dịch).

Nghiên cứu sử dụng bảng hỏi được thiết kế theo thang chia mức độ Likert gồm có 5 mức sắp xếp tuần tự từ 1 đến 5 để khách hàng xem xét và cho điểm đánh giá. Trong đó mức 1 là rất không đồng ý và mức 5 là rất đồng ý.

2.3. Kết quả nghiên cứu

2.3.1. Kiểm định độ tin cậy của các biến điều tra

Để kiểm định độ tin cậy của các biến điều tra tác giả sử dụng phương pháp hệ số tin cậy Cronbach Alpha. Theo Hair (1995), độ tin cậy của các biến được hiểu là mức độ mà nhờ đó sự đo lường của các biến điều tra không gặp phải những sai số và kết quả phỏng vấn khách hàng là chính xác và phù hợp với thực tế. Hệ số này là một phép kiểm định thống kê về mức độ chặt chẽ mà các mục hỏi trong thang đo tương quan với nhau. Hệ số α của Cronbach's sẽ cho biết các đo lường có liên kết với nhau hay không. Theo Nunnally & Burnstein (1994) tiêu chuẩn lựa chọn Cronbach's Alpha là từ 0,6 trở lên và hệ số tương quan biến tổng từ 0,3 trở lên. Qua số liệu trên bảng 2 ta thấy, hệ số α của các biến tổng là 0,942 và hệ số tương quan của các biến đều lớn hơn 0,3. Như vậy, với kết quả trên trong trường hợp này các thông tin do khách hàng đánh giá là khá đầy đủ, đáng tin cậy để sử dụng cho nghiên cứu.

Bảng 2. Kiểm định độ tin cậy tổng thể của các biến điều tra

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.941	.942	23

	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Cơ sở vật chất thiết bị hiện đại	.602	.528	.939
Khu vực giao dịch rộng rãi thoáng mát	.641	.636	.938
Trang phục nhân viên đồng nhất, gọn gàng lịch sự	.644	.597	.938
Khách hàng được dùng nước trong khi chờ đợi giao dịch	.674	.543	.938
Bãi giữ xe thoáng mát, ra vào thuận tiện	.634	.557	.938
Các biểu mẫu dễ hiểu, ngắn gọn	.605	.495	.939

Máy rút tiền tự động hoạt động tốt	.617	.475	.939
Nhân viên NH thật sự am hiểu, tạo niềm tin cho khách hàng	.589	.531	.939
Thái độ của nhân viên luôn sẵn sàng phục vụ	.665	.601	.938
Các thắc mắc được tiếp nhận và giải quyết kịp thời	.661	.550	.938
Tác phong làm việc của nhân viên vừa lòng khách hàng	.699	.576	.937
Luôn tin tưởng uy tín của ngân hàng	.604	.583	.939
Nhân viên giao dịch đáng tin cậy	.593	.555	.939
An toàn khi giao dịch, tính bảo mật cao	.641	.594	.938
Thực hiện đúng thời gian giao dịch	.604	.517	.939
Thủ tục đơn giản, dễ hiểu	.420	.386	.941
Thời gian giao dịch nhanh	.497	.427	.940
Mức lãi suất mà ngân hàng áp dụng hiện tại là hấp dẫn, cạnh tranh	.507	.491	.940
Khách hàng được giúp đỡ và đối xử công bằng	.681	.722	.938
Dịch vụ khách hàng nhiệt tình	.720	.797	.937
Thời gian chờ đợi giao dịch ngắn	.669	.662	.938
Khách hàng luôn hài lòng về chất lượng dịch vụ khi giao dịch với ngân hàng	.735	.598	.937
Trong thời gian tới, nếu có giao dịch với ngân hàng tôi vẫn chọn ngân hàng này	.617	.450	.939

(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra)

2.3.2. Kiểm định số lượng mẫu thích hợp KMO

Để sử dụng kỹ thuật phân tích nhân tố, chúng ta phải tiến hành kiểm định số lượng mẫu đã được điều tra có thích hợp cho kỹ thuật phân tích này hay không, nghĩa là quy mô của mẫu phải đủ lớn. Theo Kaiser (2001) có thể sử dụng một phương pháp kiểm định KMO & Bartlett's test - kiểm định này được dùng để xem xét sự thích hợp của phân tích nhân tố. Khi sử dụng kiểm định này, cũng theo Kaiser (2001) và Othman & Owen (2002) trị số kiểm định của KMO phải lớn từ 0,5 đến 1,0 là thích hợp.

**Bảng 3. Kiểm định số lượng mẫu thích hợp KMO
KMO and Bartlett's Test**

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.915
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	2336.045
	Df	210
	Sig.	.000

(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra)

Kết quả kiểm định KMO and Bartlett's test ở bảng trên cho thấy, cơ sở dữ liệu này là hoàn toàn phù hợp vì giá trị kiểm định đạt 0,925 với mức ý nghĩa thống kê là 99%. Điều này cho thấy rằng, kỹ thuật phân tích nhân tố là hoàn toàn có thể thực hiện được trong nghiên cứu này bởi vì trong trường hợp này quy mô mẫu thích hợp và đủ lớn để thực hiện.

2.3.3. Phân tích nhân tố khám phá

Kết quả của phân tích CFA sau khi loại biến như sau:

Bảng 4. Kết quả phân tích nhân tố khám phá

Rotated Component Matrix ^a					
	Component				
	F1	F2	F3	F4	F5
Khu vực giao dịch rộng rãi thoáng mát	.712				
Bãi giữ xe thoáng mát, ra vào thuận tiện	.712				
Trang phục nhân viên đồng nhất, gọn gàng lịch sự	.666				
Các biểu mẫu dễ hiểu, ngắn gọn	.612				
Cơ sở vật chất thiết bị hiện đại	.611				
Khách hàng được dùng nước trong khi chờ đợi giao dịch	.607				
Máy rút tiền tự động hoạt động tốt	.556				
Dịch vụ khách hàng nhiệt tình		.802			
Thời gian chờ đợi giao dịch ngắn		.778			
Khách hàng được giúp đỡ và đối xử công bằng		.737			
Luôn tin tưởng uy tín của ngân hàng			.735		
An toàn khi giao dịch, tính bảo mật cao			.723		
Nhân viên giao dịch đáng tin cậy			.704		
Thực hiện đúng thời gian giao dịch			.553		
Thủ tục đơn giản, dễ hiểu				.783	
Thời gian giao dịch nhanh				.690	
Mức lãi suất mà ngân hàng áp dụng hiện tại là hấp dẫn, cạnh tranh				.680	
Nhân viên NH thật sự am hiểu, tạo niềm tin cho khách hàng					.747
Thái độ của nhân viên luôn sẵn sàng phục vụ					.686
Các thắc mắc được tiếp nhận và giải quyết kịp thời					.545

Bảng 4 thể hiện kết quả phân tích nhân tố về các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của khách hàng. Kết quả phân tích cho ra 5 nhân tố với phương sai tổng hợp (Eigenvalue) thỏa mãn điều kiện lớn hơn 1. Đồng thời hệ số tin cậy (Reliability) được tính cho các nhân tố (factor) mới cũng thỏa mãn yêu cầu lớn hơn 0,5. Các nhân tố này phù hợp với mô hình lý thuyết nghiên cứu.

Các yếu tố ảnh hưởng đến mức hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ ngân hàng.

Trong nghiên cứu này, để đánh giá mức độ tác động của từng nhân tố đến mức hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh Thanh Hóa, tác giả sử dụng mô hình phân tích hồi quy tuyến tính bội của phần mềm SPSS. Trong mô hình này, 5 nhân tố nhóm ở trên là biến độc lập (Independents) và sự hài lòng là biến phụ thuộc. Kết quả thể hiện ở bảng 5.

Bảng 5. Hệ số xác định phù hợp của mô hình

R	R ²	R ² điều chỉnh	F thay đổi	df1	df2	Sig. F	Durbin-Watson
.798 ^a	.636	.627	67.933	5	194	.000	1.792

(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra)

Kết quả nhận được cho thấy mức ý nghĩa Sig. rất nhỏ 0,00 (bảng 5) và hệ số xác định R² = 0,636 hay R² hiệu chỉnh = 0,627 chứng minh cho sự phù hợp của mô hình, tức là 62,7% sự biến động về mức hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn chi nhánh Thanh Hóa theo đánh giá của khách hàng được giải thích bởi 5 biến trên.

Bảng 6. Kết quả phân tích hồi quy

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
Hệ số chặn	.466	.191		2.441	.016		
F1	.153	.061	.171	2.523	.012	.410	2.439
F2	.262	.067	.295	3.892	.000	.326	3.067
F3	.124	.061	.130	2.029	.044	.458	2.184
F4	.141	.051	.144	2.746	.007	.680	1.471
F5	.167	.047	.221	3.536	.001	.480	2.084

(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra)

Gọi: Y là Mức độ hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ ngân hàng của Agribank Thanh Hóa

F1 là phương tiện hữu hình

F2 là sự đảm bảo

F3 là độ tin cậy

F4 là sự đáp ứng

F5 là sự cảm thông

Phương trình hồi quy có dạng như sau:

$$Y = 0,466 + 0,153 F1 + 0,262 F2 + 0,124 F3 + 0,141 F4 + 0,167 F5 + u_i$$

Như vậy, theo phương trình trên tất cả 5 nhân tố đều ảnh hưởng quan trọng đến mức độ hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ ngân hàng tại Agribank Thanh Hóa. Mức độ quan trọng của từng yếu tố nó tùy thuộc vào hệ số Beta đã chuẩn hóa (cụ thể là trị tuyệt

đổi của nó), nghĩa là nhân tố nào có hệ số Beta đã chuẩn hóa lớn thì tác động mạnh đến mức độ hài lòng của khách hàng về chất lượng dịch vụ ngân hàng.

Biến phương tiện hữu hình có hệ số tương quan chưa được chuẩn hóa là 0,153. Điều này có nghĩa là khi thay đổi thêm 1 điểm đánh giá của khách hàng về phương tiện hữu hình, sự hài lòng của khách hàng tăng thêm 0,153 điểm. Tương tự cho các biến còn lại đều có hệ số tương quan chuẩn hóa dương, tức là đều có tác động thuận chiều với mức hài lòng của khách hàng. Trong đó, tác động của biến độ đảm bảo và sự cảm thông là tác động mạnh nhất đối với sự hài lòng của khách hàng.

Kết quả cũng cho ta thấy, giá trị sig. của các nhân tố đều rất nhỏ ($<0,05$) nên giá trị của các nhân tố này đều đạt ý nghĩa thống kê, trong đó sự đảm bảo và cảm thông có hệ số Sig. nhỏ nhất nên có ý nghĩa thống kê nhất. Đồng thời hệ số phóng đại VIF nằm trong điều kiện cho phép (lớn hơn 1), điều này chứng tỏ sự cộng tuyến giữa các biến độc lập là rất thấp phù hợp với giả định nghiên cứu này là các biến số dự báo độc lập lẫn nhau.

Nhìn chung, kết quả nghiên cứu cho thấy mô hình đề xuất có tính hiệu lực, phù hợp với mục tiêu nghiên cứu.

2.4. Một số gợi ý về chính sách nâng cao khả năng đáp ứng sự hài lòng cho khách hàng về chất lượng dịch vụ ngân hàng

(1) Dựa vào kết quả nghiên cứu, để nâng cao khả năng đáp ứng sự hài lòng cho khách hàng, hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn cần hoàn thiện các yếu tố về phương tiện hình, sự tin cậy, sự đảm bảo, sự đáp ứng, sự cảm thông. Trong đó tập trung nhiều hơn vào 2 yếu tố sau:

(i) Đảm bảo:

- + Thái độ phục vụ
- + Sẵn sàng phục vụ
- + Nhân viên tạo niềm tin cho khách hàng
- + Đáp ứng nhanh chóng
- + Giải quyết thắc mắc
- + Tác phong làm việc

(ii) Tác phong làm việc của nhân viên vừa lòng khách hàng

- + Khách hàng được giúp đỡ và đối xử công bằng
- + Dịch vụ khách hàng nhiệt tình
- + Thời gian chờ đợi giao dịch ngắn

(2) Mô hình định lượng với sự trợ giúp của phần mềm SPSS rất đơn giản và tiện lợi nên dễ dàng áp dụng rộng rãi cho các chi nhánh ngân hàng, ngay tại các phòng giao dịch.

(3) Việc thu thập số liệu thông qua điều tra trực tiếp khách hàng với bảng câu hỏi dạng đóng, các khách hàng không mất nhiều thời gian để trả lời nên tính khả thi cập nhật số liệu thường xuyên rất thuận tiện.

(4) Quan tâm đến mức độ hài lòng sẽ là công cụ quan trọng giúp ngân hàng giữ được khách hàng và mở rộng khách hàng trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt trong quá trình hội nhập.

(5) Thu thập số liệu nên thực hiện định kỳ để thấy được cảm nhận của khách hàng về chất lượng dịch vụ ngân hàng.

3. KẾT LUẬN

Bài báo thực hiện nghiên cứu đem lại đóng góp về mặt thực tiễn, giúp cho ngân hàng thu hút khách hàng đến với ngân hàng. Bên cạnh đó, bài báo đã ứng dụng lý thuyết vào thực tiễn bối cảnh tại địa bàn Thanh Hóa. Tuy nhiên, do điều kiện về nguồn lực và thời gian không cho phép, nên nghiên cứu có một số hạn chế về số lượng mẫu điều tra và chỉ nghiên cứu tại một phòng giao dịch nên có thể tính đại diện chưa cao. Các nghiên cứu trong tương lai có thể mở rộng mẫu điều tra để đảm bảo tính đại diện cho khách hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Đinh Phi Hồ (2009), *Mô hình định lượng đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng: ứng dụng cho hệ thống ngân hàng*, Tạp chí Quản lý kinh tế, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, số 26, tháng 5+6.
- [2] Lin, Chia chi (2003), *A critical appraisal of customer satisfaction and commerce*, *Management Auditing Journal*, 18 (3) tr 202.
- [3] Parasuraman, A.,V. Zeithaml& L.L. Berry (1985), *A conceptual model of service quality and its implications for future research*, *Journal of marketing*, Vol 49, tr 41-50.
- [4] Parasuraman, A.,V. Zeithaml& L.L. Berry (1991), *Refinement and reassessment of servqual scale*, *Journal of Retailing*, Vol 67.

FACTORS IMPACTING CUSTOMERS' SATISFACTION ON SERVICES QUALITY AT VIETNAM BANK FOR AGRICULTURE AND RURAL DEVELOPMENT IN THANH HOA

Trinh Thi Thu Huyen, Pham Thi Hien

ABSTRACT

Vietnam bank for agriculture and rural development is one of the most reputable and historical commercial banks, which plays a crucial role in agricultural credit market. Nevertheless, in the new conditions, one of the biggest obstacles is capacity for competition and how to keep customers as well as expending new ones. In order to do this, identifying level of customers' satisfaction of banking services is definitely essential. In this article, the authors study of factors impacting customers' satisfaction to quality services at Vietnam bank for agriculture and rural development in Thanh Hoa. Utilizing exploratory factor analysis and multiple regression analysis model, the authors identified scale system to assess the level of customers' satisfaction about five factors such as: tangible media, security, reliability, empathy, responsiveness.

Keywords: *Exploratory factor analysis, satisfaction, Vietnam bank for agriculture and rural development*

NÂNG CAO VAI TRÒ CỦA CÔNG ĐOÀN TRONG VIỆC PHÒNG NGỪA VÀ GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP LAO ĐỘNG TẠI DOANH NGHIỆP FDI TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Lê Thị Thùy Linh¹

TÓM TẮT

Làm rõ vai trò của công đoàn trong việc giải quyết tranh chấp lao động tại các doanh nghiệp FDI (qua thực tiễn tại tỉnh Thanh Hóa). Đánh giá thực trạng quan hệ lao động giữa người lao động và người sử dụng lao động, trong đó trọng tâm phân tích các yếu tố tác động đến các lợi ích của người lao động, chủ doanh nghiệp, Nhà nước. Đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao vai trò của tổ chức công đoàn trong việc giải quyết tranh chấp lao động, góp phần xây dựng quan hệ lao động giữa người sử dụng lao động và người lao động trong khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

Từ khóa: *Tranh chấp lao động, công nhân lao động, công đoàn, công đoàn cơ sở*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong những năm qua, tỉnh Thanh Hóa luôn là điểm nóng của cả nước về các vụ việc tranh chấp lao động, công nhân đình công trái pháp luật với quy mô lớn. Điều đáng lưu ý ở đây, các vụ việc chủ yếu tại các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài sử dụng nhiều lao động. Qua thực tế cho thấy, nguyên nhân sâu xa một phần là do công nhân chưa được phổ biến kiến thức sâu rộng về pháp luật, ý thức chính trị và một phần còn do các tổ chức công đoàn chưa phát huy hiệu quả trong việc bảo vệ quyền lợi, lợi ích của công nhân ngay tại doanh nghiệp. Trước tình hình đó, việc tìm hiểu, nghiên cứu, xem xét mọi khía cạnh của tổ chức công đoàn tại các doanh nghiệp FDI trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa khi thể hiện vai trò của mình trong quá trình giải quyết tranh chấp lao động là cần thiết. Qua đó có thể đưa ra những mặt hạn chế, nguyên nhân của những hạn chế và đề xuất các giải pháp nâng cao vai trò cho công đoàn trong việc ngăn ngừa và giải quyết các tranh chấp lao động tại các doanh nghiệp FDI trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

2. NỘI DUNG

2.1. Một số lý luận cơ bản về tranh chấp lao động và vai trò của tổ chức Công đoàn trong việc giải quyết tranh chấp lao động

2.1.1. Một số lý luận cơ bản về tranh chấp lao động

Theo quy định tại Khoản 1 Điều 157 Bộ luật Lao động, tranh chấp lao động có những đặc điểm như sau:

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

- Tranh chấp lao động luôn phát sinh, tồn tại gắn với quan hệ lao động.
- Tranh chấp lao động không chỉ bao gồm tranh chấp về quyền và nghĩa vụ chủ thể mà còn tranh chấp về lợi ích của hai bên chủ thể.
- Tính chất và mức độ của tranh chấp lao động luôn phụ thuộc vào quy mô, số lượng tham gia của các chủ thể.
- Tranh chấp lao động là loại tranh chấp có tác động trực tiếp và ảnh hưởng rất lớn đến bản thân và gia đình người lao động, nhiều khi còn tác động đến an ninh công cộng, đời sống kinh tế và chính trị của toàn xã hội.

Phân loại tranh chấp lao động

- Tranh chấp lao động cá nhân: Là tranh chấp giữa cá nhân người lao động và người sử dụng lao động phát sinh trong quá trình áp dụng các quy phạm pháp luật vào từng quan hệ lao động cụ thể. Nội dung là quyền và lợi ích của cá nhân người lao động hoặc người sử dụng lao động.
- Tranh chấp lao động tập thể: Là tranh chấp giữa tập thể người lao động và người sử dụng lao động phát sinh trong việc thực hiện các điều khoản đã thỏa thuận hoặc trong việc thiết lập các quyền và nghĩa vụ của các bên. Nội dung là quyền và lợi ích của cả tập thể người lao động hoặc người sử dụng lao động. Tranh chấp lao động tập thể có hai dạng: Tranh chấp lao động tập thể về quyền và tranh chấp lao động tập thể lợi ích.

2.1.2. Vai trò của tổ chức Công đoàn trong việc giải quyết tranh chấp lao động

Vai trò của Công đoàn trong việc ngăn ngừa, hạn chế các tranh chấp lao động

- Tham gia xây dựng nội quy, quy chế lao động ở doanh nghiệp
- Ký kết thỏa ước lao động tập thể với người sử dụng lao động
- Tham gia xây dựng, kiểm tra, giám sát việc thực hiện chế độ, chính sách pháp luật liên quan tới người lao động
- Tuyên truyền, giáo dục ý thức pháp luật cho người lao động và người sử dụng lao động

Vai trò của Công đoàn trong việc tham gia giải quyết các tranh chấp lao động ở hội đồng hòa giải lao động cơ sở

Việc Công đoàn tham gia vào hội đồng hòa giải lao động cơ sở, góp phần bảo vệ người lao động ngay từ khi tranh chấp mới phát sinh. Trong giai đoạn này, vai trò của Công đoàn cần phải được phát huy tối đa để nhằm giải quyết được tranh chấp bằng con đường hòa giải, bảo vệ mối quan hệ lao động hài hòa, ổn định.

Vai trò của Công đoàn trong việc tham gia giải quyết các tranh chấp lao động tập thể ở hội đồng trọng tài cấp tỉnh

Việc giải quyết thông qua hội đồng trọng tài lao động một mặt tạo điều kiện thêm cho tập thể lao động và người sử dụng lao động một lần nữa có điều kiện hòa giải và giải quyết những xung đột, tranh chấp trên những cơ sở, phương án tốt đẹp nhất, mặt khác thông qua đó giúp phần nào hạn chế những tranh chấp phải trải qua những giai đoạn tiếp theo gây bất lợi ít nhiều cho người lao động, người sử dụng lao động và cho cả các cơ quan

có thẩm quyền cũng như trật tự xã hội. Thông qua đó cũng đã thể hiện được vai trò của tổ chức Công đoàn trong việc đại diện và bảo vệ tập thể người lao động.

Vai trò của Công đoàn trong việc giải quyết các tranh chấp lao động ở Tòa án nhân dân

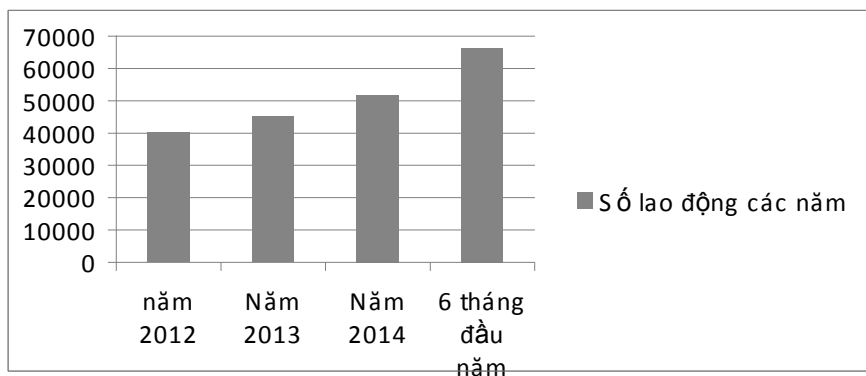
Cán bộ công đoàn là người nắm rõ về tình tiết của vụ việc nên khi tham gia giải quyết tranh chấp lao động tại Tòa án một mặt sẽ cung cấp những thông tin chính xác, khách quan, tạo điều kiện để Tòa án đánh giá đúng đắn được bản chất vụ việc, mặt khác bảo vệ được quyền, lợi ích hợp pháp, chính đáng của người lao động.

2.2. Thực trạng về các hoạt động Công đoàn trong việc phòng ngừa và giải quyết tranh chấp lao động

2.2.1. Thực trạng chung

Hiện nay trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa có 13 doanh nghiệp FDI đang hoạt động. Có thể nói, trong những năm qua các doanh nghiệp FDI của tỉnh Thanh Hóa hoạt động khá hiệu quả, năm 2014 tổng doanh thu của các doanh nghiệp đạt gần 500 triệu USD và nộp ngân sách cho nhà nước khoảng 29,5 triệu USD, đây là con số rất đáng khích lệ đóng góp vào nền kinh tế của tỉnh. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp FDI đã giải quyết việc làm cho hàng chục ngàn lao động tỉnh Thanh Hóa (năm 2012: 40.257 lao động, năm 2013: 45.189 lao động, năm 2014: 51.766 lao động, đến tháng 6/2015: 66.282 lao động). Góp phần đào tạo được một đội ngũ cán bộ quản lý và đội ngũ công nhân lành nghề cho sự phát triển của tỉnh, từ đây đóng góp rất lớn cho tăng trưởng, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, chuyển dịch cơ cấu lao động theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Sơ đồ 1. Số lao động làm việc tại các doanh nghiệp FDI trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2012 - 6/2015

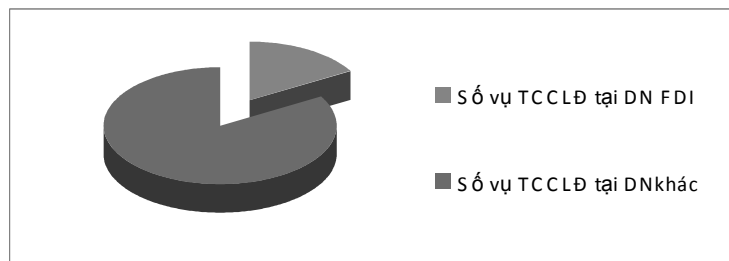


Nguồn: LĐLĐ tỉnh Thanh Hóa

Tuy nhiên, đi cùng với những lợi ích về kinh tế mang lại thì vấn đề tranh chấp lao động vẫn còn là một vấn đề rất bất cập tại các doanh nghiệp FDI trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa. Trong giai đoạn năm 2012 - 2015, Thanh Hóa xảy ra 30 vụ tranh chấp lao động dẫn

đến ngừng việc của tập thể người lao động. Đáng lưu ý, tranh chấp lao động chủ yếu xảy ra ở các doanh nghiệp FDI với 25 vụ, chiếm 83,3% tổng số các vụ trong 5 năm mà một phần nguyên nhân là do chưa có tổ chức công đoàn hoặc công đoàn hoạt động không hiệu quả.

Sơ đồ 2. Tỷ lệ số vụ tranh chấp lao động tại các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa



Nguồn: LĐLĐ tỉnh Thanh Hóa

2.2.2. Thực trạng ngăn ngừa tranh chấp lao động

Trong những năm qua, Liên đoàn Lao động tỉnh đã phối hợp với công đoàn cơ sở đã rất nỗ lực thực hiện tốt đề án “*Hạn chế tranh chấp lao động và đình công không đúng quy định của pháp luật tại khu kinh tế và các khu công nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2012 - 2015*” được phê duyệt bởi Chủ tịch UBND tỉnh. Các cấp công đoàn đã tổ chức tuyên truyền, tư vấn pháp luật lao động trực tiếp và lưu động được 69 buổi cho 7.762 công nhân lao động ở nhiều doanh nghiệp tại huyện: Vĩnh Lộc, Tĩnh Gia, Cẩm Thủy, Khu công nghiệp Lễ Môn, Khu công nghiệp Hoàng Long. Sáu tháng đầu năm 2015, tổ chức 02 kỳ giao ban các doanh nghiệp FDI để giải quyết và kiến nghị giải quyết các vấn đề phát sinh trong quan hệ lao động, phối hợp với các cơ quan chức năng giải quyết 03 cuộc ngừng việc tập thể. Kết quả, các doanh nghiệp đã chấp nhận điều chỉnh các kiến nghị và thực hiện đúng các chế độ, chính sách đối với công nhân lao động, góp phần ổn định và phát triển doanh nghiệp.

Để giảm thiểu tranh chấp lao động, ngoài việc giúp người lao động hiểu rõ chính sách pháp luật, các cấp Công đoàn còn cần phải quan tâm tới chất lượng cuộc sống của họ, giúp người lao động ổn định được cuộc sống, đặc biệt là vấn đề nhà ở cho công nhân. Hiểu được những khó khăn ấy, trong năm 2014, Công đoàn các cấp đã hỗ trợ xây mới và sửa chữa 73 nhà, thăm tặng 334 suất quà cho các gia đình công nhân lao động có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn (tổng trị giá 3.393.500.000đ); đi thăm, chúc tết công nhân lao động và một số doanh nghiệp FDI trên địa bàn tỉnh (Công ty TNHH Giày Hong Fu; Winners Vina; Appareltech; Sunjade; Sakuzai; Anozai, trị giá 20.000.000đ).

Về công tác tuyên truyền nâng cao nhận thức cho cán bộ công nhân viên về pháp luật trong giai đoạn 2011 - 2015, Liên đoàn Lao động đã phối hợp với Công đoàn cơ sở biên

soạn và cung cấp 300 cuốn án lệ tập huấn, 30.000 cuốn án lệ pháp luật bỏ túi cấp miễn phí cho cán bộ công đoàn và công nhân lao động

Theo thống kê, năm 2014, tình hình tranh chấp lao động và đình công trên địa bàn tỉnh giảm đáng kể so với năm 2013 (giảm 40% số vụ và trên 70% về quy mô và số người tham gia). Kết quả đó có vai trò hết sức quan trọng của Công đoàn trong các doanh nghiệp trong việc nắm bắt ngăn chặn kịp thời các vướng mắc phát sinh trong quá trình quan hệ lao động, giúp ổn định tình hình. Tuy nhiên, vẫn còn một số hạn chế cần khắc phục như:

- Một số nội dung tuyên truyền còn nặng về lý luận, chưa sát với tình hình thực tế; giáo dục về nhận thức, ý thức trách nhiệm của công nhân lao động chưa được chú trọng đúng mức nhất là khu vực kinh tế tư nhân. Việc nắm bắt diễn biến tư tưởng, tâm tư, nguyện vọng của CNVCLĐ có lúc, có nơi còn chậm, xử lý chưa kịp thời, còn tình trạng đình công, ngừng việc tập thể trái pháp luật.

- Việc tổ chức phong trào thi đua ở một số cấp công đoàn còn hình thức, nội dung, giải pháp chưa cụ thể, chưa phù hợp với thực tiễn; chưa thường xuyên xây dựng và nhân rộng các điển hình tiên tiến; phong trào thi đua lao động sáng tạo, phát huy sáng kiến, cải tiến mới tập trung ở một số ngành, đơn vị.

- Việc chấm điểm, đánh giá phân loại công đoàn cơ sở hàng năm chưa phản ánh đúng chất lượng hoạt động của công đoàn cơ sở.

2.2.3. Thực trạng vai trò Công đoàn trong việc giải quyết tranh chấp lao động tại Hội đồng hòa giải lao động cơ sở

Thứ nhất, về hoạt động của công đoàn trong quá trình đơn đốc, xúc tiến việc thành lập Hội đồng hòa giải lao động cơ sở.

Hội đồng hòa giải lao động cơ sở chỉ được thành lập ở những doanh nghiệp đã thành lập Công đoàn cơ sở hoặc Ban Chấp hành Công đoàn lâm thời. Nhưng trên thực tế, không phải doanh nghiệp nào cũng thành lập tổ chức Công đoàn. Đối với các doanh nghiệp FDI trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa, nhìn chung do quy mô và số lượng lao động lớn nên hầu hết đều thành lập Công đoàn cơ sở (trong đó: Công ty TNHH một thành viên Polywell Creation LTD - Đài Loan tại xã Dân Quyền, huyện Triệu Sơn mới hoạt động chưa thành lập tổ chức Công đoàn; Công ty may Hồ Gươm - Cẩm Thủy thuộc Công đoàn ngành TW và Công ty TNHH Ivory Hậu Lộc do Liên đoàn Lao động huyện Hậu Lộc quản lý).

Tuy nhiên, tổ chức hoạt động còn mang tính miễn cưỡng, chưa thực sự phát huy hiệu quả. Hầu hết các chủ doanh nghiệp FDI cho rằng, khi thành lập công đoàn cơ sở thì doanh nghiệp sẽ phải trích kinh phí công đoàn theo luật định, công đoàn sẽ thực hiện các quyền kiểm tra, giám sát tại đơn vị, từ đó, ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi của họ. Trên thực tế, việc vận động, thành lập công đoàn cơ sở tại doanh nghiệp thành công hay không chủ yếu là do chủ doanh nghiệp. Chính vì vậy nhiều doanh nghiệp có đủ điều kiện nhưng cố tình trì hoãn thời gian thành lập tổ chức công đoàn với các lý do khác nhau.

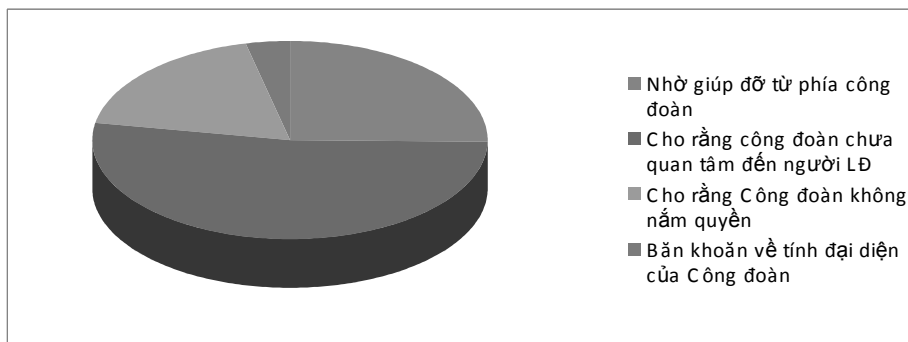
Thứ hai, về hoạt động đại diện của công đoàn trong giải quyết tranh chấp.

Năm 2014, Công đoàn cơ sở dưới sự chỉ đạo Liên đoàn Lao động tỉnh tham gia giải quyết 03 cuộc ngừng việc tập thể tại Công ty TS Vina huyện Yên Định và Công ty TNHH

Ivory huyện Hậu Lộc để bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp chính đáng cho công nhân lao động, giữ vững ổn định sản xuất. Đặc biệt trong tháng 5/2014, trước tình hình Trung Quốc hạ đặt giàn khoan Hải Dương 981 (HD-981) trái phép trên biển Đông thuộc chủ quyền của Việt Nam, công nhân lao động tại Công ty TNHH Giấy Hồng Fu, Công ty TNHH Giấy Rollsport và một số đơn vị khác đã điều hành phản đối hành động của Trung Quốc vi phạm chủ quyền Việt Nam. Công đoàn tỉnh đã kịp thời tham mưu cho Tỉnh ủy, UBND tỉnh về các biện pháp giải quyết tình hình. Phân công cán bộ cơ quan Liên đoàn Lao động tỉnh trực tiếp chỉ đạo các cấp công đoàn cơ sở chủ động phối hợp với các cơ quan liên quan tập trung tuyên truyền vận động công nhân lao động nêu cao tinh thần yêu nước, thực hiện tốt các chủ trương của Đảng, chính sách pháp luật của Nhà nước, yên tâm sản xuất, không bị kẻ xấu kích động lôi kéo gây mất trật tự trị an, an toàn xã hội. Kết quả công nhân lao động đã ổn định tư tưởng, yên tâm sản xuất, không tham gia diễu hành, mít tinh trái pháp luật và thực hiện tốt các quy định của pháp luật, của địa phương, của doanh nghiệp. Những đóng góp của Công đoàn tỉnh và các cấp công đoàn đã khẳng định phần nào vị thế, vai trò của Công đoàn Thanh Hóa trong hệ thống chính trị, cũng như giải quyết mối quan hệ lao động tại các doanh nghiệp FDI tỉnh Thanh Hóa.

Tuy nhiên, đối với những tranh chấp lao động có quy mô nhỏ hơn và diễn ra tại nhiều địa phương tổ chức Công đoàn vẫn đóng vai trò khá mờ nhạt. Thực tế hơn 20 năm thi hành Luật Công đoàn, hoạt động đại diện của công đoàn chưa thực sự phát huy hiệu quả. Kết quả khảo sát đối với 1.200 đoàn viên công đoàn của Công đoàn Khu kinh tế Nghi Sơn năm 2014 cho thấy, khi gặp khó khăn trong công việc hoặc trong cuộc sống, hoặc gặp thiệt thòi, oan ức tại doanh nghiệp chỉ có 34,8% cho rằng sẽ nhờ Công đoàn giúp đỡ, 72,4% cho rằng Công đoàn không quan tâm đến họ, 25,5% cho rằng Công đoàn không có quyền và 5,1% còn nhiều băn khoăn về tính đại diện của Công đoàn. Có thể thấy, hoạt động của Công đoàn hiện nay còn hình thức, mang nặng tính quan liêu, chưa thực sự thâm nhập vào lòng người, cán bộ Công đoàn chưa thực sự gắn bó với đoàn viên, làm cho người lao động như xa lạ với tổ chức Công đoàn.

Sơ đồ 3. Kết quả khảo sát đoàn viên công đoàn của Công đoàn Khu kinh tế Nghi Sơn - Thanh Hóa năm 2014



Nguồn: Khảo sát của tác giả

Thứ ba, về hoạt động của Hội đồng hòa giải cơ sở

Một là, chủ thể tiến hành hoạt động hòa giải không độc lập với hai bên tranh chấp. Sự không độc lập của Hội đồng hòa giải lao động cơ sở bắt nguồn từ hai lý do chủ yếu:

- Thành phần của Hội đồng hòa giải lao động cơ sở chính là hai bên tranh chấp là người lao động và người sử dụng lao động. Đại diện cho phía người lao động là tổ chức công đoàn. Với thành phần như vậy nên khó có thể có tiếng nói khách quan để dung hòa lợi ích, mâu thuẫn giữa hai bên tranh chấp.

- Hội đồng hòa giải lao động cơ sở được người sử dụng lao động ra quyết định thành lập và bảo đảm các điều kiện hoạt động. Như vậy, Hội đồng sẽ có ít nhiều xu hướng bảo vệ lợi ích cho người sử dụng lao động, khó có tiếng nói thực sự khách quan, độc lập, phản ánh lợi ích của hai bên, giúp họ đạt được thỏa thuận chung. Ban Chấp hành Công đoàn cơ sở là do tập thể người lao động bầu ra nhưng lại là đối tượng hưởng lương từ doanh nghiệp nên khả năng bảo vệ quyền lợi cho người lao động có phần hạn chế.

Điển hình tại Công ty TNHH Hong Fu (đóng tại khu Công nghiệp Hoàng Long, TP.Thanh Hóa), mặc dù Công đoàn cơ sở đã ra đời ngay từ những ngày đầu thành lập (2010), ngoài ra trong Công ty còn có bộ phận nhân quyền để đảm bảo quyền lợi cho người lao động, nhưng tình trạng đình công vẫn xảy ra với quy mô lớn. Gần đây nhất vào tháng 9/2015, khoảng 1.000 công nhân Công ty Giày da Hong Fu đã đồng loạt đình công phản đối chế độ làm việc quá hà khắc của Công ty.

Hai là, chủ thể hoạt động hòa giải thiếu chuyên nghiệp.

Mặc dù trong những năm qua, công tác đào tạo nâng cao năng lực cho cán bộ Công đoàn cơ sở đã được tỉnh Thanh Hóa hết sức quan tâm. Năm 2014, các cấp công đoàn đã tổ chức 39 lớp cho 6.090 cán bộ Công đoàn cơ sở về nghiệp vụ công tác công đoàn (*trong đó Liên đoàn Lao động tỉnh tập huấn cho 5.755 cán bộ CDCS*). Phối hợp với Trường Đại học Công đoàn tổ chức bẻ giảng lớp Đại học Công đoàn khóa 134 cho 81 cán bộ công đoàn chuyên trách. Tuy được tham gia học tập bồi dưỡng, nhưng công việc hằng ngày của các cán bộ Công đoàn cơ sở không liên quan nhiều đến pháp luật lao động cũng như giải quyết tranh chấp lao động. Họ chỉ làm công việc hòa giải khi có tranh chấp phát sinh và được các bên tranh chấp yêu cầu nên còn rất thiếu chuyên nghiệp trong việc giải quyết khi có tranh chấp xảy ra.

Thứ ba, giá trị pháp lý của biên bản hòa giải thành không cao.

Khi tranh chấp lao động phát sinh, các bên phải tự thương lượng trực tiếp với nhau tại nơi phát sinh tranh chấp. Trường hợp các bên tự hòa giải được hoặc chấp nhận phương án hòa giải của Hội đồng hòa giải thì Hội đồng lập biên bản hòa giải thành. Như vậy, trong trường hợp các bên tự nguyện thi hành các thỏa thuận đã ghi trong Biên bản hòa giải thành của Hội đồng hòa giải cơ sở hoặc hòa giải viên thì tranh chấp lao động được giải quyết xong và không có gì đáng phải bàn cãi. Tuy nhiên, vướng mắc trong thực tiễn giải quyết các tranh chấp lao động hiện nay lại xuất phát từ trường hợp bên có nghĩa vụ không chịu thực hiện các thỏa thuận đã cam kết trong biên bản hòa giải thành của Hội đồng hòa giải

lao động cơ sở hoặc hòa giải viên lao động thì chưa có cơ chế giải quyết và sự thiệt thòi phần nhiều thuộc về người lao động.

2.2.4. *Thực trạng về sự tham gia của công đoàn trong giải quyết tranh chấp lao động tại Hội đồng trọng tài lao động và Tòa án tỉnh*

Vai trò của Công đoàn tham gia trong giải quyết tranh chấp lao động tại hội đồng trọng tài cũng khá mờ nhạt. Tại Thanh Hóa, hội đồng trọng tài được thành lập năm 2010, nhưng đến nay chưa một lần tham gia giải quyết tranh chấp lao động. Từ lý luận và thực tiễn có thể thấy rằng, Bộ luật Lao động hiện hành đã tước bỏ chức năng tài phán của Hội đồng trọng tài. Bởi sau khi hai bên tranh chấp lao động đã tự hòa giải hoặc chấp nhận phương án hòa giải thì hội đồng trọng tài lập biên bản hòa giải thành, đồng thời ra quyết định công nhận sự thỏa thuận. Song, phán quyết của Hội đồng trọng tài chỉ mang tính chất... tham khảo, không có giá trị bắt buộc với hai bên tranh chấp lao động. Mặt khác, sau khi hòa giải không thành thì năng suất lao động và người lao động có thể kéo nhau ra tòa. Thế nhưng vai trò của Công đoàn tham gia như thế nào trong quá trình giải quyết tranh chấp lao động tại tòa án lại được quy định quá chung chung và mất rất nhiều thời gian. Ngược lại, quá trình tranh chấp lao động cần phải được giải quyết nhanh chóng nhằm sớm dập tắt những bất bình, xung đột để gắn quan hệ lao động.

2.2.5. *Nguyên nhân*

Thứ nhất, việc tuyên truyền, giáo dục pháp luật cho công nhân lao động về quyền và nghĩa vụ của mình khi tham gia vào các quan hệ lao động còn hạn chế.

Thứ hai, vai trò của Công đoàn cơ sở trong doanh nghiệp chưa tương xứng với kỳ vọng của người lao động và nhiệm vụ đặt ra trong tình hình hiện nay.

Thứ ba, chất lượng của đội ngũ cán bộ Công đoàn cơ sở chưa đáp ứng được nhiệm vụ đặt ra cho tổ chức công đoàn trong doanh nghiệp.

Thứ tư, vai trò của các cơ quan chức năng trong giải quyết tranh chấp lao động còn hạn chế.

3. KIẾN NGHỊ

Một là, làm tốt công tác tuyên truyền, vận động, nâng cao nhận thức cho công nhân lao động và người sử dụng lao động về những quy định của pháp luật lao động và pháp luật công đoàn, về vị trí, chức năng, nhiệm vụ, sự cần thiết phải có tổ chức công đoàn trong doanh nghiệp, chăm lo bảo vệ lợi ích hợp pháp, chính đáng cho công nhân lao động, tổ chức các phong trào hoạt động trong doanh nghiệp, đem lại lợi ích thiết thực cho người lao động, góp phần phát triển doanh nghiệp bền vững.

Ngoài sự quan tâm và ủng hộ về vật chất đối với người lao động, song song đó phải là các hoạt động tôn vinh, tuyên dương những công nhân lao động, Chủ tịch Công đoàn cơ sở, người sử dụng lao động tiêu biểu trong doanh nghiệp; tư vấn pháp luật, tư vấn sức khỏe sinh sản, tư vấn và giới thiệu việc làm; tổ chức đối thoại trực tiếp giữa người lao động và

người sử dụng lao động; tổ chức hoạt động văn nghệ, thể dục, thể thao... Thông qua hoạt động, góp phần nâng cao nhận thức của toàn xã hội về vị trí, vai trò của giai cấp công nhân và tổ chức Công đoàn.

Hai là, tăng cường phát triển đội ngũ đoàn viên trong doanh nghiệp FDI

Cụ thể là: Nâng cao chất lượng các cơ sở đào tạo và dạy nghề; đào tạo kiến thức văn hóa, ứng xử trong doanh nghiệp, nhận thức chính trị, ý thức tổ chức kỷ luật, tác phong công nghiệp cho người lao động ngay từ khi còn đang ngồi trên ghế nhà trường, đề nghị Đảng, Nhà nước cần sớm nghiên cứu, bổ sung, rà soát hoàn thiện chính sách tuyển dụng lao động, nhằm ràng buộc người sử dụng lao động phải có trách nhiệm tham gia quá trình đào tạo, đào tạo lại cho người lao động; đồng thời có chính sách thỏa đáng nhằm bảo vệ cán bộ công đoàn yên tâm công tác khi bị phân biệt đối xử;

Ba là, chỉ đạo xây dựng đội ngũ cán bộ Công đoàn cơ sở đảm bảo chất lượng, đổi mới nội dung và hình thức hoạt động theo hướng hiệu quả và thiết thực đối với công nhân lao động, để họ thấy rõ lợi ích khi tham gia tổ chức công đoàn. Tập trung thực hiện tốt đề án “*Nâng cao năng lực đội ngũ chủ tịch công đoàn cơ sở trong doanh nghiệp và xã, phường, thị trấn, giai đoạn 2013 - 2015*”, do Liên đoàn Lao động tỉnh triển khai, trong đó tập trung xây dựng tiêu chuẩn, chức danh chủ tịch công đoàn cơ sở phải là người có bản lĩnh, tâm huyết với hoạt động Công đoàn, có năng lực về chính trị, pháp luật, chuyên môn, nghề nghiệp, có phương pháp vận động quần chúng và tổ chức hoạt động. Tổ chức các lớp tập huấn nghiệp vụ cho đội ngũ Chủ tịch Công đoàn trong các doanh nghiệp, trước mắt, tập trung vào các doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp FDI có đồng CNLĐ.

Bốn là, tập trung tuyên truyền cho chủ doanh nghiệp thực hiện nghiêm việc trích nộp kinh phí Công đoàn. Hiện nay, kinh phí Công đoàn theo quy định tại Điều 26, Luật Công đoàn 2012 và Nghị định 191-NĐ/CP của Chính phủ mà doanh nghiệp phải trích là 2%. Ban Thường vụ Liên đoàn Lao động tỉnh đang đề nghị Ủy ban nhân dân tỉnh ban hành chỉ thị cho các đơn vị, doanh nghiệp về việc trích nộp kinh phí công đoàn và có chế tài xử phạt nghiêm khắc đối với các doanh nghiệp cố tình dấy dưng, chây ì, không tạo điều kiện cho công đoàn hoạt động.

Năm là, tăng cường sự lãnh đạo của các cấp ủy đảng, sự phối hợp của các cấp chính quyền và các ngành chức năng trong việc lãnh đạo, tạo điều kiện cho Công đoàn cơ sở trong các doanh nghiệp được thành lập và hoạt động có hiệu quả. Đẩy mạnh công tác phối hợp thanh tra, kiểm tra việc thực hiện các chế độ, chính sách đối với công nhân lao động theo quy định của pháp luật, kiến nghị xử lý nghiêm các vi phạm, nhất là các chế độ về tiền lương, tiền công, BHXH, BHYT, BHTN, bảo hộ lao động, điều kiện làm việc, an toàn, vệ sinh lao động...

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2014), *Báo cáo tình hình đầu tư nước ngoài tại Việt Nam năm 2014*, Hà Nội.
- [2] Liên đoàn Lao động tỉnh Thanh Hóa (2015), *Sơ kết phong trào CNVCLĐ và hoạt*

- động Công đoàn 6 tháng đầu năm, nhiệm vụ công tác 6 tháng cuối năm 2015, Thanh Hóa.*
- [3] Liên đoàn Lao động tỉnh Thanh Hóa (2015), *Sơ kết phong trào CNVCLĐ và hoạt động công đoàn năm 2014*, Thanh Hóa.
- [4] Ủy ban nhân dân tỉnh Thanh Hóa (2012), Đề án “*Hạn chế tranh chấp lao động và đình công không đúng quy định của pháp luật tại khu kinh tế và các khu công nghiệp trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2012 - 2015*”, Thanh Hóa.
- [5] Ủy ban nhân dân tỉnh Thanh Hóa (2013), Đề án “*Nâng cao năng lực đội ngũ chủ tịch công đoàn cơ sở trong doanh nghiệp và xã, phường, thị trấn, giai đoạn 2013 - 2015*”, Thanh Hóa.

ENHANCING THE ROLE OF TRADE UNIONS IN PREVENTION AND RESOLUTION OF LABOUR DISPUTES AT FDI ENTERPRISES IN THANH HOA PROVINCE

Le Thi Thuy Linh

ABSTRACT

Clarifying the role of trade unions in resolving labour disputes at FDI enterprise in Thanh Hoa province. Analyzing the relationship between employees and employers, which focus on analysis of factors affecting the interests of employees, employers and the State. Recommend the solution to enhance the role of trade unions in resolving labour disputes, contributing to building the labour relations between employers and employees in the business sector with foreign investment.

Keywords: *Labour disputes, employees, trade unions, local trade union*

VẬN DỤNG MÔ HÌNH QUẢN LÝ NGUỒN LỰC ĐỂ NÂNG CAO HIỆU QUẢ KẾ TOÁN QUẢN TRỊ CHI PHÍ SẢN XUẤT

Nguyễn Thùy Linh¹

TÓM TẮT

Kế toán quản trị chi phí sản xuất là nội dung cơ bản nhất của kế toán quản trị trong các doanh nghiệp sản xuất. Quản lý và kiểm soát tốt các chi phí sản xuất cũng như tối ưu hóa việc sử dụng các chi phí đó quyết định sự tồn tại và phát triển của những doanh nghiệp này. Trước những yêu cầu đó, mô hình quản lý nguồn lực Capacity (Capacity Management Model) của CAM-I là một giải pháp hữu hiệu góp phần nâng cao hiệu quả kế toán quản trị chi phí sản xuất trong các doanh nghiệp sản xuất. Bài báo này khái quát về kế toán quản trị chi phí sản xuất trong các doanh nghiệp sản xuất, sau đó đưa ra những lý luận cơ bản về việc vận dụng mô hình quản lý nguồn lực để nâng cao hiệu quả kế toán quản trị chi phí sản xuất.

Từ khóa: *Mô hình Capacity, mô hình quản lý nguồn lực, kế toán quản trị chi phí sản xuất*

Tại các doanh nghiệp sản xuất, vấn đề cấp thiết đặt ra là làm thế nào để quản lý chi phí sản xuất phát sinh tại từng nhà máy, từng bộ phận, từng phân xưởng. Tuy mô hình quản trị chi phí dựa trên hoạt động (ABC) đã khắc phục được những hạn chế của mô hình kế toán quản trị truyền thống, nhưng để có thể áp dụng vào các doanh nghiệp lại gặp nhiều khó khăn. Nhằm tìm ra giải pháp đáp ứng các yêu cầu quản trị chi phí sản xuất trong các doanh nghiệp sản xuất, tổ chức quốc tế CAM-I đã nghiên cứu mô hình quản lý nguồn lực dựa trên sự kết hợp giữa lý thuyết quản trị chi phí theo phương pháp ABC và ABM và đã ứng dụng thành công tại các nhà máy sản xuất tại Mỹ.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Kế toán quản trị được định nghĩa theo nhiều khía cạnh khác nhau, tuy nhiên tất cả đều thống nhất chung mục đích của kế toán quản trị là cung cấp thông tin định lượng tình hình kinh tế - tài chính về hoạt động doanh nghiệp cho các nhà quản trị ở doanh nghiệp và kế toán quản trị là một bộ phận kế toán linh hoạt do doanh nghiệp xây dựng phù hợp với đặc điểm kinh tế kỹ thuật, tổ chức quản lý. So với kế toán tài chính, kế toán quản trị là một lĩnh vực khá mới mẻ. Vì vậy, các khái niệm và công cụ của kế toán quản trị đang được hoàn thiện dần nhằm cung cấp thông tin trợ giúp cho việc ra quyết định của nhà quản lý. Bên cạnh đó, sự thay đổi của môi trường kinh doanh ngày nay diễn ra rất nhanh chóng. Để trở thành một công cụ hữu hiệu trong tương lai, hệ thống kế toán quản trị phải được thay đổi, cải tiến để thích ứng với những thay đổi của môi trường. Ở Việt Nam, kế toán quản trị cũng đã xuất hiện, phát triển gắn liền với chính sách, chế độ kế toán áp dụng ở các doanh

¹. CN. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức.

ngành, tuy nhiên, kế toán quản trị chỉ mới được đề cập một cách hệ thống vào những năm gần đây và đã thể hiện được vai trò trong rất nhiều các lĩnh vực quản lý.

2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

2.1. Vai trò của kế toán quản trị chi phí trong doanh nghiệp

Kế toán quản trị (KTQT) là một bộ phận kế toán linh hoạt do doanh nghiệp xây dựng phù hợp với đặc điểm kinh tế kỹ thuật, tổ chức quản lý. Để có thể thực hiện các chức năng của quản trị doanh nghiệp như hoạch định, ra quyết định, lập kế hoạch, tổ chức thực hiện và kiểm tra giám sát quá trình thực hiện các quyết định trong sản xuất rất cần có thông tin của kế toán quản trị chi. Xuất phát từ vị trí của thông tin kế toán mà ta thấy vai trò thông tin của KTQT rất quan trọng, bao gồm các vai trò chủ yếu sau đây:

Cung cấp thông tin cho quá trình xây dựng kế hoạch và dự toán

Lập kế hoạch là xây dựng các mục tiêu phải đạt được và vạch ra các bước thực hiện để đạt được mục tiêu đó. Các kế hoạch này có thể dài hay ngắn hạn. Kế hoạch mà nhà kế toán quản trị lập là các bản dự toán. Dự toán là sự liên kết các mục tiêu lại với nhau và chỉ rõ cách huy động và sử dụng những nguồn lực sẵn có để đạt các mục tiêu. Do đó, để chức năng lập kế hoạch và dự toán có tính hiệu lực và khả thi cao thì chúng phải dựa trên những thông tin kế toán hợp lý và có cơ sở. Đối với các doanh nghiệp sản xuất, việc lập dự toán sản lượng, chi phí vô cùng quan trọng, có ảnh hưởng đến toàn bộ quá trình sản xuất.

Cung cấp thông tin cho quá trình tổ chức thực hiện

Với chức năng thực hiện, nhà quản trị phải biết cách liên kết tốt các yếu tố giữa tổ chức, con người với nguồn lực lại sao cho hiệu quả nhất. Để thực hiện tốt chức năng này nhà quản lý cũng cần có nhu cầu rất lớn đối với thông tin kế toán, nhất là thông tin KTQT. Nhờ có thông tin do KTQT cung cấp mà nhà quản trị có thể ra quyết định đúng đắn trong quá trình lãnh đạo hoạt động hàng ngày, phù hợp với mục tiêu chung.

Cung cấp thông tin cho quá trình kiểm tra đánh giá

Nhà quản trị sau khi lập kế hoạch đầy đủ và hợp lý, tổ chức thực hiện kế hoạch đòi hỏi phải kiểm tra và đánh giá thực hiện nó. Phương pháp thường dùng là so sánh số liệu kế hoạch hoặc dự toán với số liệu thực hiện, để từ đó nhận diện các sai lệch giữa kết quả đạt được với mục tiêu đã đề ra. Để làm được điều này nhà quản trị cần được cung cấp các báo cáo thực hiện, có tác dụng như một bước phản hồi giúp nhà quản trị có thể nhận diện những vấn đề cần phải điều chỉnh cho hợp lý. Việc kiểm tra đánh giá thực hiện các kế hoạch, định mức mang rất nhiều ý nghĩa đối với các doanh nghiệp sản xuất.

Cung cấp thông tin cho quá trình ra quyết định

Ra quyết định không phải là một chức năng riêng biệt mà là sự kết hợp cả ba chức năng lập kế hoạch, tổ chức thực hiện, kiểm tra và đánh giá, tất cả đều đòi hỏi phải có quyết định. Phần lớn những thông tin do KTQT cung cấp nhằm phục vụ chức năng ra quyết định.

Để có thông tin thích hợp, đáp ứng cho nhu cầu thích hợp của quản lý, KTQT sẽ thực hiện các nghiệp vụ phân tích chuyên môn vì những thông tin này thường không có sẵn. KTQT sẽ chọn lọc những thông tin cần thiết, thích hợp để tổng hợp, trình bày chúng theo một trình tự khoa học, phù hợp nhất và giải thích quá trình phân tích đó cho các nhà quản trị.

KTQT không chỉ giúp các nhà quản trị trong quá trình ra quyết định không chỉ bằng cách cung cấp thông tin thích hợp mà còn bằng cách vận dụng các kỹ thuật phân tích vào những tình huống khác nhau, để từ đó nhà quản trị lựa chọn, ra quyết định thích hợp nhất.

Góp phần đổi mới cải tiến công tác quản lý của doanh nghiệp

Quá trình kiểm tra đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh sử dụng các thông tin của kế toán quản trị là nhằm nhận biết tiến độ thực hiện và phát hiện những nguyên nhân sai lệch giữa kết quả đạt được so với mục tiêu đặt ra. Ngoài ra quá trình này còn giúp doanh nghiệp phát hiện những thay đổi sẽ xảy ra. Nếu kết quả kiểm tra đánh giá đúng sẽ có tác dụng tốt cho doanh nghiệp trong việc điều chỉnh kế hoạch, là cơ sở để đề ra các giải pháp thực hiện trong tương lai. Cũng thông qua quá trình kiểm tra đánh giá còn giúp cho doanh nghiệp phát hiện những tiềm năng, thế mạnh cần được khai thác và khai thác bằng cách nào sẽ có hiệu quả nhất đồng thời phát hiện những yếu kém cần được điều chỉnh.

Mô hình kế toán quản trị đang được quan tâm, nghiên cứu áp dụng hiện nay là mô hình ABC với những ưu việt của nó đã khẳng định việc áp dụng vào doanh nghiệp là một việc cần thiết. Với việc sử dụng ABC, các nhà quản trị có thể đưa ra được các quyết định chính xác hơn, hợp lý hơn trong hoàn cảnh hiện tại của doanh nghiệp. Thực tế ở Việt Nam đây là phương pháp còn rất mới, chỉ có một số doanh nghiệp áp dụng phương pháp này, ví dụ Công ty Dệt May Gia Định, một số công ty khai thác than lớn. Đối với các doanh nghiệp nhỏ việc áp dụng các phương pháp này trở nên khó khăn. Để có thể áp dụng phương pháp này đòi hỏi các doanh nghiệp phải có đủ đội ngũ nhân viên kế toán quản trị trình độ cao cũng như cơ sở vật chất, điều kiện tài chính đủ lớn để tài trợ cho việc vận hành hệ thống xác định các hoạt động, phân nhóm chi phí theo hoạt động và phân bổ chi phí theo mức độ sử dụng các hoạt động. Đây không phải là điều mà bất cứ doanh nghiệp nào, đặc biệt là những doanh nghiệp sản xuất có quy mô vừa và nhỏ tại Việt Nam có thể dễ dàng đạt được.

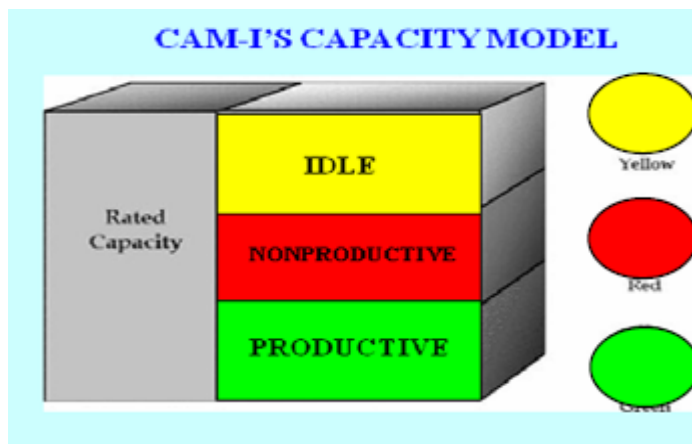
2.2. Vận dụng mô hình Capacity vào kế toán quản trị chi phí sản xuất

Khi tiến hành sản xuất, không phải tất cả các khoản chi phí đều liên quan đến hoạt động sản xuất sản phẩm mà còn có những khoản chi phí khác ngoài sản xuất như chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp. Do đó chỉ những chi phí để tiến hành các hoạt động sản xuất mới được coi là chi phí sản xuất. Trong các doanh nghiệp sản xuất, chi phí sản xuất chiếm một tỷ trọng tương đối lớn trên tổng chi phí sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Chi phí sản xuất là cơ sở để tính giá thành, định giá bán sản phẩm. Như vậy, việc tính toán, xác định chi phí sản xuất ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu, giá vốn và lợi nhuận của doanh nghiệp. Do đó, kế toán quản trị chi phí sản xuất luôn là nội dung quan trọng nhất của kế toán quản trị trong các doanh nghiệp có hoạt động sản xuất.

Dựa trên yêu cầu quản trị chi phí tại các nhà máy sản xuất, nhà quản trị luôn đặt ra những câu hỏi như: Làm thế nào để có thể sản xuất nhiều hơn? Nếu tiếp tục mức sản xuất hiện tại thì làm thế nào để có thể cắt giảm chi phí? Làm thế nào để có thể sử dụng tốt nhất các nguồn lực của đơn vị mình?... Tất cả các vấn đề đó đều nhằm mục tiêu quản lý chi

phí tại các dây chuyền sản xuất trong các doanh nghiệp sản xuất. Mô hình Capacity của CAM-I (Consortium for Advanced Manufacturing International) là một trong những giải pháp khả thi nhằm giải quyết những vấn đề trên, đây cũng là một mô hình đơn giản, dễ thực hiện.

CAM-I là một tổ chức kết hợp các hoạt động quản lý cao cấp mang tính quốc tế. Các thành viên CAM-I tổ chức nghiên cứu và làm việc cùng nhau để phát triển các cơ chế quản lý cần thiết, có hiệu quả cho việc ra quyết định về các vấn đề kinh doanh quan trọng. CAM-I được công nhận trên toàn thế giới như là diễn đàn hàng đầu cho việc nghiên cứu các mô hình quản lý dựa trên thực tế và được kiểm chứng qua các mô hình quản lý tiên tiến về phương pháp và công cụ thay đổi cách thức tổ chức quản lý kinh doanh mà CAM-I đã đề ra. Mô hình quản lý nguồn lực là một nghiên cứu của CAM-I nhằm thực hiện các mục tiêu quản trị chi phí tại các doanh nghiệp sản xuất và đã được áp dụng rất thành công tại các doanh nghiệp sản xuất theo dây chuyền của Mỹ. Mô hình này chính là sự kết hợp giữa mô hình quản trị chi phí trên cơ sở hoạt động ABC và mô hình quản trị trên cơ sở hoạt động (Activity based management - ABM). Dựa trên kỹ thuật ABC phân bổ chi phí nguồn lực theo các hoạt động, đồng thời dựa vào kỹ thuật ABM để xây dựng cách thức kiểm soát chi phí thành các khu vực với các màu sắc khác nhau: xanh, đỏ, vàng.



Mô hình 1.1. Mô hình quản lý nguồn lực của Cam-I

(Nguồn: *A new look at manufacturing using CAM-I's Capacity Management Model*)

+ Khu vực màu vàng cho biết nguồn lực tiêu hao lãng phí. Bao gồm các hoạt động như chờ đợi trong quá trình sản xuất...

+ Khu vực màu đỏ: nguồn lực tiêu hao cho các hoạt động nhưng không làm tăng giá trị sản phẩm, như nghỉ giữa ca, chuẩn bị sản xuất, lắp đặt, thay đổi thiết bị...

+ Khu vực màu xanh lá cây cho biết nguồn lực tiêu hao cho các hoạt động làm tăng giá trị của sản phẩm như thời gian gia công sản phẩm.

Dựa trên lý thuyết quản trị chi phí ABC và ABM, việc đo lường giá trị nguồn lực theo mô hình Capacity được tiến hành theo các bước sau:

Bước 1: Thu thập và phân tích số liệu tại nhà máy

Theo mô hình Capacity, chi phí phải được tách riêng cho từng khoản mục chi phí doanh nghiệp sản xuất một cách tổng thể, bao gồm: chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung có thể được thiết kế theo bảng sau:

STT	Khoản mục chi phí	PX1	PX2	Tổng
1	Chi phí NVLTT - NVL chính - Vật liệu phụ				
2	Chi phí NCTT - Lương - Các khoản trích theo lương				
3	Chi phí SXC - Lương quản lý - Khấu hao TSCĐ...				
	Tổng				

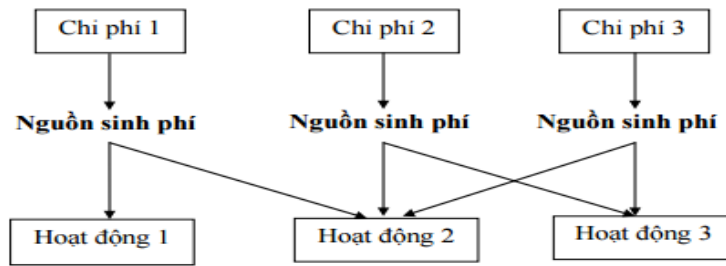
Bước 2: Xác định các hoạt động tại từng phân xưởng sản xuất

Xác định các hoạt động chủ yếu tại từng phân xưởng sản xuất, đồng thời xác định các nguồn lực tương ứng cho từng hoạt động và mức độ sử dụng nguồn lực đó.

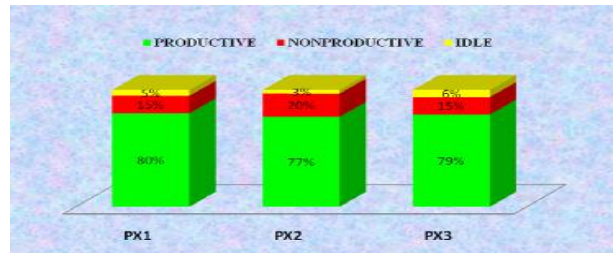
STT	Hoạt động	Nguồn lực	Mức tiêu hao nguồn lực
1	Sản xuất sản phẩm	Nguyên liệu	
		Nhiên liệu	
		Nhân công	
		CCDC	
2	Chậm trễ trong sản xuất	Nhân công	
		Nhiên liệu	
3	Lắp đặt và thay đổi thiết bị	Nhân công	
4	Kiểm tra chất lượng sản phẩm	Nhân công	
5

Bước 3: Phân bổ giá trị các nguồn lực theo các hoạt động dựa trên kỹ thuật ABC

Các nguồn lực được sử dụng cho nhiều hoạt động hoặc các hoạt động sử dụng chung một nguồn lực được phân bổ theo phương pháp ABC.



Bước 4: Mã hóa các hoạt động theo màu sắc và biểu diễn theo mô hình Capacity



Mô hình 1.2. Mô hình Capacity theo từng phân xưởng

(Nguồn: A new look at manufacturing using CAM-I's Capacity Management Model)

Mô hình Capacity đơn giản, dễ áp dụng vào thực tế, được trình bày trực quan qua các dữ liệu, màu sắc mô hình, giúp các nhà quản trị nắm bắt nhanh chóng, dễ hiểu, dễ so sánh. Do đó, mô hình có tính hỗ trợ cao cho việc ra quyết định của các nhà quản trị.

Tuy nhiên, mô hình này chỉ áp dụng cho các doanh nghiệp có hoạt động sản xuất sản phẩm. Trong đó, các doanh nghiệp này phải sản xuất theo quy trình công nghệ kiểu chế biến liên tục, kế tiếp nhau trong một trình tự nhất định, sản phẩm của giai đoạn trước là đối tượng chế biến của giai đoạn sau. Nhà máy sản xuất phải bao gồm nhiều phân xưởng khác nhau, mỗi phân xưởng đảm nhận một công đoạn trong chu kỳ sản xuất sản phẩm.

Mô hình Capacity bị hạn chế trong các điều kiện:

- Doanh nghiệp không thể tính chính xác chi phí khấu hao theo cơ sở hoạt động do không giữ hồ sơ khấu hao chi tiết về các nhà máy, buộc phải ước tính dựa trên hồ sơ khấu hao cũ hoặc thay thế các giá trị trung bình. Điều này gây khó khăn cho việc áp dụng mô hình này.

- Không thể phân loại chính xác đâu là hoạt động tạo ra giá trị sản phẩm, không tạo ra giá trị sản phẩm hay lãng phí. Sử dụng mô hình này, doanh nghiệp phải kiểm soát được nguồn lực lãng phí do nguồn lực đó không được tính vào giá trị của sản phẩm.

- Các tiêu thức phân bổ phụ thuộc lẫn nhau. Ví dụ như tiền lương của một số lao động đứng máy có thể được phân bổ dựa trên các hoạt động máy.

Như vậy, mặc dù được đánh giá là một mô hình dễ thực hiện và hiệu quả, tuy nhiên, để có thể áp dụng được, các doanh nghiệp sản xuất cần phải có những thiết lập đồng bộ trong việc quản lý các hoạt động và theo dõi, tổng hợp các chi phí hoạt động.

3. KẾT LUẬN

Đối với các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp sản xuất nói riêng, kiểm soát được chi phí là vấn đề sống còn của doanh nghiệp. Với mô hình quản trị nguồn lực, nhà quản lý dễ dàng xác định được những vấn đề bức xúc về nguồn lực tại các nhà máy, cho phép đưa ra các quyết định về sau như: Cân bằng sản xuất để phù hợp với những thay đổi thị trường; Loại bỏ các hoạt động lãng phí, không làm gia tăng giá trị sản phẩm như sự thay đổi thiết bị hoặc sự lắp đặt không hiệu quả... Định lượng chi phí do lỗi thiết bị hay quy trình sản xuất. Loại chi phí thời gian chết dù là do yếu tố nội bộ hay bên ngoài tạo ra. Việc ứng dụng mô hình Capacity vào kế toán quản trị góp phần tạo ra bức tranh đầy đủ, rõ nét nhất về tình hình hoạt động tại từng phân xưởng cho các nhà quản trị các doanh nghiệp sản xuất, giúp họ có những quyết định đúng đắn, kịp thời, tạo điều kiện cho doanh nghiệp tồn tại và phát triển. Trước những khó khăn khi áp dụng mô hình ABC, các doanh nghiệp có điều kiện áp dụng có thể xem xét để áp dụng mô hình này để nâng cao hiệu quả kế toán quản trị chi phí sản xuất.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] GS.TS Đoàn Xuân Tiên, *Giáo trình kế toán quản trị doanh nghiệp*, Nxb. Tài chính.
- [2] Andrew Muras and Marlene Rodrigues (2003), *A new look at manufacturing using CAM-I's Capacity Management Model*, The Journal of Corporate Accounting and Finance.
- [3] Atkinson, Kaplan & Young (2004), *Management Accounting*, Prentice Hall, New Jersey.
- [4] Barfield, Raiborn & Kinney (1998), *Cost Accounting: Traditions and Innovations*, South-Western College Publishing, Cincinnati.
- [5] Innes J. and F.Mitchell (1994), *Activity based costing - A review with case studies*, The Chartered Institute of Management Accountants.

APPLYING CAPACITY MANAGEMENT MODEL TO IMPROVE EFFICIENCY OF COST MANAGEMENT ACCOUNTING

Nguyen Thuy Linh

ABSTRACT

Cost management accounting is the most basic content of management accounting in the manufacturing enterprises. Management and control of production costs decides the existence and development of these businesses; so the Capacity Management Model (CMM) is an effective solution to improve efficiency cost management accounting costs in the manufacturing enterprise. This article is an overview of cost management accounting in the manufacturing business. This also systemizes basic theories of the application of capacity management model to improve the efficiency of cost management accounting.

Keywords: *Capacity model, capacity management model, Cost management accounting*

CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ THÀNH CÔNG CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM

Nguyễn Thị Loan¹, Đỗ Minh Thủy²

TÓM TẮT

Tại các quốc gia đã, đang phát triển nói chung và Việt Nam nói riêng, số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) luôn chiếm một tỷ lệ rất lớn (khoảng trên 85%) trong cơ cấu doanh nghiệp của quốc gia. Xuất phát từ vai trò quan trọng của DNNVV với sự phát triển kinh tế của đất nước, với mong muốn trả lời câu hỏi đâu là những nhân tố chính tác động đến sự thành công của DNNVV để từ đó đề xuất giải pháp phát triển cho DNNVV, tác giả đã nghiên cứu tổng quan tài liệu trong và ngoài nước, tiến hành nghiên cứu định tính, tổ chức tham vấn ý kiến chuyên gia, doanh nghiệp và xây dựng nên mô hình nhân tố tác động đến sự thành công của DNNVV trong đó có 7 nhân tố được đánh giá là có nhiều tác động nhất gồm năng lực của chủ doanh nghiệp, sản phẩm dịch vụ, nguồn nhân lực, chiến lược kinh doanh, khách hàng và thị trường, mối liên kết trong kinh doanh và các nhân tố thuộc môi trường vĩ mô.

Từ khóa: Nhân tố, thành công, DNNVV

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong cơ cấu doanh nghiệp tại các nước trên toàn thế giới, doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) luôn chiếm tỷ trọng rất lớn, cụ thể đối với các quốc gia phát triển tỷ DNNVV chiếm từ 85-90%, trong khi đó tại các nước đang phát triển tỷ lệ DNNVV chiếm rất cao từ 90-98%³. Điều này chứng tỏ, DNNVV đóng vai trò vô cùng quan trọng trong phát triển kinh tế của mỗi quốc gia, khu vực. Chính vì vai trò và tầm quan trọng của loại hình doanh nghiệp này mà có rất nhiều các nhà nghiên cứu đã đi tìm hiểu, khảo sát, phân tích đánh giá và xây dựng nên các mô hình lý thuyết về các nhân tố tác động đến sự thành công của DNNVV nhằm xây dựng lên khung lý thuyết, mô hình và mức độ tác động của các nhân tố đến sự thành công của doanh nghiệp. Qua các nghiên cứu đó giúp nhà quản trị doanh nghiệp có sở cứ khoa học để xây dựng định hướng, chiến lược điều hành và phát triển thành công DNNVV. Trong bài báo này, tác giả mong muốn cung cấp cho người đọc một bức tranh tổng quan về các nghiên cứu có liên quan đến sự thành công của DNNVV theo nhiều cách tiếp cận khác nhau để từ đó mỗi độc giả sẽ tự lựa chọn riêng một hướng tiếp cận phù hợp nhất để tiếp tục nghiên cứu, chứng minh hoặc ứng dụng trong quản trị doanh nghiệp.

¹ Ths. GV khoa Kinh tế - QTKD, Trường ĐH Hồng Đức

² ThS. Nhân viên Công ty Tiến Nông

³ Báo cáo thường niên IMF (2014)

2. NỘI DUNG

2.1. Tổng quan chung về DNNVV

Doanh nghiệp nhỏ và vừa là một thành phần quan trọng không thể thiếu của nền kinh tế mỗi quốc gia trên toàn thế giới vì số lượng DNNVV chiếm tỷ lệ rất cao trong mỗi quốc gia (trên 85%). Tuy nhiên, mỗi quốc gia, khu vực và nền kinh tế lại có cách định nghĩa và quy định không thống nhất nhau về DNNVV. Nếu như tại các quốc gia châu Âu, DNNVV được phân loại dựa vào số lao động, doanh thu, lợi nhuận và vốn đầu tư; thì tại các nước châu Mỹ thì DNNVV được xác định dựa trên cả sự đóng góp của doanh nghiệp vào ngân sách nhà nước; còn tại châu Á, DNNVV được phân loại dựa vào 3 tiêu chí cơ bản đó là số lao động, vốn đầu tư và doanh thu hàng năm.

Bảng 1. Tiêu chí phân loại DNNVV trên thế giới

Tổ chức	Lao động tối đa	Tài sản tối đa	Doanh thu tối đa
Ngân hàng thế giới (WB)	300	15,000,000	15,000,000
Quỹ tiền tệ thế giới (IMF)	100	3,000,000	Không
Ngân hàng phát triển châu Phi	50	Không	Không
Ngân hàng phát triển châu Á ADB	Không có tiêu chí cụ thể cho khu vực châu Á (dựa vào quy định của từng quốc gia)		
Liên hợp quốc (UNDP)	200	Không	Không

Nguồn: Báo cáo thường niên - Ngân hàng thế giới

Tại Việt Nam, việc xác định quy mô DNNVV dựa vào 2 tiêu chí cơ bản là số lượng lao động và vốn đầu tư. Tuy nhiên, giữa các ngành nghề khác nhau như nông nghiệp, công nghiệp và dịch vụ lại có sự khác biệt trong quy ước về số lượng vốn và lao động.

Bảng 2. Tiêu chí phân loại DNNVV tại Việt Nam

Quy mô Khu vực	DN Siêu nhỏ	DN nhỏ		DN vừa	
	Số lao động	Tổng số vốn	Số lao động	Tổng số vốn	Số lao động
Nông lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	Dưới 20 tỷ đồng	Từ 10 đến 200 người	Từ 20 tỷ đến 100 tỷ	Từ 200 đến dưới 300 người
Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	Dưới 20 tỷ đồng	Từ 10 đến 200 người	Từ 20 tỷ đến 100 tỷ	Từ 200 đến dưới 300 người
Dịch vụ, thương mại	10 người trở xuống	Dưới 10 tỷ đồng	Từ 10 đến 50 người	Từ 10 tỷ đến 50 tỷ	Từ 50 đến dưới 100 người

(Theo Điều 3 Nghị định 56/2009 BTC)

Tuy có sự khác nhau trong cách xây dựng tiêu chí xác định DNNVV nhưng nhìn chung, DNNVV có cùng một đặc điểm đó là quy mô nhỏ, công nghệ không hiện đại, khả năng cạnh tranh yếu và rất dễ bị tổn thương nếu có những biến động tiêu cực của nền kinh tế.

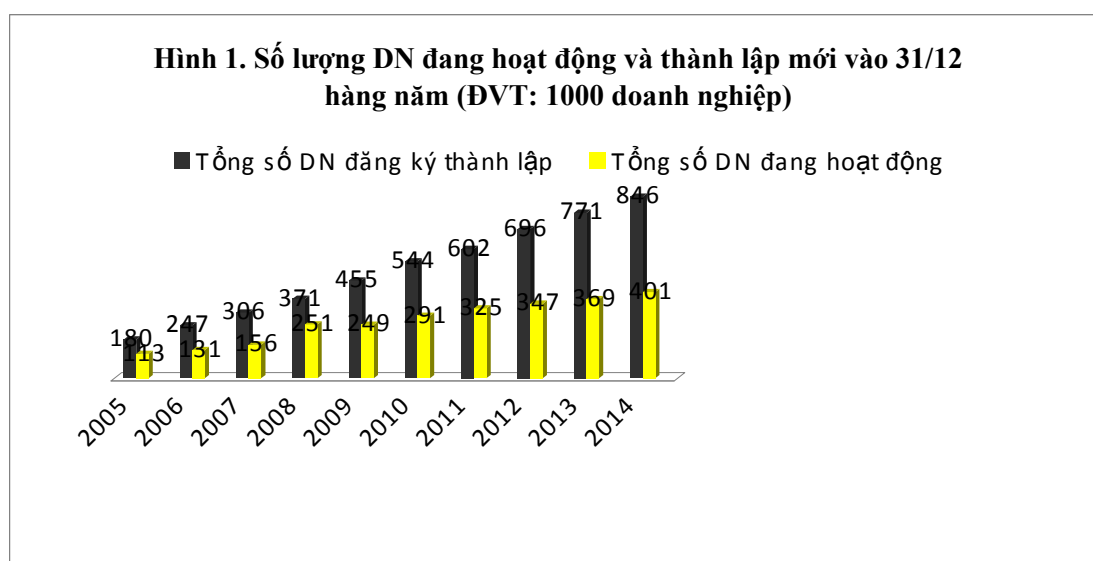
Trên thực tế, quy mô doanh nghiệp cũng biến động theo hướng thu nhỏ lại cả về cơ cấu lao động lẫn vốn đầu tư. Đơn cử năm 2007, tỷ trọng lao động trong DNNVV là 56,2% thì đến năm 2013 tỷ lệ này giảm còn 48,8% (trong đó doanh nghiệp nhỏ chiếm 32,6%). Tương tự, tỷ trọng vốn cũng giảm từ 17,3% năm 2007 xuống còn 15% năm 2013 (xem bảng 3).

Chính sự biến động về quy mô ngày càng nhỏ của doanh nghiệp làm cho khả năng cạnh tranh và phản kháng lại sự tác động của môi trường kinh doanh của DNNVV vốn đã yếu lại càng khó khăn hơn. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê Việt Nam, đến thời điểm 31/12/2014 cả nước có 401.000 doanh nghiệp đang hoạt động (trong tổng số 846.000 doanh nghiệp được đăng ký thành lập). Như vậy, lượng doanh nghiệp bị phá sản và ngừng hoạt động chiếm trên 50% (trong đó 95% là DNNVV bị phá sản) tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập (xem hình 1).

Bảng 3. Xu hướng chuyển dịch quy mô doanh nghiệp theo tiêu chí nguồn vốn tại thời điểm năm 2007 và năm 2013

Loại hình Doanh nghiệp	Tỷ trọng doanh nghiệp (%)		Tỷ trọng lao động (%)		Tỷ trọng nguồn vốn (%)	
	2007	2013	2007	2013	2007	2013
DN nhỏ	88,9	77,2	32,6	24,7	8,35	6,22
DN vừa	7,8	17,3	23,6	24,1	8,95	9,55
DN lớn	3,3	5,5	43,8	51,2	82,79	84,23
Tổng	100	100	100	100	100	100

Nguồn: Xử lý dữ liệu khảo sát hàng năm của GSO và VCCI



Nguồn: Xử lý dữ liệu khảo sát hàng năm của GSO và VCCI

2.2. Một số khái niệm về sự thành công của DNNVV

Do cách quy định về DNNVV cũng như quan điểm và văn hóa kinh doanh của mỗi quốc gia, khu vực khác nhau nên quan điểm về sự thành công của DN cũng không giống nhau giữa các nền kinh tế. Sự thành công của doanh nghiệp (Business success) được quyết định bởi rất nhiều tiêu chí, tiêu chuẩn khác nhau. Theo quan niệm chung, sự thành công của DN là sự đạt được các mục tiêu đề ra với hiệu quả cao nhất. Brush và Vanderwerf (1992) định nghĩa thành công của DNNVV thực chất là hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Brooksbank (2003) quan niệm thành công là việc đạt hiệu quả kinh doanh cao nhất. Tuy nhiên, quan niệm này sẽ rất khó để đo lường cho các công ty kinh doanh đa ngành, vì vậy có nhiều khái niệm mới về thành công ra đời như thành công là sự phát triển doanh nghiệp về cả doanh thu lẫn lợi nhuận (Peren, 2000); thành công là sự thỏa mãn nhu cầu của khách hàng và các cổ đông trong doanh nghiệp (Jennings, 2000); thành công của doanh nghiệp là sự nổi tiếng của thương hiệu (Beaver, 2010); là sự hài lòng của khách hàng (Điện lực Việt Nam, 2014); là hoàn thành trách nhiệm với cộng đồng (Vinamilk, 2014); là đạt lợi nhuận cao và sự hài lòng của khách hàng (Tiến Nông, 2014), là thị phần và thương hiệu, là sự phát triển đội ngũ nhân sự chất lượng cao, là ổn định đời sống việc làm cho người lao động, là xây dựng văn hóa doanh nghiệp mạnh (Nguyễn, 2014). Từ các quan điểm trên, tác giả sử dụng khái niệm thành công của một doanh nghiệp xuyên suốt quá trình nghiên cứu là sự tăng trưởng về doanh thu, lợi nhuận, giá trị thương hiệu và hoàn thành trách nhiệm với cộng đồng.

2.3. Cơ sở lý luận về các nhân tố ảnh hưởng đến sự thành công của DNNVV

Nghiên cứu về sự thành công của DNNVV được rất nhiều các tác giả thực hiện theo cả phương pháp định tính (qualitative) và định lượng (quantitative) cả nghiên cứu khám phá và nghiên cứu nhân quả, cả nghiên cứu tình huống lẫn nghiên cứu tổng thể với mục đích xác định nhân tố chính tác động đến sự thành công của DNNVV từ đó đề xuất giải pháp điều chỉnh để DNNVV hoạt động tốt hơn, hiệu quả hơn trong môi trường kinh doanh thường xuyên biến động. Cụ thể, theo nghiên cứu của Vũ và Đạt (2010) công nghệ, hỗ trợ của Chính phủ và tiếp cận nguồn vốn ảnh hưởng đến sự đổi mới và tăng trưởng của các DNNVV tại Việt Nam. Các yếu tố nội bộ và các chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước trực tiếp ảnh hưởng đến kết quả hoạt động của DNNVV (Phan, 2011). Theo Marja Langenberg (2005) đã chỉ ra hai yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến sự thành công là đặc tính của các doanh nhân và đặc điểm của các DNNVV. Westhead (1995) nghiên cứu các yếu tố quyết định sự sống còn của 227 DNNVV đã đưa ra kết luận, người lãnh đạo và chiến lược là hai nhân tố chính tác động đến sự thành công của DNNVV. Theo nghiên cứu của Gosh và Kwan (1996), nhà lãnh đạo, chính sách, công nghệ có tác động mạnh nhất đến DNNVV. Temtime và Pansiri (2004) đã nghiên cứu và xác định sản phẩm/dịch vụ tiếp thị, thông tin nghiên cứu thị trường, dự báo và phân tích nhu cầu, chính sách giá cả và chiến lược, đội ngũ nhân viên bán hàng được đào tạo và phân khúc thị trường là những nhân tố chính tác động đến DNNVV. Yahya et al. (2011) đã kiểm tra mối quan hệ giữa các kỹ năng

quản lý và thành công của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong lĩnh vực dịch vụ ở Malaysia và nhận thấy kỹ năng ngân sách, kỹ năng quan hệ con người, kỹ năng điều hành kinh doanh, kỹ năng chiếm lĩnh thị phần thị trường, kỹ năng quản lý chuyên môn, kỹ năng cung cấp các dịch vụ đặc biệt, kỹ năng tập trung vào chất lượng và thiết kế sản phẩm, kỹ năng tổ chức và xây dựng cơ cấu hiệu quả có mối liên hệ mật thiết với thành công của doanh nghiệp. Saleem (2012) đã nghiên cứu một số yếu tố kinh tế - xã hội như tuổi tác, giáo dục, kinh nghiệm, kỹ năng tác động đến sự thành công DNNVV, ông đã xác định được kinh nghiệm doanh nhân và văn hóa là hai nhân tố quan trọng cho sự thành công. Theo nghiên cứu của Anwar và Andaleeb (2007) nhận thấy, kỹ năng quản trị, trình độ lao động và quản trị tài chính là ba nhân tố quan trọng nhất tác động đến kết quả kinh doanh của DNNVV. Từ tổng quan tài liệu, kết hợp với thực tiễn DNNVV Việt Nam, bằng nghiên cứu định tính (phỏng vấn sâu chuyên gia), nghiên cứu thực nghiệm (prerearch) trên cơ sở kế thừa và phát huy trong nghiên cứu, tác giả xác định có các nhóm nhân tố chính sau đây tác động đến sự thành công của DNNVV:

Đặc điểm của chủ doanh nghiệp (người đứng đầu doanh nghiệp): Đề cập đến trình độ, năng lực, giới tính, phong cách lãnh đạo của người đứng đầu doanh nghiệp. Điều đó đã được rất nhiều nghiên cứu chứng minh như Gosh và Kwan (1996), Rutherford & Oswald (2000); Kristiansen, Furuholt, Wahid, (2003), Marja Langenberg (2005), Marja Langenberg (2005), Mathew (2010).

Chất lượng nguồn nhân lực: Đề cập đến thể lực, trí lực, kỹ năng của đội ngũ nhân sự trong doanh nghiệp. Để chứng minh sự tác động của nhân tố này thì các tác giả Kristiansen, Furuholt, Wahid (2003), Ngô (2011), Phan (2009) đã nghiên cứu và có quan điểm đồng tình.

Sản phẩm và dịch vụ: Đây là nhân tố được nhiều tác giả sử dụng làm biến độc lập trong nghiên cứu như Wiklund (1998), Temtime và Pansiri (2004, Hitt (2000), Mathew (2010), tuy nhiên nó đôi khi được xem xét như là biến trung gian của quá trình phân tích nhân tố như tác giả Mai Anh (2010), Nguyễn (2011), Kristiansen, Furuholt, Wahid (2003), Ngô (2011), Phan (2009) đã thực hiện nghiên cứu.

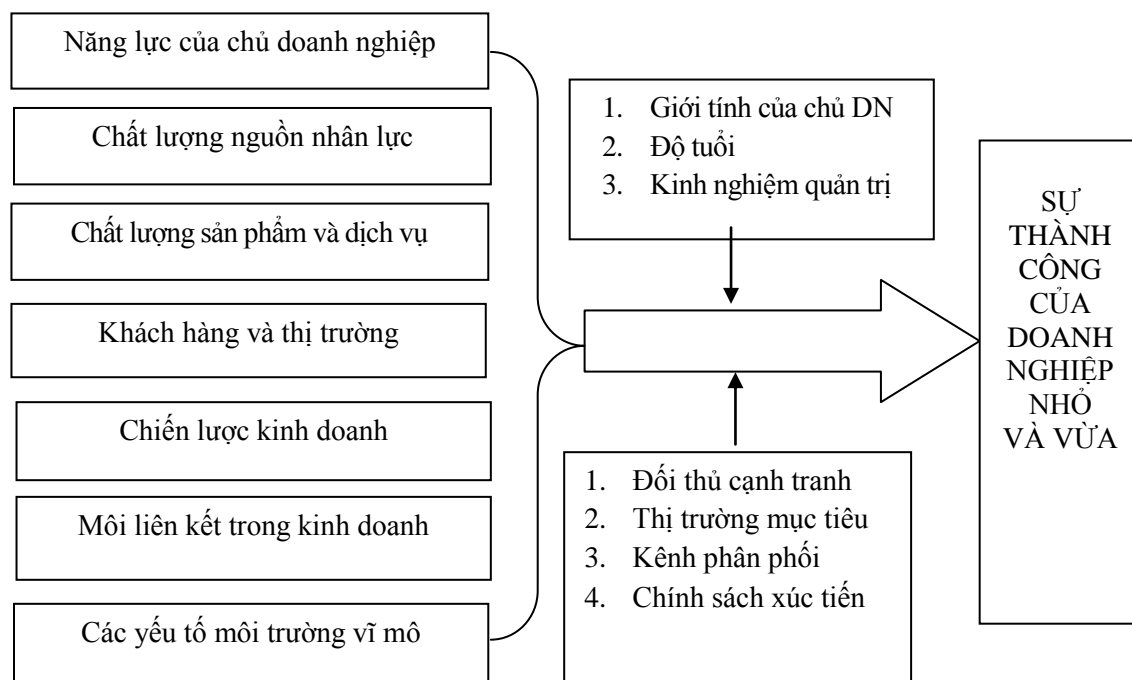
Khách hàng và thị trường: đây là nhân tố quyết định đầu ra cho sản xuất vì vậy được nhiều tác giả đánh giá là nhân tố chính trong hệ thống các nhân tố ảnh hưởng như theo các nghiên cứu của của William (2005) James & Susan (2005), Mathew (2010).

Chiến lược kinh doanh: đây là nhân tố nội tại của doanh nghiệp có tác dụng định hướng và điều chỉnh hoạt động của DN. Nhân tố này được McMahon (2001) Comcare (2012), Peter Bang (2002) nghiên cứu và nhận thấy có sự tác động đáng kể đến sự thành công của DNNVV.

Mối liên kết ngang, dọc: Bên cạnh đó có các nhân tố khác như mối liên kết trong kinh doanh (liên kết hiệp hội), (Deakins, 2006), (Chami, 2006).

Nhân tố môi trường vĩ mô (Macro environment factors): bao gồm các nhân tố không thuộc về doanh nghiệp, doanh nghiệp không thể kiểm soát, điều chỉnh được mà doanh nghiệp phải phân tích để thích nghi hoặc tận dụng cơ hội từ sự vận động của các nhân tố

bên ngoài. Các nhân tố này đã được nghiên cứu bởi Gosh và Kwan (1996), Huggins (2007), Nurul & Marja (2005), Chami (2006), Vũ & Đạt (2010)...



(Nguồn: Tác giả tự phân tích, tổng hợp và xây dựng)

Kế thừa các công trình nghiên cứu, vận dụng vào thực tế doanh nghiệp Việt Nam kết hợp với tham vấn ý kiến chuyên gia, tác giả xây dựng mô hình nghiên cứu nhân tố ảnh hưởng đến sự thành công của DNNVV. Từ mô hình nghiên cứu tác giả xây dựng giả thuyết nghiên cứu về các nhân tố tác động đến sự thành công của DNNVV như sau:

H1: Năng lực của chủ doanh nghiệp (X1) có mối quan hệ cùng chiều (+) đối với sự thành công của DNNVV

H2: Chất lượng nguồn lực (X3) có mối quan hệ cùng chiều (+) đối với sự thành công của DNNVV

H3: Chất lượng sản phẩm dịch vụ (X2) có mối quan hệ cùng chiều (+) đối với sự thành công của DNNVV

H4: Quy mô khách hàng và thị trường có mối quan hệ cùng chiều (+) đối với sự thành công của DNNVV

H5: Sự phù hợp của chiến lược kinh doanh (X4) có mối quan hệ cùng chiều (+) đối với sự thành công của DNNVV

H6: Mối liên kết kinh doanh rộng và bền chặt (X5) có mối quan hệ cùng chiều (+) đối với sự thành công của DNNVV

H7: Các yếu tố vĩ mô thuận lợi (X6) có mối quan hệ cùng chiều (+) đối với sự thành công của DNNVV

Từ cơ sở lý luận và mô hình nghiên cứu, tác giả xây dựng phương trình hồi quy như sau:

$$Y = A + aX1 + bX2 + cX3 + dX4 + eX5 + fX6 + hX7$$

Trong đó: Y là biến phụ thuộc (Sự thành công của DNNVV)

- X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7 là các biến độc lập

- Ngoài ra còn có các biến trung gian khác

Từ mô hình trên, bằng phương pháp nghiên cứu định lượng kết hợp với sự hỗ trợ của các công cụ thống kê như Epi, SPSS và Eview để phân tích nhân tố, kiểm định Cronbach's Alpha và one way ANOVA để đưa ra kết luận về mức độ tác động của các nhân tố đến sự thành công của DNNVV từ đó đề xuất giải pháp phát triển.

3. KẾT LUẬN

Trên cơ sở lý thuyết và xây dựng mô hình nghiên cứu, tác giả đã cung cấp thông tin tổng quan về tầm quan trọng của DNNVV đối với sự phát triển kinh tế của các quốc gia và phân tích sơ bộ về tình hình DNNVV ở Việt Nam cũng những đặc điểm cơ bản của DNNVV. Từ các phân tích tổng quan tài liệu, lý thuyết đã nghiên cứu trong và ngoài nước về vấn đề liên quan, tác giả đã xây dựng mô hình nghiên cứu chung về các nhân tố tác động chính (biến độc lập) và các nhân tố tác động gián tiếp (biến trung gian) đến sự thành công của DNNVV (biến phụ thuộc) trên cơ sở đó xây dựng phương trình hồi quy và đề xuất các kỹ thuật phân tích ứng dụng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Hoàng Trọng (2013), *Ứng dụng SPSS trong nghiên cứu*, Nxb. Thống kê
- [2] Nguyễn Đình Thọ (2013), *Phương pháp nghiên cứu kinh doanh*, Nxb. Lao động
- [3] Phòng thương mại công nghiệp Việt Nam (VCCI), *Báo cáo thường niên DNNVV 2010 - 2014*.
- [4] Tổng cục Thống kê (1014), *Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam*.
- [5] Henrik Hansen, John Rand and Finn Tarp (2002), "SME Growth and Survival in Vietnam: Did Direct Government Support Matter?" (www.vnep.org.vn).
- [6] Kalleberg, Arne L. (2008) Gender and Organizational Performance: Determinants of mall Business Survival and Success Author Is art Of: The Academy of Management Journal, 1 March 1991, Vol.34(1), pp.136-161 [Peer Reviewed Journal].
- [7] Lu, Vinh Nhat ; Quester, Pascale G. ; Medlin, Christopher J. ; Scholz, Brett (2006), *Nhân tố quyết định sự thành công của DNNVV Việt Nam*, The Service Industries Journal, 2012, Vol.32(10), pp.1637-1652 [Peer Reviewed Journal].
- [8] <http://www.boi.go.th/index.php?page=incentive>.
- [9] <https://www.academia.edu/ShareAPaper#>
- [10] http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1682186
- [11] <http://isb.sagepub.com/content/22/6/577.short>
- [12] <http://www.emeraldinsight.com>

THEORETICAL AND MODEL STUDY FACTORS AFFECTING THE SUCCESS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN VIETNAM

Nguyen Thi Loan, Do Minh Thuy

ABSTRACT

In the developed and developing countries in general and Vietnam in particular, the amount of small and medium enterprises (SMEs) always account for a very large proportion (over 85%) in the structure of the national enterprises. From the important role of the SMEs with the national economic development and with the desire to answer the question what are the key factors affecting the success of SMEs, from which to suggest development solutions for SMEs, the author has studied on the domestic and foreign documents, conducted qualitative research, organized consultations of experts, businesses and build models twelve factors that affect the success of SMEs in which six direct factors including entrepreneur's capacity, products and services, internal resources, business strategy, the exchange with the other enterprises and the factors in macroenvironment.

Keywords: *Factor, Success, SMEs*

CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ NÔNG NGHIỆP, NÔNG THÔN ĐỂ XÂY DỰNG NÔNG THÔN MỚI Ở THANH HÓA

Lê Thị Loan¹

TÓM TẮT

Nông thôn là nơi sinh sống của một bộ phận dân cư chủ yếu làm việc trong lĩnh vực nông nghiệp. Phát triển nông nghiệp - nông thôn đặc biệt là xây dựng nông thôn mới đã, đang và sẽ còn là mối quan tâm hàng đầu, có vai trò quyết định đối với việc ổn định kinh tế xã hội đất nước. Để thực hiện thành công mục tiêu xây dựng nông thôn mới thì vấn đề chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn là vấn đề tất yếu đối với tỉnh Thanh Hóa nói riêng và cả nước nói chung. Bài báo đưa ra thực trạng chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn trong 5 năm qua (2011 - 2015), từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn phục vụ cho mục tiêu xây dựng nông thôn mới ở Thanh Hóa.

Từ khóa: *Chuyển dịch cơ cấu kinh tế, nông nghiệp nông thôn, Thanh Hóa*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp được hiểu là sự thay đổi quan hệ tỷ lệ về lượng các thành phần, các yếu tố và bộ phận hợp thành kinh tế nông nghiệp theo một xu hướng và mục tiêu nhất định. Chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn là quá trình biến đổi thành phần và quan hệ tỷ lệ các ngành kinh tế nông nghiệp, công nghiệp, dịch vụ ở nông thôn từ trạng thái này sang trạng thái khác theo những xu hướng, mục đích nhất định. Cụ thể, chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn nhằm giảm tỷ phần nông nghiệp, tăng phần công nghiệp và dịch vụ; giảm trồng trọt, tăng chăn nuôi; giảm cây trồng vật nuôi có giá trị, hiệu quả kinh tế thấp sang loại có giá trị, hiệu quả cao; chuyển từ sản xuất đơn giản đến chuỗi giá trị để giải quyết việc làm; chuyển từ sản phẩm thô sang sản phẩm thông qua bảo quản, chế biến; gắn sản xuất với tiêu thụ sản phẩm; chuyển từ nền nông nghiệp truyền thống sang nền nông nghiệp công nghệ cao, an toàn và chuyển từ chỉ có tiêu thụ nội địa đến xuất khẩu. Nghị quyết Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ X của Đảng xác định mục tiêu xây dựng nông thôn mới là: “*Xây dựng nông thôn mới ngày càng giàu đẹp, dân chủ, công bằng, văn minh, có cơ cấu kinh tế hợp lý, quan hệ sản xuất phù hợp, kết cấu hạ tầng kinh tế - xã hội phát triển ngày càng hiện đại*”. Ở Thanh Hóa, đề án xây dựng nông thôn mới giai đoạn 2010 - 2020 đặt ra mục tiêu đến năm 2015 có 117 xã đạt tiêu chí nông thôn mới, đến năm 2020 có thêm 233 xã đạt tiêu chí nông thôn mới, đưa tổng số xã đạt chuẩn nông thôn mới lên 350 xã, chiếm tỷ lệ 60% tổng số xã toàn tỉnh và đến năm 2030 mục tiêu 100% số xã đạt tiêu chí nông thôn mới. Như vậy, từ mục tiêu đặt ra của chương

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

trình xây dựng nông thôn mới thì chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn là một trong những vấn đề quan trọng và quyết định nhằm khai thác nguồn lực, giải quyết việc làm, nâng cao thu nhập cho người dân để người dân thực hiện tốt vai trò chủ thể trong xây dựng nông thôn mới. Bằng phương pháp thu thập, phân tích và tổng hợp các dữ liệu liên quan đến vấn đề chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn ở Thanh Hóa trong 5 năm qua (2011 - 2015), tác giả mong muốn đưa ra một số giải pháp nhằm đẩy mạnh hơn nữa quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn phục vụ cho mục tiêu xây dựng nông thôn mới ở Thanh Hóa.

2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Thanh Hóa là tỉnh có địa bàn rộng, có đủ ba vùng sinh thái khác nhau, điểm xuất phát về kinh tế thấp, chưa tự cân đối được ngân sách, cơ sở hạ tầng còn nhiều khó khăn, và mặc dù không được Trung ương lựa chọn chỉ đạo điểm nhưng ngay sau khi Thủ tướng Chính phủ ban hành Chương trình mục tiêu quốc gia về xây dựng nông thôn mới giai đoạn 2010 - 2020; trên cơ sở hướng dẫn của Trung ương và căn cứ điều kiện của địa phương, Thanh Hóa đã nhanh chóng phê duyệt đề án xây dựng NTM của tỉnh; thành lập, kiện toàn hệ thống tổ chức Ban chỉ đạo các cấp từ tỉnh đến cơ sở do đồng chí Bí thư cấp ủy làm trưởng ban; thành lập văn phòng điều phối chương trình cấp tỉnh; đồng thời lựa chọn 11 xã chỉ đạo điểm và 117 xã có khả năng phấn đấu đến năm 2015 đạt 19 tiêu chí NTM. Để thực hiện theo đúng nội dung, lộ trình, sớm thu được kết quả như mong muốn, trong 5 năm gần đây (2011 - 2015) Thanh Hóa đã giải quyết rất nhiều các vấn đề trong đó có vấn đề chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn.

2.1. Thực trạng chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn ở Thanh Hóa

2.1.1. Về sản xuất nông, lâm, thủy sản

Cùng với những thành tựu chung của tỉnh, sản xuất nông, lâm, thủy sản luôn ổn định và tăng trưởng khá, từng bước phát triển theo hướng sản xuất hàng hóa tập trung gắn với nhu cầu thị trường, phát huy được tiềm năng, thế mạnh của từng vùng, từng địa phương; tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm ước đạt 4%.

Về trồng trọt: Tốc độ tăng giá trị sản xuất ước đạt 2,9%; nhiều loại giống mới có năng suất, chất lượng cao được đưa vào canh tác, năng suất hầu hết các cây trồng đều tăng; cơ cấu cây trồng chuyển dịch tích cực, hình thành các vùng chuyên canh hàng hóa tập trung, quy mô lớn. Công tác đổi điền, dồn thửa, xây dựng cánh đồng lớn được triển khai hiệu quả, xây dựng vùng lúa thâm canh với diện tích 61.900ha, vùng sản xuất hạt giống lúa lai F1 diện tích 700ha; Diện tích lúa gieo trồng hàng năm đạt trên 255 nghìn ha, năng suất bình quân tăng từ 55,5 tạ/ha năm 2011 lên 58,6 tạ/ha năm 2014 và dự kiến năm 2015 đạt 58 tạ/ha, sản lượng bình quân hàng năm trên 1,4 triệu tấn.

Diện tích một số loại cây trồng chính đều tăng: Diện tích ngô đạt trên 50.000ha năm, năng suất tăng từ 40,4 tạ/ha năm 2011 lên 40,5 tạ/ha năm 2014 và dự kiến năm 2015 đạt

44,7 tạ/ha, sản lượng trên 200 nghìn tấn; diện tích mía vụ 2015 - 2016 đạt 29.550ha, tăng 2.867ha so với vụ 2010 - 2011; diện tích sắn tăng từ 16.500ha năm 2011 lên 17.900ha năm 2014 và dự kiến năm 2015 đạt 14.500ha; năng suất sắn nguyên liệu tăng từ 126,5 tạ/ha lên 165 tạ/ha. Phát triển nhanh các cây rau thực phẩm như ớt, dưa chuột, dưa bao tử cung cấp nguyên liệu cho chế biến xuất khẩu, diện tích tăng từ 32.300ha năm 2011 lên 35.400 nghìn ha năm 2014 và dự kiến năm 2015 đạt 35.000ha; diện tích rau an toàn được chứng nhận đủ điều kiện ATTP là 197,98ha, trong đó diện tích được chứng nhận VietGAP 117,8ha.

Về chăn nuôi: Tốc độ tăng giá trị sản xuất ước đạt 3,6%; chăn nuôi theo mô hình trang trại phát triển mạnh, thay thế dần mô hình chăn nuôi nhỏ lẻ hộ gia đình, đến ngày 31/8/2015, toàn tỉnh có 827 trang trại đạt tiêu chí theo Thông tư 27 của Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, tăng 453 trang trại so với năm 2011, trong đó có 71 trang trại chăn nuôi tập trung quy mô lớn, kiểm soát dịch bệnh; quy mô, chất lượng đàn gia súc, gia cầm được nâng lên, tỷ trọng đàn bò lai, bò sữa, đàn lợn nạc tăng cao; sản lượng thịt hơi liên tục tăng, từ 189,4 nghìn tấn năm 2011 lên 209,7 nghìn tấn năm 2014 và dự kiến năm 2015 đạt 220 nghìn tấn.

Về lâm nghiệp: Sản xuất lâm nghiệp phát triển khá toàn diện, tốc độ tăng giá trị sản xuất ước đạt 9,6%; tỷ lệ che phủ rừng tăng từ 49,1% năm 2011 lên 51,5% năm 2014 và dự kiến năm 2015 đạt 52%.

Về thủy sản: Sản xuất thủy sản phát triển cả khai thác, nuôi trồng và dịch vụ hậu cần nghề cá; tốc độ tăng giá trị sản xuất ước đạt 6,6%; sản lượng khai thác và nuôi trồng thủy sản tăng từ 108,7 nghìn tấn năm 2011 lên 132,7 nghìn tấn năm 2014 và dự kiến năm 2015 đạt 140,5 nghìn tấn.

Về xây dựng và triển khai các mô hình phát triển sản xuất và ngành nghề nông thôn: Giai đoạn 2011 - 2015, từ nguồn vốn sự nghiệp thuộc chương trình xây dựng nông thôn mới của Trung ương và của tỉnh, Thanh Hóa đã phân bổ 74,99 tỷ đồng hỗ trợ cho các địa phương, đơn vị thực hiện mô hình sản xuất và ngành nghề nông thôn, cùng với vốn hỗ trợ từ ngân sách, đến nay, các địa phương, đơn vị trong tỉnh đã huy động thêm được trên 270 tỷ đồng để lựa chọn và thực hiện được 784 mô hình, trong đó: 327 mô hình trồng trọt, 195 mô hình chăn nuôi, 185 mô hình cơ giới hóa trong sản xuất nông nghiệp, 62 mô hình nuôi trồng thủy, hải sản và 15 mô hình ngành nghề nông thôn, thu hút được 34.326 hộ gia đình tham gia.

Đa số các mô hình sản xuất được lựa chọn đã đáp ứng được yêu cầu thực tế, phù hợp với nguyện vọng của người dân và đúng với nội dung của chương trình xây dựng nông thôn mới, lấy phát triển sản xuất là gốc để nâng cao giá trị sản xuất và thể mạnh của từng vùng, từng địa phương, nhờ đó, đã góp phần giải quyết việc làm, nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống người dân, xóa bỏ dần các thói quen sản xuất lạc hậu, nhất là khu vực miền núi, vùng đặc biệt khó khăn. Một số mô hình đã mang lại hiệu quả kinh tế thiết thực, như: Mô hình trồng hoa, mô hình trồng ớt xuất khẩu, mô hình trồng ngô ngọt, dưa chuột, bí xanh...

2.1.2. Về cơ sở vật chất kỹ thuật

Trong giai đoạn 2011 - 2015, Thanh Hóa đã phân bổ 258,76 tỷ đồng hỗ trợ cho 719 lượt xã mua 231.000 tấn xi măng để xây dựng các công trình giao thông nông thôn, nhà văn hóa thôn, kênh mương và giao thông nội đồng; phân bổ 963,717 tỷ đồng nguồn vốn trái phiếu chính phủ, vốn đầu tư phát triển của Trung ương và của tỉnh đầu tư xây dựng mới và nâng cấp, cải tạo 275 công trình hạ tầng tại các xã xây dựng nông thôn mới, gồm: 81 trụ sở, 57 trạm y tế, 115 nhà văn hóa và khu thể thao xã, 10 nhà văn hóa thôn, bản, 01 trường học, 01 chợ nông thôn, 01 công trình cấp nước sản xuất và 9 tuyến đường giao thông nông thôn. Cùng với nguồn vốn NTM và huy động các nguồn vốn khác, toàn tỉnh đã đầu tư xây mới và nâng cấp được 4.952km đường giao thông nông thôn các loại, trong đó: 1.367km đường xã, liên xã, 2.016km đường thôn, xóm, 1.569km đường nội đồng; 348 công trình hồ đập, 1.557km kênh mương nội đồng, 104 cống và trạm bơm; nâng cấp, mở rộng các công trình điện nông thôn, đến nay, 100% số xã đã có điện lưới quốc gia, 97,2% hộ dân được sử dụng điện thường xuyên; xây dựng mới, cải tạo, nâng cấp 31 trường học và 3.478 phòng học các cấp; 120 trung tâm văn hóa - thể thao xã, hơn 1.266 nhà văn hóa - khu thể thao thôn; 207 chợ nông thôn; chỉnh trang và xây mới hơn 57.000 nhà ở dân cư; hoàn thành và đưa vào sử dụng 25.536 công trình cấp nước sinh hoạt và công trình vệ sinh môi trường nông thôn.

2.1.3. Về cơ chế, chính sách phát triển nông nghiệp nông thôn

Với đặc điểm là tỉnh nông nghiệp, việc xác định phát triển nông nghiệp gắn với xây dựng nông thôn mới là chủ trương phù hợp, đúng đắn, cùng với chỉ đạo thực hiện tốt các nội dung tiêu chí nông thôn mới, Thanh Hóa đã tập trung chỉ đạo phát triển sản xuất gắn với đề án tái cơ cấu ngành nông nghiệp; triển khai có hiệu quả các cơ chế, chính sách của Trung ương, đồng thời, ban hành một số cơ chế chính sách phát triển nông nghiệp, nông thôn tạo hành lang pháp lý, thúc đẩy phát triển sản xuất nông nghiệp và xây dựng nông thôn mới, gồm: cơ chế, chính sách xây dựng vùng thâm canh lúa năng suất, chất lượng, hiệu quả cao; hỗ trợ phát triển cao su; hỗ trợ sản xuất hạt giống lúa lai F1; phát triển sản xuất rau an toàn tập trung; phát triển chăn nuôi gia súc, gia cầm và trang trại tập trung; hỗ trợ giống gốc vật nuôi; hỗ trợ phát triển trang trại chăn nuôi bò sữa tập trung; khuyến khích phát triển giao thông nông thôn; chính sách cải tạo nâng cao tầm vóc đàn bò, nạc hóa đàn lợn, phát triển chăn nuôi miền núi, phát triển trang trại; Quyết định số 289/QĐ-TTg hỗ trợ ngư dân, các chính sách thuộc Chương trình 134, 135, 257 và Nghị quyết 30a của Chính phủ, cơ chế, chính sách xây dựng nông thôn mới đến 2015 và giai đoạn 2016 - 2020, và cơ chế để lại nguồn thu từ chuyển quyền sử dụng đất để xây dựng nông thôn mới...

2.2. Đánh giá vấn đề chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn ở Thanh Hóa

2.2.1. Những mặt đạt được

Từ thực trạng đã trình bày ở trên, tác giả nhận thấy vấn đề chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn ở Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2015 đã đạt được một số kết quả như sau:

2.2.1.1. Về sản xuất nông, lâm, thủy sản

Nhờ tập trung chuyển dịch cơ cấu kinh tế, cơ cấu cây trồng, vật nuôi, đẩy mạnh phát triển sản xuất, giải quyết việc làm nên giai đoạn 2011 - 2015, thu nhập bình quân của người dân nông thôn tăng từ 11,02 triệu đồng năm 2011 lên 17,95 triệu đồng năm 2014, ước năm 2015 đạt khoảng 20,3 triệu đồng; tỷ lệ hộ nghèo khu vực nông thôn giảm từ 22,11% năm 2011 xuống còn 10,92% năm 2014, ước năm 2015 khoảng 7%. Như vậy, chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn đã góp phần lớn trong việc giải quyết vấn đề việc làm và nâng cao thu nhập cho người dân. Đây là điều kiện cần thiết để thực hiện thành công chương trình xây dựng nông thôn mới ở Thanh Hóa.

2.2.1.2. Về cơ sở vật chất kỹ thuật

Cơ sở vật chất kỹ thuật được tiếp tục đầu tư phát huy hiệu quả. Trong 5 năm qua, từ nhiều nguồn vốn đã triển khai mới, tu bổ và nâng cấp các công trình phục vụ sản xuất nông nghiệp, thủy sản mang tính ổn định lâu dài, góp phần thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn. Cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn thay đổi làm cho đời sống người nông dân ngày càng được nâng cao hơn từ đó có điều kiện tiếp tục đầu tư vào cơ sở vật chất kỹ thuật. Tóm lại, vấn đề đầu tư cho cơ sở vật chất kỹ thuật và vấn đề chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn có tác động tích cực lẫn nhau.

2.2.1.3. Về cơ chế, chính sách phát triển nông nghiệp nông thôn

Các cơ chế, chính sách của Trung ương và địa phương đã tác động tích cực tới việc chuyển dịch cơ cấu cây trồng, vật nuôi theo hướng sản xuất hàng hóa tập trung; khuyến khích, kích cầu đầu tư cơ sở hạ tầng, tạo điều kiện cho các xã trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa hoàn thành 19 tiêu chí xây dựng nông thôn mới.

2.2.2. Những mặt tồn tại, yếu kém

Mặc dù tỉnh Thanh Hóa đã nỗ lực không ngừng thực hiện chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn đáp ứng mục tiêu xây dựng nông thôn mới nhưng vẫn còn những tồn tại, yếu kém cần phải khắc phục. Cụ thể:

- Tốc độ tăng trưởng sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp còn chậm, ngành nghề nông thôn phát triển chưa tương xứng với thế mạnh của tỉnh. Giá trị sản xuất nông lâm ngư tăng bình quân thời kỳ 2006 - 2010 đạt 3,8%/năm, thời kỳ 2011 - 2015 đạt 4%/năm, chưa đạt mục tiêu đề ra. Sản xuất nông nghiệp còn manh mún, chưa bền vững, giá trị thu nhập trên một đơn vị diện tích còn thấp. Sản phẩm đạt chuẩn về an toàn còn ít, khả năng cạnh tranh còn thấp; triển khai sản xuất theo công nghệ cao, rau an toàn gặp khó khăn.

- Công tác ứng dụng tiến bộ kỹ thuật và công nghệ mới trong ngành nông nghiệp còn hạn chế. Công nghệ khai thác hải sản còn lạc hậu, phương tiện khai thác chủ yếu là tàu nhỏ.

- Việc huy động các nguồn lực từ các thành phần kinh tế đã được thực hiện nhưng đầu tư cho nông nghiệp còn hạn chế, xây dựng cơ sở hạ tầng cho các vùng sản xuất còn chậm, thiếu đồng bộ; trình độ, kỹ thuật còn hạn chế phát triển chưa vững chắc.

- Đầu tư cho chế biến và công nghệ sau thu hoạch chưa được quan tâm; quan hệ giữa các nhà máy với nông dân vùng nguyên liệu còn nhiều bất cập, thị trường tiêu thụ chưa ổn định.

- Công tác đào tạo, bồi dưỡng nâng cao tay nghề cho cán bộ quản lý, kỹ thuật và lao động trong nông, lâm nghiệp, thủy sản từ tỉnh đến cơ sở chưa được quan tâm đúng mức.

- Tỷ trọng lao động nông nghiệp cao, thu nhập thấp, lượng lao động dư thừa ở nông thôn còn lớn nhưng việc đảm bảo lao động cho các làng nghề còn khó khăn do trình độ và kỹ năng sản xuất của người lao động chưa đáp ứng yêu cầu, công tác đào tạo nghề tuy đã chú trọng nhưng chưa triệt để ảnh hưởng đến năng suất, chất lượng và hiệu quả sản phẩm hàng hóa và tốc độ chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn.

2.2.3. Nguyên nhân của những tồn tại, yếu kém

Sản xuất nông nghiệp trong những năm qua gặp nhiều khó khăn, bất lợi do thiên tai, dịch bệnh liên tiếp xảy ra, gây thiệt hại lớn đến kết quả sản xuất nông nghiệp; giá cả đầu vào như vật tư phân bón, xăng dầu, giống mới các loại tăng nhanh, giá hàng hóa nông sản biến động mạnh.

Thanh Hóa có bình quân diện tích canh tác trên đầu người đạt thấp; đầu tư cho nông nghiệp, nông thôn chưa tương xứng và còn nhiều yếu kém, nhất là hệ thống tiêu ở đồng bằng, tưới ở miền núi, ven biển chưa thực sự đảm bảo yêu cầu.

Phần lớn dân cư các huyện miền núi, vùng biển đời sống còn khó khăn, trình độ dân trí thấp, ảnh hưởng đến khả năng tiếp thu các tiến bộ khoa học kỹ thuật và đầu tư vào sản xuất.

Sự chỉ đạo, điều hành của ngành, của chính quyền các cấp còn nhiều bất cập, một số lĩnh vực kết quả còn hạn chế, chưa triển khai có hiệu quả công tác tổng kết thực tiễn, nhân rộng mô hình tiên tiến; chưa nghiên cứu khai thác phát triển kinh tế miền núi.

Công các thông tin thương mại, xúc tiến thị trường chưa được quan tâm, thiếu đầu mối chủ trì thực hiện nên không nắm chắc được yêu cầu của thị trường để hoạch định chiến lược và chính sách đầu tư.

3. GIẢI PHÁP CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ NÔNG THÔN ĐỂ XÂY DỰNG NÔNG THÔN MỚI Ở THANH HÓA

3.1. Giải pháp về khoa học - công nghệ và kỹ thuật trong nông nghiệp nông thôn

Nhà nước cần đầu tư nâng cao năng lực của các trung tâm nghiên cứu ứng dụng, chuyển giao khoa học - công nghệ về trồng trọt, chăn nuôi, thủy sản, lâm nghiệp.

Tiếp tục ưu tiên cho công tác chọn giống cây trồng, vật nuôi mới.

Sử dụng máy móc, thiết bị, phương tiện khai thác hiện đại trong ngành nông nghiệp nhằm giải phóng sức lao động của con người.

Coi trọng hơn nữa công tác chuyển giao ứng dụng khoa học công nghệ đến tay người nông dân.

3.2. Giải pháp về định hướng sản xuất gắn với thị trường

Điều kiện sản xuất nông nghiệp ở nước ta nói chung và ở Thanh Hóa nói riêng còn nhỏ lẻ manh mún. Trong nền kinh tế thị trường đầy biến động và cạnh tranh quyết liệt, chúng ta cần tạo môi trường liên kết các hộ nông dân với doanh nghiệp để xác lập thị trường tiêu thụ ổn định và bền vững.

Làm tốt công tác thông tin, dự báo thị trường và xây dựng thương hiệu hàng hóa nông sản an toàn, chất lượng đủ sức hội nhập và cạnh tranh ngày càng cao.

3.3. Giải pháp về đào tạo bồi dưỡng nguồn nhân lực

Xây dựng nông thôn mới trong đó có vấn đề chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn là công việc khó, thực hiện lâu dài, để tiến hành công việc này đạt kết quả tốt Nhà nước cần phải đẩy mạnh hơn nữa công tác đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ cho cán bộ quản lý, kỹ thuật từ tỉnh đến cơ sở như thông qua các khóa học bồi dưỡng, đẩy mạnh công tác tuyên truyền...

Chú trọng công tác đào tạo và nâng cao tay nghề cho lao động nông thôn ở các xã, huyện đặc biệt là lao động cho các làng nghề trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

4. KẾT LUẬN

Chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp, nông thôn không chỉ là yêu cầu của Đảng, Nhà nước mà là đòi hỏi tất yếu của người dân để góp phần chuyển dịch cơ cấu lao động và nâng cao thu nhập cho cư dân nông thôn; đặc biệt là thực hiện thành công chương trình xây dựng nông thôn mới ở Thanh Hóa. Trong 5 năm gần đây (2011 - 2015), ngành nông nghiệp tỉnh Thanh Hóa đã đạt được nhiều kết quả tích cực về sản xuất nông, lâm, thủy sản, cơ sở vật chất kỹ thuật... ngày càng được đầu tư góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn toàn tỉnh. Tuy vậy vẫn còn một số tồn tại, yếu kém như vấn đề ứng dụng khoa học kỹ thuật còn hạn chế, cơ sở hạ tầng thiếu đồng bộ, thị trường tiêu thụ còn chưa ổn định, trình độ lao động chưa đáp ứng yêu cầu của thị trường... đòi hỏi tỉnh Thanh Hóa cần phải có những biện pháp phù hợp để thúc đẩy hơn nữa chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn để cải thiện đời sống người dân, thúc đẩy phân công lại lao động, giải quyết vấn đề việc làm nhằm thực hiện thành công chương trình xây dựng nông thôn mới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Sở NN&PTNT, 2011, Chuyên đề “Chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông nghiệp nông thôn” dùng cho lớp bồi dưỡng kiến thức cho cán bộ tham gia chương trình xây dựng nông thôn mới.

- [2] Ban Chỉ đạo Chương trình phát triển nông nghiệp và xây dựng nông thôn mới tỉnh Thanh Hóa, 2015, Báo cáo tổng kết thực hiện Chương trình mục tiêu quốc gia xây dựng nông thôn mới tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2015.
- [3] Trương Thị Mỹ Hoa, 2011, Chuyển dịch cơ cấu nông nghiệp huyện Thăng Bình, tỉnh Quảng Nam.
- [4] http://snnptnt.thanhhoa.gov.vn/Default.aspx?portalid = admin&selectpageid = page.1&newsdetail=News.2928&n_g_manager=20.

ECONOMIC RESTRUCTURING IN AGRICULTURE AND RURAL AREAS TO CONSTRUCT NEW RURAL MODEL IN THANH HOA

Le Thi Loan

ABSTRACT

Rural area is the home of a major part of the population whose work in the agricultural sector. Agricultural and rural development, particularly construction new rural areas have been concerned the most because of its role in economic and social stability of the country. To successfully implement the goal of building new rural areas, the problem of economic restructuring in agriculture and rural development are essential issues for the Thanh Hoa province in particular and the country in general. This paper presents the current status of economic restructuring in agriculture and rural areas in the past 5 years (2011 to 2015). The article proposes some solutions to promote economic restructuring in agriculture and rural areas for the goal of building new countryside in Thanh Hoa.

Keywords: *Economic restructuring, rural agriculture, Thanh Hoa*

SỰ TÁC ĐỘNG QUA LẠI GIỮA PHÁT TRIỂN KINH TẾ VÀ Ô NHIỄM MÔI TRƯỜNG TẠI THANH HÓA GIAI ĐOẠN 2010 - 2015

Nguyễn Thị Mai¹

TÓM TẮT

Giữa môi trường và kinh tế luôn có mối quan hệ tác động qua lại lẫn nhau. Đi cùng với quá trình công nghiệp hóa - hiện đại hóa nền kinh tế thì môi trường đất, nước, không khí tại Thanh Hóa đều đã bị ô nhiễm với mức độ ngày càng nghiêm trọng. Sự ô nhiễm môi trường này gây ra phản ứng ngược, tạo ra những tổn thất nặng nề về kinh tế, kìm hãm quá trình phát triển chung của địa phương. Bài viết phân tích cụ thể những tác động của phát triển kinh tế lên môi trường tại Thanh Hóa, đồng thời cũng đưa ra những chỉ dẫn về thiệt hại kinh tế do nhiễm môi trường gây ra. Từ đó đặt ra yêu cầu đối với chính quyền địa phương, phải đưa công tác bảo vệ môi trường vào chiến lược phát triển chung của tỉnh, có những giải pháp đồng bộ, phù hợp nhằm giải quyết hài hòa mối quan hệ giữa hai yếu tố trên. Có như vậy mới đảm bảo được sự phát triển bền vững của địa phương.

Từ khóa: Ô nhiễm môi trường, sức ép từ công nghiệp, sức ép từ dịch vụ, sức ép từ nông nghiệp, thiệt hại kinh tế

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thanh Hóa là địa phương có nguồn tài nguyên thiên nhiên đa dạng và điều kiện tự nhiên phong phú. Tuy nhiên, mục tiêu phát triển kinh tế đã làm cho tài nguyên bị khai thác ngày càng nhiều, thậm chí có những loại tài nguyên còn bị cạn kiệt, mặt khác môi trường đã trở thành thùng chứa chất thải khổng lồ, ô nhiễm môi trường ngày càng gia tăng trong khi công tác bảo vệ môi trường chưa được quan tâm và đầu tư đúng mức. Điều này đã gây ra sự tác động ngược, làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến quá trình phát triển kinh tế - xã hội bền vững, gây ra những tổn thất nặng nề về kinh tế. Vậy, sự tác động qua lại giữa kinh tế và môi trường tại Thanh Hóa được biểu hiện như thế nào?

2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Giữa kinh tế và môi trường luôn có mối quan hệ chặt chẽ, chúng song song cùng tồn tại và tác động qua lại lẫn nhau. Quá trình phát triển kinh tế gây ra sức ép lớn và dần hủy hoại môi trường. Ngược lại, chính việc ô nhiễm sẽ sinh ra những tổn thất rất nặng nề cho nền kinh tế.

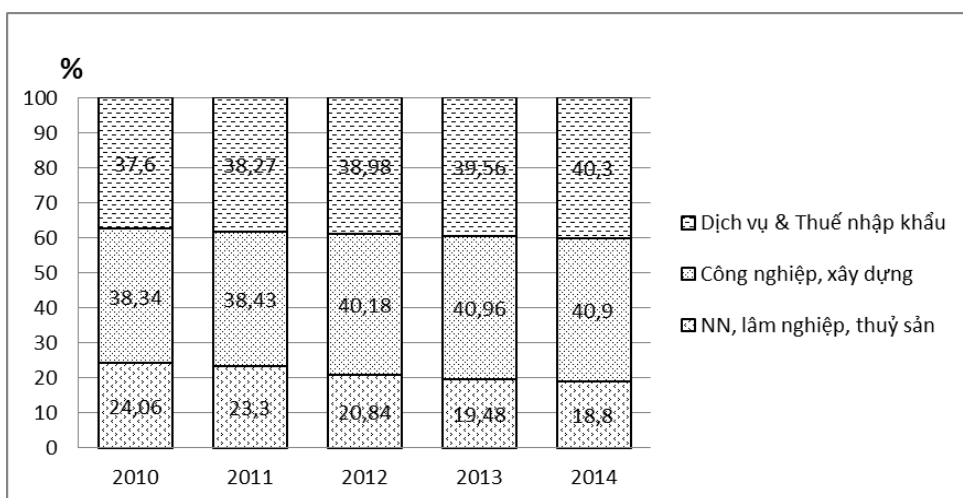
2.1. Sức ép của phát triển kinh tế đến môi trường

Nghị quyết Đại hội Đảng bộ tỉnh Thanh Hóa lần thứ XVII nhiệm kỳ 2010 - 2015 đã xác định mục tiêu tăng trưởng kinh tế bình quân hàng năm đạt từ 17% đến 18%. Đến năm 2015,

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

GDP bình quân đầu người đạt 2.100 USD; cơ cấu ngành nông nghiệp là 14,4%; công nghiệp - xây dựng là 49,7%; dịch vụ đạt 35,7%. Giá trị gia tăng ngành nông, lâm, thủy sản tăng 3,5%/năm; công nghiệp - xây dựng tăng 22,3%/năm; dịch vụ tăng 16,8%/năm. Có thể thấy, mục tiêu phát triển kinh tế là khá cao. Trong các ngành kinh tế thì công nghiệp - xây dựng và dịch vụ là hai ngành có sức ép lớn nhất lên môi trường.

Giai đoạn 2011 - 2015 là giai đoạn phát triển nhanh và năng động của nền kinh tế Thanh Hóa. Tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân hàng năm ước đạt 11,4%. GDP bình quân đầu người năm 2015 ước đạt 1.530 USD, gấp 1,9 lần năm 2010², tăng nhanh hơn so với mức tăng trung bình của cả nước. Mặc dù chưa đạt chỉ tiêu đề ra nhưng đây là mức cao nhất so với các giai đoạn trước. Cơ cấu ngành đã chuyển dịch đúng hướng, tỷ trọng ngành nông, lâm, thủy sản trong GDP giảm từ 24,2% năm 2010 xuống còn 17,6% năm 2015; tỷ trọng ngành công nghiệp - xây dựng tăng từ 41,4% lên 42%; tỷ trọng ngành dịch vụ tăng từ 34,4% lên 40,4%, thể hiện thông qua **biểu 1**.



Biểu 1. Cơ cấu GDP theo giá hiện hành giai đoạn 2010 - 2014

(Nguồn: Niên giám thống kê tỉnh Thanh Hóa 2013 và Báo cáo Tình hình kinh tế - xã hội)

Tăng trưởng kinh tế là điều kiện cần cho sự phát triển, đảm bảo đời sống vật chất cho người dân; xóa đói giảm nghèo; cải thiện chất lượng cuộc sống cộng đồng. Tuy nhiên, song song với những đóng góp tích cực cho xã hội, đẩy nhanh tăng trưởng kinh tế đã gây ra những hệ lụy không nhỏ cho môi trường. Sự tác động này được thể hiện ở từng ngành, từng lĩnh vực. Bài viết xin đưa ra ba yếu tố chính có tác động lớn đến môi trường tại Thanh Hóa là nông nghiệp, công nghiệp và dịch vụ.

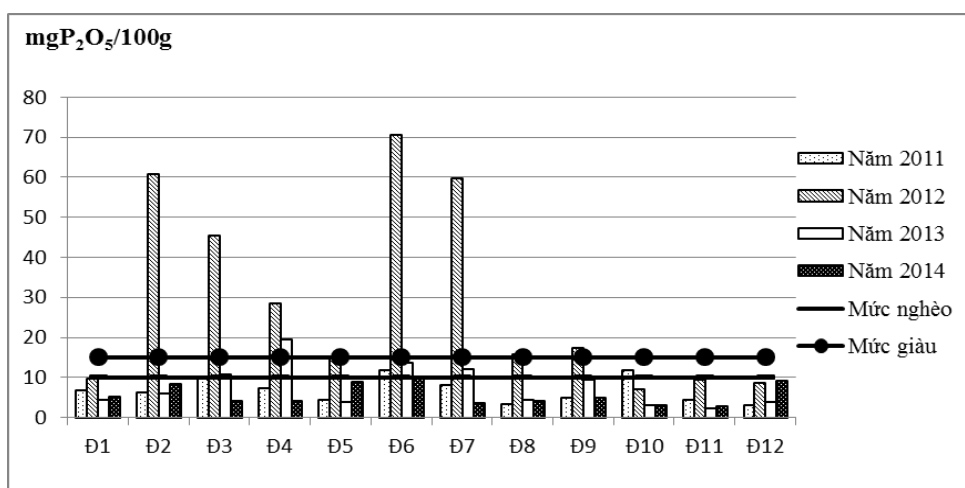
Sức ép của phát triển nông nghiệp đến môi trường

Tổng diện tích đất nông nghiệp có xu hướng giảm nhưng nhờ có khoa học - kỹ thuật nên năng suất ngày càng tăng, kéo theo nhu cầu sử dụng phân bón và thuốc hóa học bảo vệ

² Dự thảo Báo cáo Chính trị của Ban Chấp hành Đảng bộ tỉnh khóa XVIII

thực vật ngày càng nhiều. Điều này đã nảy sinh rất nhiều vấn đề môi trường như: (1) gây độc hại, suy thoái cho nguồn đất, nước bởi thuốc trừ sâu, NO_3^- , đồng thời tác động xấu đến sức khỏe con người, động vật hoang dại và suy thoái các hệ sinh thái; (2) gây nhiễm độc lương thực, thực phẩm thức ăn cho gia súc bởi dư lượng thuốc trừ sâu, NO_3^- và chất kích thích sinh trưởng; (3) gây ô nhiễm không khí do sự khuyếch tán của hóa chất bảo vệ thực vật; (4) chặt phá rừng, mở rộng diện tích canh tác gây suy thoái nguồn nước ngầm, làm mất dần và có nguy cơ tuyệt chủng nhiều loài động vật hoang dã.

Theo kết quả quan trắc môi trường của Trung tâm Quan trắc và Bảo vệ môi trường Thanh Hóa tiến hành tại 12 điểm đo trên địa bàn tỉnh cho thấy, một yếu tố quan trọng tạo nên sự phì nhiêu của môi trường đất là photpho dễ tiêu đang sụt giảm đáng kể.



Biểu 2. Hàm lượng Photpho dễ tiêu trong đất tại các khu vực có nguy cơ suy thoái

(Nguồn: Báo cáo hiện trạng môi trường Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2015)

Tính đến năm 2014, 12/12 điểm đo hàm lượng photpho dễ tiêu đã dưới mức nghèo trong khi năm 2012 đã có 7/12 điểm đo đạt trên mức giàu.

Sức ép của phát triển công nghiệp và xây dựng tác động đến môi trường

Để đáp ứng nhu cầu phát triển công nghiệp - xây dựng của tỉnh không thể không tác động đến môi trường. Một trong những hướng phát triển kinh tế là phát triển các khu kinh tế (KKT), khu công nghiệp (KCN). Hiện trên địa bàn tỉnh có hơn 20.500¹ha đất dùng cho việc xây dựng các khu đặc thù này. Theo đó, bên cạnh lượng cây xanh và đất canh tác bị thu hẹp, số lượng chất thải tạo ra do sản xuất công nghiệp và sinh hoạt của công nhân ngày càng tăng. Chỉ tính riêng 5 KCN nhỏ nhất của tỉnh (trừ KKT Nghi Sơn), hàng năm đã tạo ra bình quân 425,39 tấn chất thải rắn tính cho 1000 người⁴; nồng độ SO_2 có trong không khí vượt tiêu chuẩn cho phép cao nhất đến 80%, đối với NO_2 là

¹ “Khu kinh tế Nghi Sơn và khu công nghiệp tại Thanh Hóa”, <http://khucongnghiep.com.vn/tabid/67/articletype>

⁴ Báo cáo hiện trạng môi trường tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2015

60% còn bụi lơ lửng là 100%⁵. Các doanh nghiệp nếu không nằm trong KKT, KCN thì lại nằm rải rác ở trong khu vực dân cư. Điều này cũng gây ảnh hưởng rất lớn đến môi trường sống của người dân.

Trong những năm qua, tốc độ tăng trưởng công nghiệp ở Thanh Hóa vẫn chưa đạt được mục tiêu đề ra. Chất lượng tăng trưởng thấp là do ngành công nghiệp chủ yếu dựa vào hai yếu tố chính là vốn và lao động để phát triển (vốn chiếm từ 52 - 53%; lao động là 19 - 20%); trong khi tỷ trọng đóng góp của khoa học - công nghệ còn thấp so với các nước trên thế giới (Việt Nam là 28 - 29%, các nước khác trong khu vực là 35 - 40%)⁶. Từ đó cũng chỉ ra rằng, công nghệ sản xuất của chúng ta chưa hiện đại. Công nghệ lạc hậu không những làm cho việc sử dụng tài nguyên, năng lượng kém hiệu quả mà còn tạo ra lượng chất thải khổng lồ. Với khối lượng phát sinh lớn, tỷ lệ thu gom rác thải mới đạt 78,3%, phần còn lại không được thu gom nằm rải rác ở các khu vực ven đường, bên cạnh các sông, ngòi, ao hồ là nguồn gây ô nhiễm môi trường đất, nước, không khí và ảnh hưởng đến sức khỏe người dân.

Song song với sự phát triển công nghiệp nội bộ thì hội nhập kinh tế diễn ra ngày càng nhanh và sâu rộng, ngoài sự tác động đến phát triển kinh tế nói chung thì sự tác động đến môi trường cũng không thể tránh khỏi. Hội nhập kinh tế quốc tế mang lại những cơ hội và thành tựu to lớn cho các doanh nghiệp. Nhưng nếu nhà nước và chính quyền địa phương không có chiến lược phù hợp thì rất dễ dẫn đến sự cạn kiệt tài nguyên, hủy hoại và gây ô nhiễm môi trường.

Cùng với quá trình công nghiệp hóa, đô thị hóa, hoạt động xây dựng công nghiệp, xây dựng hạ tầng kỹ thuật và hạ tầng xã hội đô thị và nông thôn đã và đang diễn ra mạnh mẽ. Mặc dù đã có quy định về bảo vệ môi trường trong hoạt động xây dựng như vận chuyển nguyên vật liệu, che chắn bụi, xả thải chất thải đối với thi công các công trình xây dựng và phương tiện chuyên chở nguyên vật liệu, nhưng việc phát thải chất ô nhiễm từ các hoạt động này vẫn là nguồn gây ô nhiễm môi trường không khí, đất, nước rất lớn.

Sức ép của phát triển dịch vụ lên môi trường

Thứ nhất, du lịch phát triển đã góp phần cải thiện, nâng cấp các điều kiện về cơ sở hạ tầng và cơ sở vật chất, cải thiện hình ảnh đất nước, tạo điều kiện khôi phục, phát triển các truyền thống văn hóa và đa dạng hóa ngành nghề có liên quan. Phát triển du lịch đồng nghĩa với việc gia tăng lượng khách du lịch, tăng cường hoạt động xây dựng phát triển cơ sở hạ tầng, dịch vụ du lịch; gia tăng nhu cầu sử dụng các giá trị tài nguyên thiên nhiên như các nguồn nước, cảnh quan tự nhiên, bãi biển, hồ nước. Các tác động tiêu cực môi trường đã và đang xảy ra khi sức chứa của nhiều khu du lịch không đảm bảo nhu cầu (cơ sở hạ tầng còn yếu kém, công tác quản lý còn hạn chế, lượng khách quá đông), tác động ngược trở lại quá trình phát triển du lịch.

⁵ *Kết quả quan trắc môi trường của Trung tâm quan trắc môi trường Thanh Hóa*

⁶ *Báo cáo thẩm tra của Ủy ban Kinh tế của Quốc hội, số 1821/BC-UBKT12 ngày 18/10/2010*

Thứ hai, phát triển giao thông vận tải, tại các đô thị, tốc độ phát triển hạ tầng giao thông đô thị thấp hơn nhiều so với tốc độ đô thị hóa và sự gia tăng các phương tiện giao thông. Quá trình tăng không ngừng các phương tiện giao thông (đặc biệt là các phương tiện cá nhân như ô tô, xe máy) đã gây áp lực lớn đến môi trường không khí.

2.2. Tác động của ô nhiễm môi trường lên quá trình phát triển kinh tế tại Thanh Hóa

Thanh Hóa chưa phải là địa phương có mức độ ô nhiễm môi trường cao nhất cả nước. Tuy nhiên, trong những năm vừa qua, mức độ ô nhiễm đất, nước, không khí đều có chiều hướng gia tăng, đặc biệt là tại các khu vực kinh tế phát triển như các KCN, KKT, thành phố Thanh Hóa. Tình trạng ô nhiễm này đã gây ra những thiệt hại kinh tế đáng kể và kìm hãm sự phát triển kinh tế nói chung của địa phương.

Các tác động này từ lâu đã được các tổ chức quốc tế chú ý đến. Ví dụ như năm 1992, *Hội đồng Bảo an Liên hợp quốc* cho rằng ô nhiễm môi trường có thể gây suy yếu nền kinh tế, gia tăng đói nghèo, gia tăng bất ổn chính trị, thậm chí trở thành ngòi nổ cho các cuộc xung đột và chiến tranh. Còn *Ngân hàng Thế giới (WB)* công bố số liệu cho thấy tình trạng ô nhiễm môi trường tại Việt Nam gây thiệt hại đến 5% tổng sản phẩm nội địa GDP hàng năm. Cụ thể của năm 2007 là gần 4 tỷ USD trong khi GDP là 71 tỷ USD. Sang năm 2008, con số tăng lên 4,2 tỷ USD/76 tỷ USD.

Theo Bộ Tài nguyên Môi trường Việt Nam, tổng thiệt hại kinh tế do ô nhiễm môi trường trong thời gian qua chiếm khoảng 1,5 - 3% GDP chưa kể thiệt hại khoảng 780 triệu USD để chăm sóc sức khỏe cộng đồng. Cũng theo tính toán của Bộ Tài nguyên Môi trường, để tăng 1,02 tỷ USD GDP thì suy thoái môi trường làm giảm 1,5 tỷ USD.

Khi ô nhiễm môi trường có xu hướng trở nên nghiêm trọng, Nhà nước phải đầu tư kinh phí nhằm cải tạo và phục hồi các vùng sinh thái bị ô nhiễm như sông, ngòi, ao hồ..., xây dựng các bãi chôn lấp hợp vệ sinh, xây dựng các công trình xử lý nước thải tập trung, các công trình xử lý chất thải nguy hại phát sinh từ công nghiệp, y tế, hóa chất bảo vệ thực vật. Vì vậy làm giảm nguồn vốn đầu tư cho phát triển kinh tế nói chung. Khi nguồn nước bị ô nhiễm, chất lượng nuôi trồng thủy sản sẽ bị giảm, năng suất cây trồng cũng sẽ giảm theo.

Thiệt hại kinh tế còn được thể hiện thông qua chi phí y tế cho con người do ô nhiễm môi trường gây ra. Ngoài những chi phí khám, chữa bệnh cho bệnh nhân, sức lao động của những đối tượng này bị giảm sút, công ăn việc làm, thu nhập cũng vì thế mà giảm theo. Không dừng lại ở đó, bệnh liên quan đến ô nhiễm môi trường còn ảnh hưởng đến người thân, tạo nên chi phí gián tiếp do nghỉ học, nghỉ làm khi người thân bị ốm. Đa số người dân được hỏi sau khi nghỉ ốm để điều trị bệnh hoặc có người thân bị ốm thì bị giảm khoảng 20% thu nhập và suy giảm về sức khỏe khoảng 20% so với trước khi bị bệnh⁷. Kéo theo đó, là những ảnh hưởng tâm lý bất ổn, khiến người ta khó có thể tập trung cho công việc và

⁷ Báo cáo ô nhiễm môi trường của Sở Tài nguyên và môi trường Thanh Hóa năm 2014.

học hành khiến hiệu quả năng suất không cao, thậm chí ở nhiều nghề nghiệp, sự mất an tâm lao động sẽ gây hậu quả nghiêm trọng về kinh tế và xã hội.

Để giải quyết vấn đề ô nhiễm môi trường do các hoạt động kinh tế gây ra, trong giai đoạn 2010 - 2015, tỉnh Thanh Hóa đã tập trung ngân sách nhà nước và các nguồn vốn khác nhau cho việc xử lý ô nhiễm của các lĩnh vực thuộc dịch vụ công như đầu tư công trình xử lý nước thải của các bệnh viện, các kho thuốc tồn lưu hóa chất bảo vệ thực vật, xây dựng các khu xử lý rác thải tại các thị trấn, thành phố, thị xã và lĩnh vực bảo tồn đa dạng sinh học với 52 hạng mục công trình, dự án với tổng số vốn là 587 tỷ 92 triệu đồng, trong đó xây dựng các công trình xử lý nước thải của 18 bệnh viện thành phố, huyện, thị là 131 tỷ 639 triệu đồng, xây dựng 21 dự án về xử lý chất thải rắn bằng biện pháp chôn lấp là 336 tỷ 736 triệu đồng, đầu tư 8 dự án xử lý hóa chất bảo vệ thực vật POP là 103 tỷ 258 triệu đồng⁸.

Những hạng mục công trình nhằm xử lý chất thải cũng đã tiêu tốn một lượng ngân sách đáng kể. Ví dụ như dự án xây dựng hệ thống thoát nước chung và xử lý nước thải tập trung của thành phố Thanh Hóa có tổng mức đầu tư lên đến 27 triệu USD (dự án liên kết với nước ngoài). Trong khi đó, địa phương còn phải dành nguồn vốn để đầu tư xây dựng các công trình xử lý chất thải cho 56 cơ sở gây ô nhiễm nghiêm trọng trên địa bàn và các công trình xử lý nước thải tập trung và chất thải rắn cho các khu vực khác ngoài thành phố. Gánh nặng kinh tế này hết sức nặng nề.

Ngoài ra, để thực hiện nghiêm Luật Bảo vệ môi trường, các cơ sở sản xuất kinh doanh dịch vụ trên địa bàn tỉnh cũng phải đầu tư các công trình xử lý chất thải và vận hành đạt tiêu chuẩn môi trường quốc gia, bởi đa số các cơ sở này chưa có hệ thống xử lý chất thải riêng mà trực tiếp thải ra môi trường. Hoặc có công trình xử lý nhưng công tác vận hành chưa đạt yêu cầu theo đúng quy định. Khi đầu tư vào các công trình này, các doanh nghiệp cũng phải bỏ ra một số vốn khá lớn. Nếu không, doanh nghiệp cũng sẽ bị các cơ quan chức năng nhà nước can thiệp, họ có thể bị phạt một khoản tiền nhất định, bên cạnh đó còn là sự mất uy tín thậm chí là phải đóng cửa doanh nghiệp. Điển hình là vụ Công ty Cổ phần Nicotex Thanh Thái (Cẩm Thủy) chôn lấp hóa chất độc hại trái phép gây ô nhiễm nguồn nước, đất và ảnh hưởng đến sức khỏe người dân. Công ty này đã vi phạm 11 lỗi về môi trường và phải chịu phạt với số tiền hơn 421 triệu đồng, buộc đình chỉ hoạt động cho đến khi khắc phục được hậu quả do ô nhiễm môi trường gây ra. Như vậy, với hành động gây ô nhiễm môi trường nghiêm trọng này, không chỉ dừng lại ở việc thiệt hại về kinh tế do bị xử phạt, công ty này cũng đã gây ra tình trạng mất an ninh trật tự xã hội trên địa bàn, những thiệt hại đến sức khỏe con người là không lường hết được, cả ở hiện tại và tương lai.

Tình hình tuân thủ quy định pháp luật về bảo vệ môi trường của các các sở sản xuất kinh doanh, dịch vụ trên địa bàn tỉnh cũng chưa được đầy đủ. Hàng năm, các cơ quan quản lý nhà nước của địa phương vẫn phát hiện và xử phạt những cơ sở vi phạm. Đây cũng là những cơ sở gây ô nhiễm môi trường ảnh hưởng đến sức khỏe người dân. Trong giai đoạn

⁸ Số liệu từ Sở Tài nguyên môi trường Thanh Hóa

từ 2012 đến tháng 6/2014, Thanh tra Sở Tài nguyên Môi trường Thanh Hóa đã ra quyết định xử phạt vi phạm hành chính 89 vụ. Cụ thể:

Bảng 1. Quyết định xử phạt vi phạm môi trường tại Thanh Hóa từ 2012 đến tháng 6/2014

Năm	2012	2013	6 tháng 2014	Tổng
Số vụ	21	45	23	89
Mức tiền phạt (đ)	198.750.000	286.000.000	935.825.100	1.420.575.100

Nguồn: Sở Tài nguyên Môi trường Thanh Hóa

Như vậy số vụ vi phạm môi trường bị xử phạt ngày càng tăng và mức độ vi phạm cũng ngày càng nghiêm trọng. Nếu chính quyền địa phương không có biện pháp ngăn chặn kịp thời thì ô nhiễm môi trường không chỉ gây ra thiệt hại kinh tế cho các doanh nghiệp mà còn kìm hãm sự phát triển kinh tế - xã hội của cả địa phương.

2.3. Một số giải pháp cải thiện mối quan hệ giữa kinh tế và môi trường

Trên cơ sở những phân tích trên, tác giả bài viết đưa ra một số gợi ý giải pháp sau:

2.3.1. Nhóm giải pháp làm giảm sức ép của nền kinh tế lên môi trường

Chúng ta đã thấy, chính mục tiêu phát triển kinh tế (mà trong đó các nhóm ngành chính là công nghiệp, nông nghiệp và dịch vụ) là một trong những nguyên nhân chính gây ô nhiễm môi trường. Giảm sức ép lên môi trường không có nghĩa là Thanh Hóa không được đặt ra mục tiêu phát triển kinh tế mà là song song với mục tiêu đó phải tìm ra giải pháp để đảm bảo cho sự phát triển bền vững (bao gồm cả phát triển kinh tế và bảo vệ môi trường). Các giải pháp mà tác giả đưa ra bao gồm:

- Thực hiện nghiêm minh các quy định về đánh giá môi trường chiến lược trong các đồ án quy hoạch kinh tế - xã hội, quy hoạch xây dựng, các quy định về quy hoạch môi trường. Điều này có nghĩa, trong mỗi hoạt động đầu tư phát triển thì quy hoạch về môi trường phải là một quy hoạch riêng và có chiến lược. Tuy nhiên, hiện nay vấn đề môi trường vẫn chưa được các tổ chức kinh tế (đặc biệt là doanh nghiệp tư nhân) quan tâm đúng mức. Họ chỉ xem đánh giá môi trường chiến lược là yếu tố để hoạt động của mình được thông qua chứ chưa thực sự tự ý thức, chú trọng đến việc cần phải bảo vệ môi trường. Do vậy, chính quyền địa phương cần quan tâm, thực hiện đồng bộ hóa quy trình đánh giá môi trường chiến lược trong tất cả các ngành; đảm bảo trình tự thực hiện đánh giá môi trường phải song song với các bước thực hiện quy hoạch; nâng cao nhận thức và tăng cường năng lực về việc lồng ghép yếu tố môi trường vào quy hoạch phát triển cho các địa phương. Quan trọng nhất là có quy định bắt buộc đối với trình độ chuyên môn của các chuyên gia về phụ trách đánh giá môi trường.

- Đầu tư công nghệ vào sản xuất kinh doanh: Để có một nền kinh tế sạch, hiệu quả thì giảm sự lãng phí tài nguyên và năng lượng, giảm chi phí sản xuất và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường là điều then chốt. Để làm được điều này, nhất thiết phải sử dụng những công nghệ sạch, công nghệ tiên tiến cho năng suất cao. Và phát triển khoa học công nghệ chính là yếu tố sống còn.

- Thay đổi kết cấu sản phẩm theo hướng giảm tỷ trọng nguyên nhiên vật liệu, tăng tỷ trọng vốn và công nghệ. Một mặt hướng này sẽ giảm thiểu được việc khai thác tài nguyên, mặt khác hạn chế được lượng chất thải ra môi trường.

- Nâng cao nhận thức của người dân trong việc tiêu dùng sản phẩm thân thiện với môi trường (sản phẩm xanh): Sự thành công của nền kinh tế phụ thuộc rất lớn vào quyết định của người tiêu dùng. Khi cộng đồng nhận thức rõ và cổ động cho tiêu dùng sản phẩm sạch thì chính họ sẽ đưa ra những đòi hỏi, yêu cầu bắt buộc các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa, cung cấp dịch vụ phải thể hiện trách nhiệm với xã hội, với môi trường trong hoạt động của chính mình. Và cũng thông qua đó, các doanh nghiệp tự chuyển hướng sang sản xuất xanh để phù hợp với xu thế phát triển thực tế. Do đó, công tác nâng cao nhận thức của cộng đồng người tiêu dùng về lối sống xanh hay tiêu dùng xanh là vô cùng quan trọng.

2.3.2. Nhóm giải pháp làm giảm thiệt hại kinh tế do môi trường gây ra

Để giảm thiểu những tổn thất này không còn cách nào khác là phải chung tay ngăn chặn, khắc phục và xử lý ô nhiễm môi trường.

Thứ nhất, tiếp tục kiện toàn, củng cố hệ thống cơ quan quản lý nhà nước về bảo vệ môi trường trên địa bàn tỉnh, chú trọng đến cấp huyện, xã theo hướng nâng cao năng lực thực thi pháp luật về bảo vệ môi trường. Đồng thời ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể về nhiệm vụ, chức năng của các cơ quan, ban, ngành liên quan cũng như các phòng, ban trực thuộc ở các huyện nhằm tạo sự liên kết của các đơn vị trong quá trình thực hiện các quyết định, văn bản liên quan đến lĩnh vực môi trường được tỉnh ban hành.

Thứ hai, tăng dần tỷ lệ chi thường xuyên từ ngân sách nhà nước của địa phương cho bảo vệ môi trường.

Thứ ba, cần xử lý nghiêm minh và nâng cao hình phạt, mức phạt đối với các cơ sở sản xuất kinh doanh gây ô nhiễm môi trường nghiêm trọng.

Thứ tư, tỉnh cần tiếp tục quy hoạch để xây dựng các khu xử lý chất thải tập trung với công suất lớn đủ để đáp ứng nhu cầu xử lý chất thải và công nghệ phải hiện đại (nhất là đối với chất thải rắn).

Thứ năm, tăng cường các hoạt động giám sát chất lượng, quan trắc và cảnh báo ô nhiễm môi trường.

Nhìn chung, ô nhiễm môi trường không phải là vấn đề của riêng một cá nhân, tổ chức hay quốc gia nào mà nó là vấn đề của tất cả mọi người, mọi tầng lớp, mọi tổ chức và mọi quốc gia. Khi tất cả người dân đều tự ý thức được cần phải bảo vệ môi trường thì khi đó con người sẽ được sống trong môi trường xanh, hòa bình và thân thiện.

3. KẾT LUẬN

Lịch sử phát triển kinh tế của các quốc gia trên thế giới đã chỉ ra rằng, sự lựa chọn con đường phát triển chỉ chú trọng đến kinh tế hoặc môi trường đều không mang lại sự phát triển bền vững, không mang lại lợi ích lớn nhất cho con người. Sự phát triển chỉ thiên theo một hướng này hoặc là gây ra “ô nhiễm do nghèo đói”⁹ hoặc là gây ra “ô

⁹ Là hiện tượng ô nhiễm môi trường do nghèo đói gây ra ở các nước đang và kém phát triển

nhằm do giàu có¹⁰”. Từ cách đánh giá tác động qua lại giữa kinh tế và môi trường cho thấy, đây là hai mặt của quá trình phát triển. Cần phải đảm bảo để cả môi trường và phát triển kinh tế đều được quan tâm, chú trọng đúng mức. Cần phải đưa cả mục tiêu bảo vệ môi trường lẫn phát triển kinh tế vào chiến lược phát triển kinh tế - xã hội chung của địa phương. Để kinh tế không gây áp lực quá lớn cho môi trường (điều này đồng nghĩa với việc đang bảo vệ môi trường sống cho con người). Ngược lại không để ô nhiễm môi trường là yếu tố kìm hãm nền kinh tế ở hiện tại và cả sự phát triển nói chung của thế hệ mai sau.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] PGS. TS Nguyễn Thế Chinh (2008), *Giáo trình Kinh tế và Quản lý môi trường*, Nxb. Thống kê.
- [2] *Báo cáo Công tác quản lý Nhà nước về môi trường thường niên*, Sở Tài nguyên và Môi trường Thanh Hóa từ 2011 đến 6 tháng 2015.
- [3] Báo cáo ô nhiễm môi trường của Sở Tài nguyên và Môi trường Thanh Hóa năm 2014.
- [4] Báo cáo hiện trạng môi trường tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2015.
- [5] Báo cáo tổng hợp Dự án quy hoạch môi trường tỉnh Thanh Hóa đến 2020.
- [6] Báo cáo thẩm tra của Ủy ban Kinh tế của Quốc hội, số 1821/BC-UBKT12 ngày 18/10/2010.

THE INTERACTIONS BETWEEN ECONOMIC DEVELOPMENT AND ENVIRONMENTAL POLLUTION IN THANH HOA PROVINCE FROM 2010 TO 2015

Nguyen Thi Mai

ABSTRACT

The environment and economic always have mutual interaction. Beside the process of industrialization and modernization, the soil, water and air in Thanh Hoa were contaminated with more serious level. The environmental pollution caused backfired, creating heavy economic losses and constraining the process of local development. The paper analyzes the impact of specific economic development on the environment in Thanh Hoa, it also offer guidance on economic losses caused by environmental pollution, from that giving requirements for local government have to take environmental protection into the overall development strategy of the province, they should take suitable solutions to solve harmonious relationship between environment and economic. As such ensure the sustainable development in Thanh Hoa.

Keywords: *Environmental pollution, pressure from industry, the service pressure, pressure from agriculture, economic loss*

¹⁰ Là hiện tượng ô nhiễm môi trường gây ra bởi các nước phát triển trong quá trình khai thác tài nguyên quá mức ở các nước đang và kém phát triển

THANH HÓA TRƯỚC THÈM HỘI NHẬP CỘNG ĐỒNG KINH TẾ ASEAN

Đỗ Thị Mẫn¹

TÓM TẮT

Bài viết tập trung phân tích các khía cạnh của hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt là hội nhập cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC). Từ đó tác giả phân tích tình hình hội nhập kinh tế quốc tế nói chung và hội nhập kinh tế khu vực ASEAN nói riêng của tỉnh Thanh Hóa; nhận định cơ hội và thách thức cũng như chỉ ra những định hướng, chính sách phát triển kinh tế của tỉnh Thanh Hóa trước thềm hội nhập AEC.

Từ khóa: Tỉnh Thanh Hóa, hội nhập, AEC

1. TÍNH TẤT YẾU CỦA HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC DÂN

Từ sau chiến tranh thế giới lần thứ hai, sự phát triển vượt bậc của các lực lượng sản xuất cùng với sự ra đời của các nền kinh tế thị trường đã thúc đẩy mạnh mẽ tiến trình liên kết, hợp tác giữa các quốc gia. Các quốc gia có nền kinh tế phát triển mạnh cần mở rộng thị trường giao thương hàng hóa, đầu tư và chuyển giao công nghệ ra nước ngoài, đồng thời tận dụng và khai thác được các nguồn lực từ bên ngoài (tài nguyên, lao động và thị trường); từ đó gia tăng các ảnh hưởng kinh tế và chính trị của mình trên trường quốc tế. Song song đó, các quốc gia có nền kinh tế kém phát triển hơn cũng cần thúc đẩy tiến trình quan hệ hợp tác kinh tế với các nền kinh tế lớn nhằm tranh thủ nguồn vốn, công nghệ và cơ hội xuất khẩu hàng hóa, từng bước thúc đẩy tăng trưởng kinh tế đất nước. Từ lợi ích mang tính hai chiều này, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đã trở thành một xu thế lớn trong sự vận động của nền kinh tế thế giới, nó diễn ra ở nhiều cấp độ và ngày càng sâu sắc, toàn diện hơn với sự tham gia của hầu hết các quốc gia trên thế giới. Đối với Việt Nam, hội nhập kinh tế quốc tế cũng mang tính tất yếu, quan điểm này không chỉ đi vào chủ trương, đường lối, chính sách của Đảng và Nhà nước ta mà nó còn được thể hiện ở những việc làm cụ thể. Chúng ta đã hội nhập kinh tế không chỉ trong khu vực như ASEAN mà còn hội nhập ra ngoài khu vực như TPP. Hội nhập cũng không bó hẹp ở lĩnh vực kinh tế mà hội nhập cả về chính trị, xã hội, văn hóa, giáo dục; hội nhập không chỉ ở phạm vi quốc gia mà là đi sâu đến từng địa phương, từng con người, hội nhập là xu thế tất yếu của thời đại.

2. AEC VÀ TÁC ĐỘNG CỦA NÓ ĐẾN VIỆT NAM

2.1. Điều kiện ra đời của AEC

Theo ngân hàng thế giới (WB), để hình thành một tổ chức kinh tế khu vực, các quốc gia thành viên sáng lập cần phải hội đủ một số điều kiện cơ bản như sau: (i) Việc áp dụng

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

ơ chế thị trường đã phát triển và trở thành phổ biến tại mỗi quốc gia; (ii) Có một sức ép bên ngoài khu vực đòi hỏi các quốc gia phải có sự phối hợp và thống nhất hành động để đối phó; (iii) Mức độ phát triển các quan hệ kinh tế giữa các quốc gia trong khu vực đã đạt tới cấp độ đòi hỏi phải có sự phối hợp chính sách, điều chỉnh các quan hệ kinh tế đó; (iv) Phải dựa vào một số nước có trình độ phát triển cao, tiềm lực kinh tế mạnh, thị trường lớn ở trong và ngoài khu vực. Trên cơ sở này, xét thấy đầy đủ các điều kiện cần và đủ để thiết lập một cộng đồng chung cho khu vực, tháng 11 năm 2007, các nhà lãnh đạo 10 nước thành viên ASEAN đã ký Hiến chương ASEAN và thông qua lộ trình tổng thể xây dựng Cộng đồng kinh tế ASEAN. Lộ trình tổng thể này đã vạch ra một kế hoạch toàn diện, định hướng cho việc thành lập AEC. Với mục tiêu và khung thời gian cụ thể nhằm thúc đẩy sự tham gia của tất cả các quốc gia thành viên ASEAN, lộ trình cũng đã xác định đặc trưng và các yếu tố chính của AEC như sau: (a) một thị trường đơn nhất, một không gian sản xuất chung (b) một khu vực kinh tế có khả năng cạnh tranh cao; (c) một khu vực có sự phát triển kinh tế cân bằng; và (d) một khu vực hội nhập toàn diện vào nền kinh tế toàn cầu.

2.2. Tiến trình hội nhập AEC của Việt Nam

Cộng đồng kinh tế ASEAN là một lựa chọn chính sách mang tầm chiến lược của ASEAN với xuất phát điểm là mong muốn hội nhập kinh tế của mỗi thành viên, trong đó có Việt Nam. Xem xét các điều kiện để hội nhập, Việt Nam hoàn toàn đáp ứng và tự tin về tính hiệu quả cao của quá trình tham gia hội nhập vào nền kinh tế khu vực.

Là thành viên của ASEAN từ năm 1995, Việt Nam tích cực và chủ động tham gia các hoạt động liên kết hợp tác trong khu vực, đóng góp vai trò to lớn trong việc thúc đẩy tiến trình phát triển toàn diện của khu vực trên trường quốc tế. Cho đến nay, Việt Nam đã giảm thuế nhập khẩu cho hơn 10 nghìn dòng thuế xuống mức 0-5% theo Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN, chiếm khoảng 98% số dòng thuế trong biểu thuế. Thêm vào đó, Việt Nam là một trong bốn thành viên ASEAN có tỷ lệ hoàn thành tốt nhất các cam kết trong lộ trình tổng thể thực hiện AEC. Trong năm 2010, Việt Nam đã đảm nhiệm thành công vai trò Chủ tịch ASEAN, đặc biệt trong việc thúc đẩy tiến trình thực hiện AEC. Tại hội nghị cấp cao ASEAN lần thứ 16 tại Hà Nội, dưới sự chủ trì của Việt Nam, các nhà lãnh đạo ASEAN đưa ra: “*Tuyên bố về phục hồi và phát triển bền vững*” khẳng định quyết tâm cùng cố và xây dựng Cộng đồng kinh tế ASEAN vào năm 2015.

2.3. Tác động của AEC đối với hoạt động kinh tế của Việt Nam

AEC được coi là một bước ngoặt đánh dấu sự hòa nhập toàn diện của 10 nền kinh tế thành viên vào một khu vực sản xuất thương mại và đầu tư chung. Sau khi thành lập, AEC sẽ là một thị trường rộng lớn với hơn 600 triệu dân và tổng GDP hàng năm ước đạt 2.000 tỷ USD, giúp góp phần tạo ra một khu vực kinh tế ASEAN ổn định, thịnh vượng và có khả năng cạnh tranh cao, trong đó hàng hóa, dịch vụ, lao động kỹ năng và vốn sẽ được lưu chuyển tự do, kinh tế của các nước thành viên phát triển đồng đều. Cùng với đó, đói nghèo và chênh lệch kinh tế - xã hội sẽ được giảm bớt vào năm 2020.

Mục tiêu phát triển khối ASEAN thành một thị trường và cơ sở thống nhất được thúc đẩy bởi năm yếu tố cơ bản: (i) Tự do lưu chuyển hàng hóa; (ii) Tự do lưu chuyển dịch vụ; (iii) Tự do lưu chuyển đầu tư; (iv) Tự do lưu chuyển vốn; và (v) Tự do lưu chuyển lao động có kỹ năng. Năm yếu tố này sẽ tác động đáng kể đến hoạt động kinh tế của Việt Nam. Về **tác động tích cực**: *thứ nhất*, tham gia AEC sẽ giúp Việt Nam tăng thêm khối lượng trao đổi thương mại với các nước trong khu vực; *thứ hai*, tác động của AEC đến tăng trưởng xuất khẩu là rất lớn; *thứ ba*, tham gia AEC sẽ tác động tới việc thay đổi cơ cấu sản phẩm xuất khẩu theo chiều hướng xuất khẩu; *thứ tư*, tham gia AEC sẽ tác động tích cực tới việc mở rộng thị phần của hàng hóa Việt Nam trên các thị trường có liên quan, thể hiện rõ nhất là ở các nước ASEAN, Hàn Quốc và Nhật Bản. Bên cạnh đó, một số **tác động tiêu cực** không thể tránh khỏi như việc đẩy mạnh tự do hóa thương mại nội khối, hàng rào thuế quan và phi thuế quan giữa các quốc gia thành viên AEC sẽ dần xóa bỏ, với mức giảm sâu như vậy, trong tương lai hàng hóa của các nước ASEAN sẽ tràn ngập thị trường Việt Nam nên sản phẩm của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường ASEAN sẽ gặp khó khăn hơn. Ngoài ra, thuận lợi hóa thương mại trong AEC 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. Bên cạnh đó, lao động có kỹ năng trong nước cũng sẽ gặp khó khăn trong việc cạnh tranh với lao động có kỹ năng của các nước trong khu vực ngay chính tại thị trường lao động trong nước cũng như ở nước ngoài.

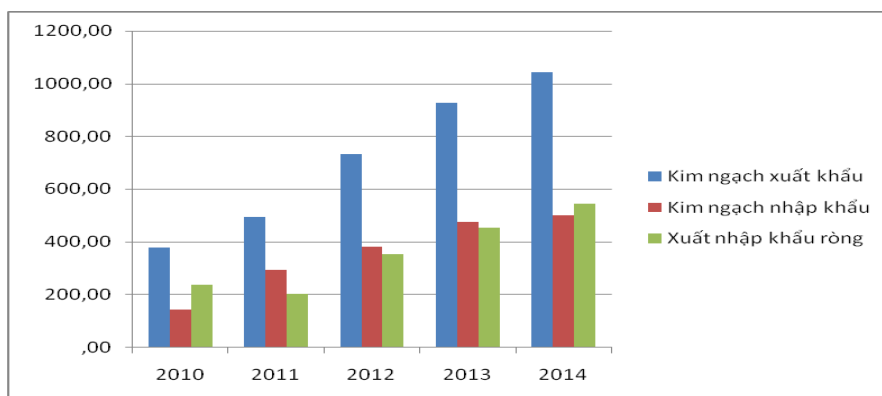
3. TÌNH HÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ CỦA TỈNH THANH HÓA

3.1. Thực trạng hội nhập kinh tế quốc tế của tỉnh Thanh Hóa trong thời gian qua

Những năm gần đây, kinh tế của tỉnh Thanh Hóa phát triển năng động, cơ cấu chuyển dịch theo hướng giảm tỷ trọng nông nghiệp, tăng nhanh tỷ trọng công nghiệp, dịch vụ và thương mại. Giá trị xuất, nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ năm sau cao hơn năm trước và chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng thu nhập xã hội.

Biểu 1. Kim ngạch xuất, nhập khẩu của tỉnh Thanh Hóa từ năm 2010 đến năm 2014

(ĐVT: Triệu USD)



Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Thanh Hóa

Trong giai đoạn từ năm 2010 đến năm 2014, các mặt hàng xuất khẩu chính của tỉnh là nông, lâm, thủy sản như dưa chuột muối, ớt muối, súc sản xuất khẩu, hải sản đông lạnh, các mặt hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp như dệt may, giày thể thao, mây tre đan và các mặt hàng khoáng sản và vật liệu xây dựng như xi măng, đá ốp lát. Các mặt hàng nhập khẩu chủ yếu gồm vải may mặc; phụ liệu hàng may mặc, giày dép,... trong số đó giá trị xuất khẩu của ngành công nghiệp dệt may chiếm trên 60% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ.

Bảng 1. Giá trị xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ và xuất khẩu lao động của tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2014

STT	Chi tiêu	ĐVT	2010	2011	2012	2013	2014
I	Xuất khẩu						
1	Kim ngạch xuất khẩu	Triệu USD	377.9	492.2	730.7	925.6	1,042.6
2	Mặt hàng xuất khẩu chủ yếu						
*	<i>Nông, lâm sản thực phẩm</i>						
-	Dưa chuột muối	Tấn	1,887	837	191	398	310
-	Ớt muối	Tấn	1,872	361	250	335	260
-	Súc sản xuất khẩu	Tấn	1,310	1,342	1,531	1,680	1,130
*	<i>Hàng thủy sản</i>						
-	Tôm đông lạnh	Tấn	1,091	585	502	300	
-	Hải sản đông lạnh	Tấn	4,632	4,285	3,039	4,383	4,160
*	<i>Hàng công nghiệp nhẹ và tiểu thủ công nghiệp</i>						
-	Hàng dệt may	1.000 SP	15,018	19,462	29,393	62,216	75,800
-	Giày thể thao	1.000 đôi	6,531	13,942	24,529	28,161	35,490
-	Tinh bột sắn	Tấn	13,100	3,487	9,550	15,860	17,050
-	Mây tre đan	1.000 SP	621	244	154	150	140
*	<i>Hàng khoáng sản và VLXD</i>						
-	Đá ốp lát các loại	1.000 m ²	2,003	2,009	1,213	1,978	1,650
-	Xi măng	Tấn	15,565	15,717	15,616	732,518	473,000
II	Nhập khẩu	Triệu USD	142.1	290.8	379.4	474.7	500.0
-	Vải may mặc; phụ liệu hàng may mặc, giày dép	Triệu USD	121	257.35	255.69	328.75	355.87

-	Nguyên phụ liệu sản xuất tân dược	Triệu USD	9.10	8.80	4.90	5.99	8.70
-	Máy móc, thiết bị, phụ tùng	Triệu USD	9.0	9.3	34.3	64.5	53.8
III	Xuất khẩu lao động	Người	9,970	9,920	8,860	8,090	9,000

Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Thanh Hóa

Ngoài ra, bảng tổng hợp trên của Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh còn cho thấy, số lượng đáng kể về lao động của tỉnh xuất khẩu ra nước ngoài làm việc, tuy tổng số không tăng qua các năm song đây cũng là một chỉ tiêu cho thấy hội nhập cũng gắn liền với di chuyển lao động ra nước ngoài với hy vọng tìm kiếm cơ hội việc làm tốt hơn của người dân trong tỉnh ở thị trường thế giới.

Nếu tính riêng năm 2015, chín tháng đầu năm toàn tỉnh có 115 doanh nghiệp thực hiện xuất khẩu, tăng 3 doanh nghiệp; xuất khẩu đến 42 thị trường, tăng 3 thị trường so với năm 2014; xuất khẩu 48 mặt hàng, tăng 1 mặt hàng so với cùng kỳ; giá cả một số mặt hàng xuất khẩu tăng từ 1,7% đến 9,3% so với cùng kỳ. Tổng giá trị hàng hóa và dịch vụ xuất khẩu ước đạt 1.009,6 triệu USD, bằng 95,6% kế hoạch, tăng 28,5% so với cùng kỳ. Trong đó, xuất khẩu chính ngạch 970,6 triệu USD, tăng 28,7% với cùng kỳ; giá trị xuất khẩu tiểu ngạch 32,0 triệu USD, giảm 16,4% so với cùng kỳ. Mặt hàng xuất khẩu chính ngạch tăng khá so với cùng kỳ có: Dưa chuột đóng hộp 284 tấn, tăng 16,4%; tinh bột sắn 15,6 nghìn tấn, tăng 16,7%; dăm gỗ 259,9 nghìn m³, tăng 92,9%, ba lô du lịch 1.482 nghìn cái, tăng 36,8%; hàng may mặc 76,2 triệu sản phẩm, tăng 25,5%; giày dép các loại 40,3 triệu đôi, tăng 40,5%... Hàng hóa của tỉnh chủ yếu xuất sang một số thị trường lớn như: Nhật Bản chiếm 21,7% giá trị hàng hóa xuất khẩu, thị trường Mỹ chiếm 16,6%, thị trường Trung Quốc chiếm 12,7%, thị trường Đài Loan chiếm 9,4%. Tổng giá trị hàng hóa nhập khẩu chín tháng đầu năm 2015 ước đạt 754,9 triệu USD, tăng 35,7% so với cùng kỳ. Mặt hàng nhập khẩu chủ yếu có: nguyên phụ liệu sản xuất thuốc tân dược 1,6 triệu USD; vải may mặc 217,3 triệu USD; phụ liệu hàng may mặc 52,9 triệu USD; phụ liệu giày dép 192,4 triệu USD; máy móc thiết bị và phương tiện khác 269,6 triệu USD.

Bên cạnh sự tăng lên về giá trị xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ và xuất khẩu lao động thì lĩnh vực đầu tư trực tiếp nước ngoài cũng có nhiều khởi sắc. Chín tháng đầu năm 2015, toàn tỉnh có 5 dự án có vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (dự án FDI) đăng ký mới, với số vốn đăng ký là 42 triệu USD; 2 dự án điều chỉnh tăng vốn, với số vốn đăng ký tăng thêm là 12,1 triệu USD. Hiện nay, trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa có 60 dự án FDI còn hiệu lực với tổng vốn đầu tư đăng ký khoảng 10.418 triệu USD, trong đó có 24 dự án đầu tư trong Khu kinh tế Nghi Sơn và các khu công nghiệp với số vốn đầu tư đăng ký trên 10.168 triệu USD; 36 dự án đầu tư ngoài Khu kinh tế Nghi Sơn và các khu công nghiệp với số vốn đăng ký 250 triệu USD.

Nhìn chung quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của tỉnh Thanh Hóa trong những năm qua đã có những chuyển biến tích cực thể hiện ở sự tăng lên của giá trị xuất, nhập khẩu

hàng hóa, dịch vụ; sự tăng lên của quá trình dịch chuyển lao động Việt Nam ra thế giới cũng như kết quả đón nhận các nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài của tỉnh. Tuy nhiên, nếu xét về mặt hội nhập kinh tế khu vực ASEAN của tỉnh trong thời gian qua thì kết quả còn nhiều hạn chế. Ngoài ra, hoạt động xuất, nhập khẩu của các doanh nghiệp trong tỉnh cũng còn gặp nhiều khó khăn, cụ thể là doanh nghiệp xuất khẩu có tăng trưởng về số lượng nhưng năng lực, quy mô còn nhỏ bé, chưa xác định được chiến lược đầu tư, tạo dựng thương hiệu; cơ cấu nhóm hàng xuất khẩu tuy phong phú nhưng chất lượng thấp; năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp hạn chế, mức độ liên kết không cao. Đến nay, Thanh Hóa chưa có doanh nghiệp được xếp hạng doanh nghiệp xuất khẩu uy tín của cả nước. Một số doanh nghiệp từng là đơn vị đứng đầu của ngành hàng xuất khẩu, nhưng sau cổ phần hóa hoạt động yếu kém, có doanh nghiệp thua lỗ kéo dài. Thêm vào đó, hàng xuất khẩu của các doanh nghiệp ở Thanh Hóa hiện nay chủ yếu xuất khẩu nguyên liệu và sản phẩm mới qua sơ chế nên giá trị không cao. Ngoài nhóm hàng xuất khẩu thô như lạc, cói, sắn lát, mù cao su, hải sản đông lạnh, các mặt hàng qua sơ chế, bán thành phẩm có hàm lượng công nghệ không cao như cói, kén tằm, tinh bột sắn, hàng mây tre đan. Chủng loại thủy sản phong phú, nhưng khâu bảo quản sau khi đánh bắt còn theo phương thức thủ công, nên thiếu nguyên liệu phục vụ chế biến xuất khẩu. Giá trị xuất khẩu thủy sản qua chế biến đạt thấp so với mục tiêu đề ra.

Riêng ngành may mặc, 80% số doanh nghiệp làm hàng gia công cho nước ngoài, giá trị gia tăng chỉ đạt 20% và sản xuất phụ thuộc nguyên liệu nhập khẩu. Trong tương lai, tỉnh đặt hy vọng vào một số dự án sản xuất hàng xuất khẩu lớn đang triển khai như chế biến Ferocrom, men thực phẩm, đóng tàu để tạo “cú hích”. Tuy nhiên, các dự án này tiến độ thực hiện quá chậm.

3.2. Cơ hội và thách thức đối với kinh tế Thanh Hóa khi Việt Nam gia nhập AEC

Với Việt Nam, AEC sẽ đem lại các cơ hội to lớn: một thị trường đơn nhất rộng lớn, đầu tư trong khu vực trở nên hấp dẫn hơn, dòng vốn sẽ tự do chuyển dịch đến nơi có hiệu quả, tạo điều kiện cho sản xuất phát triển và kéo theo cơ hội việc làm. Song song đó, cạnh tranh chắc chắn sẽ tăng lên và ngày càng khốc liệt, không chỉ về hàng hóa, dịch vụ mà ngay cả lao động có tay nghề. Một thách thức khác là ngay cả trong ASEAN, Việt Nam cũng thuộc nhóm chậm phát triển (nhóm ASEAN-4), với các chỉ số về môi trường kinh doanh hay năng lực cạnh tranh quốc gia ở mức thấp và ít được cải thiện.

Với các địa phương nói chung và tỉnh Thanh Hóa nói riêng, cơ hội và thách thức khi hội nhập AEC còn sát sườn và cụ thể hơn.

Hội nhập kinh tế quốc tế giúp chuyển dịch cơ cấu kinh tế của tỉnh theo hướng hiện đại, bền vững. Ngoài ra, tiến trình này mở ra nhiều thị trường và cơ hội hợp tác kinh doanh cho các doanh nghiệp địa phương. Về xuất nhập khẩu, tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế giúp định hình các mặt hàng xuất khẩu chủ lực, có giá trị kinh tế cao và ổn định của tỉnh. Tương tự, việc gắn kết và tham gia vào các cộng đồng kinh tế trong khu vực tạo điều kiện thuận lợi cho tỉnh tiếp cận với các nguồn vốn đầu tư của các công ty đa quốc gia. Ngoài ra các nguồn lực phát triển của tỉnh cũng được khai thông vào quá trình hội nhập.

Tuy nhiên, hội nhập sâu rộng với nền kinh tế quốc tế cũng đem đến nhiều rủi ro. *Thứ nhất*, đó là ảnh hưởng liên đới từ các đợt suy thoái kinh tế trong khu vực và trên thế giới. Các cuộc khủng hoảng tài chính quốc tế khiến các nguồn vốn đầu tư nước ngoài bị cắt giảm, việc mở rộng thị trường xuất khẩu gặp nhiều khó khăn. *Thứ hai*, là sự cạnh tranh gay gắt ngay ở môi trường nội địa. Một khi Việt Nam tham gia vào các hiệp định tự do thương mại quốc tế, với các ưu đãi về thuế xuất nhập khẩu, hàng hóa Việt Nam sẽ gặp phải sự cạnh tranh từ hàng hóa các nước ngay tại chính “sân nhà”, thị trường trong nước trở thành thị trường tiêu thụ các sản phẩm nước ngoài. Cuối cùng là khả năng định hướng phát triển nền kinh tế bị thay đổi dưới sức ép hoặc bị kìm hãm bởi các quốc gia có tiềm lực mạnh trong quan hệ kinh tế đối ngoại. *Thứ ba*, về mặt văn hóa - xã hội, quá trình hội nhập kinh tế quốc tế góp phần quảng bá, giới thiệu bản sắc văn hóa Việt Nam ra với bạn bè quốc tế. Tuy nhiên những lối sống, văn hóa phẩm đồi trụy có nguy cơ thâm nhập vào đời sống văn hóa trong nước. Bên cạnh đó, hệ thống thông tin viễn thông toàn cầu hóa đang phát triển nhanh chóng có thể gây ra tác động tiêu cực trực tiếp đến an ninh kinh tế, văn hóa và xã hội theo hướng gây rối loạn và làm lợi cho các thế lực bên ngoài.

3.3. Thanh Hóa đã chuẩn bị gì cho hội nhập AEC

Hội nhập kinh tế quốc tế là xu thế toàn cầu. Việt Nam cũng đã tích cực chuẩn bị cho tiến trình hội nhập này nhằm mục đích đem lại lợi ích trong mọi mặt của đời sống nhân dân. Để đạt được tính hiệu quả cao của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của toàn quốc gia, điều kiện tất yếu là mỗi một địa phương cũng phải chung tay góp sức nâng cao năng lực hiểu biết và đẩy mạnh các hoạt động hội nhập sao cho tận dụng được các lợi thế cạnh tranh và hạn chế những bất lợi của nó. Nhận thức rõ điều này, cùng với các địa phương trong cả nước, tỉnh Thanh Hóa đã có các bước chuẩn bị cho việc thực hiện các cam kết hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam.

Cùng với việc ban hành một số chính sách như hỗ trợ doanh nghiệp áp dụng công nghệ mới, hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến nhằm nâng cao chất lượng hàng hóa, tỉnh Thanh Hóa còn có hình thức khen thưởng xuất khẩu, hỗ trợ đào tạo lao động, dành từ hai đến ba tỷ đồng mỗi năm cho hoạt động xúc tiến thương mại.

Từ năm 2006 đến nay, 16 đề tài, dự án khoa học công nghệ có tổng kinh phí trên 5 tỷ đồng đã được triển khai, ứng dụng phục vụ chương trình xuất khẩu. Tỉnh tiếp tục thực hiện chính sách khuyến khích phát triển công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp, hỗ trợ đào tạo tay nghề cho hơn 13.300 lao động tại các doanh nghiệp, địa phương và đưa vào hoạt động, công thông tin thương mại doanh nghiệp, nhằm giúp các doanh nghiệp quảng bá thương hiệu, giao dịch qua mạng internet.

Ngoài ra, một số tổ chức tín dụng còn thực hiện chính sách ưu tiên cho vay vốn, mở rộng quy mô sản xuất, phục vụ xuất khẩu. Đến giữa năm 2008, tổng dư nợ tín dụng xuất khẩu đạt gần 230 tỷ đồng, trong đó có hơn 136 tỷ đồng cho vay xuất khẩu hàng hóa. Ngoài nguồn vốn đầu tư từ ngân sách nhà nước vào lĩnh vực hội nhập, tỉnh Thanh Hóa cũng thường xuyên khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư theo hình thức BT, BOT, BTO và các

hình thức đầu tư khác để thu hút mạnh vốn vào phát triển kết cấu hạ tầng. Đẩy mạnh công tác vận động thu hút đầu tư nước ngoài bằng nhiều hình thức để tranh thủ các nguồn vốn đầu tư ODA, FDI của các nước và các tổ chức quốc tế.

Để khắc phục những hạn chế về quy mô sản xuất và phụ thuộc nguyên liệu của ngành dệt may (một ngành có giá trị xuất khẩu lớn nhất tỉnh Thanh Hóa những năm gần đây), UBND tỉnh đã có phê duyệt Quy hoạch phát triển ngành dệt may tỉnh Thanh Hóa đến năm 2020, định hướng đến năm 2025. Theo đó, trong giai đoạn tới sẽ phát triển ngành dệt may theo hướng xây dựng các cụm công nghiệp dệt may để thu hút các dự án kéo sợi, dệt, sản xuất nguyên phụ liệu. Phần đầu tăng trưởng công nghiệp dệt may tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2015 là 27%, giai đoạn 2016 - 2020 hơn 10%, xuất khẩu hàng dệt may đến năm 2015 đạt hơn 300 triệu USD, đến năm 2020 đạt hơn 500 triệu USD.

Bên cạnh đó, chính quyền tỉnh cũng tích cực tuyên truyền, phổ biến thông tin và hỗ trợ xúc tiến thương mại cho các doanh nghiệp. Các sở, ban, ngành, các cơ quan xúc tiến thương mại, đầu tư và du lịch đã tích cực tìm hiểu, nghiên cứu và giới thiệu cho các tổ chức, doanh nghiệp của tỉnh những thông tin về các thị trường tiềm năng trong khu vực và trên thế giới, qua đó góp phần định hướng phát triển thị trường xuất khẩu cho các doanh nghiệp.

Ngoài ra, tỉnh Thanh Hóa cũng thường xuyên bổ sung và ban hành các ấn phẩm thông tin nhằm giới thiệu một bức tranh tổng quát về lợi thế cạnh tranh và cơ hội hợp tác với Thanh Hóa cho các nhà đầu tư, doanh nghiệp và đối tác trên thế giới. Mặt khác, để tạo môi trường thuận lợi thúc đẩy đầu tư và xuất khẩu, tỉnh Thanh Hóa đã và đang thực hiện các cơ chế chính sách vượt trội, chú trọng phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế, hạ tầng kỹ thuật và hạ tầng công nghệ thông tin trong giai đoạn mới.

4. KẾT LUẬN

Một nhận định khá rõ ràng đó là xu thế hội nhập kinh tế quốc tế đang là xu thế tất yếu toàn cầu bởi những lợi ích to lớn mà nó mang lại. Bất kỳ một quốc gia, một địa phương nào muốn phát triển, muốn nâng cao đời sống của mỗi người dân đều phải nỗ lực hết mình nhằm đạt được hiệu quả cao nhất của tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế. Nhận thức rõ vấn đề này, tỉnh Thanh Hóa nói riêng và Việt Nam nói chung đã không ngừng nghiên cứu tìm hiểu bản chất của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, từ đó đề ra các chương trình, giải pháp hữu ích góp phần đẩy mạnh tiến trình hội nhập một cách hiệu quả nhất. Con đường hội nhập vẫn còn khá dài và chông gai, nhưng với nỗ lực phát huy tính năng động, lợi thế cạnh tranh và nội lực cộng đồng, tin rằng toàn dân tỉnh Thanh Hóa sẽ sớm nắm rõ và hòa nhập vào nền kinh tế thế giới, tận dụng cao nhất các lợi ích và hạn chế tối đa các bất cập của quá trình hội nhập này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Hà Văn Hội (2014), *Tự do hóa thương mại hướng tới Cộng đồng Kinh tế ASEAN 2015*, Tạp chí Đông Nam Á.
- [2] Nguyễn Đức Thành (2014), *Việt Nam và AEC 2015*, Thời báo Kinh tế Sài Gòn 5.9.

- [3] Phạm Thị Thanh Bình (2010), “*Triển vọng hình thành Cộng đồng ASEAN và vai trò của Việt Nam*”, <http://www.tapchicongsan.org.vn>.
- [4] ASEAN Secretariat, *ASEAN Economic Community Bulletin*, <http://www.asean.org/archive/5187-10>.
- [5] *Tóm lược về AEC*, <http://www.trungtamwto.vn/aec/cong-dong-kinh-te-asean>.
- [6] Websites Cổng thông tin điện tử tỉnh Thanh Hóa, <http://thanhhoa.gov.vn/vi-vn/Pages/Article.aspx?ChannelId=186&articleID=40425>.

THANH HOA TOWARDS INTEGRATION ASEAN ECONOMIC COMMUNITY

Do Thi Man

ABSTRACT

The paper focuses on analyzing aspects of international economic integration, especially the integration of ASEAN Economic Community (AEC). From that, the author analyzes the situation of Thanh Hoa province in international economic integration generally and economic integration in ASEAN particularly; identify opportunities and challenges as well as show out the direction and policies to develop economic in Thanh Hoa province towards integration AEC.

Keywords: *Thanh Hoa Province, Integration, AEC*

XÂY DỰNG MỐI LIÊN KẾT THEO CHUỖI GIÁ TRỊ ĐỂ PHÁT TRIỂN NUÔI TRỒNG THỦY SẢN VÙNG VEN BIỂN TỈNH THANH HÓA

Phạm Thị Ngọc¹

TÓM TẮT

Liên kết theo chuỗi giá trị mang lại nhiều lợi ích cho người nuôi trồng thủy sản như giảm được chi phí sản xuất, tăng lợi ích, có được đơn hàng lớn, ký hợp đồng đầu vào và ra cho ngành nuôi trồng thủy sản. Tuy nhiên, ngành nuôi trồng thủy sản vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa hiện nay hiện trạng liên kết này còn lỏng lẻo, rời rạc, và chưa phát triển, phát triển liên kết chuỗi còn gặp nhiều khó khăn. Vì vậy cần tăng cường xây dựng mối liên kết theo chuỗi để phát triển nuôi trồng thủy sản một cách bền vững.

Từ khóa: Liên kết chuỗi giá trị, phát triển nuôi trồng thủy sản

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Vùng ven biển tỉnh Thanh hóa có tiềm năng trong phát triển nuôi trồng thủy sản (NTTS), trong những năm qua, diện tích NTTS ngày càng tăng và giá trị trong NTTS cũng được nâng lên đáng kể. Tuy nhiên, mức độ tăng không bền vững cho thấy, ngành này còn chứa đựng nhiều rủi ro trong đó có rủi ro trong sản xuất, rủi ro về giá đầu vào và đầu ra. Vì vậy, để phát triển bền vững ngành NTTS, giảm bớt các rủi ro trong NTTS vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa thì cần thực hiện tăng cường liên kết theo chuỗi. Bài viết đã phân tích thực trạng về phát triển NTTS đặc biệt là liên kết chuỗi NTTS vùng ven biển. Từ đó, nhằm đề xuất giải pháp tăng cường xây dựng mối liên kết theo chuỗi để phát triển NTTS vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa.

2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

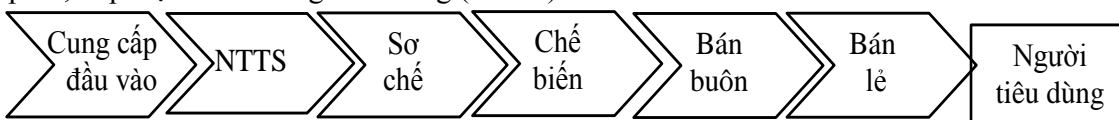
2.1. Liên kết theo chuỗi giá trị - lý luận

2.1.1. Chuỗi giá trị

Thuật ngữ chuỗi giá trị được Porter đưa ra lần đầu tiên vào năm 1985 (Porter, 1985). Chuỗi giá trị là chuỗi của các hoạt động. Sản phẩm đi qua tất cả các hoạt động của các chuỗi theo thứ tự và tại mỗi hoạt động sản phẩm thu được một số giá trị nào đó. Chuỗi các hoạt động cung cấp cho các sản phẩm nhiều giá trị gia tăng hơn tổng giá trị gia tăng của tất cả các hoạt động cộng lại.

Chuỗi giá trị NTTS tiêu biểu

Một chuỗi GT NTTS điển hình bao gồm: nuôi trồng thủy sản, sơ chế, chế biến, phân phối, tiếp thị và tiêu dùng cuối cùng (hình 1).



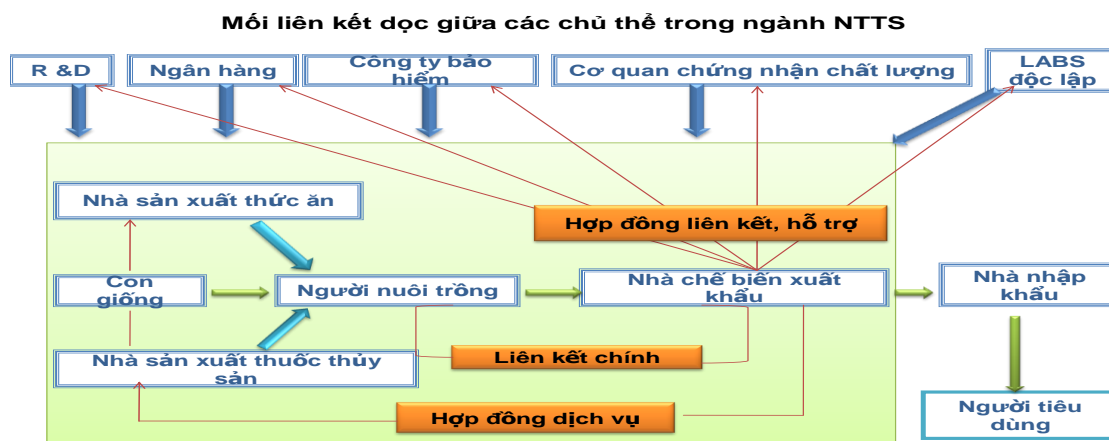
Hình 1. Chuỗi giá trị NTTS thủy sản tiêu biểu

2.1.2. Vài nét về mối liên kết theo chuỗi giá trị NTTS

Liên kết trong chuỗi NTTS là sự hợp tác các đối tác trong chuỗi giá trị của ngành NTTS để đưa sản phẩm từ nơi sản xuất đến nơi tiêu thụ để tìm kiếm lợi ích kinh tế từ sự liên kết này. Hiện nay có 2 hình thức liên kết kinh tế trong NTTS là liên kết ngang và liên kết dọc.

Liên kết ngang trong NTTS chủ yếu là liên kết giữa các đơn vị NTTS với nhau nhằm tạo ra vùng chuyên canh sản xuất hàng hóa lớn để thực hiện các đơn hàng lớn. Liên kết với nhau nhằm mong đợi có thu nhập cao hơn từ những cải thiện trong tiếp cận thị trường đầu vào, đầu ra và trong các dịch vụ hỗ trợ NTTS.

Liên kết dọc là liên kết giữa các đơn vị NTTS với các đối tác trên chuỗi giá trị NTTS. Sự tham gia liên kết các đối tác trong chuỗi để nâng cao hiệu quả hoạt động, phát triển NTTS.



Hình 2. Mối liên kết giữa dọc giữa các chủ thể trong ngành NTTS

(Nguồn: Phan Nguyễn Trung Hưng (2013), Báo cáo ngành thủy sản, www.fpts.com.vn)

Với nhu cầu phát triển và đòi hỏi chất lượng ngày càng cao, hoạt động của ngành thủy sản nói chung và ngành NTTS nói riêng cần có sự tham gia của một số tổ chức tài chính và các cơ quan kiểm định chất lượng thủy sản, điều này đã làm mối quan hệ giữa các chủ thể trong ngành ngày càng chặt chẽ hơn.

2.2. Thực trạng về phát triển nuôi trồng thủy sản (NTTS) vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2014.

2.2.1. Khái quát phát triển NTTS vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa

Tỉnh Thanh Hóa khá phát triển về ngành thủy sản nói chung và NTTS nói riêng, đây là tỉnh có diện tích nuôi trồng tương đối lớn so với khu vực Bắc Trung bộ và duyên Hải miền Trung chiếm 18,12% và đứng thứ 2 sau Nghệ An trong khu vực. Phát triển NTTS chủ yếu tập trung nhiều ở vùng ven biển (gồm 6 huyện, thị: Nga Sơn, Quảng Xương, Hậu Lộc, Tĩnh Gia, Hoằng Hóa, thị xã Sầm Sơn) chiếm đến 50% diện tích NTTS cả tỉnh.

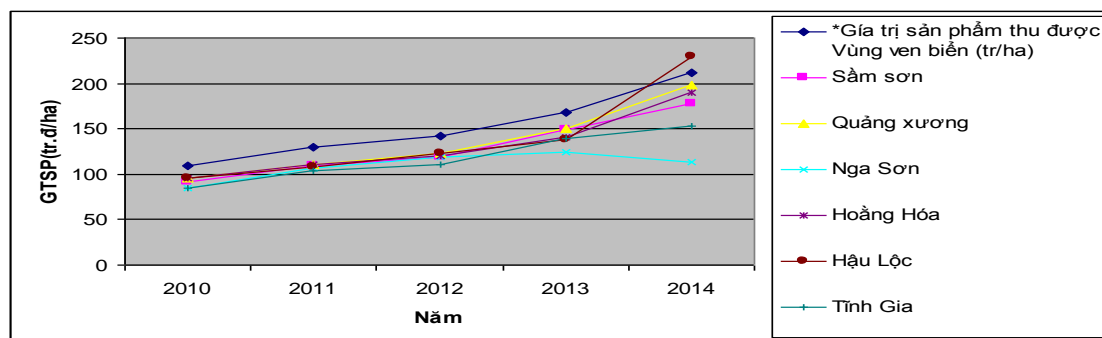
Với điều kiện thuận lợi cho phát triển NTTS diện tích NTTS vùng ven biển liên tục tăng trong những năm qua, năm 2010 cả vùng đạt 6.602ha đến năm 2014 tăng lên 7.493ha. sự phát triển đó đang đi đúng với tư tưởng chỉ đạo lấy “nuôi bù đánh” được thể hiện thông qua những quy định của luật thủy sản Việt Nam. Tuy nhiên, diện tích NTTS được phân bổ không đều giữa các huyện trong vùng và tốc độ phát triển cũng khác nhau. Phát triển mạnh NTTS phải kể đến huyện Hoàng Hóa với 2.033ha, sau đến Hậu Lộc là 1.636ha. Phát triển NTTS ở Sầm Sơn giảm đáng kể, Tĩnh Gia cũng không tăng nhiều là do đất NTTS bị chuyển sang đất công nghiệp (Bảng 1).

Bảng 1. Diện tích NTTS tỉnh Thanh Hóa và vùng ven biển tỉnh giai đoạn 2010 - 2014

Năm	2010	2011	2012	2013	2014
I. DT cả tỉnh (ha)	13.861	14.090	14.497	14.975	15.332
DT vùng ven biển	6.602	6.822	7.105	7.440	7.493
Sầm Sơn	153	154	151	150	55
Quảng Xương	1.453	1.461	1.333	1.382	1.392
Nga Sơn	1.029	1.133	1.187	1.252	1.383
Hoàng Hóa	1.972	1.972	1.863	1.949	2.033
Hậu Lộc	1.009	1.242	1.609	1.721	1.636
Tĩnh Gia	986	860	962	986	994

Nguồn: Niên giám thống kê tỉnh Thanh Hóa năm 2014

Cùng với sự phát triển về diện tích giá trị sản phẩm thu được trên 1ha mặt nước NTTS cũng tăng dần và cao hơn nhiều so với trồng trọt khác nhất là huyện Hậu Lộc tỷ lệ là 229,65 triệu đồng/90,07 triệu đồng gấp 2,54 lần năm 2014. Giá trị trên 1ha NTTS của vùng ven biển cao gấp 1,48 lần so với mặt bằng chung của cả tỉnh.



Hình 3. Biến động giá trị sản phẩm thu được trên 1ha NTTS vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2014

(Nguồn: Niên giám thống kê tỉnh Thanh Hóa năm 2014)

Vì vậy cần phát triển hơn nữa NTTS; Tuy nhiên, ngành NTTS của vùng ven biển trong những năm qua phát triển chưa vững chắc, còn tiềm ẩn nhiều rủi ro, chưa thích nghi được với cơ chế thị trường đặc biệt trong thời kỳ kinh tế hội nhập. Minh chứng là giá trị thu được trên 1ha NTTS của huyện Nga Sơn giảm xuống năm 2014 do năm này giá ngao trên thị trường tụt mạnh và không tìm được thị trường đầu ra cho sản phẩm. Nguyên nhân sâu xa là do trong quá trình phát triển NTTS vấn đề đầu ra còn gặp nhiều khó khăn, không ổn định dẫn tới tình trạng “được mùa rớt giá”, mô hình “chuỗi giá trị” nhằm liên kết các tác nhân tham gia chuỗi còn chưa phát triển, các mối liên kết trong đó còn lỏng lẻo, đứt đoạn. Đây cũng là khó khăn cho ngành NTTS hướng tới bền vững trong tương lai.

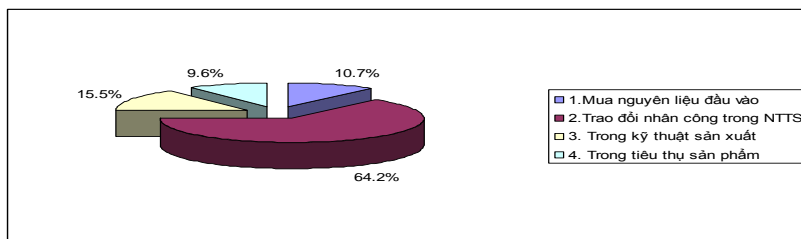
2.2.2. Thực trạng liên kết trong chuỗi giá trị NTTS vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa - hạn chế và nguyên nhân

2.2.2.1. Liên kết ngang trong chuỗi NTTS vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa

Có thể nói, trong những năm qua việc phát triển liên kết kinh tế giữa các chủ thể trong ngành nuôi trồng thủy sản qua các mô hình liên kết ngang dưới các hình thức tổ chức, đội, hợp tác là phù hợp với các quy luật khách quan, phù hợp với đặc điểm của ngành nuôi trồng thủy sản như mô hình liên kết hộ NTTS xã Hoàng Châu - huyện Hoàng Hóa với 137 hội viên thành lập Hiệp hội nuôi trồng thủy sản đã và đang hoạt động có hiệu quả, luôn hỗ trợ nhau về kinh nghiệm, kỹ thuật nuôi và “đầu ra” sản phẩm, góp phần tháo gỡ khó khăn, khai thác tiềm năng, thế mạnh, xây dựng các mô hình nuôi hiệu quả, bền vững.

Một số mô hình nuôi tôm cộng đồng ở xã Quảng Thạch - Quảng Xương cũng được thành lập với tổ hợp tác 10 hộ; Tổ hợp tác với quy mô 15 hộ xã Minh Lộc - Hậu Lộc nhằm sử dụng cùng nhau thả giống theo đợt, liên kết tiêu thụ, xử lý môi trường NTTS và thường xuyên họp để trao đổi thông tin và kinh nghiệm.

Các mô hình dạng trên còn rất ít, điều tra 240 hộ phân bố các huyện phát triển mạnh NTTS ở vùng ven biển gồm Quảng Xương, Tĩnh Gia, Hậu Lộc, Hoàng Hóa cho thấy chỉ có khoảng 20,83% có tham gia liên kết ngang, chủ yếu hộ tự liên kết tự do và hoạt động không theo tổ chức, hoạt động liên kết dưới các nội dung như: đổi công trong lúc thời vụ căng thẳng, cùng nhau mua nguyên liệu đầu vào để giảm chi phí vận chuyển, hoặc cùng thống nhất gom sản phẩm nuôi trồng thủy sản để bán cho một đơn vị đầu ra nhằm tránh ép giá. Họ cũng đã biết liên kết để chia sẻ thông tin kinh nghiệm trong nuôi trồng (nhất là kinh nghiệm thích ứng với biến đổi khí hậu hiện nay) cũng như trong tiêu thụ. Trong các hình thức đó chủ yếu là liên kết đổi công chiếm 64,2% trong hộ NTTS.



Hình 4. Hình thức liên kết ngang hộ NTTS vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa

(Nguồn: Điều tra và thảo luận nhóm tháng 4/2015 và tổng hợp của tác giả)

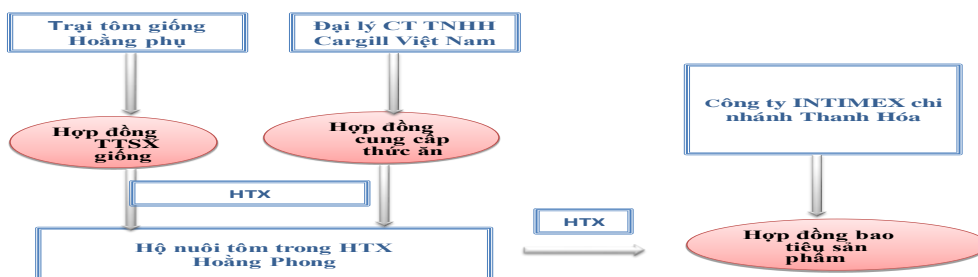
2.2.2.2. Liên kết dọc trong chuỗi NTTS vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa

Điều kiện đủ của bài toán chuỗi giá trị NTTS là phải tạo được “động lực kéo” mà hoạt động cơ bản nhất là xây dựng được liên kết dọc giữa người NTTS với doanh nghiệp (cả doanh nghiệp cung ứng vật tư đầu vào và chế biến, tiêu thụ đầu ra). Việc xây dựng mối liên kết dọc về thực chất là xây dựng kênh tiêu thụ mới ngắn hơn, tiếp cận nhanh giữa sản xuất với tiêu dùng thông qua loại bỏ bớt tác nhân trung gian giữa người sản xuất và doanh nghiệp.

Đối với NTTS cấp hộ, NTTS vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa hiện nay liên kết dọc trong chuỗi NTTS chiếm khoảng 25%, còn phổ biến ở liên kết từng khâu trong chuỗi. Với hợp đồng liên kết đầu vào, hộ NTTS chỉ có liên kết về cung cấp giống còn các hoạt động liên kết khác hầu như không có. Với hợp đồng tiêu thụ sản phẩm chỉ phát triển ở các huyện ven biển có sự phát triển du lịch như Sầm Sơn, Tĩnh Gia, Hoằng Hóa nơi có sự phát triển du lịch mạnh bởi có các bãi biển nổi tiếng Sầm Sơn, Hải Tiên, Hải Hòa, vì vậy hợp đồng liên kết tiêu thụ sản phẩm cũng chỉ bắt đầu được ký vào tháng du lịch từ tháng 5 đến tháng 9 trong năm. Đối tượng hợp đồng là các nhà hàng, khách sạn trong vùng hoặc một số cửa hàng thủy sản để bán cho khách du lịch. Giá cả cũng được ổn định hơn, hộ NTTS đỡ vất vả hơn trong vấn đề tìm đầu ra cho sản phẩm. Số hộ NTTS liên kết với các công ty chế biến, xuất khẩu thủy sản dường như vắng bóng. Tuy vậy, sự liên kết này hình thức vẫn là “hợp đồng miệng” và đôi khi đơn vị mua hoặc đơn vị nuôi trồng mà tìm được nơi có lợi tốt hơn là có thể hủy hợp đồng với bên đối tác.

Đối với các HTX, DN, trang trại thì hoạt động liên kết được thực hiện tốt hơn cả về cách thức liên kết, liên kết chắc chắn hơn bằng hình thức ký hợp đồng viết tay mà chưa có tính pháp lý. Đối tượng này thực hiện liên kết cả về đầu vào và đầu ra cho NTTS như mô hình HTX nuôi trồng thủy sản xã Hoàng Phong - huyện Hoằng Hóa, mô hình đã liên kết với những trung tâm sản xuất giống có uy tín trong và ngoài tỉnh cung ứng nguồn giống đã được kiểm soát dịch bệnh cho xã viên. Liên kết một số công ty thức ăn nhằm ổn định về nguồn và độ tin cậy trong nguồn cung cấp. Đối với đầu ra hình thức này thường liên kết với một số công ty chế biến, xuất khẩu trong tỉnh. Như vậy vẫn còn thiếu bóng của liên kết với nhà sản xuất thuốc dịch bệnh NTTS.

Hình 5: Mô hình liên kết dọc sản phẩm tôm thương phẩm của HTX NTTS Hoằng Phong



(Nguồn: Điều tra tại HTX NTTS Hoằng Phong - Hoằng Hóa, tháng 4/2015 và tổng hợp của tác giả)

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả tích cực trên thì sự liên kết của các chủ thể vẫn còn những hạn chế nhất định cần được giải quyết.

Thứ nhất, sự liên kết kinh tế của các chủ thể ở trình độ thấp chủ yếu dưới mô hình liên kết ngang là chủ yếu hợp đồng miệng. Sự liên kết dọc giữa doanh nghiệp chế biến (DNCB) với trực tiếp các hộ NTTS rất ít và chỉ dừng lại ở mức ký kết hợp đồng, việc bao tiêu sản phẩm còn mang tính thời vụ, chưa trở thành một chiến lược lâu dài, vững chắc và chưa thật tin tưởng lẫn nhau. Chưa có cơ chế ràng buộc giữa các DNCB với các hộ nông dân khi ký kết hợp đồng. Mức độ liên kết còn lỏng lẻo, không thường xuyên và chiếm tỷ trọng còn nhỏ, qui mô liên kết nhỏ chỉ khoảng 3 đến 4 hộ liên kết.

Thứ hai, các chủ thể kinh tế cạnh tranh gay gắt và thiếu sự liên kết thống nhất giữa các khâu sản xuất - chế biến - tiêu thụ. Việc ký kết hợp đồng của các chủ thể còn nhiều bất bình về giá cả, số lượng. Nếu thấy DNCB hoặc trung gian nào có giá mua cao hơn thì bán.

Thứ ba, các hình thức giao dịch chưa thật sự tạo nên sự liên kết chặt chẽ giữa các chủ thể kinh tế. Các loại hợp đồng mua bán chủ yếu là bằng miệng hoặc viết tay còn hợp đồng bằng pháp lý chiếm tỷ lệ rất thấp.

Nguyên nhân của những hạn chế nêu trên có nhiều nhưng bao trùm là sự nhận thức của các chủ thể kinh tế chưa cao, môi trường thể chế chưa hoàn thiện nên chưa làm cho liên kết kinh tế thực sự trở thành động lực. Cụ thể:

Liên kết chỉ tập trung trên giá là chủ yếu không giải quyết được sự phát triển tự phát của thị trường nên dù có ký kết hợp đồng mua bán nhưng khi giá cả biến động mỗi liên kết ngay lập tức bị phá vỡ.

Người NTTS chưa thực sự thấy được sự cần thiết của liên kết trong NTTS.

Người NTTS chưa thực sự tin tưởng vào liên kết bởi đã có những môi liên kết bị “bỏ ngỏ” khi ký kết hợp đồng và đã không thực hiện hợp đồng. Vì vậy chưa chủ động tham gia vào liên kết.

Nhà nước chưa phát huy vai trò điều tiết, chưa tạo ra một môi trường pháp lý để gắn kết các chủ thể trên thị trường.

2.3. Giải pháp thúc đẩy mối liên kết phát triển sản xuất theo chuỗi giá trị NTTS vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa

2.3.1. Giải pháp thúc đẩy liên kết ngang theo chuỗi giá trị NTTS vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa

Việc nghiên cứu đánh giá để lựa chọn cần chú trọng làm tốt khâu tuyên truyền vận động người NTTS tự nguyện liên kết với nhau trên cơ sở chung động lực lợi ích (được vay vốn ưu đãi, được tập huấn kỹ thuật, chia sẻ với nhau để nâng cao trình độ sản xuất, chia sẻ lợi nhuận và rủi ro trong NTTS). Cần tổ chức cho người NTTS thăm quan học hỏi kinh nghiệm từ các mô hình tập thể, tổ chức tập huấn nâng cao kiến thức về thị trường cho người NTTS để họ nhận thức được lợi ích khi tham gia nhóm.

Trong liên kết ngang cần phải làm cho người NTTS “mắt thấy, tai nghe” và phải đặt mục tiêu lợi nhuận của người NTTS lên hàng đầu. Điều này có nghĩa, lợi ích hành động

tập thể mang lại phải lớn hơn lợi ích của hành động riêng lẻ do từng cá nhân quyết định. Liên kết giữa người NTTS với nhau để đáp ứng nhu cầu thị trường tốt hơn, thực hiện được thông qua mỗi liên kết ngang giữa các hộ sản xuất trong mô hình HTX, diện tổ hợp tác hoặc tạo ra câu lạc bộ NTTS. Tuy nhiên, các mô hình kinh tế tập thể này phải là người “đứng mũi chịu sào” đại diện cho thành viên hợp tác xã ký các hợp đồng sản xuất bao tiêu với doanh nghiệp, tổ chức kiểm soát quy trình kỹ thuật theo đơn đặt hàng của doanh nghiệp để nâng cao chất lượng NTTS, tổ chức mua đầu vào chung để chi phí thấp hơn; tổ chức ký tiêu thụ đầu ra cho giá cao và ổn định.

Bên cạnh đó, để hỗ trợ liên kết ngang phát triển bền vững tỉnh Thanh Hóa, các huyện ven biển cần tổ chức lại sản xuất thành lập các tổ hợp tác trong NTTS theo Nghị định 151/2007/NĐ-CP Chính phủ.

2.3.2. Giải pháp thúc đẩy liên kết dọc theo chuỗi giá trị NTTS vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa

Với các doanh nghiệp cung ứng đầu vào cần lựa chọn các doanh nghiệp có uy tín, chất lượng. Trong việc lựa chọn này hiệu quả giám sát, quản lý của địa phương rất cần sự thường xuyên, liên tục, minh bạch, công khai và công tâm để tạo ra sự lành mạnh trong cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cung ứng đầu vào.

Tỉnh Thanh Hóa cũng cần thực hiện kịp thời, có hiệu quả thiết thực Quyết định của Chính phủ số 644/QĐ-TTg phê duyệt đề án “Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa để phát triển các cụm liên kết ngành trong chuỗi giá trị khu vực nông nghiệp nông thôn” ngày 05/5/2014.

Cần tạo cơ hội để các tác nhân trong chuỗi NTTS có thể gặp, trao đổi và ký kết hợp đồng như nhân rộng các hình thức gặp gỡ điển hình, chẳng hạn mô hình “nhịp cầu nhà nông” mà huyện Quảng Xương đã làm hoặc xây dựng Website giao dịch ở các vùng về lĩnh vực NTTS để tìm kiếm người mua và bán tiềm năng, nhất là với những vùng NTTS gần các khu du lịch như Hoàng Hóa, Tĩnh Gia, Sầm Sơn.

Cần gắn kết trách nhiệm của các chủ thể liên kết về mặt pháp lý bằng cách khi thực hiện hợp đồng cần có sự chứng thực của chính quyền địa phương mới có giá trị pháp lý. Trước mắt, tỉnh và các huyện cần chỉ đạo thực hiện Quyết định 80/2002/QĐ-TTg và Chỉ thị 25/2008/CT-TTg về tăng cường chỉ đạo tiêu thụ sản phẩm nông sản qua hợp đồng.

3. KẾT LUẬN

NTTS vùng ven biển tỉnh Thanh Hóa trong những năm qua phát triển mạnh trong toàn tỉnh. Giá trị NTTS/1ha diện tích mặt nước ngày càng tăng và cao hơn so với trồng trọt. Tuy nhiên, phát triển NTTS chưa ổn định, tiềm ẩn nhiều rủi ro mà một trong những nguyên nhân là do mỗi liên kết chuỗi trong NTTS chưa phát triển. Cần có các giải pháp thúc đẩy tăng cường liên kết chuỗi cụ thể đối với liên kết ngang và dọc trong chuỗi, có như vậy ngành NTTS vùng ven biển ngày càng phát triển bền vững thích ứng được với quá trình hội nhập quốc tế ngày càng sâu và rộng hiện nay, góp phần tăng thu nhập cho hộ NTTS của vùng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Porter, M.E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*, New York Free Press.
- [2] Phan Nguyễn Trung Hưng (2013), *Báo cáo ngành thủy sản*, www.fpts.com.vn.
- [3] UBND huyện Hậu Lộc, Hoàng Hóa, Quảng Xương, Tĩnh Gia, Nga Sơn, Sầm Sơn (2015), *Báo cáo tổng kết công tác thủy sản năm 2014; Mục tiêu, nhiệm vụ công tác năm 2015*.
- [4] Quyết định của Chính phủ số 644/QĐ-TTg phê duyệt Đề án “Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa để phát triển các cụm liên kết ngành trong chuỗi giá trị khu vực nông nghiệp nông thôn” ngày 05/5/2014.

**BUILDING THE VALUE CHAIN LINK TO DEVELOP
AQUACULTURE INDUSTRY IN COASTAL AREAS
OF THANH HOA PROVINCE**

Pham Thi Ngoc

ABSTRACT

Value chain link brings many benefits for aquaculture such as reducing production costs, increasing benefits, getting large orders, signing input and output contracts for the aquaculture. Nowadays, the aquaculture in coastal areas of Thanh Hoa province, this link is loose, disjointed, and undeveloped, developing it has many difficulties. Therefore, we need to build it in order to develop aquaculture sustainably.

Keywords: *Value chain link, development aquaculture*

VIỆT NAM ĐANG Ở ĐÂU TRONG BẢNG XẾP HẠNG THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN CỦA MSCI

Nguyễn Cẩm Nhung¹, Nguyễn Thị Thúy Phượng¹

TÓM TẮT

Thị trường chứng khoán (TTCK) là một kênh đầu tư hiệu quả và là kênh huy động vốn trung, dài hạn bổ sung nguồn lực cho nền kinh tế. TTCK Việt Nam hiện được một số tổ chức đánh giá là một thị trường tiềm năng và có khả năng nâng hạng trong bảng xếp hạng TTCK, trong đó có bảng xếp hạng của MSCI. Bài viết giới thiệu về MSCI và đánh giá của MSCI đối với TTCK Việt Nam, từ đó đưa ra một số giải pháp nhằm nâng hạng TTCK Việt Nam.

Từ khóa: *Thị trường chứng khoán, MSCI*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Xếp hạng TTCK là một trong những yếu tố được Chính phủ các nước và các nhà đầu tư đặc biệt chú ý, bởi vì TTCK được xếp hạng càng cao thì khả năng thu hút nguồn vốn đầu tư nước ngoài càng lớn. Hiện nay, trên thế giới có một số tổ chức chuyên xây dựng các bộ chỉ số thị trường nhằm mục đích hỗ trợ các nhà đầu tư quốc tế trong việc đánh giá các cơ hội đầu tư trên phạm vi toàn cầu như MSCI (Morgan Stanley Capital International), S&P (Standard & Poor's), FTSE (Financial Times Stock Exchange), Dow Jones và Russell,... Các tổ chức này thường phân loại các TTCK theo 3 cấp độ là thị trường phát triển (Developed Market), thị trường mới nổi (Emerging Market) và thị trường cận biên (Frontier Market). Mỗi tổ chức đều có những tiêu chí riêng để đánh giá và phân loại, tuy nhiên có một số tiêu chí chung trong tiêu chuẩn phân loại TTCK như quy mô thị trường, tính thanh khoản, tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài, khả năng tự do chuyển đổi ngoại tệ, phương thức thanh toán sau giao dịch, giao dịch bán khống và cho vay chứng khoán. Trong các tổ chức trên, MSCI là một trong những tổ chức có uy tín và được đánh giá cao trong phân hạng TTCK. Bài báo này sẽ giới thiệu về bộ chỉ tiêu phân loại TTCK của MSCI và đánh giá của MSCI đối với TTCK Việt Nam.

2. NỘI DUNG

2.1. Tiêu chí xếp hạng thị trường chứng khoán của MSCI

MSCI được thành lập vào năm 1968, là tổ chức chuyên cung cấp các công cụ hỗ trợ nhà đầu tư có tổ chức trong việc ra quyết định đầu tư, chủ yếu là các quỹ hưu trí và các quỹ phòng ngừa rủi ro. Một số sản phẩm nổi bật của MSCI là các bộ chỉ số MSCI Developed

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

Markets, MSCI Emerging Markets, MSCI Frontier Markets. Bộ nguyên tắc gồm ba (03) nhóm tiêu chí phân loại thị trường của MSCI (MSCI Market Classification Framework). Trong các nhóm tiêu chí này thì nhóm tiêu chí thứ nhất và thứ hai là nhóm tiêu chí định lượng và nhóm tiêu chí thứ ba là nhóm tiêu chí định tính.

Nhóm một, nhóm tiêu chí về sự phát triển kinh tế

Thu nhập quốc dân GNI hàng năm nằm trong top 25% quốc gia có thu nhập cao theo xếp hạng của Ngân hàng thế giới trong 03 năm liên tục. Nhóm tiêu chí này chỉ được sử dụng khi quyết định phân loại các thị trường phát triển, không sử dụng cho các thị trường cận biên và thị trường mới nổi.

Nhóm hai, nhóm tiêu chí về quy mô và thanh khoản

Dựa trên những điều kiện về khả năng đầu tư tối thiểu cho các chỉ số MSCI toàn cầu, MSCI đưa ra các chỉ số chuẩn để phân hạng thị trường như sau:

Bảng 1. Nhóm tiêu chí phân hạng TTCK của MSCI về quy mô và thanh khoản

Chỉ tiêu	Thị trường cận biên	Thị trường mới nổi	Thị trường phát triển
Số lượng công ty đạt chỉ số chuẩn sau:	2	3	5
+ Mức vốn hóa công ty	630 triệu USD	1260 triệu USD	2519 triệu USD
+ Mức vốn hóa TTCK	49 triệu USD	630 triệu USD	1260 triệu USD
+ Chỉ số thanh khoản	2,5% ATVR ²	15% ATVR	20% ATVR

(Nguồn: MSCI Market Classification Framework, 2014)

Nhóm ba, nhóm tiêu chí về khả năng tiếp cận thị trường

Phản ánh kinh nghiệm đầu tư của các nhà đầu tư tổ chức vào một thị trường nhất định. Nhóm này bao gồm nhiều tiêu chí chi tiết chủ yếu dựa trên những phương pháp định tính áp dụng cho tất cả các thị trường, được chia thành 04 nhóm tiêu chí cụ thể hơn, gồm:

(1) Tính mở đối với nhà đầu tư nước ngoài

Mong muốn phổ biến nhất của các nhà đầu tư quốc tế là không có sự khác biệt giữa nhà đầu tư bản địa và nhà đầu tư nước ngoài trên một thị trường. Nhằm đánh giá tính mở đối với nhà đầu tư nước ngoài, MSCI đánh giá dựa trên các yếu tố: yêu cầu về tiêu chuẩn đối với nhà đầu tư; hạn chế về sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài; tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài; quyền bình đẳng cho các nhà đầu tư nước ngoài.

(2) Sự dễ dàng cho dòng chảy của vốn

Xem xét đến dòng chu chuyển vốn ra hoặc vào một thị trường có dễ dàng, có bị gián đoạn hay bị cản trở hoặc không hiệu quả về chi phí. Tiêu chí này bao gồm: mức độ hạn chế dòng chảy của vốn; mức độ tự do trên thị trường ngoại hối.

² Annualized Traded Value Ratio: Tỷ lệ giá giao dịch hàng năm trên vốn hóa thị trường

(3) Tính hiệu quả của cơ chế hoạt động của thị trường

Tiêu chí này được đề ra để phản ánh quan điểm của các nhà ĐTNN nhằm đảm bảo rằng phần sở hữu của họ được ghi nhận đầy đủ và được bảo vệ; những rủi ro trong hoạt động được giảm thiểu và những khía cạnh như giao dịch, thanh toán, bù trừ và lưu ký hoạt động một cách thông suốt trên cơ sở tiết kiệm chi phí cho nhà đầu tư. Tiêu chí này bao gồm: việc đăng ký của nhà đầu tư và thiết lập tài khoản; những quy định về thị trường; môi trường cạnh tranh; luồng thông tin; hệ thống thanh toán bù trừ; hệ thống lưu ký; hệ thống đăng ký; giao dịch; khả năng chuyển đổi; cho vay chứng khoán và bán khống.

(4) Tính ổn định của các định chế thị trường

Các nhà đầu tư dài hạn thường cam kết dài hạn với các thị trường, vì vậy tính ổn định của thị trường là một tiêu chí quan trọng. Những trường hợp có sự can thiệp của chính phủ hoặc những hạn chế đối với nhà ĐTNN được dùng để đánh giá sự ổn định của cơ chế kinh tế thị trường tự do. Việc đánh giá theo tiêu chí này được thực hiện dựa trên sự cân nhắc về những gì đã diễn ra và những rủi ro tiềm tàng mà các nhà đầu tư có thể gặp do những biện pháp phân biệt đối xử trong tình huống có khủng hoảng.

Việc xếp hạng của MSCI sẽ ảnh hưởng đến các chỉ số chính của thế giới do các nhà quản lý tài sản sử dụng. Hàng năm, MSCI đều lấy ý kiến khảo sát của cộng đồng các nhà đầu tư về việc xếp hạng bằng cách đưa thêm một số TTCK tiềm năng vào danh sách cần xếp hạng lại. Kết quả rà soát được công bố trong báo cáo xếp hạng. Các nước trong danh sách phải rà soát có thể thuộc 3 trường hợp: (i) Được xếp hạng lại; (ii) Tiếp tục nằm trong danh sách phải rà soát để có những thay đổi cần thiết; (iii) Được đưa ra khỏi danh sách rà soát.

Kết quả xếp hạng của MSCI có những ảnh hưởng nhất định đối với TTCK của một nước vì nó có thể ảnh hưởng đến dòng vốn mà các công ty quản lý tài sản đầu tư vào hoặc rút ra khỏi thị trường đó. Các quỹ chỉ số, quỹ hoán đổi danh mục, quỹ hưu trí có tài sản là các loại cổ phiếu cấu thành nên chỉ số của MSCI có thể sẽ mua thêm cổ phiếu của thị trường mới được nâng hạng hoặc bán bớt cổ phiếu của một thị trường mới bị xuống hạng. Ngoài ra, việc xếp hạng các thị trường cũng là nhân tố đầu vào quan trọng trong việc thiết lập các chỉ số thị trường do nó tác động trực tiếp đến việc lựa chọn thêm mới hoặc bớt các chứng khoán thành phần của chỉ số.

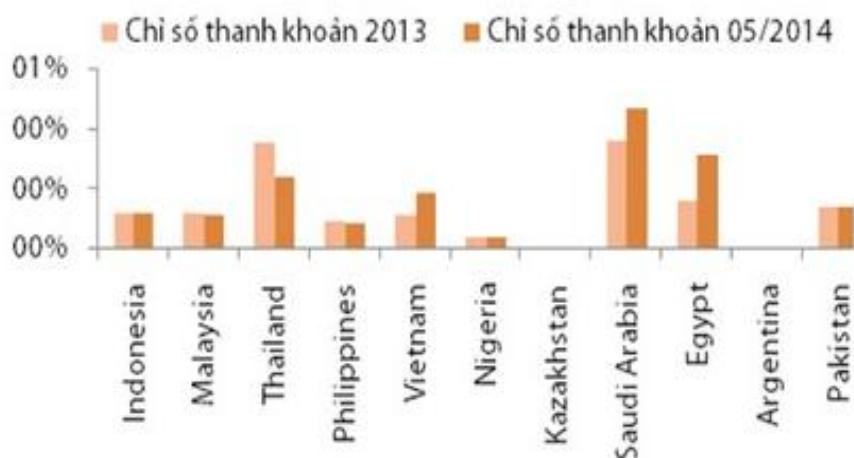
2.2. Thực trạng thị trường chứng khoán Việt Nam

Sau 15 năm TTCK Việt Nam đi vào hoạt động và phát triển, đến nay đã có gần 800 công ty niêm yết với tổng giá trị vốn huy động qua TTCK đạt 1,7 triệu tỷ đồng phục vụ cho phát triển kinh tế, thu hút khoảng 15 tỷ USD vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài. Về nhà đầu tư, từ chỗ chỉ có 2.900 tài khoản trong năm đầu tiên khi thị trường đi vào hoạt động, thì nay con số này đã tăng lên hơn 1,4 triệu tài khoản giao dịch.

Xét về quy mô nền kinh tế và TTCK, Việt Nam vẫn khá nhỏ bé so với TTCK của các quốc gia khác trên thế giới. Tuy nhiên, Việt Nam thể hiện sự tăng trưởng đều đặn đối với các chỉ tiêu GDP, quy mô vốn hóa cũng như thanh khoản trên sàn giao dịch chính trong ba

năm trở lại đây. GDP của Việt Nam tăng đều trong giai đoạn 2012 - 2014 đạt 5,985% vào năm 2014 và có xu hướng tiếp tục tăng trong những năm tới. Thị trường chứng khoán Việt Nam dù đã có những bước phát triển mạnh mẽ nhưng quy mô vốn hóa chỉ bằng 32% GDP, nếu tính cả thị trường trái phiếu thì mới đạt 54% GDP. Quy mô này được đánh giá là còn nhỏ so với các nước trong khu vực và những thị trường lâu đời trên thế giới. Cũng bởi vì thị trường chứng khoán trong nước có quy mô khiêm tốn so với các thị trường khu vực và thế giới dẫn tới sự khiêm tốn về thanh khoản, ảnh hưởng tới việc giải ngân của các tổ chức đầu tư lớn.

Bảng 2. Chỉ số thanh khoản



(Nguồn: Bloomberg)

2.3. Đánh giá của MSCI đối với thị trường chứng khoán Việt Nam

Dựa trên việc đánh giá khả năng đáp ứng các tiêu chí, MSCI rà soát khoảng 200 quốc gia có TTCK trên thế giới và đưa ra bảng phân loại các TTCK (năm 2015). Việt Nam hiện đang được xếp vào nhóm thị trường cận biên (Bảng 3) cùng với ba (03) quốc gia khác trong khu vực châu Á là Bangladesh, Pakistan và Sri Lanka.

(1) Thị trường cận biên - Frontier Market (gồm 23 quốc gia - trong đó có Việt Nam, được mô tả bởi chỉ số MSCI Frontier Markets Index), là mức thấp nhất và thị trường đó thường ở giai đoạn đầu phát triển và mở cửa cho các nhà ĐTNN;

(2) Thị trường mới nổi - Emerging Market (gồm 24 quốc gia, được mô tả bởi chỉ số MSCI Emerging Markets Index), tức thị trường đã có mức cải thiện về thanh khoản, tăng quy mô vốn hóa, mở cửa nhiều hơn cho các nhà ĐTNN và có khuôn khổ pháp lý được đánh giá là tiên bộ hơn;

(3) Thị trường phát triển - Developed Market (gồm 24 quốc gia, được mô tả bởi chỉ số MSCI World Index), là thị trường mang lại khả năng tiếp cận cao nhất cho các nhà ĐTNN, quy mô và thanh khoản thị trường cao cùng với các điều kiện đảm bảo không chỉ cho thị trường phát triển mà bản thân nền kinh tế phát triển.

Bảng 3. Phân hạng thị trường chứng khoán của MSCI năm 2015

Thị trường phát triển Developed Market	Thị trường mới nổi Emerging Market	Thị trường cận biên Frontier Market
<i>Canada</i>	<i>Brazil</i>	<i>Argentina</i>
<i>United States</i>	<i>Chile</i>	<i>Bulgaria</i>
<i>Austria</i>	<i>Columbia</i>	<i>Coatia</i>
<i>Belgium</i>	<i>Mexico</i>	<i>Estonia</i>
<i>Demark</i>	<i>Peru</i>	<i>Lithuania</i>
<i>Finland</i>	<i>Czech Republic</i>	<i>Kâzkhstan</i>
<i>France</i>	<i>Egypt</i>	<i>Romania</i>
<i>Germany</i>	<i>Greece</i>	<i>Serbia</i>
<i>Ireland</i>	<i>Hungary</i>	<i>Slovenia</i>
<i>Israel</i>	<i>Poland</i>	<i>Kenya</i>
<i>Italy</i>	<i>Qatar</i>	<i>Mauritius</i>
<i>Netherlands</i>	<i>Russia</i>	<i>Morocco</i>
<i>Norway</i>	<i>South Africa</i>	<i>Nigeria</i>
<i>Portugal</i>	<i>Turkey</i>	<i>Tunisia</i>
<i>Spain</i>	<i>United Arab</i>	<i>Bahrain</i>
<i>Sweden</i>	<i>Emirates</i>	<i>Jordan</i>
<i>Switzerland</i>	<i>China</i>	<i>Kuwait</i>
<i>United</i>	<i>India</i>	<i>Lebanon</i>
<i>Kingdom</i>	<i>Indonesia</i>	<i>Oman</i>
<i>Australia</i>	<i>Korea</i>	<i>Bangladesh</i>
<i>Hong Kong</i>	<i>Malaysia</i>	<i>Pakistan</i>
<i>Japan</i>	<i>Philippines</i>	<i>Sri Lanka</i>
<i>New Zealand</i>	<i>Taiwan</i>	<i>Vietnam</i>
<i>Singapore</i>	<i>Thailand</i>	

(Nguồn: MSCI)

MSCI tiến hành phân loại TTCK thành ba (03) loại thị trường, gồm:

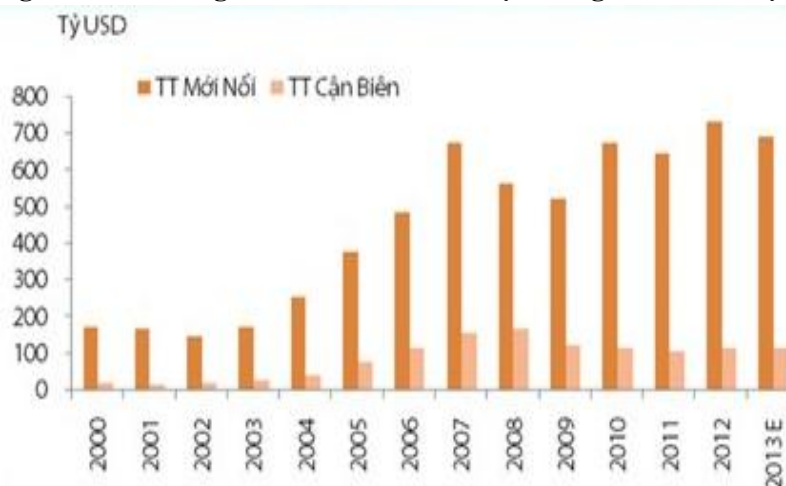
Căn cứ vào xếp hạng của S&P, DJ và một số tổ chức khác, TTCK Việt Nam cũng đang được xếp vào nhóm thị trường cận biên. Theo Telegraph Magazine (England) đánh giá các nhà tạo lập chỉ số MSCI có thể sắp nâng hạng thị trường chứng khoán Việt Nam từ

thị trường cận biên lên thị trường mới nổi, một sự thay đổi sẽ làm cho Việt Nam đủ điều kiện cho một môi trường hấp dẫn hơn cho giới đầu tư, đặc biệt là ĐTNN. Theo danh sách tái xếp hạng của S&P DJ năm 2013, Việt Nam cũng được khuyến nghị nằm trong danh sách nâng hạng lên thị trường mới nổi. Căn cứ vào các tiêu chí định lượng của MSCI về thị trường mới nổi, Việt Nam hiện đang nằm trong nhóm các thị trường cận biên và tiến sát tới các thị trường mới nổi.

Trong những năm gần đây, Việt Nam được đánh giá là thị trường cận biên tiềm năng nhất (top 10) cho các nhà đầu tư trong nhóm thị trường cận biên theo xếp hạng của tạp chí Bloomberg Markets Magazine. Bảng xếp hạng thị trường của Bloomberg Markets Magazine dựa trên các tiêu chí như môi trường đầu tư, dự báo tăng trưởng GDP trong hai năm tới và mức độ kinh doanh thuận lợi. Hệ thống tính điểm xếp hạng của tạp chí Bloomberg cũng cho thấy các thị trường cận biên là điểm đến đầu tư tốt hơn so với các thị trường mới nổi.

Hiện nay, đánh giá tích cực về tiềm năng của TTCK, Việt Nam đang nỗ lực hành động nhằm mục tiêu nâng hạng thị trường chứng khoán Việt Nam từ thị trường cận biên lên thị trường mới nổi nhằm mục tiêu chính là thu hút dòng vốn ĐTNN. Dòng vốn ĐTNN vào thị trường mới nổi và thị trường cận biên có xu hướng tăng trong những năm gần đây (Bảng 4), tuy nhiên lượng vốn đầu tư rót vào Thị trường mới nổi gấp nhiều lần lượng vốn rót vào thị trường cận biên, nguyên nhân chủ yếu là do tỷ lệ đầu tư vốn của các Quỹ đầu tư trên thế giới vào thị trường mới nổi gấp nhiều lần tỷ lệ đầu tư vào thị trường cận biên. Để thu hút được nguồn vốn đầu tư cho nền kinh tế, việc nâng hạng TTCK luôn là mục tiêu hàng đầu của chính phủ các nước.

Bảng 4. Diễn biến nguồn vốn đầu tư vào thị trường mới nổi và cận biên



(Nguồn: Bloomberg)

Thị trường chứng khoán (TTCK) Việt Nam hiện đã đạt phần lớn các tiêu chí cơ bản để nâng hạng từ thị trường cận biên lên thị trường mới nổi, cụ thể như: thanh khoản thị

trường đạt 15% ATVR, quy mô TTCK đạt 60 tỷ USD, số lượng doanh nghiệp có giá trị vốn hóa lớn,... Dựa trên danh mục 100 cổ phiếu lớn nhất và có thanh khoản tốt nhất trong rổ cổ phiếu MSCI Frontier Market, danh mục MSCI Frontier Market 100 Index, có 4 cổ phiếu của Việt Nam là VIC, MSN, VCB và STB với mức vốn hóa lớn hơn 1,032 tỷ USD.

Bảng 5. Cổ phiếu Việt Nam trong danh mục MSCI Frontier Market 100 Index

Ticker	Name	Country	Market Value
VIC	VINGROUP JOINT STOCK COMPANY	Vietnam	7.230.047
MSN	MASAN GROUP CORP	Vietnam	7.018.621
VCB	JOINT STOCK COMMERCIAL BANK FOR FO	Vietnam	3.187.896
STB	SAIGON THUONG TIN COMMERCIAL JSB	Vietnam	2.250.548

(Nguồn: MSCI)

Tuy nhiên, hiện TTCK Việt Nam vẫn chưa thể tăng hạng từ thị trường cận biên lên thị trường mới nổi bởi một số nguyên nhân, cụ thể như:

Một là, độ mở đối với các nhà ĐTNN còn thấp. Nhà đầu tư nước ngoài chỉ được nắm giữ tối đa 49% số lượng cổ phiếu hoặc chứng chỉ quỹ đầu tư phát hành thêm.

Hai là, quy mô TTCK Việt Nam còn nhỏ so với quy mô TTCK của các quốc gia khác trong khu vực và trên thế giới. Hiện nay, mức độ vốn hóa thị trường Việt Nam còn thấp, chỉ dừng lại ở con số 33% GDP (năm 2014).

Ba là, chưa có thị trường chứng khoán phái sinh. Hiện nay, đã có một số chứng khoán phái sinh trên thị trường tuy nhiên lại chưa có thị trường chứng khoán phái sinh để quản lý và hoạt động.

Bốn là, mức độ minh bạch thông tin còn thấp. Việc minh bạch thông tin bằng tiếng Anh cần được quan tâm hơn.

Năm là, tính hiệu quả của thị trường còn thấp, thể hiện qua tốc độ thanh toán bù trừ còn chậm; thủ tục mở tài khoản, thủ tục giao dịch còn rườm rà...

2.4. Một số giải pháp nâng hạng thị trường chứng khoán Việt Nam

Rõ ràng, mục tiêu nâng hạng thị trường đến nay đã cho nhiều bước tiến khả quan. Tuy nhiên, để có thể nâng hạng TTCK cần tiến hành đồng bộ nhiều nhóm giải pháp khác nhau và có lộ trình cụ thể.

Thứ nhất, mở rộng quy mô và thanh khoản của TTCK

Hiện nay, tỷ lệ vốn hóa của các công ty lớn nhất Việt Nam mới chỉ đóng góp khiêm tốn tại một số rổ chỉ số thị trường cận biên (2,54% trong S&P Frontier Broad Market Index, 4,77% chỉ số DJ Frontier Total Stock Market, 2,1% chỉ số MSCI Frontier). Cần phải tập trung tái cơ cấu doanh nghiệp, cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước để mở rộng quy mô của TTCK cũng như nâng mức vốn hóa của hệ thống doanh nghiệp Việt Nam.

Thứ hai, mở rộng tỷ lệ nắm giữ của các nhà ĐTNN đối với các doanh nghiệp Việt Nam

Cần từng bước xem xét cho phép nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ tỷ lệ cao hơn tại các doanh nghiệp, lĩnh vực mà Nhà nước không cần kiểm soát.

Thứ ba, phát triển chứng khoán phái sinh và thị trường chứng khoán phái sinh

TTCK Việt Nam hiện mới chỉ có các chứng khoán cơ sở (cổ phiếu, trái phiếu và chứng chỉ quỹ), thiếu các công cụ tài chính phòng ngừa rủi ro và đòn bẩy lợi nhuận là chứng khoán phái sinh. Chứng khoán phái sinh không làm tăng thêm vốn cho nền kinh tế, tuy nhiên nó tạo ra tính thanh khoản và cũng là cơ sở định giá cho chứng khoán.

Thứ tư, hoàn thiện thể chế và hạ tầng công nghệ

Tái cơ cấu TTCK theo hướng xây dựng thống nhất một Sở GDCK với hệ thống giao dịch hiện đại, cấu trúc lại cơ sở hàng hóa, điều kiện niêm yết theo hướng chia tách các bảng giao dịch với các tiêu chí rõ ràng. Xây dựng một chuẩn mực quản trị công ty tốt nhất, tiếp cận với những thông lệ tốt nhất của thế giới trong việc điều hành thị trường chứng khoán. Đẩy mạnh công bố thông tin doanh nghiệp và thiết lập hệ thống kế toán theo chuẩn mực quốc tế.

Thứ năm, đề ra chiến lược hội nhập quốc tế theo chiều sâu, tận dụng sự hỗ trợ của các nước có thị trường phát triển.

3. KẾT LUẬN

Xếp hạng TTCK là một trong những căn cứ quan trọng để từng quốc gia cũng như các nhà đầu tư đưa ra được chiến lược thu hút nguồn vốn và chiến lược đầu tư đúng đắn. Đối với Việt Nam, nâng hạng TTCK trên bảng xếp hạng TTCK thế giới có ý nghĩa quan trọng trong việc thu hút nguồn vốn ĐTNN nhằm hướng tới mục tiêu thị trường bậc cao. Để đạt được mục tiêu này, cần có sự nỗ lực của Chính phủ và sự phối hợp của các doanh nghiệp và các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] PGS. TS Nguyễn Văn Nam, PGS.TS Vương Trọng Nghĩa, Giáo trình *Thị trường chứng khoán*, Nxb. Tài chính, 2014.
- [2] Khuất Thị Kiều Oanh, “*Giới thiệu tiêu chí xếp hạng TTCK của MSCI*”, Tạp chí chứng khoán, số 203, 2014.
- [3] Markets Classification Review 2015, MSCI.
- [4] Markets Reclassification conclusion results 2015, MSCI.
- [5] MSCI Market Classification Framework, 2014.
- [6] Classification markets ranking review 2015, D&P DJ.
- [7] Ngân hàng Thế giới, “*Điểm lại - cập nhật tình hình phát triển kinh tế Việt Nam*”, 2014.
- [8] <http://www.investmentfrontier.com/2015/03/02/bloombergs-most-promising-frontier-markets-2015-list/>.

- [9] <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-11/gulf-nations-defy-oil-rout-to-top-list-of-best-emerging-markets>.

WHERE IS THE RAKING OF VIETNAM ON MSCI STOCK MARKET CLASSIFICATION

Nguyen Cam Nhung, Nguyen Thi Thuy Phuong

ABSTRACT

Stock market is an effective investment channel and is an important channel to attract long-term capital resources to the economy. Vietnam's stock market is now assessed as a potential market by some specialized organizations and is capable of upgrading to higher rankings on Market Classification, including MSCI Market Classification. The paper introduces the MSCI and reviews of MSCI for Vietnam's stock market, and proposes various solutions to upgrading Vietnam's stock market classification.

Keywords: *Stock market, MSCI*

KIỂM SOÁT RỦI RO CỦA HỆ THỐNG THÔNG TIN KẾ TOÁN TRONG MÔI TRƯỜNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

Nguyễn Thị Nhung¹

TÓM TẮT

Thương mại điện tử (TMĐT) là phương thức kinh doanh mới dựa trên nền tảng của công nghệ thông tin và mạng Internet. Việc ứng dụng công nghệ thông tin và mạng Internet trong công tác quản lý là cần thiết để nâng cao hiệu quả của quá trình xử lý và cung cấp thông tin. Tuy nhiên, cũng có hàng loạt những rủi ro có nguy cơ ảnh hưởng đến sự an toàn của hệ thống thông tin kế toán. Bài báo này sẽ xem xét những nhân tố ảnh hưởng đến việc kiểm soát rủi ro đối với hệ thống thông tin kế toán trong môi trường thương mại điện tử và đề xuất các giải pháp bảo đảm an toàn đối với hệ thống thông tin kế toán trong môi trường này.

Từ khóa: *Thương mại điện tử, rủi ro, hệ thống thông tin kế toán*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Sự phát triển của cách mạng khoa học - công nghệ, nhất là công nghệ thông tin, đã xuất hiện một phương thức kinh doanh thương mại hoàn toàn mới, đó là TMĐT (Electronic Commerce - hay E.Commerce). TMĐT ngày càng tỏ rõ tính ưu việt của nó, ngày càng chiếm thị phần lớn trên thị trường của mỗi quốc gia và trên thị trường thế giới. Nó đem lại lợi ích cho cả người sản xuất, doanh nghiệp TMĐT và người tiêu dùng: tiết kiệm chi phí, tiết kiệm thời gian, rút ngắn khoảng cách giữa các doanh nghiệp và giữa các nước. Với sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường toàn cầu, áp lực suy thoái và những khó khăn nhiều chiều từ nền kinh tế, các doanh nghiệp đang ngày càng quan tâm nhiều hơn đến quản trị rủi ro nói chung, rủi ro của hệ thống thông tin kế toán nói riêng và sử dụng quản trị rủi ro để xây dựng hệ thống kiểm soát nhằm giúp hạn chế những sự cố, mất mát, thiệt hại và tăng hiệu quả hoạt động của tổ chức.

Các nguy cơ dẫn đến rủi ro của hệ thống thông tin kế toán có thể do sai sót và gian lận đặc biệt trong môi trường thương mại điện tử các hành vi gian lận có thể được thực hiện bằng những công cụ, kỹ thuật tinh vi, phức tạp hơn rất nhiều so với môi trường xử lý thủ công thông thường. Ngoài ra còn nhiều rủi ro liên quan đến hệ thống máy tính, chương trình dữ liệu do nguyên nhân khách quan, chủ quan khác. Chính vì vậy việc nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến kiểm soát rủi ro của hệ thống thông tin kế toán trong môi trường thương mại điện tử là vấn đề hết sức cần thiết và quan trọng cần giải quyết. Xuất phát từ lý luận và thực tiễn trên, bài báo tập trung phân tích những nhân tố ảnh hưởng đến kiểm soát

¹ ThS. Giảng viên bộ môn kế toán - kiểm toán, khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

rủi ro của hệ thống thông tin kế toán trong môi trường thương mại điện tử và biện pháp để đảm bảo an toàn cho hệ thống này.

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

2.1. Cơ sở lý luận về hệ thống thông tin kế toán, rủi ro của hệ thống thông tin kế toán, thương mại điện tử

Thông tin là một nội dung quan trọng trong hoạt động quản lý, là công cụ không thể thiếu để nhà quản lý có thể lãnh đạo, điều hành và kiểm soát mọi hoạt động trong đơn vị. Các nhà quản lý có nghĩa vụ là đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp trong mối quan hệ tương thích với chiến lược kinh doanh đã đề ra. Khi môi trường xử lý thông tin thay đổi, việc ứng dụng công nghệ thông tin được thiết lập để xử lý thông tin phục vụ cho các mục tiêu tăng trưởng phát triển chung và quản lý tài chính kế toán nói riêng là cần thiết và tất yếu.

Hệ thống thông tin kế toán được hiểu là tập hợp các nguồn lực như con người, thiết bị máy móc, các phương tiện được thiết kế và tổ chức khoa học nhằm thu thập và cung cấp thông tin kế toán cho các đối tượng sử dụng thông tin trong và ngoài doanh nghiệp. Trong mỗi một tổ chức doanh nghiệp đều xây dựng các phân hệ thông tin quản lý cho từng lĩnh vực chức năng nhiệm vụ riêng như: Hệ thống thông tin tài chính; Hệ thống thông tin nhân lực; Hệ thống thông tin thị trường; Hệ thống thông tin sản xuất... tác động tới các hệ thống thông tin này được phân chia nhưng chỉ có tính độc lập tương đối bởi giữa chúng luôn có mối quan hệ tác động qua lại lẫn nhau và hệ thống thông tin kế toán. Các hệ thống thông tin chuyên chức năng này đều cung cấp dữ liệu đầu vào cho hệ thống thông tin kế toán và từ đó hệ thống thông tin kế toán chuyển đổi chúng thành thông tin ở dạng báo cáo tài chính và báo cáo quản trị. Nói như vậy không có nghĩa là nguồn thông tin được cung cấp một chiều, mà ở đây hệ thống thông tin kế toán cũng góp phần cung cấp rất nhiều thông tin cho các hệ thống thông tin chuyên chức năng khác. Ví dụ: Trên cơ sở báo cáo bán hàng thì hệ thống thông tin thị trường sẽ sử dụng để nghiên cứu tình hình thị trường đưa ra các thông tin thị trường; Báo cáo về lương và thuế thu nhập cho hệ thống thông tin nhân lực. Như vậy, hệ thống thông tin kế toán cùng với các hệ thống thông tin chuyên chức năng khác tạo nên hệ thống thông tin hoàn chỉnh phục vụ doanh nghiệp. Chúng giữ vai trò liên kết hệ thống giá trị với hệ thống tác nghiệp, đảm bảo sự vận hành của chúng làm cho tổ chức doanh nghiệp đạt được mục tiêu đề ra.

Trong quá trình vận hành hệ thống thông tin kế toán của doanh nghiệp luôn tiềm ẩn nhiều rủi ro làm ảnh hưởng đến độ chính xác, độ tin cậy và trung thực của thông tin. Kiểm soát rủi ro của hệ thống kế toán là một bộ phận của hệ thống kiểm soát nội bộ trong doanh nghiệp có mục tiêu bảo vệ tài sản, ngăn ngừa và hạn chế rủi ro do hệ thống thông tin kế toán không cung cấp kịp thời, đầy đủ, trung thực, chính xác và khách quan cho các đối tượng sử dụng. Để ngăn chặn các rủi ro đối với hệ thống thông tin kế toán các doanh

ngành cần chú trọng đến việc sử dụng các chính sách và thủ tục để kiểm soát, bảo đảm an toàn cho hệ thống thông tin này. Các nguy cơ dẫn đến rủi ro về thông tin kế toán có thể do gian lận và sai sót. Những hành động này dù vô tình hay cố ý luôn gây ra những tác động tiêu cực đến các doanh nghiệp từ những tổn thất về mặt tài chính và mức độ nghiêm trọng hơn là sự phá sản. Theo chuẩn mực kiểm toán Việt VSA 240: thì gian lận là hành vi cố ý do một hay nhiều người trong Ban Quản trị, Ban Giám đốc, các nhân viên hoặc bên thứ ba thực hiện bằng các hành vi gian dối để thu lợi bất chính hoặc bất hợp pháp. Còn theo VSA 450 thì “sai sót” là sự khác biệt giữa giá trị, cách phân loại, trình bày hoặc thuyết minh của một khoản mục trên báo cáo tài chính với giá trị, cách phân loại, trình bày hoặc thuyết minh của khoản mục đó theo khuôn khổ về lập và trình bày báo cáo tài chính được áp dụng. Sai sót có thể phát sinh do nhầm lẫn hoặc gian lận.

Theo nghiên cứu của Hiệp hội kiểm tra viên về các gian lận và sai sót (ACFE) vào năm 2009, ước tính tổn thất của các gian lận trong các doanh nghiệp khoảng 2.900 tỷ đô la Mỹ. Có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến gian lận và sai sót. Cuộc điều tra về vấn đề gian lận và soi sót được công ty kiểm toán KPMG tổ chức đã chỉ ra được 14 loại gian lận điển hình trong môi trường kế toán và hơn nữa, tỷ lệ gian lận ngày càng gia tăng. Theo một nghiên cứu của Morey [2] chỉ ra việc thiết kế một hệ thống thông tin kế toán thiếu tính kiểm soát cũng là yếu tố phát sinh gian lận và sai sót. Ở một góc độ khác sự phát triển của công nghệ thông tin cũng là nguyên nhân làm gia tăng các nguy cơ/rủi ro đối với hệ thống thông tin kế toán. Theo Bear and Wen, 2007 [1], cho rằng một trong những nguy cơ lớn nhất là sự xâm nhập bất hợp pháp vào các thông tin kế toán vốn được coi là các thông tin nhạy cảm, có thể tác động đến sự biến đổi thông tin.

Báo cáo của eMarketer, một hãng nghiên cứu đến từ Mỹ, công bố hồi tháng 5/2014 cho thấy dịch vụ Internet ở Việt Nam đang phát triển chóng mặt. Hiệp hội TMĐT Việt Nam (VECOM) cũng đưa ra con số thống kê khá khả quan trong Báo cáo chỉ số TMĐT Việt Nam 2013. Mức độ và hiệu quả sử dụng e-mail của các doanh nghiệp đều có bước tiến so với năm 2012 với 83% doanh nghiệp đã sử dụng e-mail để nhận đơn đặt hàng, tăng 13% so với 2012. Tại Việt Nam, khoảng 1/3 dân số giờ đây đã sử dụng internet và 60% trong số họ lên mạng tìm kiếm thông tin về sản phẩm trước khi mua hàng.

Thương mại điện tử là một khái niệm mô tả quá trình mua và bán hoặc trao đổi sản phẩm, dịch vụ và thông tin qua mạng máy tính, kể cả internet. Theo nghĩa hẹp, TMĐT chỉ gồm các hoạt động thương mại, được thực hiện thông qua các phương tiện điện tử. Theo nghĩa rộng, TMĐT bao gồm mọi giao dịch tài chính và thương mại bằng các phương tiện điện tử. Đó không chỉ là quá trình mua và bán mà còn là dịch vụ khách hàng, kết nối với các đối tác kinh doanh, thực hiện các giao dịch điện tử trong phạm vi một tổ chức.

Hoạt động TMĐT có thể diễn ra trong phạm vi nội bộ doanh nghiệp, phạm vi ngành hay phạm vi quốc gia, toàn cầu. Tuy nhiên, dù TMĐT diễn ra trong phạm vi nào thì hoạt động này cũng nhất thiết phải có sự tham gia của 3 bên là: Chính phủ, doanh nghiệp và người tiêu dùng. Các quan hệ trong TMĐT diễn ra như sau:

- (i) Chính phủ - Doanh nghiệp (G2B)
- (ii) Doanh nghiệp - Người tiêu dùng (B2C)
- (iii) Doanh nghiệp - Doanh nghiệp (B2B)

Có thể thấy, mỗi quan hệ doanh nghiệp với doanh nghiệp, doanh nghiệp với người tiêu dùng là quan hệ diễn ra thường xuyên liên tục và là động lực chính của phát triển thương mại điện tử (là đối tượng chính của TMĐT). Thực tiễn cho thấy, những năm gần đây phần lớn các doanh nghiệp đã trang bị khá tốt cơ sở hạ tầng có thể đáp ứng cho phát triển TMĐT. Theo kết quả điều tra của Hiệp hội TMĐT Việt Nam - VECOM 100% đều trang bị máy tính, trong đó 78% doanh nghiệp có kết nối internet (ADSL) và 86% doanh nghiệp sử dụng các phần mềm đảm bảo an toàn an ninh thông tin.

**) Đặc trưng của thương mại điện tử*

TMĐT không thể hiện các văn bản giao dịch trên giấy. Tất cả các văn bản đều được thể hiện bằng các dữ liệu tin học, hoặc các phương tiện điện tử khác. Đặc trưng này làm thay đổi căn bản văn hóa giao dịch, bởi lẽ độ tin cậy không còn phụ thuộc vào cam kết bằng giấy tờ mà bằng niềm tin lẫn nhau giữa các đối tác. Giao dịch không dùng giấy đòi hỏi kỹ thuật bảo đảm an ninh và an toàn dữ liệu mới đó là an ninh và an toàn giao dịch thương mại điện tử.

TMĐT phụ thuộc công nghệ và trình độ công nghệ thông tin của người sử dụng. Cùng với cơ sở hạ tầng kỹ thuật của mạng thì TMĐT cũng cần có đội ngũ nhân viên không chỉ thành thạo về công nghệ mà còn có kiến thức và kỹ năng về quản trị kinh doanh và thương mại.

TMĐT phụ thuộc mức độ số hóa. Tùy thuộc vào mức độ số hóa của nền kinh tế và khả năng hội nhập với số hóa với nền kinh tế toàn cầu mà TMĐT có thể đạt được các cấp độ từ thấp đến cao. Thấp nhất là sử dụng thư điện tử cho đến Internet để tìm kiếm thông tin, đến đặt hàng trực tuyến, đến xây dựng Website cho hoạt động kinh doanh và cuối cùng là áp dụng các giải pháp toàn diện về TMĐT.

TMĐT có tốc độ nhanh. Ngôn ngữ của thông tin cho phép rút ngắn độ dài các văn bản giao dịch cùng với các dịch vụ phần mềm làm cho TMĐT đạt được tốc độ nhanh nhất trong các phương thức giao dịch, tạo nên tính cách mạng trong giao dịch thương mại.

Tốc độ và sự thuận tiện của thương mại điện tử không chỉ cung cấp các thông tin về cơ hội kinh doanh mà còn chứa đựng những rủi ro tiềm ẩn. Một trong những rủi ro của hệ thống tin học như: rủi ro của hạ tầng thông tin; rủi ro của các chương trình ứng dụng; rủi ro của quá trình xử lý thông tin kinh doanh nảy sinh khi hệ thống tin học đang sử dụng không bao quát toàn bộ quá trình kinh doanh, mà chỉ phản ánh được một phần của quá trình đó. Những rủi ro có thể là sự không rõ ràng của số liệu, không rõ ràng trong việc chuyển số và nhận dạng số liệu ở từng khâu của quá trình ghi chép kế toán.

Tháng 5 năm 2001, tổ chức COSO (Ủy ban các tổ chức tài trợ) đề nghị công ty kiểm toán Price Water Coopers nghiên cứu xây dựng hệ thống quản lý rủi ro trong công ty

(Enterprise Risk Management - ERM) giúp công ty nhận diện và phân tích rủi ro hợp thành trong phạm vi của công ty. COSO tin rằng, quản trị được rủi ro thì giúp cho mọi công ty nhận diện và xây dựng được các thủ tục kiểm soát hợp lý. Theo tổ chức này quản lý rủi ro doanh nghiệp “là một quy trình được thiết lập bởi hội đồng quản trị, ban quản lý và các cán bộ có liên quan khác áp dụng trong quá trình xây dựng chiến lược doanh nghiệp thực hiện xác định những sự vụ có khả năng xảy ra gây ảnh hưởng đến doanh nghiệp đồng thời quản lý rủi ro trong phạm vi cho phép nhằm đưa ra mức độ đảm bảo trong việc đạt được mục tiêu của doanh nghiệp”.

Một trong những nhiệm vụ quan trọng và tiên quyết của chức năng quản trị rủi ro là nhận diện, xác định danh mục rủi ro của doanh nghiệp, bao gồm rủi ro có thể kiểm soát được cũng như rủi ro không kiểm soát được, sắp xếp các rủi ro theo mức độ ưu tiên và quyết định các biện pháp đối phó với rủi ro.

2.2. Rủi ro và những nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro của hệ thống thông tin kế toán trong môi trường thương mại điện tử

Hệ thống thông tin kế toán trong môi trường ứng dụng công nghệ thông tin có nhiều đặc điểm khác với môi trường kế toán thủ công. Những nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro và công tác kiểm soát đó là:

Tính tự động trong việc nhập dữ liệu từ các hệ thống thông tin khác: Trong môi trường tin học có rất nhiều dữ liệu được chuyển vào cơ sở dữ liệu kế toán sau khi đã được cập nhập và xử lý từ những bộ phận chức năng khác trước đó thông qua mạng máy tính. Trong trường hợp này sẽ tiềm ẩn nhiều rủi ro do sai sót hoặc hiệu chỉnh dữ liệu từ các bộ phận khác và sẽ ảnh hưởng đến chất lượng của thông tin kế toán.

Việc lưu trữ dữ liệu, thông tin trên các tập tin: Khác với môi trường thủ công, trong môi trường tin học mọi dữ liệu và thông tin chỉ có thể đọc được khi có máy tính và các phần mềm tích hợp. Do vậy nếu hệ thống máy tính, đường truyền và các phần mềm tích hợp xảy ra sự cố thì có khả năng ảnh hưởng đến việc mất kiểm soát hệ thống thông tin kế toán.

Hệ thống xử lý tự động một cách hệ thống theo chương trình: Trong trường hợp chương trình xử lý có những sai sót sẽ kéo theo hàng loạt các nghiệp vụ một cách có hệ thống. Trong môi trường thủ công thì những sai sót có thể dễ dàng phát hiện ngay trong quá trình xử lý thì trong môi trường tin học điều này khó phát hiện hơn dẫn đến thông tin kế toán sẽ không đáng tin cậy.

Dấu vết kiểm toán: Trong môi trường thủ công, mọi dấu vết kiểm toán đều được lưu giữ đầy đủ trên hệ thống chứng từ, sổ sách. Trong khi môi trường tin học, các dấu vết kiểm toán thường không được lưu lại. Bên cạnh đó, một số nghiệp vụ sẽ được hạch toán tự động và không lưu lại dấu vết trên chứng từ. Điều này sẽ gây khó khăn cho việc kiểm tra, phát hiện kịp thời các gian lận, sai sót.

Khả năng truy cập, phá hủy hệ thống và dữ liệu cao: Trong môi trường tin học, khả năng bị thay đổi, đánh cắp, phá hủy dữ liệu và chương trình thường rất cao. Nguyên nhân thường có thể do những thiếu sót trong quá trình vận hành, duy trì và phát triển hệ thống hoặc có thể do gian lận để tìm cách truy cập trái phép, đánh cắp thông tin, sửa đổi dữ liệu, hoặc thiết bị có thể bị hỏng do sử dụng. Tất cả những điều này đều có thể xảy ra và dẫn đến hỏng hoặc mất dữ liệu làm cho hệ thống thông tin kế toán ngừng hoạt động.

2.2.1. Những rủi ro đối với hệ thống thông tin kế toán trong môi trường thương mại điện tử

2.2.1.1. Những rủi ro xuất phát từ sự vận hành của hệ thống mạng

Hệ thống mạng được xem là con đường huyết mạch về trao đổi thông tin giữa những người dùng máy tính. Tuy nhiên, do cơ chế chia sẻ thông tin trên mạng cho nhiều người cùng sử dụng đã tạo điều kiện cho sự xâm nhập bất hợp pháp hay phá hoại. Lợi dụng kẽ hở này mà nhiều người dùng vì lợi ích cá nhân đã cố tình truy xuất những thông tin không được phép, sử dụng thông tin sai mục đích hay vì mục đích phá hoại. Thêm vào đó, tốc độ xử lý dữ liệu, tốc độ truyền tin từ phần mềm khi chạy trên mạng bị gián đoạn, bị chậm lại hay thậm chí kết quả thông tin truyền đi bị xử lý sai. Hoặc việc truy cập dữ liệu trái phép có thể dẫn đến dữ liệu bị xóa hoặc bị thay đổi, bao gồm hạch toán các giao dịch không đúng thẩm quyền, hạch toán các giao dịch không có thật, hoặc hạch toán các giao dịch không chính xác. Các rủi ro này gia tăng khi có nhiều người sử dụng truy cập vào một cơ sở dữ liệu chung;

2.2.1.2. Những rủi ro xuất phát từ sự thiết kế của phần mềm ứng dụng

Rủi ro này xảy ra khi người sử dụng tin cậy vào hệ thống hoặc chương trình trong khi hệ thống, chương trình lại xử lý không chính xác dữ liệu hoặc sử dụng dữ liệu không chính xác để xử lý, hoặc cả hai tình huống; Hoặc khả năng nhân viên phụ trách hệ thống công nghệ thông tin có được đặc quyền truy cập nhiều hơn mức cần thiết so với nhiệm vụ được giao, do đó phá vỡ sự phân nhiệm; Hoặc những thay đổi trái phép hệ thống hoặc chương trình; Thất bại trong việc tạo lập những thay đổi cần thiết đối với hệ thống hoặc chương trình; Khả năng mất dữ liệu hoặc không thể truy cập vào dữ liệu khi được yêu cầu.

2.2.1.3. Những rủi ro xuất phát từ sự không trung thực, thông đồng bên trong nội bộ doanh nghiệp

Các nhân viên lợi dụng các kẽ hở của hệ thống để thâm nhập thay đổi số liệu, che dấu vi phạm. Nhân viên có thể thực hiện hành vi đánh cắp tài sản rồi truy cập bất hợp pháp vào phần mềm hoặc dữ liệu kế toán để thực hiện các hành vi che dấu cho sự sai phạm của mình. Ngoài ra, nhiều cá nhân trong doanh nghiệp cũng có thể thông đồng để che dấu hành vi gian gian lận. Có thể người quản lý cấp cao ép buộc cấp dưới làm sai lệch thông tin để

che đậy các hành vi gian lận. Trong một số trường hợp khác nhiều cá nhân ở các phần hành khác nhau cùng thực hiện các hoạt động biến thủ tài sản rồi cùng nhau thực hiện các thay đổi số liệu kế toán để che đậy hành vi vi phạm. Hoặc trong trường hợp khác rủi ro xảy ra khi nhân viên phụ trách hệ thống công nghệ thông tin có được đặc quyền truy cập nhiều hơn mức cần thiết so với nhiệm vụ được giao, do đó phá vỡ sự phân nhiệm.

2.2.1.4. Những rủi ro xuất phát từ sự tác động bên ngoài doanh nghiệp

Cá nhân tội phạm hoặc đối thủ cạnh tranh có thể lợi dụng các kẽ hở của hệ thống để thâm nhập thay đổi số liệu, gian lận, đánh cắp tài sản, thông tin. Hoặc cá nhân, tổ chức bên ngoài thông đồng với nhân viên trong doanh nghiệp gây mất an toàn cho dữ liệu. Trong một trước hợp khác có thể gián điệp của đối thủ cạnh tranh được tuyển dụng vào doanh nghiệp để thực hiện các hành vi gian lận như đánh cắp thông tin, sửa đổi thông tin hoặc hủy bỏ thông tin.

Các hình thức mất an toàn dữ liệu có thể kể đến như: Phá hủy thông tin (các tập tin có rủi ro bị xóa bỏ do vô tình hoặc cố ý); đánh cắp thông tin và gian lận thông tin (sửa số liệu để nhằm che dấu hoặc báo cáo sai).

2.2.2. Giải pháp để đảm bảo an toàn, kiểm soát rủi ro cho hệ thống thống thông tin kế toán trong môi trường thương mại điện tử

Trong môi trường thương mại điện tử, vấn đề kiểm soát rủi ro, bảo đảm an toàn cho hệ thống máy tính, chương trình phần mềm kế toán, các dữ liệu và thông tin kế toán nói riêng và hệ thống thông tin nói chung toàn doanh nghiệp đã trở thành mối quan tâm lớn đối với các nhà quản trị doanh nghiệp. Để đạt được mục tiêu trên các doanh nghiệp cần sử dụng các nhóm hoạt động kiểm soát sau:

2.2.2.1. Nhóm kiểm soát chung về công nghệ thông tin

Kiểm soát toàn bộ là các thủ tục, chính sách được thiết kế có hiệu lực trên toàn bộ hệ thống thông tin kế toán trên nền máy tính hỗ trợ cho khả năng hoạt động hiệu quả của các kiểm soát chương trình ứng dụng bằng cách giúp đảm bảo khả năng hoạt động bình thường của hệ thống thông tin kế toán bao gồm các vấn đề chủ yếu: Tổ chức quản lý; Kiểm soát nhập liệu và dữ liệu nhập; Kiểm soát phần mềm; Kiểm soát vận hành hệ thống; Kiểm soát phát triển và bảo trì hệ thống ứng dụng.

Tổ chức quản lý: là việc phân chia trách nhiệm của hệ thống xử lý thông tin kế toán. Trong đó sẽ phân chia bộ phận quản lý của hệ thống xử lý thông tin kế toán thành các bộ phận chi tiết và yêu cầu chi tiết chức năng, nhiệm vụ của từng bộ phận. Việc bảo đảm hệ thống dữ liệu của đơn vị khỏi sự truy cập bất hợp pháp là biện pháp tích cực để ngăn chặn sự phá hoại bằng nhiều kỹ thuật tinh vi, hiện đại. Các biện pháp để kiểm soát truy cập vận hành hệ thống như: (1) Phân quyền truy cập, cập nhật và sử dụng thông tin cho hệ thống.

(2) Sử dụng hệ thống mật khẩu, nhận dạng. Tuy nhiên, mật khẩu thường dễ bị đánh cắp, bị bẻ hoặc bị suy đoán vì thế trong hệ thống bảo mật cao có thể dùng hệ thống nhận dạng người dùng qua vân tay hoặc qua hình ảnh. (3) Sử dụng mật mã cho các tập tin (mã hóa dữ liệu). Các dữ liệu thông tin đều có nguy cơ bị lấy trộm, sửa đổi nếu truy cập được do đó thủ tục mã hóa cho các dữ liệu sẽ hạn chế sự truy cập dữ liệu.

Kiểm soát nhập liệu và dữ liệu nhập được thiết lập để đảm bảo việc nhập liệu tuân thủ các quy định về chức trách và mức độ chính xác, kịp thời.

Kiểm soát phần mềm nhằm thực hiện các mục tiêu bảo đảm phần mềm hoạt động hiệu quả và chính xác. Ngăn chặn sự xâm nhập bất hợp lệ. Mọi thay đổi hợp lệ đến phần mềm đều được xét duyệt và ghi vào tài liệu phát triển phần mềm. Đảm bảo an ninh cho hệ thống dữ liệu kế toán không chỉ là ngăn chặn sự truy cập trái phép mà còn phải theo dõi giám sát tất cả các hoạt động truy cập vào hệ thống. Doanh nghiệp có thể sử dụng hệ thống tự động phát hiện xâm nhập bất hợp pháp, hệ thống sẽ báo động và có thể tự tắt nhằm bảo đảm an toàn cho hệ thống khi có sự xâm nhập bằng mật khẩu không đúng.

Kiểm soát sự vận hành hệ thống: được thực hiện nhằm đảm bảo hệ thống chỉ được sử dụng cho các mục đích đã được doanh nghiệp quy định. Quyền truy cập để vận hành hệ thống chỉ được giao cho các nhân viên có trách nhiệm. Có thể sử dụng hệ thống lưu trữ và theo vết mọi thâm nhập của hệ thống và thay đổi hệ thống. Đây là một hệ thống chương trình giám sát thường xuyên tồn tại trong hệ thống để ghi lại mọi hoạt động của hệ thống. hệ thống này lưu trữ và theo vết mọi thâm nhập hệ thống và thay đổi hệ thống giúp phát hiện các sai phạm xảy đến với hệ thống.

Kiểm soát việc phát triển và bảo trì các hệ thống ứng dụng: nhằm đến mục tiêu bảo đảm hệ thống thông tin kế toán luôn được duy trì hoạt động hiệu quả và phát triển. Các thủ tục kiểm soát này thường bao gồm các thủ tục được áp dụng khi thực hiện các thay đổi lên hệ thống như: Phải được chấp nhận của các cấp quản lý; Yêu cầu sự tham gia của bộ phận sử dụng trong việc phát triển hệ thống; Hệ thống mới nên được thử nghiệm cho từng chương trình riêng và cho toàn bộ hệ thống; Tài liệu liên quan đến thay đổi hệ thống phải được tập hợp và lưu trữ hợp lý cho việc tham khảo khi cần thiết.

2.2.2.2. Kiểm soát chương trình ứng dụng

Bao gồm các chính sách, thủ tục thực hiện chỉ ảnh hưởng đến hệ thống con, một phần hành ứng dụng cụ thể. Ví dụ: kiểm tra tính chính xác về mặt số học của số liệu được ghi chép, duy trì và soát xét các số dư tài khoản và bảng cân đối phát sinh, các kiểm soát tự động như kiểm tra nhập dữ liệu đầu vào, kiểm tra việc đánh số thứ tự kết hợp với việc theo dõi thủ công các báo cáo tổng hợp ngoại lệ. Như việc đối chiếu mã số thẻ của thẻ tín dụng do khách hàng thanh toán với danh sách mã số các thẻ bị khóa trước khi chấp nhận thẻ là một thủ tục kiểm soát ứng dụng của hệ thống thu tiền nhằm bảo đảm không chấp nhận một thẻ tín dụng giả hay thẻ bị đánh cắp.

Kiểm soát ứng dụng được thực hiện dựa trên các nguyên tắc của kiểm soát và các thủ tục kiểm soát. Các nguyên tắc của kiểm soát đó là: Nguyên tắc bắt kiêm nhiệm, nguyên tắc phân công phân nhiệm, nguyên tắc ủy quyền và phê chuẩn. Ví dụ: Người ghi chép sổ sách không kiêm nhiệm việc giữ tài sản; người ghi sổ chi tiết phải khác với người ghi sổ tổng hợp. Hoặc không để một người xử lý toàn bộ một chu trình nghiệp vụ. Các thủ tục kiểm soát được thực hiện dựa trên việc lập, xét duyệt, luân chuẩn và lưu giữ chứng từ, báo cáo kế toán; Ghi chép, bảo quản, kiểm tra sổ sách kế toán.

Trong hệ thống thông tin kế toán trong môi trường thương mại điện tử, kiểm soát ứng dụng ảnh hưởng đến các ứng dụng cụ thể như: Nhận đơn đặt hàng, tiếp nhận hàng, giao hàng, thanh toán công nợ, ghi sổ kế toán... Để có thể ngăn chặn và phát hiện các sai sót, gian lận có thể vận dụng các thủ tục kiểm soát ứng dụng vào các quá trình kinh doanh cụ thể đó là: Kiểm soát đầu vào, Kiểm soát xử lý và kiểm soát đầu ra.

2.2.2.3. Kiểm soát đầu vào

Đảm bảo dữ liệu nhập được hợp pháp, hợp lệ nhằm phát hiện các dữ liệu sai nhập vào hệ thống và ngăn chặn hệ thống ghi các dữ liệu không có thật vào cơ sở dữ liệu, đồng thời cũng cung cấp khả năng sửa sai và nhập lại dữ liệu. Khi thực hiện kiểm soát này dữ liệu cần nhập sẽ không được nhập thủ công mà được tính sẵn hoặc tự động ví dụ số hóa đơn liên tục, mã khách hàng, mã vật tư sẽ được lấy từ các tệp dữ liệu đã có trước. Đồng thời dữ liệu được nhập sẽ được kiểm tra tính có thật bằng cách tìm sự tồn tại của nó đã được khai báo trước theo quy định hay chưa. Thông thường nếu phát hiện sẽ thực hiện kiểm soát sửa sai bằng một thông báo lỗi và yêu cầu nhập lại dữ liệu hoặc cho khai báo trực tuyến. Ngoài ra trong kiểm soát đầu vào có thể thực hiện bằng một sổ sách khác như: Kiểm soát tính đầy đủ của trường dữ liệu để đảm bảo các nghiệp vụ phải được nhập tất cả các thông tin yêu cầu, Kiểm soát tính toán vẹn của dữ liệu để ngăn chặn các sai lệch trong hệ thống. Kiểm soát kiểu dữ liệu để đảm bảo các dữ liệu nhập phải thỏa mãn kiểm quy định; Kiểm soát giới hạn dữ liệu để ngăn chặn các nhập liệu sai quy định.

2.2.2.4. Kiểm soát xử lý

Thường được thực hiện một sách tuần tự của quá trình kinh doanh nhằm đảm bảo an toàn với việc xử lý, truyền dữ liệu và lưu trữ dữ liệu kế toán. Kiểm soát này được thực hiện trong hệ thống xử lý theo lô hoặc theo thời gian thực. Phương pháp kết chuyển theo lô là phương pháp kết chuyển theo từng gói dữ liệu theo một hoặc một nhóm nghiệp vụ phát sinh cùng loại. Các nghiệp vụ kế toán được lưu giữ trong cơ sở dữ liệu dưới dạng các mẫu tin, có quan hệ sẽ được tham chiếu bằng một hay nhiều trường. Các tập tin nghiệp vụ trước khi xử lý thêm vào, xóa bỏ hoặc cập nhật vào tập tin chính thì cả hai tập tin phải được sắp xếp theo cùng một trật tự khóa sắp xếp. Phương pháp kết chuyển theo thời gian thực là phương pháp mà dữ liệu được kết chuyển vào cơ sở dữ liệu ngay lập tức sau khi người sử

dụng ra lệnh lưu trữ, thông tin được xử lý ngay. Tuy nhiên, hạn chế của cách thức này là không kiểm soát được dấu hiệu dữ liệu nhập, điều chỉnh dữ liệu, không để lại dấu vết kiểm soát so với cách thức xử lý theo lô. Nghiên cứu về phương pháp kết chuyển dữ liệu sẽ giúp cho việc lựa chọn phương pháp kiểm soát thông tin, dấu vết nguồn gốc thông tin. Kiểm soát xử lý đảm bảo các trường quan hệ được thiết lập một cách đầy đủ và xác thực, đồng thời nhằm ngăn chặn các sai sót, nhầm lẫn khi xử lý dữ liệu.

2.2.2.5. Kiểm soát đầu ra

Bao gồm các chính sách và các bước thực hiện nhằm đảm bảo sự chính xác của xử lý số liệu. Kiểm soát đầu ra chủ yếu là công việc soát xét lại các thông tin trên báo cáo tài chính, báo cáo kế toán, các sổ, thẻ, bảng. Các thông tin này cần được xem xét, đối chiếu, tính toán lại để đảm bảo mọi chi tiết đều được xử lý và tổng hợp theo đúng yêu cầu. Đồng thời cũng phải kiểm soát việc phân phối thông tin đến những người có quyền và trách nhiệm.

Ngoài ra các doanh nghiệp cũng cần quan tâm đến các biện pháp nhằm bảo vệ thiết bị máy tính khỏi những rủi ro dẫn đến hư hỏng, ngưng hoạt động (như an toàn của phòng máy, chất lượng của máy, sử dụng hệ thống thiết bị dự phòng cho nguồn điện, kế hoạch sửa chữa bảo trì và các kế hoạch phục hồi và khôi phục dữ liệu bị mất (thực hiện sao lưu dữ liệu, cất trữ và bảo mật dữ liệu bằng các biện pháp thủ công hoặc bằng các phần mềm ứng dụng phù hợp).

3. KẾT LUẬN VÀ Ý KIẾN ĐỀ XUẤT

Hiện nay, với sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường toàn cầu, áp lực suy thoái và những khó khăn nhiều chiều từ nền kinh tế, các doanh nghiệp đang ngày càng quan tâm nhiều hơn đến quản trị rủi ro đối với hệ thống kế toán. Việc doanh nghiệp nhận diện được các nhân tố ảnh hưởng đến kiểm soát rủi ro đối với hệ thống thông tin kế toán trong môi trường thương mại điện tử từ đó có các biện pháp an toàn đối với hệ thống thông tin kế toán là góp phần xây dựng hệ thống kiểm soát hữu hiệu nhằm giúp tổ chức hạn chế những sự cố, mất mát, thiệt hại, tăng hiệu quả hoạt động của tổ chức đem lại thành công cho doanh nghiệp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bear, D anh H. J.Wen (2007), *Reducing the Threat levels of accounting information system challenges for Management, Accountants, Auditors, and Academicians*.
- [2] Morey, C.D (2010), “*Accounting errors, fraud are common problems for small businesses*”. Technology, Watchdog, Accounting and Auditing.
- [3] Victor.Z.Brink and Herbert Witt (2000), *Kiểm toán nội bộ hiện đại*, Bản dịch của Khoa Kế toán - Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội.
- [4] Nguyễn Thế Hưng, *Hệ thống thông tin kế toán (Lý thuyết, bài tập và bài giải)*, Nhà xuất bản Thống kê, 2008.
- [5] TS. Trần Văn Hòe, *Thương mại điện tử căn bản*, Nhà xuất bản Đại học Kinh tế Quốc dân, 2008.

RISK CONTROL OF ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM IN ELECTRIC COMMERCE ENVIRONMENT

Nguyen Thi Nhung

ABSTRACT

Electric commerce is a new business form based on information technology and Internet. The application of information technology and Internet in management is very necessary to enhance the effectiveness of processing and providing information. However, there are a range of risk and fraudulence which may affect the effectiveness of accounting information system. This article is going to consider the factors affect the risk control of the accounting information system in electrical commerce environment and suggest some solutions to ensure the accounting data security.

Keywords: *Electric commerce, risk, fraudulence, accounting information system*

KHẢ NĂNG TRUY XUẤT NGUỒN GỐC SẢN PHẨM - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP CHO CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN THỦY SẢN THANH HÓA

Nguyễn Thị Thu Phương¹, Nguyễn Xuân Hào²

TÓM TẮT

Chế biến thủy sản được tính là ngành kinh doanh thực phẩm mà ở đó khả năng truy xuất nguồn gốc (traceability) là một yêu cầu mang tính thương mại và mang tính luật định. Yêu cầu này được Hiệp hội tiêu chuẩn châu Âu đưa ra nhằm mục đích bảo vệ quyền lợi của người tiêu dùng các nước thuộc cộng đồng chung châu Âu và hiện nay được nhiều tổ chức, nhiều quốc gia áp dụng nhằm mục đích nâng cao ý thức, trách nhiệm của các nhà sản xuất, kinh doanh trong lĩnh vực này. Trong bài viết này, trên cơ sở tổng kết các quan điểm và kinh nghiệm triển khai truy xuất nguồn gốc sản phẩm tại các quốc gia phát triển trên thế giới kết hợp với thực trạng khả năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm thủy sản đang được áp dụng tại các doanh nghiệp chế biến thủy sản Thanh Hóa, tác giả đề xuất một số giải pháp để nâng cao hiệu quả trong việc thực hiện yêu cầu quan trọng này.

Từ khóa: Khả năng truy xuất nguồn gốc, doanh nghiệp chế biến thủy sản Thanh Hóa

1. MỞ ĐẦU

Hiện nay “Việt Nam đã ký tổng cộng 15 Hiệp định thương mại tự do (FTA), số lượng tương đương với Trung Quốc, đứng đầu ASEAN và cũng thuộc loại đứng đầu thế giới” [3]. Con số tuy có ấn tượng nhưng đây thật sự không phải là một cuộc đua về con số mà là cuộc chiến giành thắng lợi trong cuộc chơi mà ở đó tất cả đều bình đẳng: bình đẳng về cơ hội, về rủi ro, và cả về các tiêu chuẩn kỹ thuật trong đó quy định về “khả năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm” có thể được coi là một trong những tiêu chuẩn quan trọng nhất đối với lĩnh vực chế biến thủy sản. Tác giả sẽ tổng hợp các vấn đề lý luận cơ bản như quan điểm về thủy sản, chế biến thủy sản, truy xuất nguồn gốc sản phẩm, các phương pháp truy xuất sản phẩm đang được áp dụng và nêu rõ ưu nhược điểm trong việc áp dụng từng phương pháp. Đây sẽ là cơ sở cho các đề xuất của tác giả đối với các doanh nghiệp chế biến thủy sản Thanh Hóa (DNCBTS Thanh Hóa) trong quá trình triển khai các biện pháp kỹ thuật nhằm đáp ứng yêu cầu này của các bên liên quan.

2. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN CƠ BẢN

Theo Cục quản lý Dược phẩm và Thực phẩm Mỹ (FDA) “Thủy sản là các loài cá, giáp xác, các loài động vật thủy sinh khác sống ở nước ngọt hoặc nước mặn ngoại trừ chim

¹ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

²CN. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

và động vật có vú và mọi nhuyễn thể được dự định sử dụng làm thực phẩm cho người” và “sản phẩm thủy sản là bất kỳ sản phẩm thực phẩm nào dùng cho người trong đó thủy sản là thành phần chính”[1]. Cũng theo FDA thì “Chế biến thủy sản việc xử lý, lưu giữ, chế biến, bỏ đầu, bỏ ruột, bóc vỏ, cấp đông, chuyển dạng sản phẩm, sản xuất, bảo quản, bao gói, ghi nhãn, bốc dỡ tại cảng hoặc lưu giữ”[1]. Hiểu theo nghĩa này, chế biến thủy sản là một chuỗi các hoạt động chứ không đơn thuần chỉ là các thao tác ở khâu chế biến. Không phụ thuộc vào loại sản phẩm, hoạt động kiểm soát trong DNCBTS cần phải được tiến hành trong suốt quá trình chế biến kể từ giai đoạn bảo quản nguyên liệu đầu vào, đến giai đoạn chế biến, đóng gói và mang đi phân phối.

Hiện nay, thuật ngữ “khả năng truy xuất nguồn gốc” (traceability) được sử dụng khá phổ biến như là một tiêu chuẩn để đánh giá chất lượng của các sản phẩm thủy sản. Từ năm 2005, hầu hết các nước nhập khẩu chủ yếu sản phẩm thủy sản của Việt Nam như các nước EU, Mỹ, Hàn Quốc, Nhật Bản, Canada, Singapore... đều đưa ra quy định “tất cả các lô hàng xuất khẩu đều phải có khả năng truy xuất nguồn gốc khi gặp các sự cố về chất lượng”[2].

Khả năng truy xuất thông tin là khả năng truy tìm theo lịch sử, quá trình áp dụng, hoặc vị trí của sản phẩm đang được xem xét [2]. Điều này cho phép truy xuất nguồn gốc, cho phép theo dõi các sản phẩm thực phẩm thông qua tất cả các bước từ khâu sản xuất, phân phối, bán hàng và từ đó làm củng cố và gia tăng niềm tin của người tiêu dùng đối với chất lượng của sản phẩm.

Theo Thông tư 03/2011/TT-BNNPTNT ban hành ngày 21/01/2011 quy định về truy xuất nguồn gốc, thu hồi và xử lý sản phẩm không đảm bảo chất lượng, an toàn vệ sinh thực phẩm trong lĩnh vực thủy sản thì truy xuất nguồn gốc thực phẩm được hiểu là khả năng theo dõi, nhận diện được một đơn vị sản phẩm qua từng công đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh. Việc áp dụng được tiến hành theo nguyên tắc truy xuất một bước trước - một bước sau. Theo nguyên tắc này, cơ sở phải lưu giữ thông tin để đảm bảo khả năng nhận diện được cơ sở sản xuất kinh doanh/công đoạn sản xuất trước và cơ sở sản xuất kinh doanh/công đoạn sản xuất tiếp theo sau quá trình sản xuất kinh doanh đối với một sản phẩm được truy xuất. Quy định này được áp dụng chung cho tất cả các doanh nghiệp có tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh mặt hàng nông lâm thủy sản. Bàn về vấn đề này, ông Nguyễn Hùng Long - Phó Cục trưởng Cục An toàn Thực phẩm (Bộ Y tế) nhấn mạnh: *“Truy xuất nguồn gốc là cơ hội nâng cao chất lượng sống, phúc lợi xã hội; tăng cường biện pháp đáng kể hướng tới bảo vệ các hiệp định tự do thương mại được thực thi có hiệu quả. Châu Âu là thị trường chính của các sản phẩm thủy sản Việt Nam, nhưng vấn đề quan tâm hàng đầu là an toàn thực phẩm cần được thực hiện đầy đủ”*.

Hiện nay, các DNCBTS có thể lựa chọn một trong ba phương pháp truy xuất phù hợp với điều kiện kinh tế, trình độ kỹ thuật và thực trạng hoạt động sản xuất từ khâu thu mua, chế biến đến khâu đóng gói và vận chuyển phân phối, bao gồm:

- Phương pháp truy xuất truyền thống: thực hiện việc truy xuất nguồn gốc dựa trên việc ghi nhận thông tin qua các biểu bảng trong suốt quá trình sản xuất.

- Phương pháp truy xuất nguồn gốc sử dụng mã số - mã vạch theo tiêu chuẩn GS1 (EAN.UCC cũ) kết hợp với các giải pháp kỹ thuật hiện đại như RFID.

- Phương pháp kết hợp giữa phương pháp truyền thống và sử dụng mã số - mã vạch tại một số công đoạn sản xuất có trình độ và phương tiện kỹ thuật cao hơn.

Mỗi phương pháp đều có ưu điểm và nhược điểm riêng và vì vậy, việc nghiên cứu, áp dụng phương pháp truy xuất nào đòi hỏi phải có sự cân nhắc, lựa chọn cẩn thận.

Bảng 1. So sánh giữa các phương pháp truy xuất nguồn gốc

Phương pháp truy xuất nguồn gốc	Ưu điểm	Nhược điểm
Phương pháp truyền thống	<ul style="list-style-type: none"> - Đơn giản, dễ thực hiện - Thích hợp với trình độ sản xuất thấp, có thể áp dụng rộng rãi. - Kinh phí đầu tư thấp. 	<ul style="list-style-type: none"> - Khả năng truy xuất hạn chế, chậm, thiếu chính xác. Không đáp ứng được yêu cầu trong trường hợp cần truy xuất khẩn cấp. - Số liệu ghi chép dễ bị thay đổi. - Hệ thống lưu trữ hồ sơ cồng kềnh, kém hiệu quả.
Phương pháp sử dụng hoàn toàn tiêu chuẩn GS1 (phương pháp điện tử)	<ul style="list-style-type: none"> - Công nghệ cao. - Khả năng truy xuất nhanh chóng, hiệu quả cao và chính xác. - Lưu trữ dữ liệu dễ dàng, truy xuất dữ liệu nhanh chóng. 	<ul style="list-style-type: none"> - Đòi hỏi trình độ dân trí và trình độ sản xuất cao và đồng bộ. - Trang thiết bị đắt tiền, kinh phí đầu tư cao. - Cần xây dựng cơ sở dữ liệu phong phú và phức tạp phục vụ hệ thống truy xuất. - Người vận hành hệ thống cần được đào tạo ở trình độ cao.
Phương pháp kết hợp giữa truyền thống và điện tử.	<ul style="list-style-type: none"> - Linh hoạt trong việc lựa chọn công nghệ và giải pháp kỹ thuật cho từng công đoạn sản xuất. - Kinh phí thấp hơn. - Hiệu quả đối với các nước đang phát triển như Việt Nam. 	<ul style="list-style-type: none"> - Hiệu quả truy xuất nguồn gốc chưa thật sự chính xác và chi tiết theo từng công đoạn.

(Nguồn: www.fao.org)

Theo đánh giá của các chuyên gia, khả năng truy xuất nguồn gốc của các sản phẩm thủy sản Việt Nam hiện nay còn nhiều hạn chế. Nguyên nhân của những hạn chế này xuất phát từ nhiều phía. Phía Nhà nước thì chưa xây dựng được hệ thống các văn bản mang tính hướng dẫn một cách đồng bộ. Phía các nhà sản xuất thì trình độ, năng lực, khả năng còn nhiều hạn chế dẫn đến thông tin tại từng công đoạn trong chuỗi sản xuất, lưu thông, phân phối chưa được ghi nhận đúng mức, chưa mang tính kết nối liên tục dẫn đến không có khả

năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm một cách đầy đủ và chính xác. Về phía người tiêu dùng trong nước thì ý thức về chất lượng, an toàn vệ sinh thực phẩm và yêu cầu về khả năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm chưa trở thành thói quen tiêu dùng nên chưa tạo thành sức ép mạnh đối với người sản xuất. Đây cũng chính là những vấn đề hiện đang diễn ra trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa nói chung và các DNCBTS Thanh Hóa nói riêng.

2. THỰC TRẠNG KHẢ NĂNG TRUY XUẤT NGUỒN GỐC SẢN PHẨM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN THỦY SẢN THANH HÓA

Thực hiện đúng tinh thần của Thông tư 03/2011/TT-BNNPTNT bắt đầu từ năm 2012 hầu hết các DNCBTS Thanh Hóa đã bắt đầu thực hiện các biện pháp để tăng cường khả năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm. Theo số liệu báo cáo của Chi cục Kiểm định và Chứng nhận chất lượng sản phẩm nông lâm thủy sản Thanh Hóa - thuộc Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Thanh Hóa thì trong số 52 doanh nghiệp chế biến thủy sản đang hoạt động, có tới 39 doanh nghiệp (chiếm 75%) có khả năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm [9]. Tại các DN này hệ thống quản lý và sổ sách ghi chép, lưu giữ nguồn gốc nguyên liệu, sản phẩm và quá trình sản xuất, phân phối, lưu thông được tổ chức tương đối tốt. Ngoài ra, bản thân các cơ quan này còn được các cơ quan chức năng kiểm tra, đánh giá thường xuyên nên chất lượng công tác kiểm soát luôn được coi trọng. Số còn lại chủ yếu là các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và siêu nhỏ, khả năng tài chính cũng như nguồn cung nguyên liệu đầu có chất lượng không cao để tiết kiệm chi phí. Tại các doanh nghiệp này nguyên liệu thường được tổ chức thu gom từ nhiều nguồn khác nhau, việc tổ chức ghi chép cũng không khoa học nên cản trở khả năng truy xuất nguồn gốc của sản phẩm.

Qua tìm hiểu tại các doanh nghiệp đã tiến hành xây dựng quy trình truy xuất nguồn gốc sản phẩm thì mỗi doanh nghiệp có một phương thức xây dựng quy trình khác nhau dựa trên hướng dẫn cụ thể tại Phụ lục ban hành kèm theo Thông tư 03/2011/TT-BNTPTNT ngày 20/01/2011. Chẳng hạn, tại Công ty TNHH chế biến thủy sản Hòa Hải ngoài việc chế biến các sản phẩm đông lạnh thì sản phẩm chủ lực của doanh nghiệp là nước mắm và các sản phẩm từ mắm. Để đảm bảo khả năng truy xuất nguồn gốc của sản phẩm nước mắm do doanh nghiệp sản xuất, bộ phận quản lý chất lượng của doanh nghiệp đã xin ý kiến tư vấn từ các chuyên gia trong lĩnh vực chuyển giao công nghệ để xây dựng bộ hồ sơ truy xuất nguồn gốc sản phẩm nước mắm. Hồ sơ truy xuất ngoài việc bao gồm các thông tin chung liên quan đến quy trình sản xuất thì nội dung ghi chép chủ yếu tập trung vào các thông tin truy xuất theo đúng nguyên tắc truy xuất một bước trước - một bước sau từ khâu tiếp nhận nguyên liệu đến khâu đóng gói và theo dõi hàng xuất.

Tại Công ty CP XNK thủy sản Thanh Hóa việc áp dụng hệ thống truy xuất nguồn gốc sản phẩm theo phương pháp mã hóa. Cụ thể: Đối với các sản phẩm nuôi ao hồ thì ao nuôi được xác định bằng tên của người nuôi cá hoặc số ao và địa chỉ. Đối với sản phẩm từ nguồn đánh bắt thì tên người bán, số hiệu tàu, địa chỉ liên lạc và vùng biển đánh bắt cá phải được lưu trữ. Tất cả nguyên liệu được kiểm tra dư lượng kháng sinh, chất bảo quản trước khi mua và giao cho nhà máy. Chỉ có nguyên liệu với các kết quả kiểm tra đạt, không có

đư lượng kháng sinh, chất bảo quản bị cấm mới được chấp nhận và đưa vào sản xuất. Bước tiếp theo của quy trình truy xuất là đặt mã số cho từng lô nguyên liệu được sản xuất hàng ngày. Cuối dây chuyền sản xuất, bộ phận quản lý chất lượng phân công cán bộ chịu trách nhiệm tiến hành đóng mã truy xuất nguồn gốc vào phía dưới của mỗi thùng hàng. Mã truy xuất nguồn gốc cho biết thông tin về lô nguyên liệu, ngày sản xuất, ngày và ca bao gói. Khi có vấn đề xảy ra và khách hàng cung cấp mã truy xuất thì trong vòng 24 giờ bộ phận quản lý chất lượng của công ty có thể truy xuất trở lại nguồn gốc nguyên liệu, kèm theo các kết quả kiểm nghiệm và hồ sơ sản xuất có liên quan.

Mặc dù thực tế một số doanh nghiệp đã bắt nhịp và đáp ứng được nhu cầu về truy xuất nguồn gốc sản phẩm nhưng hiện nay vẫn còn nhiều DNCBTS Thanh Hóa lúng túng trong việc triển khai vấn đề này. Các hồ sơ truy xuất nguồn gốc sản phẩm được lập chủ yếu mang tính đối phó với các cơ quan kiểm tra mà chưa được triển khai triệt để trong các khâu của quá trình chế biến. Có nhiều nguyên nhân khác nhau nhưng theo đánh giá của các nhà quản lý tại các doanh nghiệp thì nguyên nhân chính là do nguồn nguyên liệu đầu vào không ổn định và khả năng kết nối thông tin giữa các khâu còn hạn chế [3]. Đây cũng chính là khó khăn chung của các doanh nghiệp chế biến thủy sản Việt Nam hiện nay.

3. GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG KHẢ NĂNG TRUY XUẤT NGUỒN GỐC SẢN PHẨM CỦA CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN THỦY SẢN THANH HÓA

3.1. Vận dụng linh hoạt các phương pháp truy xuất nguồn gốc đối với mỗi bước của quá trình chế biến

Việc linh hoạt kết hợp các phương pháp truy xuất với các giải pháp kỹ thuật và phương thức trao đổi thông tin phù hợp sẽ là một hướng ứng dụng phù hợp với các DNCBTS Thanh Hóa trong điều kiện hiện nay. Cụ thể: ở các công đoạn cuối của chuỗi sản xuất thủy sản như các cơ sở sản xuất, chế biến thủy sản, các cơ sở bảo quản/đóng gói, cơ sở phân phối và bán lẻ có thể áp dụng phương pháp mã số - mã vạch để mã hóa. Đối với các cơ sở thuộc chuỗi sản xuất trước đó như cơ sở sản xuất/ươm giống; cơ sở nuôi, thu gom/sơ chế thủy sản sẽ sử dụng phương pháp truyền thống như lập bảng biểu, phiếu, sổ nhật ký nhằm phục vụ nhu cầu truy xuất nguồn gốc. Tuy nhiên, một phần lớn nguyên liệu đầu vào của các nhà máy vẫn được thu mua từ các tàu đánh bắt từ các tỉnh xa đến hoặc có thể là thủy sản được đánh bắt từ vùng sông, hồ nước ngọt, hoặc các vùng ven bờ gần khu dân cư với các phương pháp đánh bắt khác nhau và điều kiện xử lý, bảo quản, vận chuyển khác nhau. Vì vậy, để đảm bảo gắn chặt trách nhiệm của các nhà cung cấp đối với chất lượng của sản phẩm, đảm bảo khả năng truy xuất của sản phẩm khi cần thiết, các nhà quản lý cần chú ý duy trì các hồ sơ thông tin về các nhà cung cấp. Việc kết hợp cả hai phương pháp kiểm soát nguồn gốc này vừa đảm bảo thông tin được cung cấp một cách đầy đủ, thuận tiện; vừa đảm bảo phù hợp với điều kiện kinh tế và năng lực, trình độ của người cung cấp và lưu trữ thông tin. Khi trình độ sản xuất và trình độ dân trí của nguồn nhân lực trong toàn bộ các khâu của quá trình sản xuất, chế biến thủy sản tại các doanh nghiệp được cải

thiện thì việc xem xét áp dụng đồng đều phương pháp truy xuất mã hóa trong toàn chuỗi sẽ được điều chỉnh cho phù hợp.

Bảng 2. Giải pháp kỹ thuật áp dụng trong truy xuất nguồn gốc cho sản phẩm thủy sản tại các DNCBTS Thanh Hóa

Công đoạn sản xuất	Phương pháp truy xuất nguồn gốc	Giải pháp kỹ thuật	Phương thức trao đổi thông tin
Cơ sở sản xuất thức ăn thủy sản	EAN.UCC	- Bar code - RFID	- Máy quét - Hồ sơ ghi chép
Cơ sở sản xuất thuốc thú y, chế phẩm sinh học	EAN.UCC	- Bar code - RFID	- Máy quét
Sản xuất giống	- EAN.UCC - Truyền thông	- Bar code - Biểu bảng	- Máy quét - Hồ sơ ghi chép
Ươm giống	- EAN.UCC - Truyền thông	- Bar code - Biểu bảng	- Máy quét - Hồ sơ ghi chép
Cơ sở nuôi	- Truyền thông	- Biểu bảng	- Hồ sơ ghi chép
Cơ sở thu mua/sơ chế	- Truyền thông - GMP	- Biểu bảng	- Hồ sơ ghi chép
Cơ sở chế biến	- EAN.UCC - Truyền thông - HACCP	- Bar code - RFID - Biểu bảng	- Máy quét - Hồ sơ ghi chép
Cơ sở đóng gói, bảo quản	- EAN.UCC - HACCP	- Bar code - RFID	- Máy quét
Cơ sở phân phối	- EAN.UCC	- Bar code - RFID	- Máy quét
Cơ sở bán lẻ	- EAN.UCC	- Bar code	- Máy quét

3.2. Ứng dụng quản trị chuỗi cung ứng thủy sản nhằm tạo sự ổn định về giá trong quá trình thu mua nguyên liệu và tăng khả năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm

Chuỗi cung ứng thủy sản là mối liên kết giữa ngư dân khai thác thủy sản với người thu mua hải sản và cuối cùng là các DNCBTS. Theo quy trình hiện nay, hầu hết các sản phẩm thủy sản của ngư dân đánh bắt đều được những người thu mua hải sản bao tiêu ngay từ khi vào bờ. Sau đó, các thương lái bán lại cho các DNCBTS. Mặc dù việc mua bán là theo thỏa thuận nhưng lợi nhuận phân phối cho các đối tượng tham gia có sự chênh lệch lớn trong chuỗi. Các thương lái hay còn gọi là các chủ vựa là đối tượng trung gian nhưng có sức thâm tóm lớn trong chuỗi, thường chiếm phần lớn lợi nhuận của toàn chuỗi mặc dù

quy mô đầu tư thấp hơn các đối tượng khác. Muốn hạn chế được sự độc quyền của các chủ vựa và giành được thể chủ động về giá thì giữa các DNCBTS và các ngư dân phải có sự liên kết để xây dựng và quản trị chuỗi cung ứng một cách hiệu quả. Nếu làm được điều này, các doanh nghiệp sẽ đảm bảo được sự chủ động về nguyên liệu cho sản xuất cũng như chiếm thể chủ động trong các cuộc thương lượng giá mua theo hướng có lợi cho mình. Hơn nữa, việc xây dựng và quản trị chuỗi cung ứng từ khâu đánh bắt đến khâu thu mua và cung ứng cho quá trình sản xuất còn đảm bảo cho khả năng truy xuất nguồn gốc của sản phẩm được thuận lợi hơn. Để triển khai hướng quản lý đòi hỏi phải có sự nỗ lực từ nhiều phía, đặc biệt là từ phía các ngư dân và các doanh nghiệp chế biến. Các doanh nghiệp cần tìm cách gắn chặt hơn quyền lợi của các chủ vựa, thương lái với quyền lợi của doanh nghiệp như kêu gọi thành lập liên minh của các nhà sản xuất, nhằm bắt các thương lái phải thỏa thuận lại về giá, hoặc kêu gọi các thương lái cùng góp vốn kinh doanh, hoặc mua cổ phiếu của doanh nghiệp với các điều kiện ưu đãi, hoặc ký kết hợp đồng mua bán lâu dài. Đặc biệt, việc nâng cao nhận thức của ngư dân về sự cần thiết phải triển khai xây dựng và quản trị chuỗi cung ứng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng, quyết định đến sự thành công trong công tác quản trị chi phí cũng như truy xuất nguồn gốc sản phẩm theo yêu cầu của các thị trường xuất khẩu khó tính. Muốn làm được điều này, doanh nghiệp cần hỗ trợ ngư dân trong việc đào tạo việc về gắn mã vạch, ghi chép nhật ký khai thác, hướng dẫn ngư dân cách bảo quản các sản phẩm khai thác trong các thùng chứa đảm bảo tiêu chuẩn có chứa mã vạch về thông tin sản phẩm khai thác. Khi mối quan hệ giữa ngư dân và doanh nghiệp ngày càng được gắn kết thì tính độc quyền trong thương lượng giá của các thương lái sẽ bị phá vỡ theo hướng có lợi cho tất cả các bên.

4. KẾT LUẬN

Mặc dù việc đáp ứng các yêu cầu kỹ thuật về đảm bảo khả năng truy xuất nguồn gốc sản phẩm đối với các sản phẩm thủy sản Thanh Hóa hiện tại còn nhiều khó khăn nhưng nếu các nhà quản lý lựa chọn giải pháp vận dụng linh hoạt các phương pháp kỹ thuật đối với mỗi bước của quá trình chế biến, hoặc/và thiết lập được chuỗi cung ứng thủy sản giữa ngư dân - thương lái - các DNCBTS thì khả năng truy xuất nguồn gốc của các sản phẩm thủy sản Thanh Hóa có thể được nâng cao đáng kể. Ngoài ra, tùy thuộc vào hoàn cảnh cụ thể, các nhà quản lý có thể cân nhắc lựa chọn phương pháp tối ưu nhất cho doanh nghiệp mình. Bài viết hy vọng là một gợi ý hữu ích cho các nhà quản lý tại các DNCBTS Thanh Hóa trong điều kiện hiện nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Borresen.T (2003), Khả năng truy xuất nguồn gốc trong chuỗi cung ứng thủy sản nhằm gia tăng sự tin tưởng cả khách hàng vào sản phẩm thủy sản, *Hội thảo kinh tế thủy sản Đại Tây Dương*.
- [2] Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (2000), *Sự cần thiết phải đào tạo về kiểm tra và đảm bảo chất lượng thủy sản*, Nxb. Nông nghiệp, Hà Nội.

- [3] Võ Đại Lượng (2015), Hội nhập và phát triển bền vững, *Diễn đàn Kinh tế mùa thu 2015*, Thanh Hóa.
- [4] <http://baothanhhoa.vn/>
- [5] <http://bmktcn.com>
- [6] <http://www.fao.org>
- [7] <http://www.mard.gov.vn>
- [8] <http://www.nafiqad.gov.vn>
- [9] <http://snnptnt.thanhhoa.gov.vn>

ABILITY TO TRACEABILITY PRODUCTS - THE REALITY AND SOLUTIONS FOR AQUACULTURE ENTERPRISE IN THANH HOA

Nguyen Thi Thu Phuong, Nguyen Xuan Hao

ABSTRACT

Aquaculture is a food industry where ability traceability is considered a lawful requirement for the success of commercial activities. This requirement is launched by The European Standard Association in order to protect the interests of consumers in the European Community and now many organizations, countries are apply aims to raise the sense of responsibility of manufacturers and businesses in this field. In this article, on the basis of summarizing the views and experiences in implementing traceability of products in the developed countries and combined with the reality of ability traceability products which apply in the aquaculture enterprises in Thanh Hoa, the author proposes some suggested solutions to improve efficiency of implementing this important requirement.

Keywords: *Ability traceability, aquaculture enterprises, Thanh Hoa*

MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC CHO CÁC HUYỆN MIỀN NÚI TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Nguyễn Thị Thanh

TÓM TẮT

Có thể nói, nhu cầu về nguồn nhân lực đủ trình độ chuyên môn kỹ thuật, kỹ năng nghề nghiệp, phẩm chất đạo đức có vị trí, vai trò quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Thanh Hóa. Song thực tế những năm qua, tình trạng thừa lao động thủ công, thiếu lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật ở tất cả các ngành, nghề và các thành phần kinh tế là phổ biến. Trên cơ sở đánh giá và phân tích thực trạng nguồn nhân lực của các huyện miền núi trên địa bàn tỉnh thời gian qua, tác giả đề xuất một số giải pháp phát triển nguồn nhân lực cho các huyện miền núi trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

Từ khóa: Các huyện miền núi Thanh Hóa, nguồn nhân lực

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Đối với khu vực miền núi Thanh Hóa, lao động nông thôn chiếm tới hơn 80% lực lượng lao động xã hội nhưng còn bất cập nhiều mặt, nhất là về cơ cấu và trình độ tay nghề. Trong những năm qua, Tỉnh ủy và chính quyền tỉnh Thanh Hóa đã có nhiều chủ trương, biện pháp nhằm đẩy mạnh phát triển nguồn nhân lực như đào tạo, bồi dưỡng, đẩy mạnh xuất khẩu lao động, chính sách tín dụng, nâng cao trình độ tay nghề. Với những chính sách và biện pháp đó, chất lượng nguồn nhân lực ở các huyện miền núi của Thanh Hóa đã không ngừng tăng lên, góp phần đáng kể vào quá trình phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh. Tuy nhiên, trong những năm qua chất lượng nguồn nhân lực ở các huyện miền núi chưa đạt được kết quả như mong muốn: số lượng lao động xuất khẩu ở các huyện còn thấp, trình độ còn manh mún, tỷ lệ thất nghiệp cao chưa tương xứng với tiềm năng kinh tế, tài nguyên thiên nhiên và con người của tỉnh. Trên cơ sở thu thập số liệu sơ cấp kết hợp với phương pháp thu thập số liệu thứ cấp, bài viết đánh giá thực trạng nguồn nhân lực ở các huyện miền núi trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa, từ đó đề xuất một số giải pháp phát triển nguồn nhân lực ở các huyện miền núi trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa.

2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

2.1. Thực trạng phát triển nguồn nhân lực ở các huyện miền núi trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

2.1.1. Dân số và sự hình thành nguồn nhân lực miền núi Thanh Hóa

Miền núi Thanh Hóa bao gồm 11 huyện: Như Xuân, Như Thanh, Thường Xuân, Ngọc Lặc, Thạch Thành, Cẩm Thủy, Bá Thước, Lang Chánh, Quan Hóa, Quan Sơn, Mường Lát.

Bảng 1. Dân số, lao động các huyện miền núi Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2015

Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện qua các năm 2011 - 2015					Nhịp tăng (%) 2011-2015
		2011	2012	2013	2014	2015	
Dân số trong độ tuổi LĐ	1.000 người	583	594	598	600	603	0,77
Số lao động được giải quyết việc làm trong năm	Người	14.465	15.120	11.317	12.295	13.000	2,16
Tỷ lệ thiếu việc làm ở nông thôn	%	8,3	8	7,8	7,6	7,5	
Số lao động xuất khẩu	Người	2.428	1.846	1.638	2.553	3.000	2,7

*Nguồn: - Cục Thống kê Thanh Hóa
- Sở Lao động - Thương binh và Xã hội Thanh Hóa*

Qua số liệu bảng 1 ta thấy, số lao động được giải quyết việc làm của các huyện miền núi tỉnh Thanh Hóa có sự giảm sút: Năm 2011 là 14.465 người nhưng đến năm 2015 chỉ còn 13.000 người, trong khi dân số trong độ tuổi lao động lại tăng lên từ 583 nghìn người năm 2011 đến 603 nghìn người năm 2015. Tốc độ tăng của dân số trong độ tuổi lao động là không đáng kể nhưng số lao động có việc làm lại có phần giảm xuống, số lao động xuất khẩu tăng ít.

2.1.2. Việc sử dụng lao động ở các huyện miền núi Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2015

Việc sử dụng lao động ở khu vực miền núi Thanh Hóa từ 2011 đến nay, cơ cấu lao động làm việc ở các ngành kinh tế khu vực miền núi đó có sự biến đổi theo hướng tiến bộ.

Bảng 2. Lao động làm việc trong khu vực kinh tế

Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện qua các năm 2011 - 2015				
		2011	2012	2013	2014	2015
Công nghiệp - XD/CB	1.000 người	56,1	60,3	68,1	80,6	85,3
Tỷ lệ	%	10,5	11,2	12,5	14,5	15,5
Nông, lâm, ngư	1.000 người	405,8	403,5	397,9	389,2	374,0
Tỷ lệ	%	76,0	75,0	73,0	70,0	68,0
Dịch vụ	1.000 người	72,1	74,2	79,0	86,2	90,8
Tỷ lệ	%	13,5	13,8	14,5	15,5	16,5

Nguồn: Sở Lao động - Thương binh và Xã hội Thanh Hóa

Lao động ngành nông, lâm nghiệp và thủy sản năm 2011 là 405,8 người và giảm còn 374,0 người vào năm 2015. Lao động các ngành công nghiệp, xây dựng cơ bản và dịch vụ có xu hướng tăng lên tích cực, năm sau cao hơn năm trước. Số lao động ngành công nghiệp, xây dựng cơ bản năm 2011 là 56,1 người chiếm 10,5% đã tăng lên vào năm 2015 là 85,3 người chiếm 15,5% so với lao động miền núi. Ngành dịch vụ năm 2011 từ 72,1 người chiếm 13,5% lên 90,8 người chiếm 16,5% năm 2015 so với lao động miền núi. Như vậy, cơ cấu lao động miền núi Thanh Hóa đã có sự chuyển dịch nhưng với tốc độ còn chậm so với nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội.

2.1.3. Đào tạo nguồn nhân lực các huyện miền núi Thanh Hóa

Qua bảng số liệu ta thấy, hệ thống các cơ sở dạy nghề gần như không thay đổi từ giai đoạn 2010 - 2015, đội ngũ giáo viên có tăng lên nhưng không đáng kể. Số lượng tốt nghiệp trung cấp nghề và sơ cấp nghề cũng có tăng lên. Qua khảo sát tại trường trung cấp nghề miền núi và các trung tâm dạy nghề cấp huyện, số học sinh sau khi tốt nghiệp tìm kiếm được việc làm đạt khoảng 60%.

Bảng 3. Hệ thống các cơ sở dạy nghề, giáo viên dạy nghề, số lượng đã tốt nghiệp của khu vực miền núi Thanh Hóa

Nội dung	Giai đoạn 2010 - 2012	Giai đoạn 2013 - 2015	Giai đoạn 2016 - 2020
1. Trường cao đẳng nghề	0	0	1
2. Trường trung cấp nghề công lập	1	2	1
3. Trung tâm dạy nghề	5	4	9
4. Cơ sở khác có dạy nghề công lập	5	5	
5. Số lượng giáo viên thực tế (người)	72	84	120
6. Tỷ lệ giáo viên đạt chuẩn (%)	80	85	90
7. Tốt nghiệp trung cấp nghề (người)	485	565	1.500
8. Tốt nghiệp sơ cấp nghề và dạy nghề dưới 3 tháng (người)	10.489	11.890	23.000

Nguồn: Sở Lao động - Thương binh và Xã hội Thanh Hóa

2.2. Đánh giá tình hình phát triển nguồn nhân lực các huyện miền núi trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

2.2.1. Những mặt đạt được

Đảng bộ và nhân dân Thanh Hóa nói chung, nhân dân các dân tộc miền núi Thanh Hóa nói riêng đã sớm nhận thức được vấn đề phát triển lao động và giải quyết việc làm. Mặt bằng dân trí, trình độ học vấn cũng như vấn đề việc làm, thu nhập, đời sống của người

dân từng bước được cải thiện thông qua hệ thống chính sách ưu đãi thực hiện các chương trình quốc gia đối với miền núi dân tộc như: Chương trình 134, 135, chương trình xóa đói giảm nghèo, chương trình xóa nhà dột nát cho hộ nghèo, chương trình riêng cho người H'Mông. Mạng lưới y tế cơ sở được củng cố để chăm sóc sức khỏe cho nhân dân. Hệ thống thông tin liên lạc, phát thanh và truyền hình đã phủ sóng hầu hết các bản làng, hệ thống đường giao thông, điện lưới quốc gia đã có ở các xã miền núi.

Có sự chuyển dịch mạnh cơ cấu cây trồng vật nuôi, phát triển thêm một số ngành nghề để thu hút lao động. Quá trình chuyển đổi cơ chế quản lý cũng như cơ cấu kinh tế - xã hội đã tháo gỡ những ràng buộc con người theo cơ chế cũ, khơi dậy tính chủ động, sáng tạo của một bộ phận lao động làm cơ sở cho người lao động miền núi lâu nay quen với kiểu trợ cấp, đã thực sự vươn lên làm chủ bản thân, khai thác tiềm năng đất, rừng thành lập các mô hình sản xuất mới theo kiểu trang trại, xây dựng các vùng chuyên canh cây công nghiệp phục vụ cho công nghiệp chế biến nông, lâm sản.

Khu vực miền núi Thanh Hóa đã hình thành bước đầu hệ thống các cơ sở dạy nghề được đầu tư cả về cơ sở vật chất, đội ngũ giáo viên và với nhiều hình thức đào tạo nghề như tập trung tại các cơ sở dạy nghề, hoặc dạy nghề lưu động tại các xã, làng, bản đã góp phần đào tạo nguồn nhân lực cho tỉnh, hình thành đội ngũ lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật, có tay nghề, có tri thức để khai thác tiềm năng sẵn có của khu vực miền núi.

2.2.2. Một số tồn tại

Do nhận thức và trình độ dân trí còn thấp nên tốc độ phát triển dân số đối với người dân miền núi còn lớn khi mà kinh tế chưa phát triển, giáo dục, y tế và đào tạo cũng như hệ thống cơ sở hạ tầng cơ bản chưa đáp ứng, đang gây sức ép rất lớn cho đào tạo nghề và tìm kiếm việc làm của đại đa số người lao động miền núi.

Lực lượng lao động tăng nhanh trong một vài năm gần đây nhưng chủ yếu tập trung ở khu vực nông thôn, các ngành nông, lâm, thủy sản sử dụng trên 70% lực lượng lao động của vùng. Lao động ở các ngành công nghiệp, dịch vụ đang chuyển dần theo hướng tích cực phù hợp dần với quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa nông nghiệp, nông thôn, với chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tuy nhiên sự chuyển dịch này diễn ra còn chậm.

Công tác đào tạo nguồn nhân lực ở Thanh Hóa nói chung và các huyện miền núi nói riêng còn có nhiều bất cập cả về hệ thống trường lớp, quy mô, cơ cấu ngành nghề và chất lượng, hiệu quả đào tạo chưa đáp ứng được đòi hỏi ngày càng cao cho nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội. Bên cạnh đó, việc gắn kết giữa đào tạo với quản lý sử dụng nguồn lao động qua đào tạo và giải quyết việc làm còn nhiều hạn chế.

2.2.3. Nguyên nhân của những tồn tại

Là vùng có cơ cấu kinh tế là nông - lâm - công nghiệp nhưng trong nội bộ ngành nông nghiệp chưa có sự thay đổi rõ nét giữa trồng trọt, chăn nuôi và chế biến; sản xuất hàng hóa thấp, tỷ lệ nông dân sống với kiểu tự cung, tự cấp cao (70 - 80%). Trong nông thôn còn mang đậm quan hệ “nông dân - cổ truyền”, ngành nghề tiểu thủ công nghiệp,

nghề truyền thống bị suy giảm. Cơ sở hạ tầng còn yếu, lạc hậu về công nghệ kỹ thuật, vốn đầu tư ít (bao gồm cả vốn tích lũy từ nội bộ và vốn kêu gọi từ bên ngoài) đã dẫn đến cơ cấu kinh tế, cơ cấu lao động chuyển dịch chậm, ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế - xã hội nói chung và phát triển nguồn nhân lực nói riêng của khu vực miền núi Thanh Hóa trong những năm qua.

Các cơ chế, chính sách về đào tạo nói chung và đào tạo nghề nói riêng cho người lao động miền núi và dân tộc thiểu số tuy đã có sự quan tâm nhưng chưa đủ sức mạnh để thu hút người giỏi, tâm huyết với đào tạo nguồn nhân lực miền núi. Trong đó có cả chính sách đối với người học và người dạy.

2.3. Một số giải pháp phát triển nguồn nhân lực ở các huyện miền núi trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

2.3.1. Phát triển dân số có kế hoạch, nâng cao đời sống vật chất và chăm sóc sức khỏe cho nhân dân

Thực hiện tốt chiến lược dân số - kế hoạch hóa gia đình, khu vực miền núi Thanh Hóa cần giải quyết một số vấn đề bức xúc và cơ bản: Coi việc giảm sinh đối với bà con các dân tộc thiểu số, người dân cư trú ở vùng sâu, vùng xa, vùng giáp biên giới.

Đẩy mạnh công tác tuyên truyền dân số - kế hoạch hóa gia đình. Tăng cường đầu tư cơ sở vật chất cho việc thực hiện các biện pháp kế hoạch hóa gia đình, bảo vệ sức khỏe bà mẹ và trẻ em.

Tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật, trang thiết bị và đội ngũ cán bộ y tế cho các huyện.

2.3.2. Quy hoạch mạng lưới các trường nghề, trung tâm dạy nghề

Tiến hành sắp xếp quy hoạch lại mạng lưới các cơ sở đào tạo nghề theo hướng đa dạng hóa ngành nghề và loại hình đào tạo nghề.

Khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho các tổ chức kinh tế - xã hội, các doanh nghiệp và cá nhân ở mọi thành phần kinh tế đầu tư thành lập và xây dựng trường trung cấp nghề, các trung tâm dạy nghề ở 11 huyện miền núi.

Coi trọng công tác dạy nghề cho lao động nông thôn, nhất là đối với đồng bào dân tộc thiểu số ở vùng sâu, vùng xa, các xã giáp biên giới.

2.3.3. Xây dựng và hoàn thiện chính sách, chế độ đối với người học và người dạy nghề

Chính sách đối với người học nghề: Cần có cơ chế đào tạo liên thông đối với học sinh dân tộc thiểu số học tại các trường phổ thông dân tộc nội trú. Có các chính sách hỗ trợ cho nông dân và hộ người nghèo. Đối với học sinh dân tộc thiểu số thuộc diện học ở trường dân tộc nội trú mà theo học các trường công, bán công, các cơ sở dạy nghề khác thì được ưu tiên cấp học bổng như học sinh nội trú.

Chính sách đối với giáo viên và cán bộ quản lý dạy nghề: Phải xây dựng và hoàn thiện chế độ, chính sách tuyển dụng, sử dụng, đào tạo bồi dưỡng, kiểm tra, đánh giá đội ngũ giáo viên dạy nghề; xây dựng tiêu chuẩn nghiệp vụ các ngạch viên chức giáo viên dạy

nghề. Có các chính sách đặc thù nhằm khuyến khích, thu hút nghệ nhân, những người có kinh nghiệm và tay nghề cao trong sản xuất làm giáo viên dạy nghề. Căn cứ vào điều kiện thực tế ở từng địa phương, phải có chính sách hỗ trợ đất ở, hỗ trợ kinh phí để họ làm nhà, gắn bó lâu dài với miền núi, dân tộc.

2.3.4. Nâng cao chất lượng cán bộ quản lý và giáo viên dạy nghề

Thường xuyên nâng cao năng lực đội ngũ giáo viên dạy nghề. Tiếp tục đổi mới nội dung, chương trình đào tạo giáo viên và cán bộ quản lý dạy nghề theo hướng chuẩn hóa, phù hợp với thực tiễn ở Việt Nam nói chung và khu vực miền núi nói riêng để từng bước hội nhập với khu vực và quốc tế.

Đổi mới công tác quản lý: Kiện toàn công tác quản lý dạy nghề theo hướng phân công, phân cấp, quy định rõ trách nhiệm, quyền hạn, đảm bảo sự hợp lý trong toàn bộ hệ thống dạy nghề từ tỉnh đến các huyện.

Tăng cường hợp tác quốc tế trong việc xây dựng, nâng cao chất lượng đội ngũ giáo viên và cán bộ quản lý dạy nghề. Dành một nguồn kinh phí hợp lý cho đào tạo, bồi dưỡng giáo viên và cán bộ quản lý dạy nghề miền núi trong các dự án hợp tác.

2.3.5. Đầu tư cơ sở vật chất, nguồn lực tài chính

Để đáp ứng yêu cầu đào tạo phát triển nguồn nhân lực và khuyến khích việc thành lập mới, nâng cấp các trường nghề, các trung tâm dạy nghề, UBND tỉnh phải có chính sách cụ thể ưu tiên dành quỹ đất cho việc mở rộng, xây dựng đảm bảo diện tích tương ứng với định mức tiêu chuẩn của từng loại cơ sở dạy nghề.

Huy động mọi nguồn vốn, khuyến khích mọi thành phần kinh tế, mọi cá nhân tham gia góp vốn đầu tư xây dựng cơ sở vật chất một cách đồng bộ các hạng mục cơ bản tùy theo từng loại hình đào tạo.

Tăng cường hợp tác quốc tế để đầu tư và hỗ trợ kỹ thuật cho dạy nghề, ưu tiên nguồn vốn ODA để đầu tư cho các cơ sở dạy nghề, nhất là các cơ sở dạy nghề ở vùng miền núi. Thực hiện tích cực các biện pháp nhằm thu hút các tập đoàn kinh tế, doanh nghiệp đầu tư cho dạy nghề, đặc biệt là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.

2.3.6. Đào tạo nghề gắn với giải quyết việc làm

Phải đẩy mạnh chuyển dịch cơ cấu kinh tế nông thôn, khôi phục và phát triển các nghề truyền thống, du nhập và phát triển các nghề mới, đẩy mạnh phong trào thanh niên lập nghiệp và xuất khẩu lao động.

Đẩy nhanh chuyển dịch cơ cấu kinh tế và cơ cấu lao động, đi đôi với tạo việc làm tại chỗ là chính, đồng thời mở rộng thị trường lao động trong tỉnh, ngoài tỉnh và ngoài nước.

Đẩy mạnh phát triển thương mại, du lịch, dịch vụ, tìm kiếm thị trường cho hàng hóa sản xuất ở các huyện miền núi. Phát triển các hợp tác xã, các doanh nghiệp tư nhân, chợ nông thôn để cung ứng hàng hóa và bao tiêu sản phẩm do người lao động làm ra.

3. KẾT LUẬN

Khu vực miền núi trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa được đánh giá sẽ còn có nhiều tiềm năng, cơ hội để phát triển. Nhưng thực tế, các cơ chế và chính sách khuyến khích việc phát triển nguồn nhân lực còn nhiều hạn chế. Trên cơ sở phân tích thực trạng nguồn nhân lực trên địa bàn các huyện miền núi tỉnh Thanh Hóa cho thấy, những kết quả đạt được, những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân của những hạn chế đó. Từ đó, tác giả đề xuất một số giải pháp phát triển nguồn nhân lực trên địa bàn các huyện miền núi tỉnh Thanh Hóa.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Chi cục Thống kê Thanh Hóa (2014), *Báo cáo tình hình lao động tỉnh Thanh Hóa*.
- [2] Sở Lao động - Thương binh và Xã hội Thanh Hóa (2011 - 2015), *Báo cáo tình hình phát triển lao động các huyện miền núi tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2015*.
- [3] Sở Lao động - Thương binh và Xã hội Thanh Hóa (2015), *Kế hoạch phát triển hệ thống các cơ sở dạy nghề trên địa bàn các huyện miền núi tỉnh Thanh Hóa*.

SOME SOLUTIONS TO DEVELOP HUMAN RESOURCES FOR MOUNTAINOUS DISTRICTS IN THANH HOA PROVINCE

Nguyen Thi Thanh

ABSTRACT

It can be said that the demand for technical qualified human resource with professional skill and virtuous character plays an important part in economic and society development of Thanh Hoa province. But in fact, the human resources in mountainous districts in Thanh hoa province is inadequate, incommensurate with the potential as well as development needs of the province. Over the last years, there has been excess manual labor, labor without technical expertise but lack of labor with qualification for organizing producing and business, a serious shortage of technicians in all business lines and in economic components. On the basis of the assessment and situation analysis of human resources of the mountainous districts in the province over time, the author proposes some solutions to speeding up development of human resources for the mountainous districts in Thanh Hoa province.

Keywords: *The mountainous districts in Thanh Hoa, Human resources*

VẬN DỤNG THẺ ĐIỂM CÂN BẰNG TRONG XÂY DỰNG HỆ THỐNG KẾ TOÁN QUẢN TRỊ

Lã Thị Thu¹, Nguyễn Xuân Hào²

TÓM TẮT

Nhiều doanh nghiệp thường tập trung quá mức vào các hoạt động hàng ngày mà quên mất mục tiêu chiến lược, dẫn đến quá trình quản trị hoặc xa rời mục tiêu chính yếu; hoặc không đạt được mục tiêu do không gắn kết các mục tiêu trong quá trình thực hiện, do không xây dựng hệ thống chỉ số đo lường cụ thể. Thẻ điểm cân bằng chỉ được coi là công cụ quản trị hữu hiệu khi được ứng dụng trong hệ thống kế toán quản trị. Hệ thống liên kết này sẽ thiết kế, hệ thống hóa các chỉ số đo lường trong việc xây dựng các kế hoạch, đồng thời, theo dõi, phân tích, đánh giá quá trình thực hiện và đánh giá việc thực hiện mục tiêu tài chính trong mối quan hệ gắn kết với các mục tiêu phi tài chính, từ đó tham vấn cho nhà quản trị cách thức điều chỉnh và bám sát mục tiêu chiến lược.

Từ khóa: Thẻ điểm cân bằng, quản trị theo mục tiêu, kế toán quản trị

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Xu hướng quản trị doanh nghiệp hiện đại tập trung vào thực hiện mục tiêu chiến lược, nhằm bám sát quá trình thực hiện mục tiêu và nâng cao hiệu quả quản lý thì công cụ thẻ điểm cân bằng (BSC) được sử dụng phổ biến ở các doanh nghiệp hoạt động trong nền kinh tế hiện đại phát triển. Vì vậy, trong các doanh nghiệp trên nhất thiết phải xây dựng hệ thống kế toán quản trị có vận dụng thẻ điểm cân bằng thông qua việc lập kế hoạch, xây dựng hệ thống chỉ số đo lường các mục tiêu trong mối quan hệ cân bằng giữa các viễn cảnh tài chính, thị trường/khách hàng, quá trình nội bộ, đào tạo và phát triển; Thông qua bảng báo cáo BSC, hệ thống kế toán quản trị thường xuyên thu thập, đánh giá, phân tích quá trình thực hiện mục tiêu gia tăng hàng năm để điều chỉnh quá trình thực hiện tương lai, bám sát mục tiêu cơ bản và mục tiêu chiến lược.

Trong phạm vi bài viết, tác giả trình bày các vấn đề: Mối quan hệ giữa thẻ điểm cân bằng, hệ thống kế toán quản trị với công tác quản trị doanh nghiệp hiện đại; Việc xây dựng hệ thống mục tiêu và chỉ số đo lường các mục tiêu BSC trong công tác kế toán quản trị; Mối quan hệ gắn kết giữa thực hiện mục tiêu tài chính và thực hiện các mục tiêu phi tài chính dưới góc độ kế toán quản trị trong thiết kế và lập bảng báo cáo BSC phục vụ cho việc đánh giá và hoàn thành mục tiêu chiến lược trong công tác quản trị doanh nghiệp.

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

² CN. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

2. NỘI DUNG

2.1. Hệ thống kế toán quản trị trong quản trị doanh nghiệp hiện đại

Trong nền kinh tế thị trường, kế toán quản trị có vai trò thiết yếu hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh và có thể giúp nhà quản trị đảo ngược tình thế. Hệ thống kế toán quản trị thiết kế, xây dựng, thực hiện mục tiêu chiến lược của tổ chức, nó bao gồm việc cung cấp thông tin để hỗ trợ cho việc sản xuất các sản phẩm với chi phí thấp, chất lượng được giữ vững, giao hàng đúng hạn và khuyến khích sáng kiến.

Một hệ thống kế toán quản trị tốt bao gồm: Hệ thống đo lường tốt; hướng vào quy trình sản xuất và có tác động tích cực đến hành vi của các cá nhân trong tổ chức cùng hướng vào thực hiện mục tiêu chiến lược của tổ chức.

Hệ thống đo lường tốt có đặc điểm

- Thông tin mà hệ thống đưa ra phải thích hợp và có tác động làm thay đổi hay cải thiện các quyết định theo hướng tích cực.

- Tập trung vào đo lường kết quả theo từng trung tâm trách nhiệm trong tổ chức. Quan điểm quản lý hiện đại cho rằng, kết quả ngày mai là nằm trong tổ chức thực hiện công việc sản xuất sản phẩm hay dịch vụ ngay trong hôm nay. Do quá trình sản xuất hay cung ứng dịch vụ được diễn ra theo chiều ngang, nghĩa là diễn ra trong các bộ phận của tổ chức và hệ thống đo lường thông qua hệ thống trách nhiệm của tổ chức.

Hệ thống kế toán quản trị hướng vào quy trình sản xuất: Chủ yếu là hướng vào việc đo lường tính toán kết quả của quy trình sản xuất, theo từng bộ phận tham gia trong quy trình nhằm thỏa mãn nhu cầu khách hàng. Việc hệ thống kế toán quản trị hướng vào quy trình sản xuất giúp nhà quản trị nắm rõ các vấn đề:

Một là, hiểu được mối quan hệ nhân quả. Tức là: xác định các yếu tố nào làm phát sinh chi phí; hoặc tìm nguyên nhân của một hoạt động không sinh lợi...

Hai là, nhận diện những hoạt động không làm tăng thêm giá trị, như: nhận diện những công việc thừa; những hoạt động không đáp ứng yêu cầu của khách hàng... từ đó có thể tổ chức lại quá trình sản xuất cho hợp lý.

Ba là, hiểu được mối quan hệ giữa các sự kiện trong chuỗi các sự kiện, ví dụ thông tin kế toán quản trị có thể chỉ ra ảnh hưởng của nhà cung cấp (nhà phân phối) đến giá trị sản phẩm/dịch vụ mà khách hàng phải trả.

Bốn là, tách biệt các tác động bên trong và bên ngoài tổ chức, ví dụ: xác định bộ phận nào của quá trình sản xuất cản trở khả năng sản xuất; hoặc bộ phận nào trong quá trình cung cấp đưa đến sự bất mãn cho khách hàng...

Hệ thống kế toán quản trị có tác động đến hành vi của các cá nhân trong tổ chức là do cách thức đo lường của kế toán quản trị có thể làm ảnh hưởng đến cách cư xử của con người trong tổ chức, biểu hiện:

Làm thay đổi nhận thức: Thông thường các quyết định sẽ được đưa ra sau khi đã có sự đo lường tính toán cụ thể. Ví dụ: các tính toán về chi phí cho việc bảo vệ môi trường sẽ

làm cho nhà quản trị nghiêng về phía quyết định mua thiết bị không thải khí hại môi trường dù giá cả có đắt hơn.

Khuyến khích các hành vi đúng đắn: Một hoạt động nào đó được lên kế hoạch và tính toán kỹ lưỡng cho thấy dấu hiệu mong muốn thay đổi thái độ và hành vi, ví dụ: khi tính toán tỷ lệ việc giao hàng đúng hạn là dấu hiệu của sự mong muốn giao hàng đúng hạn nhiều hơn và sau khi tính toán được tỷ lệ này sẽ dẫn đến hành vi lựa chọn nhà cung cấp có uy tín về thời hạn giao hàng.

Thay đổi thái độ và sự mong đợi: Việc tính toán là cơ sở cho sự đánh giá có khuynh hướng làm thay đổi thái độ và sự kỳ vọng của mỗi cá nhân. Ví dụ: thiết lập định mức thời gian cho một công việc, chính là thiết lập mục tiêu cho sự kỳ vọng đạt được mục tiêu thời gian.

Thay đổi quan điểm: Thông thường đối với sự thành công Nhà quản trị luôn cho rằng, do quyết định và hành động của họ mang lại; còn đối với sự thất bại là do các yếu tố khách quan nằm ngoài tầm kiểm soát của họ. Với sự tính toán và phân tích của kế toán quản trị giúp Nhà quản trị thay đổi quan điểm và dẫn đến sự thay đổi về hành vi.

Như vậy một hệ thống kế toán quản trị tốt giúp cho việc ra các quyết định, giúp hiểu biết quá trình sản xuất kinh doanh, khuyến khích các hành vi thích hợp, phản ánh giá trị đạo đức và lòng tin. Và tất cả những cái đó nhằm đạt mục tiêu chiến lược: Chất lượng, thời gian và giá cả. Điều này cũng có nghĩa là kế toán quản trị tự nó không phải là điểm kết thúc, nó là công cụ quan trọng để đạt mục tiêu chiến lược cho tổ chức.

2.2. Thẻ điểm cân bằng (BSC) trong quản trị doanh nghiệp hiện đại

Xu hướng quản trị doanh nghiệp hiện đại xuất hiện nhiều cách thức điều hành quản trị doanh nghiệp như: quản trị theo mục tiêu (MBO), quản trị theo quá trình (MBP), quản trị theo kết quả (PMS).

MBO được Peter Drucker mô tả đầu tiên năm 1954 trong tác phẩm “The practice of Management” (Quản trị thực hành). Theo Drucker các nhà quản trị nên tránh các “bẫy hành động” (the activity trap), tập trung quá mức vào các hoạt động hàng ngày mà quên mục đích chính yếu hoặc các mục tiêu. Năm 1965, Nhà nghiên cứu Odiorne, George S., đã tiếp tục phát triển và đặt tên gọi là quản lý theo mục tiêu (Odiorne, George S., “Management by Objectives; a System of Managerial Leadership”, New York: Pitman Pub., 1965).

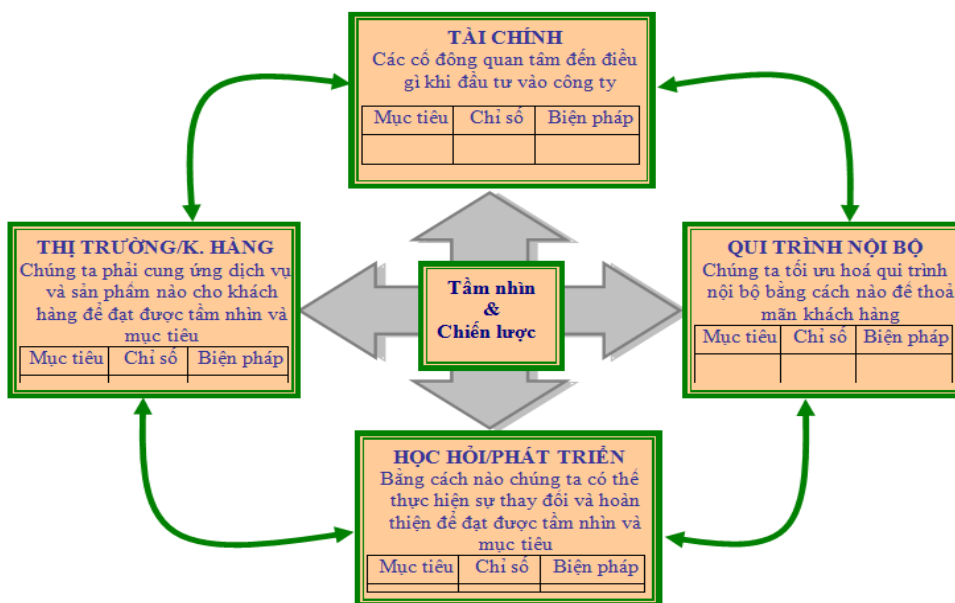
Cách thức quản trị doanh nghiệp truyền thống là tập trung quản lý theo thời gian (MBT) (tức là quản lý doanh nghiệp theo chiều dọc mang nặng tính chỉ huy và điều khiển) thì ngày nay quản trị hiện đại có xu hướng sử dụng cách thức quản trị theo mục tiêu (MBO) (tức là quản lý doanh nghiệp theo chiều ngang mang tính chất kết nối và cộng tác). MBO tham gia quản lý bằng cách liên kết mục tiêu của doanh nghiệp với kết quả công việc của các cá nhân, qua đó MBO cho phép cán bộ quản lý đánh giá chất lượng công việc của nhân viên dựa vào nhiệm vụ/mục tiêu được giao, giúp từng nhân viên hiểu được giá trị đóng góp của công việc đang làm vào mục đích chung của doanh nghiệp từ đó tạo môi

trường cạnh tranh, động lực cho nhân viên cam kết đóng góp nhiều hơn giúp doanh nghiệp nâng cao năng suất, hiệu quả và tối đa hóa được nguồn lực. Quản trị theo mục tiêu MBO là cách thức quản trị thông qua việc xác định mục tiêu cho từng nhân viên và sau đó so sánh và hướng hoạt động của họ vào việc thực hiện và đạt được các mục tiêu đã thiết lập. Mục đích của MBO là gia tăng kết quả hoạt động của doanh nghiệp bằng việc đạt được các mục tiêu của doanh nghiệp thông qua các mục tiêu của nhân viên trong toàn doanh nghiệp và hướng doanh nghiệp hoạt động bám sát mục tiêu đã định (Mục tiêu lớn - Big Hairy Audacious Goal trong khung thời gian 10 - 30 năm; mục tiêu co giãn thúc đẩy hoạt động 3 - 5 năm; mục tiêu gia tăng hàng năm giúp hoàn thành mục tiêu co giãn).

Thẻ điểm cân bằng (Balanced scorecard - BSC) được coi là một công cụ của quản trị theo mục tiêu, nhà lãnh đạo sử dụng BSC để truyền đạt tới người lao động và các bên liên quan những định hướng về kết quả và hiệu quả hoạt động mà qua đó doanh nghiệp sẽ đạt được những mục tiêu của doanh nghiệp.

BSC là một hệ thống đo lường và lập kế hoạch chiến lược hiện đại, được R.Kaplan và D.Norton thuộc trường Kinh doanh Havard giới thiệu lần đầu vào năm 1992. BSC là phương pháp nhằm chuyển tầm nhìn và chiến lược của tổ chức thành các mục tiêu cụ thể, những phép đo và chỉ tiêu rõ ràng bằng việc thiết lập một hệ thống đo lường hiệu quả trong quản lý công việc. Hệ thống này định vị hành vi của toàn bộ các bộ phận và cá nhân trong công ty để mọi người cùng hướng tới mục tiêu chung cũng như sự phát triển bền vững của doanh nghiệp và làm cơ sở cho hệ thống quản lý và đánh giá công việc. Những phép đo của phương pháp BSC thể hiện sự cân bằng giữa bốn khía cạnh: tài chính, khách hàng, quá trình nội bộ, đào tạo và phát triển.

Mối quan hệ giữa các viễn cảnh quan trọng của BSC



Nguồn: Kaplan, R. S., & Norton, D. P. 1996

2.3. Vận dụng thẻ điểm cân bằng (BSC) trong xây dựng hệ thống kế toán quản trị

Trong môi trường kinh doanh hiện đại, có nhiều phương pháp đo lường hiệu quả khác nhau, Thẻ điểm cân bằng là một hệ thống đo lường hiệu quả hơn so với các hệ thống khác, đã tạo lập nên điểm khởi đầu cho khái niệm về mục tiêu tổng thể của một doanh nghiệp là tạo ra giá trị kinh tế dài hạn. Những hệ thống đo lường hiệu quả hiện nay, ngay cả những hệ thống dựa trên nền tảng quản lý chi phí trên cơ sở hoạt động (như ABC hay ABM), cũng chỉ tập trung vào việc cải thiện các quy trình hiện tại. Ngược lại, BSC tập trung vào những quy trình mới cần thiết để đạt những mục tiêu về hiệu quả có tính đột phá cho khách hàng và cổ đông. Với bốn viễn cảnh của mô hình BSC cho phép doanh nghiệp định rõ những mục tiêu cân bằng hiệu quả tài chính trong ngắn hạn với những nhân tố của cơ hội tăng trưởng dài hạn đối với hiệu quả tài chính trong tương lai.

Trong hệ thống kế toán quản trị BSC được coi là:

- Công cụ lập kế hoạch, kiểm soát (kết hợp nhịp nhàng quy trình lập kế hoạch, đánh giá với các mục tiêu chiến lược của doanh nghiệp).
- Đánh giá hiệu quả (chú trọng tới các hiệu quả phi tài chính dựa trên các dữ liệu tài chính).

Phương pháp lập kế hoạch dựa vào mục tiêu áp dụng trong công tác quản trị và kiểm soát chi phí không phải phương pháp mới, tuy nhiên, phần lớn các doanh nghiệp hiện nay chưa gắn kết giữa việc lập kế hoạch với mục tiêu chiến lược và sự gắn kết thực hiện cân bằng giữa mục tiêu tài chính và mục tiêu phi tài chính. Thẻ điểm cân bằng (BSC) bao gồm một hệ thống quản lý cung cấp một khuôn khổ xung quanh việc một doanh nghiệp sẽ thay đổi và vận động như thế nào khi thực hiện chiến lược của nó. Sử dụng BSC tạo ra sự cân bằng giữa thành quả thực hiện về tài chính và các khía cạnh khác như: hệ thống, sự sáng tạo và phát triển, khách hàng. Theo BSC các khía cạnh cần được đo lường và đánh giá trong quá trình đánh giá thành quả thực hiện một doanh nghiệp bao gồm:

- Diễn giải chiến lược thành các hành động.
- Liên kết và sắp xếp doanh nghiệp xung quanh chiến lược.
- Xác định các mục tiêu.
- Làm cho chiến lược trở thành một quá trình liên tục.
- Cung cấp một kế hoạch thay đổi.

Trong quá trình triển khai các viễn cảnh của BSC, viễn cảnh tài chính căn cứ trên cơ sở các mục tiêu (mục tiêu lớn - BHAG; mục tiêu cơ bản; mục tiêu gia tăng hàng năm) thiết lập hệ thống các chỉ tiêu đo lường hiệu suất hoạt động của doanh nghiệp; Hệ thống chỉ tiêu về doanh số, chất lượng, số lượng hàng bán; Hệ thống chỉ tiêu hạn mức sản phẩm sai hỏng; Hệ thống hóa chỉ tiêu tài chính về quy mô phúc lợi, chế độ đãi ngộ (lương, thưởng) dựa

trên thành tích cá nhân; Hệ thống hóa chỉ tiêu tài chính các chính sách đào tạo, sáng kiến. Bên cạnh đó, xây dựng hệ thống kiểm soát nhằm kiểm tra, giám sát, thu thập, phân tích và đánh giá thông tin, đồng thời thông qua hệ thống này truyền đạt thông tin thông suốt từ các nhà quản lý cấp cao, các quản trị từng cấp đến từng cá nhân để đảm bảo việc tiếp nhận và gắn kết mục tiêu cá nhân với mục tiêu của toàn doanh nghiệp.

**Xây dựng bảng báo cáo BSC
với mục tiêu bốn viên cảnh trong quản trị doanh nghiệp**

BẢNG BÁO CÁO BSC (BALANCED SCORECARD)				
Mục tiêu	Chỉ tiêu đo lường	Đơn vị tính	Phương hướng	Ngân sách
1. Về tài chính	- Tỷ lệ hoàn vốn ROI.	%		
- Tối đa hóa lợi nhuận; Tăng doanh thu; Tiết kiệm chi phí.	- Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản ROA.	%	Vốn đầu tư sử dụng cho hoạt động.	\$xxx
- Tăng giá trị doanh nghiệp, uy tín của doanh nghiệp.	- Tỷ suất sinh lời trên doanh thu ROS.	%		
	- Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu ROE.	%		
	- Lợi nhuận thặng dư RI.	% tiền		
	- Đánh giá khả năng thanh toán.	% lần		
	- Giá trị kinh tế tăng thêm EVA.	% tiền		
			
2. Về khách hàng				
- Doanh thu	- Chỉ tiêu về doanh số, chất lượng hàng bán, khối lượng hàng bán.	%, số lượng, tiền	Quảng cáo, tiếp thị ...	\$xxx
- Đáp ứng dịch vụ mọi lúc, mọi nơi cho khách hàng với chi phí thấp, cạnh tranh.	- Chi phí giao nhận, số bộ chứng từ, thời gian giao chứng từ...	% tiền, số lần, thời gian		

3. Về quá trình hoạt động nội bộ	- Chỉ tiêu về sản xuất sản phẩm, hiệu quả công việc, chi phí quản lý.	% số lượng, số tiền	Nghiên cứu phát triển, đầu tư công nghệ...	\$xxx
- Nhanh chóng, chính xác	- Số chứng từ bị sai, chậm trễ...	% số lượng, thời gian, báo cáo		
- Hiệu quả				
4. Về học tập, kinh nghiệm và tăng trưởng	- Kỹ năng tay nghề, thâm niên công tác.	% thời gian	Chi đào tạo nhân viên, khen thưởng...	\$xxx
- Phát triển nhân lực	- Chi phí đào tạo trong tổng chi phí, hiệu quả của chi phí đào tạo.	% tiền		
- Phát triển thông tin	- Chi phí và số lần đầu tư phát triển hệ thống thông tin quản lý.	% tiền, số lần		
- Cải tiến thủ tục	- Quy mô phúc lợi công ty.	% tiền		
	Tổng cộng			\$xxx

Nguồn: TS Phạm Xuân Thành, Ths. Trần Việt Hùng (2014)

Thông thường các doanh nghiệp có thể tăng lợi nhuận trước mắt thông qua giảm chi phí dịch vụ, nhưng doanh thu, lợi nhuận của doanh nghiệp trong tương lai chắc chắn sẽ giảm do sự thỏa mãn của khách hàng suy giảm. Thẻ điểm cân bằng xây dựng hệ thống đo lường hiệu suất hoạt động của doanh nghiệp trong tương lai. Mô hình BSC chỉ rõ, ngay sau mục tiêu về tài chính đã đưa ra mục tiêu khách hàng và bổ sung thêm những thước đo như sự thỏa mãn của người mua, ghi nhớ của khách hàng, thị phần ở những phân đoạn thị trường. Mục tiêu khách hàng cần trả lời câu hỏi: Những giá trị nào doanh nghiệp mang đến cho khách hàng (với các thuộc tính của sản phẩm như giá cả, chất lượng, sự sẵn có, sự đa dạng, với mối quan hệ về dịch vụ và đối tác, hình ảnh, thương hiệu của doanh nghiệp). Trong mô hình BSC, có thể thấy rõ mối liên hệ giữa các mục tiêu khách hàng với chiến lược năng suất và chiến lược doanh thu. Các doanh nghiệp dựa vào lợi thế của mô hình về mục tiêu tài chính và mục tiêu khách hàng để cụ thể hóa cho doanh nghiệp của mình. Các mục tiêu này có thể cụ thể hóa như: doanh thu tăng bao nhiêu %, lợi nhuận tăng bao nhiêu %, giá sản phẩm giảm bao nhiêu %, có thêm bao nhiêu sản phẩm mới, tính năng nào mới của sản phẩm...

Sau khi đã xác định mục tiêu tài chính và mục tiêu khách hàng, theo mô hình BSC, doanh nghiệp cần tiếp tục xác định các chu trình quan trọng cần thiết để thực hiện chiến lược như chu trình quản lý hoạt động (bao gồm cung ứng, sản xuất, phân phối, quản trị rủi ro). Chu trình quản lý khách hàng (bao gồm: chọn lựa khách hàng, tìm kiếm khách hàng mới, chăm sóc khách hàng hiện có, phát triển khách hàng ở thị trường mới). Chu trình đổi mới, bao gồm xác định các cơ hội mới như: Lựa chọn sản phẩm, danh mục đầu tư nghiên cứu và phát triển, thiết kế và phát triển, triển khai... Cuối cùng, mô hình BSC gắn kết các tài sản vô hình như trình độ nguồn nhân lực, kỹ năng chuyên nghiệp... vào các chu trình chiến lược. Trong thời đại công nghệ thông tin, tài sản của doanh nghiệp không chỉ là nhà xưởng, trang thiết bị và công nghệ sản xuất mà giá trị của doanh nghiệp được gắn với uy tín và thương hiệu, các mối quan hệ khách hàng, nguồn nhân lực mà hệ thống báo cáo tài chính, báo cáo thường niên mang lại cho khách hàng. Mô hình BSC đã góp phần bổ sung thêm các giá trị phi tài chính ngoài thước đo tài chính.

3. KẾT LUẬN

Thẻ điểm cân bằng là công cụ quản trị hướng vào mục tiêu, nhà quản trị sử dụng BSC xác định mục tiêu chiến lược và xây dựng các chính sách tiến hành thực hiện mục tiêu. Vận dụng thẻ điểm cân bằng trong công tác kế toán quản trị nhằm hỗ trợ đắc lực cho nhà quản trị trong việc thiết kế hệ thống các chỉ số thang đo cho các mục tiêu cụ thể, dự toán nguồn quỹ và chính sách sử dụng dự toán nguồn quỹ. Trên cơ sở đó, định kỳ kế toán quản trị thiết kế bảng báo cáo về công tác dự toán, tình hình thực hiện, phân tích tình hình tham mưu nhà quản trị chính sách điều chỉnh phù hợp, bám sát mục tiêu chiến lược toàn doanh nghiệp. Việc vận dụng thẻ điểm cân bằng trong xây dựng hệ thống kế toán quản trị hiện nay là cần thiết khi mà BSC được coi là công cụ quản trị chiến lược sử dụng trong hầu hết các doanh nghiệp ở các nước có nền kinh tế phát triển.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] R.S. Kaplan (1996), *Balanced Scorecard* - Harvard Business School Press “*Texas Eastman Company*”, Harvard Business School.
- [2] PGS.TS. Nguyễn Ngọc Quang (2013), *Vận dụng mô hình Bảng cân bằng điểm trong kế toán quản trị để nâng cao hiệu quả hoạt động cho các doanh nghiệp Việt Nam*, Tạp chí Khoa học kiểm toán.
- [3] TS. Phạm Xuân Thành, ThS. Trần Việt Hùng (2014), *Ứng dụng mô hình thẻ điểm cân bằng (BSC): Nâng cao hiệu quả quản trị doanh nghiệp*, Tạp chí Tài chính.
- [4] PGS.TS. Ngô Kim Thanh (2012), *Giáo trình quản trị doanh nghiệp*, Nxb. ĐHKTD.

MANIPULATE BALANCED SCORECARD IN CONSTRUCTION MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM

La Thi Thu, Nguyen Xuan Hao

ABSTRACT

Many businesses often focus too much on their daily activities and they forget their strategic objectives. Therefore, their management process is far away from their primary targets, or they failure to get those targets. That is because the implemented process do not connect these targets or the companies do not build a specific measurable indicators system. Balanced Scorecard is only considered to be an effective administrative tool when it is applied to the management accounting system, in order to design the measurable indicators band. In addition, this system could monitor, analyze and evaluate the cohesion of the objectives; from which to consult the administrators in adjusting and following their strategic objectives.

Keywords: *Balanced scorecard, Management by objectives, Management Accounting*

THỦ TỤC KIỂM SOÁT QUY TRÌNH MUA - NHẬP KHO NGUYÊN VẬT LIỆU TẠI NHÀ MÁY GẠCH MEN CAO CẤP VICENZA

Phạm Thị Bích Thu¹, Nguyễn Thị Thanh¹

TÓM TẮT

Khâu mua - nhập kho nguyên vật liệu đóng vai trò quan trọng trong việc vận hành toàn bộ quy trình chế tạo sản phẩm tại các doanh nghiệp sản xuất. Kiểm soát nội bộ quy trình mua - nhập kho nguyên vật liệu giúp đảm bảo nguyên vật liệu được cung ứng đủ số lượng, đúng chủng loại và chất lượng phù hợp với nhu cầu sản xuất; từ đó đảm bảo quá trình sản xuất diễn ra liên tục, hiệu quả và tạo ra sản phẩm có chất lượng cao. Nhà máy Gạch men cao cấp Vicenza cũng như các doanh nghiệp sản xuất gạch men, gạch ốp lát khác hiện nay đang đối mặt với rất nhiều thách thức từ môi trường kinh doanh, vì vậy việc hoàn thiện kiểm soát nội bộ nói chung và thủ tục kiểm soát quy trình mua - nhập kho nguyên vật liệu nói riêng là vấn đề đặc biệt quan tâm.

Từ khóa: Kiểm soát nội bộ, quy trình mua - nhập kho nguyên vật liệu

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong giai đoạn hiện nay, tình hình kinh tế thế giới chứa đựng nhiều bất ổn và rủi ro. Do thiếu nội lực về vốn và công nghệ, yếu kém trong công tác quản trị, sản xuất theo phương thức truyền thống... dẫn đến sức cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất trong nước kém, nguy cơ thua lỗ, tạm ngừng hoạt động hoặc thậm chí phá sản trong điều kiện môi trường kinh doanh không ổn định là rất cao. Trong khoảng thời gian, từ năm 2010-2015 số lượng doanh nghiệp ở Việt Nam ngừng hoạt động, giải thể luôn ở mức cao và tăng qua các năm, cụ thể: năm 2010 là 43.000; năm 2011 là 53.000; năm 2012 trên 54.000; năm 2013 là 60.737; năm 2014 là 67.823 và 6 tháng đầu năm 2015 là 31.700 doanh nghiệp. Những doanh nghiệp này chủ yếu là các doanh nghiệp nhỏ, vừa có số vốn đăng ký dưới 10 tỷ đồng; số lượng doanh nghiệp hoạt động trên 3 năm thực hiện giải thể chiếm 76,2% [4]. Vậy làm thế nào doanh nghiệp sản xuất của Việt Nam có thể đứng vững, cạnh tranh và phát triển bền vững trên chính thương hiệu Việt của mình? Một giải pháp thiết thực và hữu hiệu đối với các doanh nghiệp trên là xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ. Hệ thống kiểm soát nội bộ được duy trì thường xuyên, hoạt động hiệu quả sẽ kiểm soát từng hoạt động, từng bộ phận trong doanh nghiệp thực hiện đúng mục tiêu, kế hoạch đề ra; nâng cao hiệu quả quản lý, sử dụng các nguồn lực, tránh thất thoát tài sản...

2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

2.1. Vai trò kiểm soát nội bộ quá trình mua - nhập kho nguyên vật liệu tại Nhà máy Gạch men cao cấp Vicenza

Nhà máy Gạch men cao cấp VICENZA - đơn vị trực thuộc Tổng Công ty cổ phần Xây dựng đầu tư phát triển đô thị Thanh Hóa được thành lập theo Quyết định đầu tư số

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

1315/QĐ-UB ngày 07/7/1999 của Chủ tịch UBND tỉnh Thanh Hóa. Hiện nay, Nhà máy đã sở hữu 2 nhà máy sản xuất với tổng diện tích khoảng 280.000m². Toàn bộ quy trình sản xuất bao gồm công đoạn ép, tráng men, lò nung, phân loại sản phẩm của Vicenza đều sử dụng công nghệ hiện đại nhất hiện nay với dây chuyền hoàn toàn tự động. Do đó, mỗi năm Nhà máy Gạch men cao cấp Vicenza cung cấp cho thị trường khoảng 14.500.000m² gạch ốp lát, đáp ứng nhu cầu thiết kế và trang hoàng cho nhiều công trình kiến trúc sang trọng và đẳng cấp từ khách sạn, biệt thự cho đến các căn hộ cao cấp [5].

Nhà máy Gạch men cao cấp Vicenza - với quy mô trên 1.000 nhân sự và 20 năm kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh gạch ốp lát, ceramic, porcelain, granite (là đơn vị tiên phong thứ 2 đưa gạch ốp lát vào Việt Nam chỉ sau Viglacera)[5]. Tuy nhiên, gần đây do sự đổ bộ của gạch ốp lát Trung Quốc với đủ chủng loại, kích cỡ, giá bán thấp đang khiến gạch nội bị tồn kho lớn, nhiều doanh nghiệp phải giảm công suất, nguy cơ phá sản rất cao. Không những vậy, việc gia nhập tổ chức thương mại thế giới, Hiệp định đối tác xuyên Thái Bình Dương, và Cộng đồng kinh tế ASEAN, hàng loạt hàng rào thuế quan, phi thuế quan từng bước được gỡ bỏ, tạo điều kiện cho những nhà sản xuất gạch men cao cấp với mẫu mã, chất lượng vượt trội; quy trình công nghệ hiện đại tiên tiến xâm nhập vào thị trường và cạnh tranh với các nhà sản xuất trong nước. Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt từ các nhà sản xuất gạch men cao cấp trong và ngoài nước, Nhà máy luôn tìm tòi, sáng tạo đổi mới mẫu mã, nâng cao chất lượng, kiểm soát chi phí, hạ giá thành sản phẩm. Để thực hiện các mục tiêu quan trọng trên, Nhà máy đặc biệt coi trọng xây dựng các quy trình, thủ tục kiểm soát đối với chu trình mua - nhập kho nguyên vật liệu. Bởi lẽ, kiểm soát nguyên vật liệu đầu vào là cơ sở kiểm soát chất lượng sản phẩm đầu ra, cũng như kiểm soát tốt chi phí sản xuất kinh doanh khi mà khoản mục chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn.

Kiểm soát nội bộ quy trình mua - nhập kho nguyên vật liệu tại Nhà máy phải thực hiện được các yêu cầu cơ bản sau: (1) Đảm bảo nguyên vật liệu cung ứng cho quá trình sản xuất đủ về mặt số lượng, chủng loại và chất lượng, không làm quá trình sản xuất bị ngừng trệ vì thiếu nguyên vật liệu; (2) Đảm bảo giá cả, thời gian giao hàng, chi phí vận chuyển ở mức hợp lý nhất; (3) Đảm bảo tính chính xác của các số liệu kế toán liên quan đến mua - nhập kho nguyên vật liệu.

2.2. Đặc điểm vật tư, nguyên vật liệu tại Nhà máy Gạch men cao cấp Vicenza:

Đặc điểm của dây chuyền công nghệ sản xuất gạch ốp lát tại Nhà máy sử dụng nhiều chủng loại nguyên liệu và nhiên liệu. Bao gồm: nguyên liệu làm xương, các nguyên liệu làm men, các loại nhiên liệu, năng lượng...[2]. Cụ thể như sau:

Nguyên liệu làm xương gồm 2 nhóm chủ yếu:

Nhóm nguyên liệu dẻo: Đất sét, kaolanh

Nhóm nguyên liệu gãy: Fenspat, đônômít, talc, quartz...

Các loại nguyên liệu làm xương chủ yếu có sẵn trong nước, là các nguyên liệu khoáng nguyên khai đã qua sơ chế như sét Lang Chánh, sét Tĩnh Gia, sét đen Hòa Bình, sét Nghệ An, kaolanh Lang Chánh, kao lanh Phú Thọ,...[2]

Nhóm nguyên liệu làm men gồm có:

Các loại frits: Frit cho men engobe, frit cho men nền, frit trong, frit đục...

Các loại nguyên liệu thô: Kaolan men, feldspar men, alumina, zircon, nepheline, đất sét.

Các loại màu; Các loại phụ gia CMC, STPP, dung môi in lưới, keo định vị.... [2]

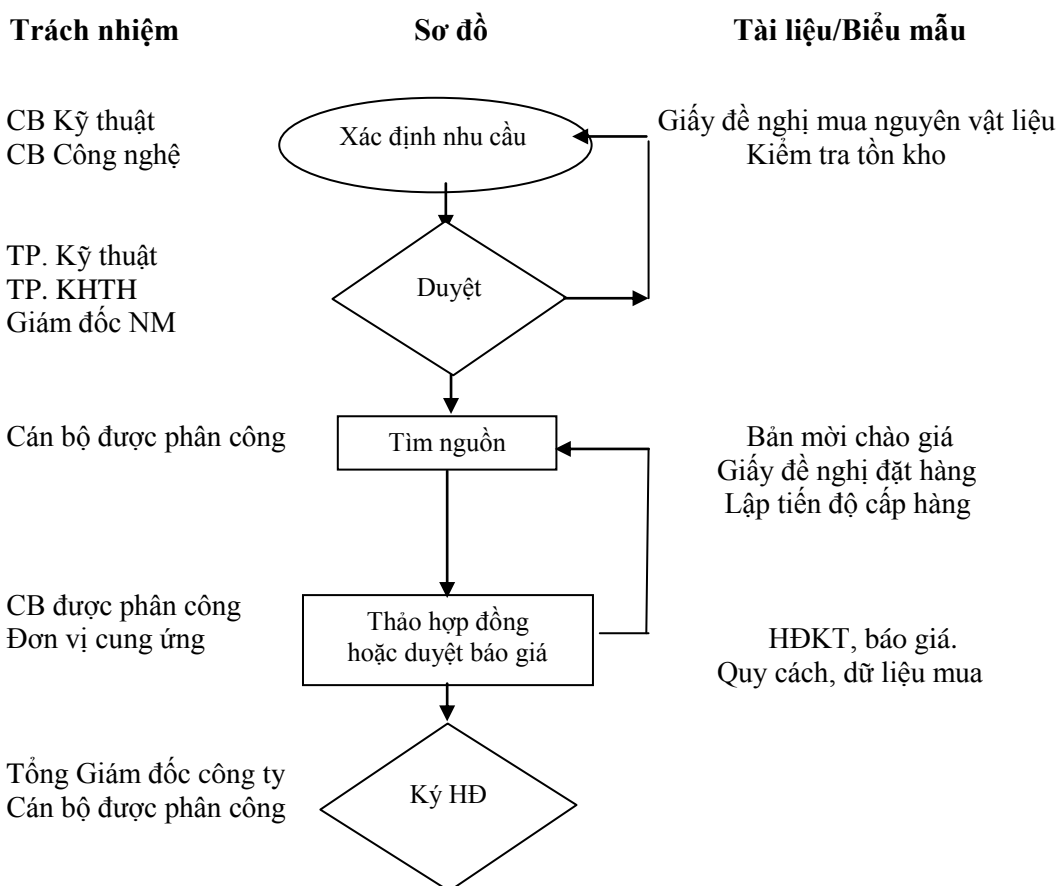
Nguyên liệu làm men được sử dụng để trang trí lên bề mặt sản phẩm. Tỷ lệ sử dụng và chủng loại nguyên vật liệu phụ thuộc vào từng mẫu sản xuất cụ thể. Vì vậy, Nhà máy phải luôn luôn dự trữ rất nhiều chủng loại nguyên liệu men khác nhau. Nguyên liệu làm men chủ yếu phải nhập khẩu của TBN, Italia, Đức, Nhật, Trung Quốc, Đài Loan... Tỷ trọng khối lượng sử dụng các loại nguyên liệu này nhỏ hơn rất nhiều nguyên liệu xương. [2]

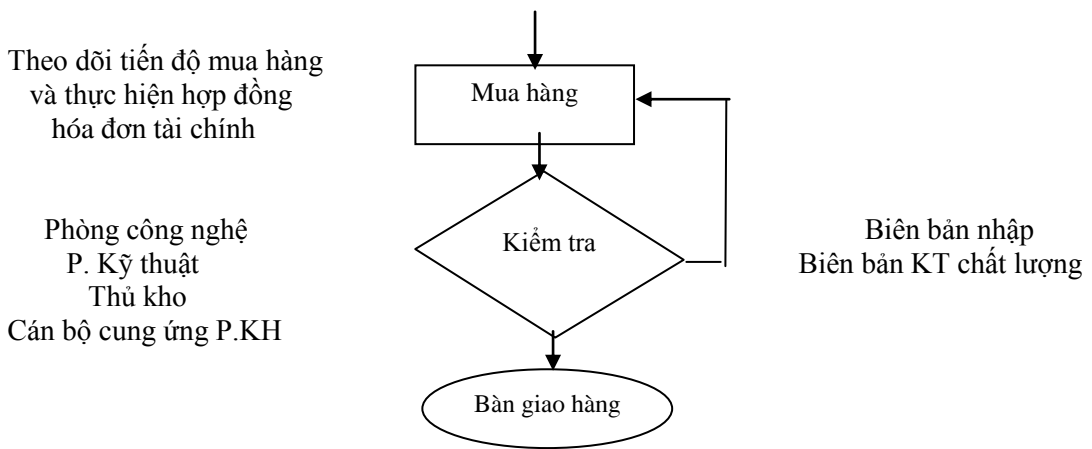
Các loại nhiên liệu và năng lượng: khí gas hóa lỏng, dầu diesel, than, điện năng...

2.3. Đánh giá thủ tục kiểm soát đối với quá trình mua NVL tại nhà máy

2.3.1. Quy trình mua nguyên vật liệu tại nhà máy

Nhà máy Gạch men cao cấp Vicenza xây dựng một bộ quy trình mua hàng và dịch vụ hoàn chỉnh, đầy đủ [3]. Trong quy trình đó có sự phân công rõ trách nhiệm, yêu cầu cũng như các loại văn bản, biểu mẫu cần hoàn thiện sau mỗi giai đoạn được thể hiện ở Sơ đồ 1 - Sơ đồ mua hàng sau:





(Nguồn: Tài liệu về Quy trình mua hàng và dịch vụ của Nhà máy Gạch men cao cấp Vicenza)

2.4. Đánh giá các thủ tục kiểm soát quy trình mua - nhập kho nguyên vật liệu tại nhà máy

2.4.1. Kiểm soát về lượng tồn kho từng loại nguyên vật liệu làm căn cứ xác định lượng nguyên vật liệu cần mua

Để hạn chế rủi ro có thể xảy ra khi các bộ phận có chức năng lập đề nghị mua nguyên vật liệu khi lượng nguyên vật liệu tồn kho nhiều, làm cho chi phí lưu kho tăng, Nhà máy yêu cầu xác định lượng tồn kho thực tế của từng vật tư trước khi tiến hành mua mới. Hàng tháng, tại kho nguyên vật liệu của nhà máy, thủ kho và cán bộ thống kê thuộc phòng kế hoạch tổng hợp tiến hành kiểm kê về mặt số lượng từng loại nguyên vật liệu, tổng hợp số liệu lên báo cáo kiểm kê vật tư tồn kho. Căn cứ vào kế hoạch sản xuất và số lượng nguyên vật liệu tồn kho trên báo cáo kiểm kê vật tư tồn kho hàng tháng do Phòng Kế hoạch tổng hợp cung cấp, phòng công nghệ, phòng kỹ thuật xác định lượng nguyên liệu cần mua của từng loại [3]. Việc thực hiện kiểm kê định kỳ là việc làm cần thiết cần được duy trì thường xuyên; tuy nhiên, hiện nay việc kiểm kê nguyên vật liệu ở Nhà máy mới chỉ dừng lại về mặt số lượng và chưa thực hiện việc kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu. Do vậy, nguyên vật liệu mặc dù có thể đủ về số lượng, nhưng chất lượng không đảm bảo nên khi đưa vào sản xuất làm ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng sản phẩm.

2.3.2. Kiểm soát về lập giấy đề nghị mua nguyên vật liệu

Một rủi ro xảy ra rất phổ biến trong quá trình mua - nhập kho nguyên vật liệu là người không có thẩm quyền vẫn có thể viết giấy đề nghị mua hàng. Do vậy, nhà máy quy định trong quy trình mua hàng và dịch vụ rằng chỉ người có trách nhiệm thuộc phòng công nghệ, phòng kỹ thuật mới được lập giấy đề nghị mua nguyên vật liệu.

Mẫu 1: Giấy đề nghị mua NVL

NHÀ MÁY GẠCH MEN VICENZA
PHÒNG CÔNG NGHỆ NHÀ MÁY

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

GIẤY ĐỀ NGHỊ

Về việc: Mua nguyên liệu

Kính gửi: Ban Giám đốc Nhà máy Gạch men cao cấp Vicenza

Để phục vụ cho công việc của phòng công nghệ cũng như PX1 và PX2 có nguồn nguyên liệu dự phòng và đáp ứng đầy đủ cho sản xuất.

Do đó, phòng kỹ thuật công nghệ kính đề nghị Ban Giám đốc Nhà máy xem xét mua nguyên liệu dự phòng như sau

STT	Tên nguyên liệu	Ký hiệu NL	Nhà cung cấp	Số lượng NL dùng trong tháng	Số lượng NL còn trong kho	Số lượng NL yêu cầu mua	Thời gian NL cần có tại NM
01	HM002		Frit Huế	06 tấn	1,2 tấn	05 tấn	22/02/15
02	Quắc		Frit Huế	20 tấn	8 tấn	15 tấn	22/02/15

Vậy kính mong Ban Giám đốc Nhà máy xem xét tạo điều kiện cung cấp kịp thời theo đúng số lượng, chủng loại nguyên liệu, như đề nghị đã nêu trên để cho phòng công nghệ nhà máy thực hiện công việc cho sản xuất tốt nhất.

Xin trân trọng cảm ơn

Ngày 19 tháng 02 năm 2015

Giám đốc NM

Phó GD SX

P. KHTH

P. Công nghệ

Nguồn: Hồ sơ mua hàng tháng 3/2015 của nhà máy

Sau đó, giấy đề nghị này phải được các trưởng phòng, ban có liên quan và ban giám đốc nhà máy ký duyệt trước khi thực hiện mua hàng [3]. Yêu cầu kiểm soát này đảm bảo nguyên tắc phân công, phân nhiệm và nguyên tắc phê duyệt của trong các thủ tục kiểm soát tại nhà máy.

2.4.3. Kiểm soát quá trình lựa chọn nhà cung ứng

Cán bộ thuộc phòng kế hoạch tổng hợp được phân công có trách nhiệm thực hiện việc thu mua vật tư. Sau khi nhận được Bản mời chào giá của các nhà cung cấp; nhân viên phụ trách mua hàng phòng kế hoạch tiến hành lựa chọn một số nhà cung cấp phù hợp và lập giấy đề nghị đặt hàng. Giấy đề nghị đặt hàng với đầy đủ thông tin về giá cả, chất lượng, tiến độ giao hàng của một số nhà cung cấp, và bồi đắp phân phương án đề xuất đặt hàng. Giấy đề nghị đặt hàng sau đó phải được của trưởng phòng kế hoạch tổng hợp và Giám đốc nhà máy phê duyệt và chỉ rõ phương án lựa chọn nhà cung cấp nào [3].

Sau khi kết thúc quá trình mua hàng cán bộ phụ trách thu mua có trách nhiệm lập Bảng đánh giá nhà cung cấp trên các khía cạnh: giá cả, chất lượng, thái độ, thời hạn giao hàng, phương tiện giao hàng... để xây dựng cơ sở dữ liệu phục vụ những lần đặt hàng tiếp theo [3].

2.4.4. Kiểm soát quá trình nhập kho nguyên vật liệu

Để kiểm soát việc nhân viên mua hàng nhập kho không đúng hàng, Nhà máy yêu cầu tách biệt chức năng nhận hàng với chức năng đề nghị mua hàng và chức năng đặt hàng. Do đó, sau khi hàng về, nhân viên mua hàng có trách nhiệm liên lạc với những người liên quan (thủ kho, cán bộ kỹ thuật hoặc cán bộ công nghệ) để kiểm tra số lượng, chất lượng hàng mua về theo đúng hợp đồng mua hàng [3]. Đối với nguyên liệu than, men màu, thủy tinh lỏng và một số nguyên liệu khác... khi hàng về phải có phiếu cân, biên bản kiểm tra chất lượng (biểu mẫu tùy thuộc từng loại nguyên liệu), biên bản nhập kho với đầy đủ thông tin và chữ ký của người chịu trách nhiệm của các bộ phận [3].

Mẫu 2. Biên bản kiểm tra chất lượng than

NHÀ MÁY GẠCH MEN VICENZA	CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM		
	<u>Độc lập - Tự do - Hạnh phúc</u>		
BIÊN BẢN KIỂM TRA CHẤT LƯỢNG THAN			
<i>Hôm nay, ngày 21 tháng 3 năm 2015</i>			
Chúng tôi gồm có:			
1. Ông (Bà): Trần Quang Thắng	Đại diện: Bên giao hàng		
2. Ông (Bà): Đoàn Long	Đại diện: BP KCS		
3. Ông (Bà): Nguyễn Anh Hải	Đại diện: Phòng Kế hoạch		
Nhà cung cấp: Công ty than Âu Lạc			
Người giao hàng: Trần Quang Thắng			
Số lượng: 3 tấn			
THÔNG SỐ THAN THEO TIÊU CHUẨN	THÔNG SỐ THỰC TẾ KIỂM TRA	NHẬN XÉT	
Cỡ hạt 15 (mm) : $\leq 10\%$ (Trong đó tỉ lệ cám $\leq 3\%$)	Tỉ lệ cám: 2,3 (%)	Phù hợp với tiêu chuẩn	
	Cỡ hạt dưới 15(mm): 8,5 (%)	Phù hợp với tiêu chuẩn	
Thành phần sét (%): ≤ 7 (%)	Thành phần sét: 6,7 (%)	Phù hợp với tiêu chuẩn	
Độ ẩm than: ≤ 3 (%)	Độ ẩm than: 1,02 (%)	Phù hợp với tiêu chuẩn	
Nhận xét - Đánh giá chất lượng: Chất lượng than của Công ty phù hợp với tiêu chuẩn. <i>Biên bản lập xong vào hồi 10 giờ, ngày 21 tháng 3 năm 2015.</i>			
BP. C NGHỆ	BP-KCS	P. KẾ HOẠCH	BÊN GIAO

Nguồn: Hồ sơ mua hàng tháng 3/2015 của nhà máy

Đối với việc nhập dầu diezen. Khi xe dầu về cán bộ cung ứng sẽ liên lạc với thủ kho nguyên liệu, bảo vệ, người cân cùng nhau tiến hành cân xe dầu. Sau khi cân xong xe dầu sẽ cho xe chạy vào tec dầu để nhập dầu. Tại đây, cán bộ cung ứng cùng thủ kho, bảo vệ phải kiểm tra các kẹp chì ở các đường xả xem còn nguyên chì hay không, đồng thời kiểm tra hóa đơn chứng từ đầu nguồn, giấy tờ kiểm định dung tích của xe tec. Sau khi kiểm tra xong mới tiến hành cho nhập kho [3].

Ở khâu kiểm soát này mục đích chủ yếu là đảm bảo nguyên vật liệu nhập kho đúng số lượng, chất lượng, chủng loại như trong hợp đồng mua hàng đã ký kết [3].

2.4.5. Kiểm soát chất lượng đối với nguyên vật liệu mua vào

- *Khi tiến hành đặt hàng*: Đối với những đơn hàng đòi hỏi yêu cầu kỹ thuật, nhân viên mua hàng phải trao đổi với bộ phận kỹ thuật của nhà máy để đưa ra yêu cầu kỹ thuật trước khi làm đơn đề nghị đặt hàng (phải có xác nhận của bộ phận kỹ thuật) [3].

Đối với nguyên liệu đặc biệt như men màu cần nhập khẩu phòng kế hoạch tổng hợp làm các thủ tục trao đổi thông tin về yêu cầu kỹ thuật, xuất xứ hàng hóa, giá cả, hình thức vận chuyển của hàng hóa với đơn vị cung ứng ở nước ngoài. Đơn vị cung ứng ở nước ngoài phải gửi mẫu thử để kiểm tra trước khi gửi hàng về [3].

- *Khi tiến hành nhập kho*: Mỗi loại nguyên vật liệu khi nhập kho đều phải được đánh giá, kiểm tra chất lượng để đảm bảo tiêu chuẩn, thông số kỹ thuật yêu cầu.

2.4.5. Kiểm soát quá trình ghi sổ nghiệp vụ mua - nhập kho nguyên vật liệu

Cán bộ được phân công thực hiện việc mua hàng sẽ chuyển toàn bộ hồ sơ chứng từ gồm hợp đồng mua hàng, hóa đơn mua hàng, biên bản nhập kho, biên bản kiểm tra chất lượng cho phòng kế toán - tài vụ để lập phiếu nhập kho. Kế toán vật tư tiến hành ghi sổ nghiệp vụ nhập kho không trực tiếp tham gia vào quá trình đàm phán, đặt mua nguyên vật liệu, do vậy đảm bảo được nguyên tắc bất kiêm nhiệm trong kế toán.

Nhìn chung, ở phần lớn các khâu trong quá trình mua - nhập kho nguyên vật liệu tại Nhà máy đều có quy định cụ thể trong văn bản quy trình mua hàng và dịch vụ và đảm bảo các thủ tục kiểm soát cần thiết. Việc triển khai thực hiện các quy định được tiến hành khá nghiêm túc và đúng quy định, do vậy quy trình mua - nhập kho nguyên vật liệu tại Nhà máy đáp ứng được yêu cầu của quá trình sản xuất.

2.5. Một số kiến nghị hoàn thiện thủ tục kiểm soát quy trình mua - nhập kho nguyên vật liệu

Mỗi khâu, mỗi giai đoạn trong quy trình mua - nhập kho nguyên vật liệu đều đã có sự phân công, phân nhiệm rõ ràng và chi tiết; đồng thời đảm bảo đầy đủ sự phê duyệt của các phòng, ban chức năng có liên quan. Tuy nhiên, rủi ro vẫn có thể xảy ra ở một số khâu do chưa có thủ tục kiểm soát, hoặc thủ tục kiểm soát chưa phát huy hiệu quả. Do vậy, tác giả kiến nghị một số giải pháp hữu hiệu sau:

Thứ nhất, ở khâu kiểm soát lượng tồn kho, hiện nay nhà máy chưa xây dựng được định mức tồn kho hợp lý của từng loại nguyên vật liệu để đảm bảo nguyên vật liệu đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất và chi phí lưu kho ở mức thấp nhất. Việc xác định lượng tồn kho hợp lý sẽ là cơ sở quan trọng để xác định số lượng nguyên vật liệu cần đặt mua mỗi lần. Đặc biệt đối với nguyên vật liệu nhập khẩu như men, thời gian từ khi đặt hàng đến khi nhận hàng thường kéo dài vì vậy lượng nguyên vật liệu nhập khẩu từng lần, lượng nguyên vật liệu tồn kho tại từng thời điểm cần được xác định rất chính xác để giảm chi phí đặt hàng, chi phí vận chuyển cũng như kiểm soát các khoản chi phí lưu kho ở mức hợp lý nhất.

Thứ hai, hiện nay các chứng từ như giấy đề nghị mua nguyên vật liệu, giấy đề nghị đặt hàng chưa được đánh số, mà mới chỉ được tập hợp và lưu trữ theo ngày tháng chứng từ, điều này tạo ra một số khe hở trong kiểm soát. Để kiểm soát chặt chẽ hơn Nhà máy nên thực hiện việc đánh số liên tục để tránh việc gian lận trong việc thêm, bớt, xóa, bỏ chứng từ.

Thứ ba, ở nhà máy hiện nay việc quyết định chọn một nhà cung cấp nào đó phụ thuộc hoàn toàn vào số liệu, thông tin do một cán bộ phụ trách thu mua thực hiện. Việc kiểm soát toàn bộ khâu lựa chọn nhà cung cấp dễ dẫn đến việc cán bộ thu mua thông đồng, cấu kết với nhà cung ứng gây thiệt hại cho nhà máy. Do vậy, kiến nghị nhà máy nên bổ sung khâu kiểm soát đối với việc lựa chọn nhà cung ứng của doanh nghiệp.

Thứ tư, hiện nay, nguồn nguyên liệu men chủ yếu là do nhập khẩu của nước ngoài do vậy doanh nghiệp có thể đứng trước rất nhiều rủi ro như: rủi ro về khan hiếm nguồn hàng, rủi ro về giá cả, rủi ro về tỷ giá hối đoái... khi thị trường biến động. Do vậy, để đảm bảo ổn định nguồn cung nguyên vật liệu, doanh nghiệp cần đa dạng hóa các nguồn cung, hướng tới sử dụng các sản xuất men nội.

3. KẾT LUẬN

Nhận thức được tầm quan trọng của kiểm soát nội bộ đối với nhà máy trong giai đoạn cạnh tranh gay gắt hiện nay, Ban Giám đốc Nhà máy, Ban Giám đốc Tổng Công ty đã rất chú trọng trong việc xây dựng các quy trình, thủ tục kiểm soát đối với các khâu của quá trình sản xuất trong đó có khâu mua - nhập kho nguyên vật liệu. Việc triển khai các quy trình, thủ tục này thực tế tại nhà máy được đánh giá tương đối tốt, tuy nhiên, ở một số khâu cần bổ sung thêm các thủ tục kiểm soát như kiến nghị ở trên để đảm bảo quá trình mua - nhập kho đáp ứng được yêu cầu của quá trình sản xuất.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Hồ sơ mua hàng tháng 3/2015 của Nhà máy Gạch men cao cấp Vicenza.
- [2] Tài liệu của Phòng Kế hoạch tổng hợp về các loại nguyên vật liệu của doanh nghiệp, 2014.
- [3] Tài liệu về Quy trình mua hàng và dịch vụ của Nhà máy Gạch men cao cấp Vicenza, 2014.

- [4] <http://vneconomy.vn/thoi-su/dau-hieu-kinh-te-suy-giam-da-rat-ro-rang-20130522091655380.htm>.
- [5] <http://vicenza.vn/gioi-thieu-vicenza>.

CONTROL PROCEDURES IN PROCESS OF PURCHASING - RECEIVING MATERIALS IN THE VICENZA SUPER CERAMIC TILES FACTORY

Pham Thi Bich Thu, Nguyen Thi Thanh

ABSTRACT

The process of buying - receiving materials plays an important role in the operation of entire production process in manufacturing enterprise. Internal control in process of purchasing - receiving materials helps ensure that the materials are provided in sufficient quantities, the right type and quality in consistency with the needs of production; thereby ensuring the production process takes place continuously, efficiently and create high-quality products. The Vicenza Super Ceramic Tiles Factory as well as manufacturing enterprise ceramic tiles is currently facing many challenges from business environment, so the improvement of internal control in general and of internal control in processes purchasing - receiving materials in particular should be particularly concerned.

Keywords: *Internal control, the process of purchasing - receiving materials*

THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG TRÁI PHIẾU CHÍNH PHỦ TRONG THỜI GIAN TỚI

Trịnh Thị Thùy¹

TÓM TẮT

Huy động vốn thông qua thị trường trái phiếu chính phủ (TPCP) thời gian qua đã đạt được những kết quả khả quan, là kênh huy động vốn quan trọng cho Ngân sách Nhà nước (NSNN) và cho đầu tư phát triển kinh tế. Tuy nhiên, trong quá trình hoạt động thị trường TPCP ở Việt Nam còn bộc lộ không ít hạn chế, chưa xứng với tiềm năng của nền kinh tế. Để khai thác có hiệu quả các nguồn vốn thông qua thị trường TPCP, đáp ứng nhu cầu về vốn cho NSNN và cho đầu tư phát triển, đòi hỏi thị trường TPCP phải ngày càng được củng cố, phát triển và hoàn thiện hơn nữa. Bài viết đi vào tìm hiểu thực trạng thị trường TPCP, những vấn đề còn tồn tại, nhằm đưa ra giải pháp phát triển thị trường TPCP trong thời gian tới.

Từ khóa: *Trái phiếu chính phủ*

1. MỞ ĐẦU

Ngày 24/9/2009, thị trường TPCP được chính thức khai trương và đi vào hoạt động. Đây là kết quả của nhiều năm chuẩn bị của Bộ Tài chính, NHNN, Ủy ban chứng khoán Nhà nước, sàn giao dịch chứng khoán (SGDCK) Hà Nội và các đơn vị liên quan kể từ khi Đề án xây dựng thị trường TPCP chuyên biệt được chính thức phê duyệt vào ngày 15/01/2008. Đến nay, thị trường hoạt động đã được hơn 5 năm, thị trường TPCP đã đạt nhiều kết quả đáng ghi nhận, trở thành kênh huy động quan trọng cho đầu tư phát triển, cung cấp công cụ chi báo để phục vụ điều hành kinh tế vĩ mô, đặc biệt là trong việc phối hợp điều hành chính sách tài chính - tiền tệ của Chính phủ, đồng thời góp phần củng cố hình ảnh và độ tin nhiệm của Việt Nam trên thị trường tài chính quốc tế. Đặc biệt trong năm 2014, thị trường TPCP tiếp tục ghi nhận những bước tiến vượt bậc, khẳng định rõ vai trò là kênh huy động vốn quan trọng cho ngân sách nhà nước. Trên thị trường sơ cấp, tính đến ngày 31/12/2014, SGDCK Hà Nội đã tổ chức 228 phiên đấu thầu TPCP, huy động được hơn 240,8 nghìn tỷ đồng, tăng gần 24% so với năm 2013. Thị trường thứ cấp TPCP có sự tăng trưởng mạnh về quy mô niêm yết và giao dịch. Hiện thị trường có 535 mã niêm yết với giá trị là 691 nghìn tỷ đồng, tăng 24% so với năm 2013, tương đương khoảng 19% GDP 2013. Mặc dù có sự phát triển vượt bậc nhưng quy mô thị trường TPCP vẫn chưa xứng với tiềm năng của nền kinh tế, sản phẩm thì còn đơn điệu, thị phần trên thị trường thì chủ yếu tập trung vào NHTM... Vì vậy, những giải pháp giúp thị trường TPCP vượt qua những khó khăn và phát triển trong thời điểm hiện tại là rất cần thiết.

¹ CN. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

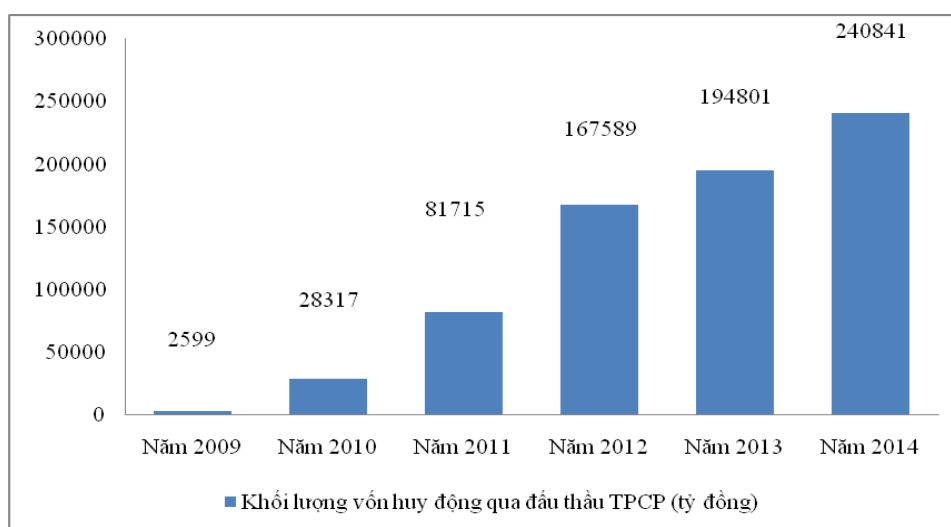
2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

2.1. Thực trạng thị trường trái phiếu chính phủ trong thời gian qua

2.1.1. Thị trường sơ cấp trái phiếu chính phủ

Hơn 5 năm hoạt động, đấu thầu TPCP đã trở thành kênh huy động vốn chính và hiệu quả cho NSNN, đáp ứng kịp thời yêu cầu thực hiện các nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội của đất nước. Khối lượng TPCP huy động giai đoạn 2009 - 2014 tăng đều qua các năm. Tổng số vốn huy động được từ năm 2009 - 2014 cho ngân sách đã đạt đến con số 715,8 nghìn tỷ đồng. Riêng năm 2014, đã huy động được 240,8 nghìn tỷ đồng, gấp 92 lần so với năm 2009, với lãi suất phát hành luôn thấp hơn khoảng 1 - 1,5%/năm so với lãi suất huy động của hệ thống NHTM, qua đó góp phần giảm chi phí vay cho NSNN.

Biểu đồ 1. khối lượng vốn huy động qua đấu thầu TPCP 2009 - 2014



(Nguồn: Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội)

2.1.2. Thị trường TPCP thứ cấp

2.1.2.1. Về phương thức phát hành

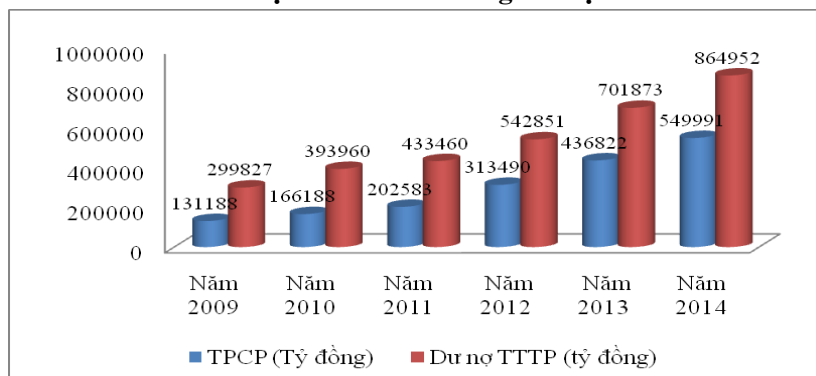
Phương thức phát hành TPCP đã chuyển dịch dần từ bảo lãnh sang đấu thầu. Trước năm 2010, TPCP được phát hành chủ yếu qua phương thức bảo lãnh (chiếm trên 80% khối lượng phát hành). Từ năm 2011 đến nay, TPCP được phát hành chủ yếu bằng phương thức đấu thầu (chiếm đến 95% khối lượng phát hành).

2.1.2.2. Về dư nợ thị trường trái phiếu và TPCP

Về dư nợ thị trường trái phiếu: Trong giai đoạn 2009 - 2014, dư nợ thị trường trái phiếu tăng từ 18,22% GDP lên 21,77% GDP. Năm 2009, dư nợ TTTP đạt 299.827 tỷ đồng, thì năm 2014 tăng lên 864.952 tỷ đồng, tăng 188,5% so với năm 2009. Quy mô thị trường có sự tăng đều qua các năm.

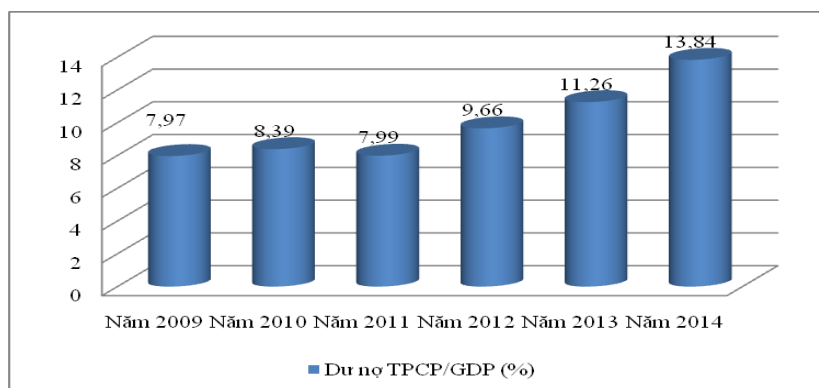
Về dư nợ thị trường TPCP: Giai đoạn 2009 - 2014, dư nợ thị trường TPCP không ngừng tăng lên so với GDP. Nếu như năm 2009, dư nợ TPCP đạt 131.188 tỷ đồng bằng 7,97% GDP thì năm 2014 con số này đã tăng lên 549.991 tỷ đồng bằng 13,82% GDP. Dư nợ TPCP năm 2014 đã tăng 319,2% so với năm 2009 tương ứng với 418.803 tỷ đồng. Còn so với năm 2013, dư nợ TPCP năm 2014 tăng tương ứng với 113.169 tỷ đồng tăng 25,9%. Năm 2014 là năm dư nợ trái phiếu chính phủ tăng nhiều nhất trong 5 năm qua.

Biểu đồ 2. Dư nợ TTTP và TPCP giai đoạn 2009 - 2014



(Nguồn: Bộ Tài chính)

Biểu đồ 3. Dư nợ TPCP so với GDP giai đoạn 2009 - 2014

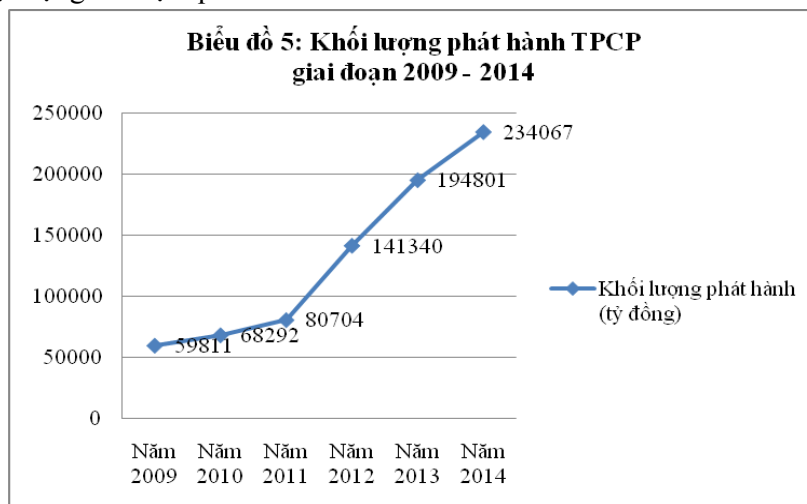


(Nguồn: Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội)

Trong năm 2014, thị trường TPCP tiếp tục ghi nhận những bước tiến vượt bậc, khẳng định rõ vai trò là kênh huy động vốn quan trọng cho ngân sách nhà nước. Trên thị trường sơ cấp, tính đến ngày 31/12, SGDCK Hà Nội đã tổ chức 228 phiên đấu thầu TPCP, huy động được hơn 241 nghìn tỷ đồng, tăng gần 24% so với năm 2013. Thị trường thứ cấp TPCP có sự tăng trưởng mạnh về quy mô niêm yết và giao dịch. Hiện thị trường có 535 mã niêm yết với giá trị là 691 nghìn tỷ đồng, tăng 24% so với năm 2013, tương đương khoảng 19% GDP 2013.

Về khối lượng phát hành: Khối lượng phát hành TPCP giai đoạn 2009 - 2014 tăng đều qua các năm. Khối lượng phát hành TPCP năm 2014 đạt 234.067 tỷ đồng, tăng 30% so

với khối lượng phát hành năm 2013 và gấp 4 lần so với năm 2009. Khối lượng phát hành tăng mạnh nhất trong giai đoạn năm 2011 - 2012, năm 2011 khối lượng phát hành đạt 80.704 thì đến năm 2012 đạt mức 141.340 tỷ đồng, gấp 1,75 lần, tương ứng với 60.636 tỷ đồng so với năm 2011. Khối lượng phát hành tăng như vậy là do tác động của cuộc khủng hoảng kinh tế, nợ xấu tăng cao và các NHTM đã tìm đến phương thức đầu tư vào TPCP để đảm bảo hoạt động có hiệu quả.



(Nguồn: Bộ Tài chính)

Về lãi suất phát hành: Bộ Tài chính thực hiện điều hành lãi suất phát hành phù hợp với lãi suất của thị trường. Giai đoạn 2009 - 2014, mặc dù khối lượng TPCP phát hành tăng nhưng lãi suất TPCP có xu hướng giảm. Lãi suất phát hành trong năm 2014 liên tục giảm kể từ đầu năm và đã giảm khoảng 3 - 4,5%/năm so với năm 2009. Đặc biệt, từ năm 2012 đến 2014, lãi suất phát hành TPCP đã giảm hoàn toàn tương ứng với điều hành giảm lãi suất của NHNN. Do áp lực đầu tư, năm 2011, ngân sách phải huy động TPCP với lãi suất lên đến 11,9%/năm; năm 2012 lãi suất 10,03%/năm. Lãi suất huy động cao, thời gian huy động ngắn, nhưng lại đầu tư dài hạn vừa rủi ro, vừa gây áp lực trả nợ hàng năm. Tuy nhiên, năm 2013, lãi suất huy động TPCP chỉ còn 7,96%/năm và năm 2014 tiếp tục giảm xuống còn 6,81%/năm. Đây là cơ hội lớn để cơ cấu lại nợ, tăng hiệu quả đầu tư từ nguồn vốn TPCP.

Lãi suất huy động thấp thể hiện không chỉ ở việc huy động TPCP tại thị trường vốn trong nước mà còn ở các đợt phát hành TPCP trên thị trường vốn quốc tế. Cụ thể với mức lãi suất cố định 4,8%/năm đối với 1 tỷ USD trái phiếu quốc tế do Bộ Tài chính phát hành thành công tháng 11/2014. Mức lãi suất này là mức thấp nhất trong các đợt phát hành từ trước đến nay, so với 2 đợt năm 2005 là 7,15%/năm và năm 2010 là 6,755%/năm.

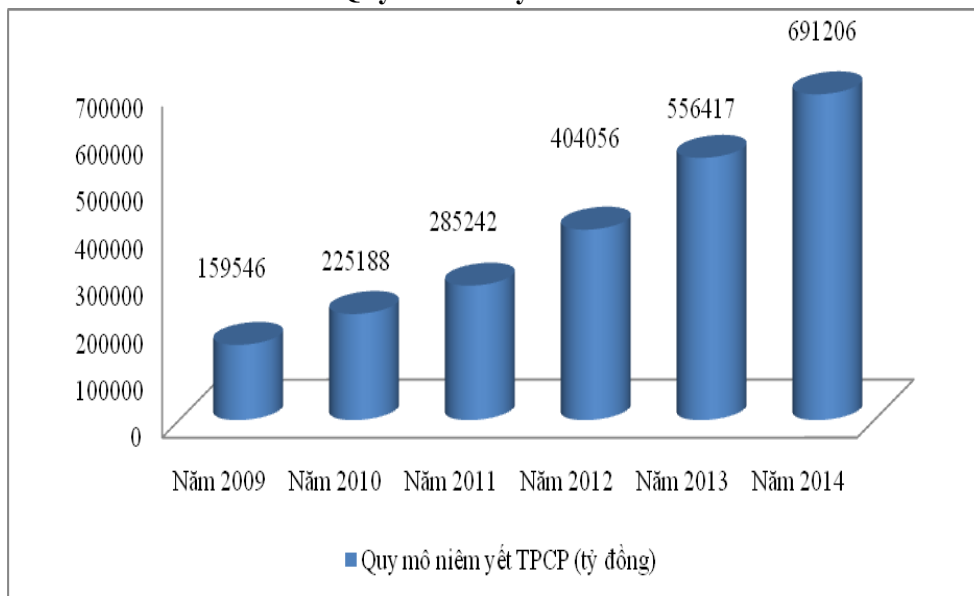
Về cơ cấu nhà đầu tư: Cơ cấu nhà đầu tư TPCP chưa có chuyên biến, tập trung chủ yếu vào các NHTM (chiếm khoảng 87% khối lượng trái phiếu đang niêm yết). TTTP trong nước vẫn chưa thực sự thu hút được các nhà đầu tư nước ngoài (chỉ chiếm 13,33% khối lượng trái phiếu đang niêm yết) và các tổ chức tài chính khác tham gia đầu tư dài hạn trên

thị trường. Các NHTM tham gia đầu tư vào thị trường TPCP chỉ trong điều kiện thanh khoản tốt, dư thừa về vốn khả dụng, tín dụng đang ứ đọng.

Tính thanh khoản: Thanh khoản thị trường TPCP thứ cấp đã chuyển biến tích cực trong năm 2013 và tiếp tục duy trì trong năm 2014. Trong năm 2013, khối lượng giao dịch bình quân khoảng 1.600 tỷ đồng/ngày và duy trì ở mức 2.200 - 2.400 tỷ đồng/ngày trong 6 tháng đầu năm 2014. Trước đó, trong năm 2013, KBNN đã tổ chức 4 đợt hoán đổi trái phiếu và đã hợp nhất được 15 mã trái phiếu.

Từ năm 2009 giá trị giao dịch bình quân theo phiên đã tăng gấp 7,5 lần từ 365 tỷ đồng/phiên lên 2.734 tỷ đồng/phiên cuối năm 2014. Tỷ lệ doanh số giao dịch thứ cấp so với giá trị TPCP đang lưu hành tăng gấp 2,6 lần trong vòng 5 năm vừa qua. Sự tăng trưởng ấn tượng này một phần nhờ khối lượng TPCP niêm yết trên Trung tâm giao dịch chứng khoán tăng dần ở quy mô từng mã TPCP với tất cả các kỳ hạn. Giá trị niêm yết TPCP năm 2014 đạt 691.206 tỷ đồng, tăng gấp 4,4 lần so với năm 2009, tương đương 17,55% GDP. Đây là một dấu hiệu đáng mừng bởi số lượng TPCP được tiêu chuẩn hóa đã tăng lên, tạo điều kiện cho các nhà đầu tư trên thị trường trong việc mua bán.

Biểu đồ 6. Quy mô niêm yết TPCP 2009 - 2014



(Nguồn: Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội)

Về kỳ hạn phát hành: Năm 2014, TPCP khá thành công về kỳ hạn phát hành và lãi suất huy động vốn cho đầu tư phát triển và đảo nợ. Cụ thể, kỳ hạn phát hành TPCP bình quân đạt 4,95 năm, tăng 1,74 năm so với năm 2013 với mức lãi suất giảm tương đối mạnh (giảm từ 1% - 2,5%) so với mặt bằng lãi suất năm 2013. Trên thị trường TPCP, bên cạnh các kỳ hạn ngắn từ dưới 5 năm, đã có kỳ hạn trung và dài hạn: 5 năm, 10 năm, 15 năm. Đáng chú ý, tỷ trọng TPCP phát hành kỳ hạn dài từ 5 năm trở lên có xu hướng tăng, chiếm đến 44,5% tổng khối lượng TPCP phát hành trong năm 2014. Đây cũng là thị trường hỗ trợ

tăng cường luân chuyển vốn trong nền kinh tế, là công cụ để hệ thống các NHTM sử dụng để cân đối dòng tiền khi sử dụng nguồn vốn nhân rồi để đầu tư vào TPCP, gia tăng hiệu quả hoạt động.

Về hệ thống thành viên: Hệ thống thành viên trên thị trường thứ cấp từ 29 thành viên ban đầu trong năm 2009, đến năm 2014 hệ thống thành viên đã tăng lên 55 thành viên, trong đó có 27 công ty chứng khoán và 28 ngân hàng thương mại với tỷ trọng tham gia chủ yếu của khối NHTM (chiếm 55,5% giá trị giao dịch toàn thị trường).

2.2. Những khó khăn, tồn tại của thị trường trái phiếu chính phủ trong thời gian qua

Mặc dù thị trường TPCP những năm qua đã đạt được nhiều kết quả tích cực, là kênh huy động vốn quan trọng cho đầu tư phát triển. Tuy nhiên, trong quá trình hoạt động thị trường vẫn còn tồn tại một số hạn chế như sau:

Thứ nhất, quy mô của thị trường trái phiếu Chính phủ nhìn chung chưa xứng với tiềm năng kinh tế. Đó là quy mô và thanh khoản vẫn ở mức thấp so với thị trường TPCP của các nước trong khu vực. Trong cấu trúc tổng thể của thị trường tài chính nước ta, thị trường TPCP vẫn chiếm thị phần khá khiêm tốn so với thị trường cổ phiếu và hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại.

Thứ hai, sản phẩm trái phiếu Chính phủ phát hành còn đơn điệu. Tuy công tác phát hành đã có nhiều cải tiến về phương thức, lịch biểu, kỳ hạn, truyền thông cũng như việc hoán đổi trái phiếu bước đầu được thực hiện hiệu quả, ... nhưng sản phẩm TPCP phát hành vẫn còn khá đơn điệu, chưa đa dạng về loại hình trái phiếu nói chung và cấu trúc lãi suất phát hành nói riêng. Và kỳ hạn của các loại TPCP chủ yếu ở mức ngắn, thiếu những kỳ hạn trung, dài hạn khiến điều hành ngân sách dễ bị động.

Thứ ba, thị phần trên thị trường TPCP chủ yếu tập trung vào các NHTM. Hệ thống các nhà đầu tư chủ yếu tập trung vào các NHTM, chưa có các quỹ đầu tư, các công ty bảo hiểm, hay công ty tài chính tham gia thị trường. Khối lượng huy động giai đoạn 2009 - 2014 chưa thực sự bền vững, do TPCP huy động chủ yếu có kỳ hạn ngắn, trong khi số vốn đó lại đem đi đầu tư dài hạn. Trong trường hợp tín dụng khởi sắc, tốc độ tăng trưởng tín dụng tăng cao, lãi suất quay đầu tăng trở lại sẽ dẫn tới các ngân hàng tập trung nguồn vốn cho hoạt động tín dụng dẫn tới "hiệu ứng lấn át" giảm việc đầu tư và kinh doanh TPCP.

Thứ tư, quyền lợi và nghĩa vụ của các thành viên đấu thầu vẫn chưa cân đối. Nhìn chung, các thành viên đấu thầu đều tham gia rất tích cực, nên góp phần phát triển thị trường. Tuy nhiên, hiện các quyền lợi và nghĩa vụ của thành viên đấu thầu TPCP vẫn chưa cân đối, vì chưa có hệ thống hỗ trợ thanh khoản cho thành viên do điều kiện về pháp lý, cơ sở hạ tầng chưa đủ để triển khai.

Thứ năm, cơ cấu thị trường chưa hoàn chỉnh, thị trường phái sinh chưa được thiết lập. Thị trường TPCP chưa được hỗ trợ nhiều cơ chế phòng ngừa rủi ro, chưa thực sự giúp các thành viên tìm kiếm đối tác dễ dàng khi có nhu cầu; cơ chế thanh toán bù trừ giao dịch trái phiếu còn nhiều hạn chế; cơ cấu thành viên thị trường chưa đa dạng.

2.3. Giải pháp phát triển thị trường trái phiếu chính phủ trong thời gian tới

Thứ nhất, để có được thị trường TPCP phát triển cần tiếp tục tái cơ cấu hoạt động của thị trường TPCP. Bộ Tài chính phải tiếp tục phối hợp với các bộ, ngành liên quan trình Chính phủ hoàn thiện khuôn khổ pháp lý đồng bộ về phát hành, quản lý sử dụng, đánh giá hiệu quả sử dụng nguồn vốn TPCP cùng với cơ chế chính sách liên quan để tạo điều kiện cho thị trường TPCP phát triển và phát huy hiệu quả.

Thứ hai, tiếp tục phát triển sản phẩm, công cụ giao dịch mới. Cần phối hợp triển khai các sản phẩm, công cụ giao dịch mới đồng bộ trên cả thị trường sơ cấp, thị trường thứ cấp giao ngay, kỳ hạn và thị trường phái sinh như When-issued, bộ sản phẩm Repo; Hỗ trợ các NHTM và CTCK, gắn kết rõ hơn trách nhiệm và quyền lợi của thành viên đấu thầu trên thị trường sơ cấp và thứ cấp.

Thứ ba, cần đa dạng hóa loại hình nhà đầu tư. Để thị trường trái phiếu không quá phụ thuộc vào nguồn vốn của hệ thống NHTM như hiện nay, thì trong thời gian tới Bộ Tài chính cần phối hợp với các cơ quan chức năng, các tổ chức, các tổ chức cung cấp dịch vụ thị trường triển khai các biện pháp để đa dạng hóa loại hình nhà đầu tư như: phát triển hệ thống quỹ đầu tư chứng khoán, quỹ hưu trí tự nguyện, nhằm hình thành cơ sở nhà đầu tư vốn dài hạn trên thị trường TPCP.

Thứ tư, cần có các quy định pháp lý nhằm ưu tiên quyền lợi đối với các thành viên đấu thầu trên thị trường TPCP. Để có hệ thống hỗ trợ thanh khoản cho các thành viên tham gia thị trường TPCP, qua đó khuyến khích các thành viên đấu thầu TPCP tham gia thị trường tích cực hơn, Bộ Tài chính cần hoàn thiện, sửa đổi các quy định pháp lý theo hướng áp dụng các quyền lợi ưu tiên đối với các thành viên tham gia tích cực trên thị trường như: được ưu tiên lựa chọn làm tổ chức bảo lãnh chính; cho phép đăng ký mua thêm trái phiếu ngay sau mỗi phiên đấu thầu TPCP, các thành viên tham gia tích cực trên thị trường được phép mua thêm khối lượng TPCP ở một mức nhất định, tùy theo khối lượng trúng thầu của từng thành viên tại phiên đấu thầu đó...

Thứ năm, hoàn thiện các cơ sở pháp lý, công nghệ để đưa vào các sản phẩm phái sinh TPCP như Bond Index, Bond Forward, Bond Option, Cross repos currency.... Bộ Tài chính cần xem xét và phối hợp với Hiệp hội thị trường trái phiếu Việt Nam (VBMA) thực hiện cơ chế thí điểm cho phép một số thành viên tạo lập thị trường thực hiện giao dịch với nhau một số các sản phẩm phái sinh nêu trên trên cơ sở tự nguyện. Trên thực tế tổng kết từ cơ chế thí điểm này, hoàn thiện và bổ sung để áp dụng cho toàn thị trường.

3. KẾT LUẬN

Thị trường TPCP trong thời gian qua đã những sự thay đổi mạnh mẽ về chất và lượng. Toàn bộ TPCP phát hành qua kênh đấu thầu và bảo lãnh đều được thực hiện nghiêm yết và giao dịch trên thị trường TPCP chuyên biệt theo quy định. Quy mô thị trường được mở rộng, chất lượng thanh khoản dần được cải thiện. Tuy nhiên, trong thời gian qua sự phát triển của thị trường TPCP vẫn chưa tương xứng với tiềm năng vốn có của nó. Bài báo

đã đánh giá thực trạng thị trường TPCP trong thời gian qua, đồng thời chỉ ra được những khó khăn, tồn tại của thị trường TPCP, từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển thị trường trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Báo cáo năm 2013, 2014 của Hiệp hội thị trường trái phiếu chính phủ (VAMA).
- [2] Báo cáo tổng kết 5 năm của thị trường TPCP của Bộ Tài chính, giai đoạn 2009 - 2014.
- [3] Báo cáo tổng kết giao dịch thị trường TPCP năm 2014, Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.
- [4] Chiến lược phát triển thị trường TPCP đến năm 2020, Quyết định số 261/QĐ-BTC của Bộ Tài chính.
- [5] Lê Thị Tuấn Nghĩa, Trần Huy Tùng (2014), “Đặc điểm của thị trường trái phiếu chính phủ Việt Nam giai đoạn 2011 - 2014 và một số khuyến nghị”, Tạp chí Ngân hàng, số 24, tr.39-43.
- [6] Lưu Tuấn Anh (2014), “Một số giải pháp phát triển thị trường trái phiếu chính phủ Việt Nam”, Tạp chí Thị trường tài chính tiền tệ, số 16, tr.26-27.
- [7] Nguyễn Cao Hoàng (2014), “Ngân hàng thương mại đầu tư mua trái phiếu chính phủ và giải quyết vấn đề nợ công”, Tạp chí Thị trường tài chính tiền tệ; số 8, tr.16-19.

STATUS AND SOLUTIONS TO DEVELOP THE GOVERNMENT BOND MARKET IN COMING TIME

Trinh Thi Thuy

ASBTRACT

Capital mobilization through government bond market over time have achieved satisfactory results, it is a important capital mobilization channel for State budget and for investment in economic development. However, in the course of operation the Government bond market in Vietnam also reveal restrictives, inconsistent with the potential of the economy. To the effective exploitation of resources through the government bond market, meet the needs of capital for State budget and for investment and development, requires the Government bond market is increasingly being consolidated developed and perfected over again. The article explores the reality of government bond market, the problem still exists, from which give some solutions in order to develop the government bond market in the coming time.

Keywords: *Government bond*

THỰC TRẠNG THỰC HIỆN CHÍNH SÁCH GIẢM NGHÈO TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Đào Thu Trà¹, Lương Thị Phương Thanh¹

TÓM TẮT

Giảm nghèo là chính sách an sinh xã hội của Đảng và Nhà nước nhằm nâng cao đời sống dân cư. Trong những năm qua, mặc dù tỷ lệ nghèo của Thanh Hóa vẫn cao hơn so với bình quân chung của cả nước nhưng việc thực hiện đồng bộ chính sách giảm nghèo đã mang lại những chuyển biến tích cực đối với đời sống của người dân. Bài viết tập trung phát hiện những điểm sáng, tiếp cận và phân tích các vấn đề tồn tại từ đó đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả giảm nghèo trên địa bàn tỉnh.

Từ khóa: Chính sách, giảm nghèo, tỉnh Thanh Hóa

1. KHÁI QUÁT KẾT QUẢ THỰC HIỆN CHÍNH SÁCH GIẢM NGHÈO

Tiến tới một thế giới không còn nghèo đói, tất cả trẻ em được học hành, sức khỏe người dân được nâng cao, môi trường được duy trì bền vững và mọi người được hưởng tự do, công bằng và bình đẳng là nội dung đã được thống nhất trong Hội nghị thượng đỉnh thiên niên kỷ của Liên hợp quốc năm 2000. Căn cứ vào định hướng đó Việt Nam đã coi giảm nghèo là chính sách an sinh xã hội trọng điểm nhằm giải quyết hài hòa mối quan hệ giữa tăng trưởng kinh tế - bảo đảm công bằng, tiến bộ xã hội, phát triển bền vững, thực hiện cam kết quốc tế (MDG).

Chủ trương của Đảng đã xác định rõ: Đẩy nhanh tốc độ giảm nghèo - nâng cao chất lượng cuộc sống hộ nghèo - hạn chế tốc độ gia tăng khoảng cách chênh lệch giữa thành thị - nông thôn, đồng bằng - miền núi, hộ giàu - hộ nghèo.

Sau hơn 10 năm thực hiện Việt Nam đã đạt được nhiều kết quả đáng khích lệ về giảm nghèo trong bối cảnh nguồn lực có hạn; đảm bảo thành quả bền vững việc thực hiện các MDG trong điều kiện đối mặt với các thách thức mới. Giai đoạn 2006 - 2014, nước ta có tổng 46 chính sách và dự án định hướng vào việc giảm nghèo. Nhờ vậy, Việt Nam đã thoát khỏi nước nghèo và trở thành quốc gia có thu nhập trung bình. Cho đến nay đã có trên 2.500 công trình cơ sở hạ tầng phục vụ sản xuất được đầu tư ở 273 xã đặc biệt khó khăn, hơn 600 hộ nghèo được hỗ trợ về nhà ở. Chương trình mục tiêu quốc gia về giảm nghèo giai đoạn 2006 - 2014 đã góp phần hỗ trợ khoảng trên 6 triệu lượt hộ nghèo được vay vốn tín dụng với mức vay ưu đãi bình quân 8 triệu đồng/lượt/hộ. Dự án nhân rộng mô hình giảm nghèo đã được triển khai nhân rộng trên hơn 200 xã thuộc 35 tỉnh với tổng số hộ tham gia là 28.000 hộ, trong đó có 76% là hộ nghèo. Sau mỗi năm thực hiện mô hình, thu

¹ ThS. Giảng viên khoa KT-QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

nhập của hộ nghèo tăng lên từ 20 - 25% và 15% số hộ tham gia đã thoát nghèo. Hầu hết các hộ tham gia đều tự đánh giá có cuộc sống cải thiện hơn nhiều so với 5 năm trước.

Chất lượng cuộc sống của người nghèo đã tăng lên đáng kể, cụ thể là: 89% người nghèo được miễn giảm chi phí khám chữa bệnh, 50% học sinh thuộc hộ nghèo được miễn giảm học phí. Tuổi thọ bình quân của người nghèo tăng lên từ 68,2 năm 1999 lên 73 tuổi vào năm 2010. Tỷ lệ biết chữ từ 15 tuổi trở lên từ 90% năm 1999 đến năm 2010 là 94%. Số người dân được đào tạo nghề từ 792.000 lượt lên 2.848.000 lượt năm 2013.

Như vậy, kết quả trên cho thấy: Nỗ lực giảm nghèo có tính toàn diện, được tập trung chỉ đạo tổ chức thực hiện quyết liệt và là điểm sáng trong kết quả thực hiện mục tiêu thiên niên kỷ của Việt Nam.

2. THỰC HIỆN CHÍNH SÁCH GIẢM NGHÈO TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Trong những năm gần đây, cùng với việc đẩy mạnh phát triển kinh tế - xã hội, chương trình mục tiêu giảm nghèo trên địa bàn các huyện nghèo đã trở thành nhiệm vụ trọng tâm. Các chính sách, chế độ và các dự án được các cấp, các ngành triển khai đồng bộ với nhiều giải pháp sát thực mang lại hiệu quả cao, đã giúp các xã nghèo, huyện nghèo đặc biệt khó khăn và người nghèo từng bước chủ động vươn lên thoát nghèo, cải thiện và nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người dân, bộ mặt nông thôn có nhiều thay đổi tích cực. Cụ thể là:

Chính sách tín dụng ưu đãi hộ nghèo: Ngân hàng Chính sách xã hội đã giải quyết cho hơn 500 nghìn lượt hộ nghèo được vay vốn tín dụng ưu đãi, tổng doanh số cho vay hơn 3.825 tỷ đồng; tổng số hộ dư nợ năm 2014 là 207.506 hộ với 2.578,3 tỷ đồng tăng so với năm 2013 là gần 2.236 tỷ đồng giúp các hộ nghèo có vốn phát triển sản xuất.

Dự án khuyến nông - lâm - ngư, dạy cách làm ăn: Giải quyết việc làm cho trên 314 nghìn lao động, bình quân trên 50 nghìn lao động mỗi năm. Trong đó, xuất khẩu lao động là 44,378 nghìn lao động (năm 2013). Gần 500 nghìn lượt chị em phụ nữ, trong đó có 29% thuộc hộ nghèo tham gia ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất nông nghiệp. Riêng năm 2014, tổng kinh phí thực hiện các dự án là trên 5 tỷ đồng với 44 lớp nghề được mở cho các hộ nông dân trong đó 35% hộ nghèo tham dự.

Chính sách hỗ trợ khám chữa bệnh cho người nghèo, người cận nghèo: Với kinh phí hơn 1.900 tỷ đồng đã mua hơn 7 triệu lượt thẻ BHYT cấp cho người nghèo, người dân tộc thiểu số không nghèo vùng 135, vùng 30a. Ngoài ra, với nguồn kinh phí hơn 17 tỷ đồng đã hỗ trợ mua thẻ BHYT cho 96.887 lượt người của hộ cận nghèo. Với nguồn kinh phí trên đã giúp cho trên 5.488 nghìn người nghèo và cận nghèo được khám, chữa bệnh miễn phí năm 2014.

Chính sách hỗ trợ người nghèo về giáo dục: Kiên cố hóa trường, lớp học, các trường tiếp tục thực hiện miễn giảm học phí và các khoản đóng góp, hỗ trợ vở viết, sách giáo khoa và đồ dùng học tập cho hơn 500 nghìn lượt học sinh là con em hộ nghèo, hộ đồng bào dân tộc thiểu số trên địa bàn tỉnh.

Chính sách hỗ trợ hộ nghèo về nhà ở: Đến cuối năm 2013 trên địa bàn toàn tỉnh đã có 36.553 hộ đã được hỗ trợ về nhà ở theo Quyết định 167/2008/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ, tổng kinh phí thực hiện hơn 857 đồng.

Chính sách Bảo trợ xã hội - an sinh xã hội: Thực hiện việc chi trả trợ cấp thường xuyên cho gần 200 nghìn đối tượng thuộc diện chính sách bảo trợ xã hội với nguồn kinh phí hơn 500 tỷ đồng/năm và cho hơn 87 ngàn đối tượng là người có công với tổng kinh phí trợ cấp gần 1.000 tỷ đồng/năm.

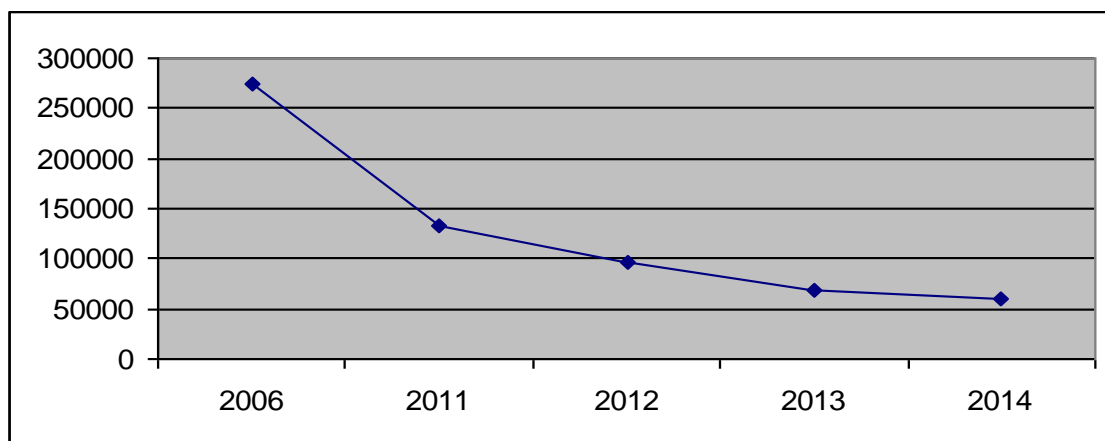
Chương trình nâng cao năng lực giảm nghèo: 5 năm tập huấn nâng cao năng lực cho hơn 8.000 lượt cán bộ cơ sở, đạt 105,8% kế hoạch đề ra.

Chương trình trợ giúp pháp lý miễn phí: Năm 2013, có trên 3.000 người dân nghèo được các tổ chức hỗ trợ về mặt pháp lý nhằm đảm bảo bình đẳng cho người nghèo và đặc biệt phụ nữ nghèo.

Chính sách hỗ trợ xây dựng CSHT xã đặc biệt khó khăn bãi ngang ven biển, hải đảo. Riêng năm 2013, tỉnh Thanh Hóa đã xây dựng được 43 công trình hạ tầng phục vụ sản xuất ở 7 xã ven biển và hải đảo với tổng kinh phí là 4.376 triệu đồng.

Việc thực hiện đồng bộ các chính sách đã mang lại những kết quả đáng khích lệ trong công tác giảm nghèo của tỉnh: Đầu năm 2006, số hộ nghèo toàn tỉnh là 275.146 hộ đến năm 2010 còn 131.899 hộ. Năm 2011, giảm được 34.752 hộ nghèo và 5.756 hộ cận nghèo so với năm 2010 góp phần làm giảm tỷ lệ hộ nghèo từ 24,86% đầu năm xuống còn 20,37% cuối năm (giảm 4,49%) và hộ cận nghèo từ 13,84% xuống còn 12,85% (giảm 0,99%); Năm 2012 toàn tỉnh giảm được 29.429 hộ nghèo và 7.021 hộ cận nghèo góp phần làm giảm tỷ lệ hộ nghèo từ 20,37% đầu năm xuống còn 16,56% cuối năm (giảm 3,81%) và hộ cận nghèo từ 12,85% xuống còn 11,85% (giảm 1,0%). Đối với 7 huyện nghèo theo Nghị quyết 30a đã giảm từ 44,2% xuống còn 36,62% (giảm 7,58%); Năm 2013 số hộ nghèo trên toàn tỉnh còn 15,07% và phấn đấu đến năm 2018 tỷ lệ nghèo của tỉnh sẽ đạt được ngang bằng với cả nước.

Biểu 1. Số hộ nghèo trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa



Nguồn: Tổng cục Thống kê

Bên cạnh những điểm sáng trong chính sách giảm nghèo vẫn còn những hạn chế. Hạn chế lớn nhất là giảm nghèo nhưng thiếu bền vững, tỷ lệ hộ cận nghèo, tái nghèo vẫn còn cao đặc biệt là vùng sâu vùng dân tộc thiểu số. Hậu quả của chính sách giảm nghèo giai đoạn đầu để lại rất sâu sắc đó là cách suy nghĩ người nghèo thường nhận được trợ cấp bằng tiền hoặc hiện vật thay vì cơ hội để nâng cao thu nhập, thoát nghèo chủ động và bền vững.

Hầu hết các hộ nghèo không muốn thoát nghèo vì muốn trông chờ, ỷ lại vào nguồn hỗ trợ của Nhà nước. Bên cạnh đó, nguồn vốn cho hộ nghèo vay với lãi suất ưu đãi còn hạn chế, cho vay mang phong trào, hiệu quả sử dụng vốn thấp, tỷ lệ nợ xấu còn cao.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng nêu trên:

Thanh Hóa có 11 huyện miền núi có tỷ lệ hộ nghèo cao trên 34%, do khí hậu khắc nghiệt, địa hình phức tạp đi lại khó khăn, cơ sở hạ tầng nghèo nàn lạc hậu, xuất phát điểm về kinh tế thấp dẫn đến việc triển khai chương trình còn gặp nhiều khó khăn. Hơn nữa, Chính phủ và tỉnh chưa có chính sách hỗ trợ cho các xã nghèo không thuộc diện 30a, 135 và 257.

Một nguyên nhân đặc biệt quan trọng tác động chủ yếu đến hiệu quả của chính sách giảm nghèo đó là nguyên nhân chủ quan từ phía hộ nghèo: do bản thân người nghèo có trình độ dân trí thấp, thiếu ý chí quyết tâm vươn lên thoát nghèo, còn biểu hiện tính tự ti, cam chịu số phận, tư tưởng ỷ lại, trông chờ vào hỗ trợ của Nhà nước và các tổ chức, cá nhân, do thiếu lao động, phương tiện sản xuất, người ăn theo đông.

Bản thân chính sách và việc triển khai các chính sách, chương trình giảm nghèo trên địa bàn huyện còn nhiều bất cập do nhiều cơ quan, tổ chức cùng tiến hành dẫn đến chông chéo về đối tượng, nguồn lực phân tán, công tác lập kế hoạch giảm nghèo còn yếu.

3. GIẢI PHÁP GIẢM NGHÈO TỈNH THANH HÓA

3.1. Về phía người dân

Tiếp tục kiên trì, bền bỉ trong vận động, tuyên truyền nhân dân, nhất là các hộ nghèo, làm cho chính người dân phát huy được nội lực, vươn lên bằng chính bàn tay, khối óc của mình, thoát khỏi tính tự ti, trông chờ ỷ lại, có ý chí tự lực, tự cường vươn lên để thoát nghèo bền vững góp phần tạo bước phát triển bền vững về kinh tế - xã hội.

3.2. Đối với hệ thống chính sách giảm nghèo

Chính sách tín dụng ưu đãi hộ nghèo: Ngân hàng Chính sách xã hội phối hợp với các cấp chính quyền, các tổ chức đoàn thể xã hội, các tổ tương trợ vay vốn cung cấp tín dụng ưu đãi kịp thời cho tất cả các hộ nghèo có nhu cầu và đủ điều kiện vay vốn sản xuất kinh doanh với lãi suất ưu đãi. Đảm bảo vốn vay đúng đối tượng, sử dụng vốn đúng mục đích, có hiệu quả và không để tình trạng nợ quá hạn.

Chính sách hỗ trợ người nghèo về y tế: Bên cạnh việc hỗ trợ khám chữa bệnh thông qua thẻ BHYT cần phải cung cấp thêm trang thiết bị y tế, cung ứng thuốc chữa bệnh; đào tạo và đào tạo lại cán bộ y tế xã; thu hút cán bộ chuyên môn, bác sỹ tăng cường cho tuyến huyện miền núi thông qua những chính sách đãi ngộ tốt.

Chính sách hỗ trợ về giáo dục cho người nghèo: Cơ chế miễn giảm học phí và hỗ trợ chi phí học tập cần hỗ trợ trực tiếp tại trường học cho học sinh, sinh viên.

Đổi mới phương thức tổ chức tập huấn, chuyển giao tiến bộ khoa học kỹ thuật sản xuất: Triển khai các dự án phải sát thực, phù hợp với yêu cầu của người nghèo và định hướng phát triển kinh tế - xã hội của địa phương. Công tác tổ chức tập huấn phải được đưa về tận xã, thôn bản để nhiều người nghèo có điều kiện tham gia. Phát triển các hình thức dạy nghề ngắn hạn tại chỗ cho người nghèo.

Cần phải có chính sách động viên khen thưởng những địa phương và những hộ thoát nghèo một cách xác đáng.

Đối với một số xã tỷ lệ hộ nghèo và cận nghèo cao thuộc vùng cửa lạch, cửa sông bị ảnh hưởng nhiễm mặn của nước biển, điều kiện canh tác khó khăn, đời sống nhân dân gặp nhiều khó khăn (trong đó tỷ lệ hộ nghèo từ 25% trở lên), cơ sở hạ tầng thiết yếu còn thiếu. Đề nghị Chính phủ có chính sách riêng biệt hoặc bổ sung cho những xã này được thụ hưởng như xã thuộc Chương trình đặc biệt khó khăn vùng bãi ngang ven biển và hải đảo.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Ngô Thắng Lợi (2011), *Giáo trình Kinh tế phát triển*, Nxb. Trường ĐH Kinh tế Quốc dân.
- [2] Nguyễn Thị Hoa (2010), *Hoàn thiện chính sách xóa đói giảm nghèo chủ yếu ở Việt Nam*, Luận án tiến sỹ.
- [3] Phạm Bảo Dương (2010), *Một vài suy nghĩ đổi mới cơ chế thực hiện chính sách giảm nghèo*, Tạp chí Kinh tế và Dự báo, số 15/2012. tr 10-13.
- [4] Nguyễn Ngọc Sơn (2012), *Chính sách giảm nghèo ở nước ta hiện nay: Thực trạng và định hướng hoàn thiện*.
- [5] *Báo cáo kết quả thực hiện các chính sách, CTMTQG giảm nghèo trong những năm qua và giải pháp thực hiện đến năm 2015 trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa*, tháng 4 năm 2014, Sở NN và PTNT tỉnh Thanh Hóa.
- [6] *Báo cáo kết quả thực hiện chính sách giảm nghèo năm 2014 tỉnh Thanh Hóa*, tháng 12 năm 2014, Sở NN và PTNT tỉnh Thanh Hóa.
- [7] *Báo cáo điều tra hộ nghèo năm 2013, 2014 trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa*, Sở NN và PTNT tỉnh Thanh Hóa.

THE STATUS OF IMPLEMENTATION POVERTY REDUCTION POLICIES IN THANH HOA PROVINCE

Dao Thu Tra, Luong Thi Phuong Thanh

ABSTRACT

Poverty reduction is the social welfare policies of the Party and the State in order to improve people's life. In recent years, despite the poverty rate of Thanh Hoa is still higher than the average of the nation but the implementation synchronously poverty reduction policies providing positive changes to people's life. This report focuses on identify bright points, access and analyze existing issues in order to propose some solutions to improve the effectiveness of poverty reduction in Thanh Hoa.

Keywords: *Quality of life, poverty reduction, Thanh Hoa province*

THỰC TRẠNG SỬ DỤNG CÁC CÔNG CỤ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

Lê Thanh Tùng¹, Lê Thị Thanh Thủy¹

TÓM TẮT

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam đang ngày càng đi vào chiều sâu, đặc biệt với việc đàm phán và ký kết các Hiệp định thương mại tự do (FTAs) quan trọng với nhiều đối tác thương mại lớn và mục tiêu hình thành cộng đồng kinh tế ASEAN (AEC) vào năm 2015. Với các FTAs và AEC này, nền kinh tế của Việt Nam đang đứng trước thách thức lớn khi phải mở rộng cách cửa cho hàng hóa nước ngoài vào Việt Nam, đặc biệt thông qua việc cắt giảm, loại bỏ thuế quan, đặc biệt từ sau 2015. Trong thương mại quốc tế, các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ được coi là ba cột trụ của hệ thống các biện pháp phòng vệ thương mại (trade remedies) và được áp dụng để bảo vệ thị trường nội địa trước sự thâm nhập của hàng hóa nước khác. Vậy ở Việt Nam hiện nay việc sử dụng các công cụ này như thế nào? Bài viết đưa ra thực trạng việc sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại này và đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại cho các doanh nghiệp hiện nay.

Từ khóa: Phòng vệ thương mại, hội nhập, chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ

1. BỐI CẢNH

Cho đến nay, Việt Nam đã hội nhập khá sâu rộng vào nền kinh tế khu vực và toàn cầu. Việt Nam đã tham gia và hoàn tất đàm phán 12 FTA song phương và đa phương. Trong số đó, có 8 FTA đã có hiệu lực và đang thực thi. Cụ thể, Hiệp định thương mại tự do ASEAN (AFTA, ký kết năm 1996) và 5 FTA giữa ASEAN với các đối tác (còn gọi là ASEAN+), gồm FTA giữa ASEAN và Trung Quốc (ACFTA 2004), FTA giữa ASEAN và Hàn Quốc (AKFTA 2006), FTA giữa ASEAN và Nhật Bản (AJFTA 2008), FTA giữa ASEAN và Ấn Độ (AIFTA 2010) và FTA giữa ASEAN và Australia - New Zealand (AANZFTA 2010); 2 FTA song phương gồm Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện Việt Nam - Nhật Bản (VJEPA 2009) và Hiệp định thương mại tự do song phương Việt Nam - Chile (VCFTA 2012). Các hiệp định đã ký kết nhưng chưa có hiệu lực là FTA Việt Nam - Hàn Quốc (ký kết ngày 05-5-2015) và FTA Việt Nam - Liên minh kinh tế Á - Âu (ký ngày 29-5-2015). Các FTA thế hệ mới đã kết thúc đàm phán gồm FTA Việt Nam - Liên minh châu Âu (EVFTA, công bố ngày 04-8-2015) và Hiệp định đối tác kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP, ngày 05-10-2015).

Bản chất của FTAs là xóa bỏ hàng rào thuế quan và ngay lập tức thị trường Việt Nam sẽ được mở cửa hàng hóa. Nếu như trong WTO, Việt Nam chỉ cam kết cắt giảm thuế

¹ ThS. Giảng viên khoa KT- QTKD, Trường Đại học Hồng Đức

cho khoảng 1/3 số dòng thuế thì trong hầu hết các FTA đã ký Việt Nam cam kết xóa bỏ tới 80 - 90% số dòng thuế. Và câu chuyện về cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường hàng hóa là vấn đề tác động ngay tới các doanh nghiệp. Như vậy, với những động thái này, hàng hóa từ các nước có FTAs và sắp tới là AEC với Việt Nam đã có được con đường hầu như thuận lợi và không rào cản để vào thị trường Việt Nam. Và về mặt lý thuyết, nguy cơ cạnh tranh không lành mạnh gắn liền với thương mại hàng hóa quốc tế khi lưu lượng hàng hóa nhập khẩu càng gia tăng dưới tác động và hiệu ứng của các FTA, AEC thì nguy cơ này cũng sẽ tăng tương ứng.

Trên thực tế, đối với riêng trường hợp của Việt Nam, nguy cơ này có thể còn cao hơn khi mà: các nước có FTAs đang nhập khẩu lớn nhất vào Việt Nam đồng thời là những nước có hàng hóa bị kiện phòng vệ thương mại nhiều nhất trên thế giới (như Trung Quốc, Hàn Quốc, Hoa Kỳ, Đài Loan, Thái Lan...); Các loại hàng hóa mà Việt Nam đang nhập khẩu từ các đối tác FTAs cũng đồng thời thuộc các nhóm hàng hóa đứng đầu trong danh mục các loại hàng hóa bị kiện phòng vệ thương mại nhiều nhất trên thế giới.

Mối quan hệ thương mại của Việt Nam đang được mở rộng ra toàn thế giới như các nước ASEAN, châu Âu, Hoa Kỳ..., nhưng hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam cũng sẽ gặp không ít khó khăn bởi các rào cản về thương mại, chống bán phá giá từ các nước tham gia FTA, TPP. Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, các vụ việc phòng vệ thương mại (PVTM) áp dụng đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam ngày càng gia tăng, trong khi đó các doanh nghiệp sản xuất trong nước cho đến nay chưa thực sự quan tâm đến công cụ hữu ích này để bảo vệ lợi ích hợp pháp của mình tại thị trường nội địa. Do vậy, việc các doanh nghiệp nắm vững để ứng phó và sử dụng hiệu quả các biện pháp phòng vệ thương mại có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Vậy thực tế tại Việt Nam đang như thế nào?

2. THỰC TRẠNG SỬ DỤNG CÁC CÔNG CỤ PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

2.1. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu

Thứ nhất, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam liên tục đối mặt với rào cản phòng vệ thương mại mà các nước nhập khẩu gia tăng sử dụng, hàng xuất khẩu Việt Nam phải đối mặt nhiều với các vụ kiện chống trợ cấp tại các thị trường mới. Từ hàng hóa Việt Nam xuất khẩu cho đến nay đã là đối tượng của cả trăm vụ kiện phòng vệ thương mại ở nước ngoài.

Năm 2014, hàng hóa xuất khẩu Việt Nam là đối tượng của tổng cộng 13 vụ điều tra phòng vệ thương mại ở nước ngoài, trong đó có 7 vụ chống bán phá giá và/hoặc chống lẩn tránh thuế chống bán phá giá, 2 vụ chống trợ cấp và 4 vụ vệ. Năm 2014 là năm giữ kỷ lục về các vụ kiện phòng vệ thương mại và là năm đầy sóng gió đối với hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam. Nếu các doanh nghiệp, hiệp hội đã dần chấp nhận và sẵn sàng “sống chung với lũ” với việc kháng kiện chống trợ cấp tại thị trường Hoa Kỳ thì năm 2014 hàng xuất

khẩu Việt Nam lại phải đối mặt với cuộc điều tra chống trợ cấp tại các thị trường mới như EU và Canada.

Bảng 2.1. Số lượng các vụ điều tra PVTM đối với hàng hóa Việt Nam ở nước ngoài tính đến tháng 10/2015

STT	Loại công cụ PVTM	Tổng số vụ điều tra	Tổng số vụ dẫn tới áp dụng PVTM
1	Chống bán phá giá	70	36
2	Chống trợ cấp	07	04
3	Tự vệ	17	06

Nguồn: Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

Tính tới tháng 10/2015, tổng số vụ điều tra phòng vệ thương mại đối với hàng hóa Việt Nam ở nước ngoài là 70, tổng số vụ dẫn tới áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại là 36; tổng số vụ điều tra chống trợ cấp là 7, tổng số vụ dẫn tới áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại là 4; tổng số vụ điều tra tự vệ là 17, và tổng số vụ dẫn tới áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại là 6.

Thứ hai, hàng hóa Việt Nam bị kiện ở nhiều thị trường vốn không phải là thị trường xuất khẩu lớn và các sản phẩm không phải là sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam.

Bảng 2.2. Các nước điều tra bán phá giá, chống trợ cấp và tự vệ với Việt Nam đến 2014

Nước	Chống bán phá giá	Chống trợ cấp	Tự vệ	Tổng
EU	11	1	0	10
Thổ Nhĩ Kỳ	7	0	3	9
Hoa Kỳ	11	5	0	12
Ấn Độ	6	0	4	6
Canada	4	1	1	4
Philippines	0	0	3	3
Peru	2	0	0	3
Argentina	2	0	0	2
Ai Cập	1	0	0	1
Ba Lan	1	0	0	1
Colombia	1	0	1	1
Brazil	6	0	0	4
Hàn Quốc	1	0	0	1

Indonesia	1	0	3	2
Thailan	1	0	0	1
Malaysia	1	0	0	1
Ai Cập	1	0	0	1
Australia	2	0	0	2

Nguồn: Tính toán từ số liệu của VCCI và Cục quản lý cạnh tranh

Năm 2014, trong số 12 vụ điều tra PVTM, có tới 2 vụ điều tra tại thị trường Thổ Nhĩ Kỳ và 4 vụ điều tra tại Ấn Độ. Kim ngạch nhập khẩu hàng Việt Nam tại Ấn Độ và Thổ Nhĩ Kỳ năm 2013 lần lượt là 2,8 triệu đôla Mỹ và 1,6 triệu đôla Mỹ, chiếm tỷ trọng không lớn trong kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam. Ấn Độ và Thổ Nhĩ Kỳ là hai quốc gia trong top 6 quốc gia có tần suất sử dụng công cụ PVTM thường xuyên nhất thế giới. Vì vậy, việc hai quốc gia này khởi xướng liên tiếp các điều tra PVTM là điều không bất ngờ. Tuy nhiên, về phía doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam, việc theo đuổi kháng kiện tại thị trường nước ngoài lại là một thách thức. Các vụ kiện này cho thấy những mặt hàng có lượng và kim ngạch xuất khẩu không cao vẫn có thể là đối tượng của các vụ điều tra PVTM ở những thị trường mà Việt Nam không xuất khẩu nhiều. Các vụ kiện trong quá khứ và năm 2014 tiếp tục là lời cảnh báo cho các doanh nghiệp xuất khẩu về rủi ro này.

2.2. Đối với các doanh nghiệp trong nước

Các doanh nghiệp sản xuất trong nước của Việt Nam cho đến nay vẫn chưa thực sự quan tâm đến công cụ hữu ích này để bảo vệ lợi ích hợp pháp của mình ngay tại sân nhà trước các đối thủ ngoại. Thực tế cho thấy, nguy cơ cạnh tranh không lành mạnh và xâm lấn của hàng hóa nhập khẩu có khả năng đe dọa tới các nhà sản xuất nội địa. Điển hình là nhiều loại hàng hóa nhập khẩu chủ lực vào Việt Nam (như kim loại cơ bản; hóa chất; nhựa, cao su; máy móc và thiết bị điện; dệt may) đã và đang là đối tượng của nhiều vụ kiện ở các thị trường khác trên thế giới.

Trong khi đó, các doanh nghiệp trong nước sử dụng các công cụ PVTM đối phó với các hàng hóa nhập ngoại thì diễn ra một cách rất hạn chế.

Bảng 2.3. Số lượng các vụ điều tra PVTM đối với hàng hóa nước ngoài nhập khẩu vào Việt Nam tính đến tháng 10/2015

STT	Loại công cụ PVTM	Tổng số vụ điều tra	Tổng số vụ dẫn tới áp dụng PVTM
1	Chống bán phá giá	1	1
2	Chống trợ cấp	0	0
3	Tự vệ	3	1

Nguồn: Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

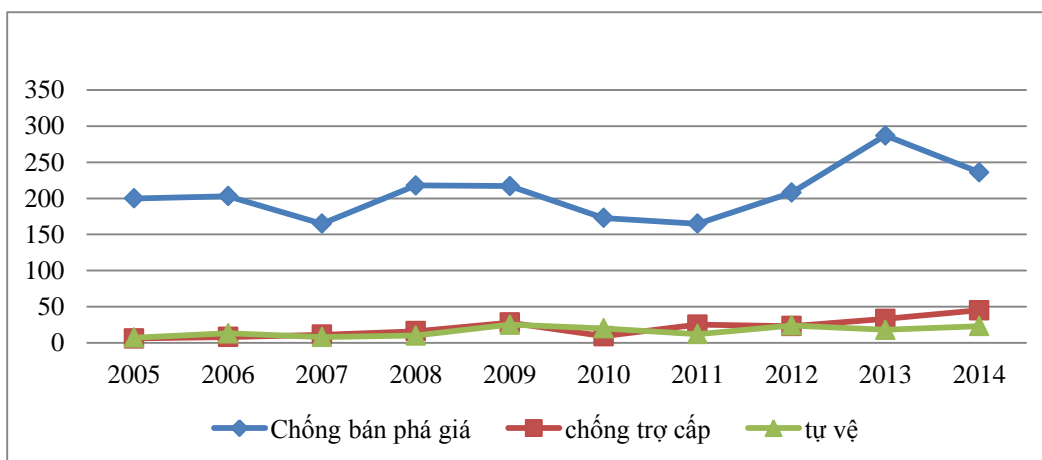
Số lượng các vụ điều tra phòng vệ thương mại đối với hàng hóa nước ngoài nhập khẩu vào Việt Nam tính tới tháng 10/2015 như sau: Tổng số vụ điều tra chống bán phá giá là 1, tổng số vụ dẫn tới áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại là 1; tổng số vụ điều tra tự vệ là 3 và tổng số vụ dẫn tới áp dụng biện pháp phòng vệ thương mại là 1. Không có vụ việc nào liên quan tới chống trợ cấp.

2.3. Một số đặc điểm rút ra

Một số đặc điểm lớn của Việt Nam nhìn từ số liệu các vụ điều tra phòng vệ thương mại đối với hàng hóa nước ngoài nhập khẩu vào Việt Nam.

Thứ nhất, 3/4 vụ việc là điều tra áp dụng biện pháp tự vệ. Điều này dường như đi ngược lại thông lệ quốc tế bởi các biện pháp tự vệ là những biện pháp rất ít được sử dụng so với 2 biện pháp còn lại.

Theo lý giải của nhiều chuyên gia, công cụ này ít được sử dụng bởi chúng được áp dụng không phải để chống lại hành vi cạnh tranh không lành mạnh mà chỉ đơn thuần là biện pháp bảo hộ tạm thời trước tình trạng tăng giá đột biến của hàng hóa nước ngoài nhập khẩu gây thiệt hại nghiêm trọng cho ngành sản xuất nội địa và cũng chính vì điều này mà trong khi nghĩa vụ của bên đi kiện tương đối nhẹ nhàng (không phải chứng minh sự tồn tại của hành vi cạnh tranh lành mạnh) thì trách nhiệm của Chính phủ lại càng lớn hơn (phải có sự đền bù tương ứng cho các nước nhập khẩu bị ảnh hưởng).



Nguồn: Tổng hợp số liệu thống kê từ WTO và Cục quản lý cạnh tranh, Bộ Công thương

Sơ đồ 1. So sánh số liệu các vụ điều tra phòng vệ thương mại trên thế giới theo năm (2005 - 2014)

Nói cách khác, chính phủ nước nhập khẩu nếu áp dụng biện pháp này sẽ không thuận lợi như khi áp dụng các biện pháp chống bán phá giá, chống trợ cấp nên họ có xu hướng chấp nhận các yêu cầu này hơn.

Một trong những lý giải cho hiện tượng này của Việt Nam là các vụ kiện phòng vệ thương mại đòi hỏi trách nhiệm chứng minh nhẹ hơn cho các nguyên đơn (không phải chứng minh hành vi cạnh tranh không lành mạnh, tức là không phải xuất trình các thông tin

về chi phí của hàng hóa nhập khẩu mà thường là rất khó tiếp cận), vì thế họ dễ đi kiện hơn. Đây là một ưu thế đặc biệt có ý nghĩa của kiện tự vệ so với các biện pháp PVTM khác đối với các doanh nghiệp nguyên đơn chưa có nhiều kinh nghiệm kiện tụng.

Nói cách khác, trong bối cảnh Việt Nam nơi chưa sử dụng nhiều công cụ PVTM, nơi năng lực và kinh nghiệm của cả doanh nghiệp đi kiện lẫn cơ quan điều tra còn hạn chế, các biện pháp tự vệ tỏ ra là một công cụ có ưu thế hơn so với 02 công cụ còn lại. Việc Việt Nam sử dụng nhiều công cụ tự vệ, vì vậy, có lẽ cũng là cách thức bắt đầu hợp lý.

Thứ hai, nguyên đơn khởi kiện trong các vụ việc này đa số đang nắm giữ vị trí thống lĩnh thị trường đối với loại sản phẩm là đối tượng của vụ kiện.

Trong cả ba vụ việc phòng vệ thương mại của Việt Nam thì nguyên đơn chỉ bao gồm 1 doanh nghiệp (với 2 vụ tự vệ) hoặc 2 doanh nghiệp (với vụ chống bán phá giá) và sản lượng sản phẩm liên quan mà các nguyên đơn sản xuất chiếm tới trên dưới 70 - 80% tổng sản lượng sản xuất nội địa.

Thực tế này không khó lý giải bởi thường thì các doanh nghiệp có thị phần lớn là các doanh nghiệp mạnh, có đủ năng lực để thực hiện việc đi kiện theo các thủ tục phức tạp cũng như có đủ nguồn lực để “đầu tư” vào việc đi kiện, coi đó như là một chiến lược kinh doanh của mình, coi đó như là một chiến lược kinh doanh của mình (bởi kết quả của vụ việc).

Bảng 2.4. Thống kê số lượng và thị phần của các nguyên đơn trong 04 vụ kiện phòng vệ thương mại của Việt Nam

Năm	Vụ việc	Nguyên đơn	Thị phần
2009	Vụ điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ đối với sản phẩm Kính nổi	Công ty kính nổi Viglacera Công ty TNHH Kính nổi Việt Nam	90,11%
2013	Vụ điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ đối với dầu thực vật	Công ty CP Dầu thực vật Tường An Công ty CP Dầu thực vật Tân Bình Công ty TNHH Dầu thực vật Cái Lân Công ty Dầu ăn Holden Hope - Nhà Bè	100%
2014	Vụ điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ đối với thép không gỉ cán nguội	Công ty TNHH Posco VST Công ty CP Inox Hòa Bình	81,5% 7,8%
2015	Vụ điều tra áp dụng biện pháp phòng vệ đối với bột ngọt	Công ty CP hữu hạn Vedan Việt Nam	55,46%

(Nguồn: Tổng hợp từ Hồ sơ công khai của các vụ kiện PVTM liên quan)

Tuy nhiên, điều này cũng đồng nghĩa với việc công cụ phòng vệ thương mại hiện vẫn là công cụ của nhà giàu, chưa phải là công cụ để bảo vệ quyền lợi và lợi ích của các doanh nghiệp nhỏ, vốn là những chủ thể phải chịu tác động mạnh nhất từ các hành vi cạnh

tranh không lành mạnh của hàng hóa nước ngoài tại Việt Nam (nếu có).

Ngoài ra, ở một chừng mực nào đó, hiện tượng này cũng đòi hỏi các cơ quan nhà nước liên quan phải có sự chú ý đặc biệt để tránh nguy cơ các doanh nghiệp có vị trí thống lĩnh thị trường lạm dụng công cụ này để bảo vệ vị trí thống lĩnh của mình cũng như gây thiệt hại tới cạnh tranh nói chung, tới quyền lợi và lợi ích của các chủ thể sử dụng nguyên liệu nhập khẩu để sản xuất hoặc người tiêu dùng.

Thứ ba, các sản phẩm bị kiện trong cả ba vụ kiện phòng vệ thương mại của Việt Nam đều không phải các sản phẩm trong top đầu về hội nhập vào Việt Nam.

Về mặt lý thuyết thì hàng hóa nhập khẩu càng nhiều thì nguy cơ cạnh tranh không lành mạnh càng lớn. Ngoài ra, trong các tính toán điều tra phòng vệ thương mại luôn có nội dung về sự gia tăng của hàng hóa nhập khẩu (tức là nhân mạnh tới lượng nhập khẩu).

Tất nhiên điều này không đồng nghĩa với việc hàng hóa nhập khẩu ít hơn thì nguy cơ cạnh tranh không lành mạnh ít hơn hay số vụ kiện sẽ ít hơn. Dù vậy, trong tổng thể, đây cũng là tín hiệu cho thấy nhiều loại hàng hóa khác của Việt Nam đang phải cạnh tranh gay gắt với hàng hóa nước ngoài nhập khẩu (mà trong đó có thể có nguy cơ cạnh tranh không lành mạnh) chưa được bảo vệ bằng công cụ phòng vệ thương mại.

Bảng 2.5. So sánh kim ngạch nhập khẩu của các sản phẩm bị kiện với các sản phẩm top 5 nhập khẩu của Việt Nam năm 2014

	Hàng hóa	Kim ngạch nhập khẩu (1.000 USD)	Tỷ lệ trên tổng kim ngạch nhập khẩu (%)
Tốp 5 hàng nhập khẩu của Việt Nam	Thiết bị điện, điện tử	34110755	19,13%
	Máy móc	19848248	11,13%
	Dầu, nhiên liệu	9146360	5,13%
	Sắt, thép	8385363	4,70%
	Nhựa và sản phẩm nhựa	8158134	4,58%
Các sản phẩm bị kiện	Kính nổi	20490	0,01%
	Dầu thực vật	543424	0,30%
	Thép không gỉ	298188	0,17%
	Bột ngọt	93,762	0,05%

(Nguồn: Tổng hợp từ số liệu ITC Trademap)

Từ thực tiễn nêu trên, có thể thấy sử dụng công cụ phòng vệ thương mại ở Việt Nam đã bắt đầu, tuy nhiên còn rất nhiều vấn đề cần bàn trước khi có thể hy vọng các công cụ này sẽ được sử dụng phổ biến và hiệu quả ở Việt Nam nhằm bảo vệ các quyền và lợi ích hợp pháp của các doanh nghiệp sản xuất nội địa trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng. Vậy các doanh nghiệp, chính phủ và các tổ chức liên quan ở Việt Nam cần làm gì?

3. ĐỀ XUẤT CÁC GIẢI PHÁP PHÒNG VỆ THƯƠNG MẠI

Việc tìm kiếm, đề xuất các giải pháp thích hợp để nâng cao khả năng hiện thực hóa các vụ kiện phòng vệ thương mại ở Việt Nam trong thời gian tới cần được tập trung thực hiện. Các đề xuất này cần xuất phát từ các bất cập trong thực tiễn và hướng tới cả hai nhóm mục tiêu, năng lực của chính các doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng công cụ phòng vệ thương mại và cơ chế từ phía Nhà nước để doanh nghiệp có thể làm được điều này.

3.1. Đề xuất đối với doanh nghiệp

Việc sử dụng hay không các công cụ phòng vệ thương mại trên thực tế phụ thuộc hầu như toàn bộ vào các doanh nghiệp, hiệp hội doanh nghiệp có tư cách đứng đơn có muốn và có năng lực sử dụng các công cụ này hay không, các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng công cụ phòng vệ thương mại. Vì vậy, trước hết cần tập trung vào việc hỗ trợ cho nhóm chủ thể quan trọng này.

Thứ nhất, để tăng cường hiệu quả sử dụng công cụ phòng vệ thương mại ở Việt Nam trong tương lai, liên quan tới việc tăng cường nhận thức của doanh nghiệp, cần thiết phải chú ý triển khai các biện pháp như: tăng cường thông tin về phòng vệ thương mại qua kênh Hiệp hội, tăng cường tính chuyên môn trong thông tin về phòng vệ thương mại của các kênh báo chí và thông qua các hiệp hội.

Thứ hai, các doanh nghiệp biết công cụ phòng vệ thương mại cần tính tới việc sử dụng công cụ này trong chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp mình. Từ đó có sự chuẩn bị về con người, nguồn lực cho kịch bản này.

Phòng vệ thương mại là một công cụ “tập thể” được trao cho các ngành sản xuất nội địa nhằm bảo vệ cả ngành của mình trước những hành vi cạnh tranh không lành mạnh/nhập khẩu ồ ạt cũng mang tính tập thể từ bên ngoài. Vì vậy, một doanh nghiệp đơn lẻ không thể đứng đơn kiện hay sử dụng công cụ này, ngoại trừ trường hợp bản thân doanh nghiệp đó là đại diện của ngành. Do đó, vai trò của Hiệp hội doanh nghiệp là rất quan trọng trong việc tăng cường kết nối các doanh nghiệp tham gia và trực tiếp tham gia cùng với doanh nghiệp sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại.

3.2. Đề xuất đối với VCCI

Cần tăng cường tư vấn và định hướng cho doanh nghiệp, tăng cường kết nối và hướng dẫn doanh nghiệp.

3.3. Đề xuất đối với các cơ quan Nhà nước

Nhà nước cần công khai thông tin, hỗ trợ tìm kiếm, tập hợp số liệu chính thức thuộc kiểm soát của cơ quan Nhà nước, đồng thời, có cơ chế hỗ trợ cho doanh nghiệp bằng các hình thức như: đơn giản hóa, cải cách thủ tục hành chính liên quan tới việc đáp ứng các yêu cầu của doanh nghiệp gắn với mục tiêu kiện phòng vệ thương mại; phối hợp hiệu quả, kịp thời với cơ quan điều tra trong việc cung cấp thông tin phục vụ điều tra. Đặc biệt, quan trọng nhất, Nhà nước cần hoàn thiện về cơ sở pháp lý đối với công cụ phòng vệ thương mại.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Cục Cảnh tranh, Bộ Công thương (www.vca.org).
- [2] Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (<http://chongbanphagia.vn/>).
- [3] Tổ chức thương mại thế giới (www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_info_e.htm).
- [4] Bách khoa toàn thư mở (vi.wikipedia.org).
- [5] TS. Nguyễn Xuân Trường; ThS. Nguyễn Tường Huy: “Thuế chống bán phá giá, chống trợ cấp, tự vệ và giải pháp ứng phó của các doanh nghiệp Việt Nam”. Tạp chí Sở hữu Trí tuệ và Sáng tạo, tháng 4/2014.
- [6] Tác giả Nguyễn Thị Thu Trang: “Giải pháp tăng cường sử dụng các công cụ phòng vệ thương mại nhằm chuẩn bị cho doanh nghiệp trong nước sẵn sàng cho việc mở cửa thị trường thực thi các FTAs và cộng đồng kinh tế ASEAN”, Hà Nội, tháng 10/2014.
- [7] Dữ liệu về chống bán phá giá, chống trợ cấp và biện pháp tự vệ của các quốc gia trên Thế giới của WTO.
- [8]<http://tapchitaichinh.vn/tai-chinh-phap-luat/tu-van-phap-luat/can-chu-dong-trong-phong-ve-thuong-mai-67515.html>.
- [9] <http://thuongmaiwto.com/vi/trang-chinh/Tin-xuat-nhap-khau/Xuat-khau-doi-mat-phong-ve-thuong-mai-297/>.

THE STATUS OF USING TRADE REMEDIES INSTRUMENTS OF ENTERPRISES IN VIETNAM

Le Thanh Tung, Le Thi Thanh Thuy

ABSTRACT

The process of international economic integration of Vietnam is increasingly deepened, especially there are two important events: negotiation and conclusion of free trade agreements (FTAs) with many large trading partners and determination of the ASEAN Economic Community's formation (AEC) by 2015. With these FTAs and AEC, Vietnam's economy is facing major challenges when it comes to expanding the door for foreign goods into Vietnam, particularly through reducing and eliminating tariffs after 2015. In the international trade, the anti-dumping, countervailing and safeguards are considered three pillars of the system of measures trade remedies and it is applied to protect the domestic market against the entry of foreign' goods. In Vietnam , how to use these tools? This study shows the status of using of trade remedies instruments and proposes some solutions to improve the efficiency of using trade remedies instruments for businesses today.

Keywords: Trade remedies, integration, anti-dumping, anti-subsidy, safeguard