

LỜI NÓI ĐẦU

Tạp chí Khoa học trường Đại học Hồng Đức là cơ quan báo chí hoạt động theo Giấy phép số 125/GP-BTTTT, ngày 10 tháng 4 năm 2014 của Bộ Thông tin và Truyền thông. Tạp chí đã được Trung tâm Thông tin Khoa học và Công nghệ Quốc gia cấp mã số chuẩn quốc tế ISSN 1859-2759 theo công văn số 69/TTKH-CN-ISSN ngày 05 tháng 03 năm 2009.

Tạp chí Khoa học là nơi phản ánh hoạt động giáo dục, đào tạo; Công bố các tác phẩm, công trình nghiên cứu khoa học của cán bộ, giảng viên, học viên, các nhà khoa học trong và ngoài trường; Tuyên truyền phổ biến các chủ trương đường lối, chính sách của Đảng và Nhà nước về công tác giáo dục, đào tạo; Giới thiệu, trao đổi các kết quả nghiên cứu, ứng dụng các thành tựu khoa học và công nghệ trong nước và quốc tế.

Hội đồng biên tập rất mong nhận được sự cộng tác nhiệt tình của đông đảo cán bộ giảng viên, cán bộ nghiên cứu, các nhà khoa học trong và ngoài trường để Tạp chí Khoa học của Nhà trường mang đến độc giả những kết quả, thông tin hữu ích có giá trị khoa học.

HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

TẠP CHÍ KHOA HỌC
TRƯỜNG ĐẠI HỌC HỒNG ĐỨC
SỐ 33 (02-2017)

MỤC LỤC

1	<i>Nguyễn Thị Lan Anh</i>	Phát huy tính tích cực của sinh viên trong giờ thảo luận môn đường lối cách mạng của Đảng cộng sản Việt Nam ở trường Đại học Hồng Đức	5
2	<i>Lê Văn Cường</i> <i>Nguyễn Thị Dung</i>	Thực trạng xây dựng, tổ chức thực hiện và quản lý dự án sinh kế giảm nghèo bền vững trên địa bàn Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2013	12
3	<i>Lê Thị Mỹ Dung</i>	Hệ thống thông tin kế toán tại công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hóa - Thực trạng và giải pháp	24
4	<i>Hoàng Đình Hải</i>	Một số giải pháp nâng cao chất lượng đào tạo nguồn nhân lực tỉnh Hòa Phấn, CHDCND Lào tại Trường Đại học Hồng Đức	33
5	<i>Lê Quang Hiếu</i> <i>Lê Thanh Tùng</i>	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng tới quyết định tuyển dụng của các đơn vị sử dụng lao động trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	39
6	<i>Trần Thị Lan Hương</i>	Hoàn thiện kiểm soát nội bộ chu kỳ bán hàng - thu tiền tại công ty cổ phần đá SPILIT	52
7	<i>Lê Thị Lan</i> <i>Lê Thị Thanh Thủy</i>	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng hợp tác xã Việt Nam - chi nhánh Thanh Hóa	62
8	<i>Đỗ Thị Hoa Liên</i> <i>Lã Văn Đoàn</i> <i>Trần Thị Hoàng Ngân</i>	Các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của đại lý bảo hiểm (Nghiên cứu trường hợp tại Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội)	72

9	<i>Lê Thị Loan</i>	Kế toán quản trị môi trường - định hướng vận dụng tại các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa	83
10	<i>Đỗ Thị Mẫn</i>	Ứng dụng mô hình VAR để kiểm định tác động của tỷ giá VND/USD tới sự biến động nền kinh tế Việt Nam giai đoạn 2000 - 2015	93
11	<i>Mai Thị Quy</i>	Kế thừa và phát huy giá trị truyền thống nhân văn của dân tộc trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế	103
12	<i>Ngô Chí Thành</i>	Cơ hội và thách thức phát triển liên kết trong tiêu thụ nông sản khu vực miền núi Thanh Hóa	115
13	<i>Phạm Thị Bích Thu Nguyễn Thùy Linh</i>	Hệ thống các nghiên cứu về nhân tố ảnh hưởng đến quá trình thực hiện thành công phương pháp tính giá trên cơ sở hoạt động	124
14	<i>Đỗ Thị Hà Thương</i>	Giải pháp huy động vốn đầu tư cho phát triển du lịch biển tỉnh Thanh Hóa	136
15	<i>Trần Minh Trang</i>	Một số giải pháp nhằm hoàn thiện pháp luật về hợp đồng nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực thực phẩm ở Việt Nam	145
16	<i>Nguyễn Đức Việt</i>	Một số giải pháp phát triển ngành công nghiệp phụ trợ tại Việt Nam	153

PHÁT HUY TÍNH TÍCH CỰC CỦA SINH VIÊN TRONG GIỜ THẢO LUẬN MÔN ĐƯỜNG LỐI CÁCH MẠNG CỦA ĐẢNG CỘNG SẢN VIỆT NAM Ở TRƯỜNG ĐẠI HỌC HỒNG ĐỨC

Nguyễn Thị Lan Anh¹

TÓM TẮT

Thảo luận nhóm là một trong những phương pháp dạy học tích cực, được sử dụng thường xuyên trong quá trình đổi mới phương pháp dạy học hiện nay.

Sử dụng phương pháp thảo luận nhóm trong dạy và học môn Đường lối cách mạng của Đảng là một yêu cầu bắt buộc, giúp người học không chỉ nắm vững nội dung cơ bản đường lối, chủ trương của Đảng, bồi dưỡng niềm tin vào sự lãnh đạo của Đảng, ý thức trách nhiệm công dân trước những nhiệm vụ trọng đại của đất nước mà còn giúp họ vận dụng kiến thức đã học để lý giải những vấn đề thực tiễn đặt ra, gắn lý luận với thực tiễn. Tuy nhiên, để nâng cao hiệu quả và phát huy tính tích cực của sinh viên trong giờ thảo luận, cần có sự nỗ lực của cả người dạy lẫn người học.

Từ khóa: *Thảo luận nhóm, đường lối cách mạng của Đảng.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Phát huy tính tích cực của người học được coi là một nguyên tắc để đảm bảo chất lượng và hiệu quả dạy học, là vấn đề trung tâm của lý luận dạy học. Đây là một xu thế tất yếu của giáo dục Việt Nam và thế giới.

Trong các phương pháp dạy học nhằm phát huy tính tích cực của người học, thảo luận nhóm là một phương pháp có nhiều ưu điểm. Đối với môn học Đường lối cách mạng của Đảng cộng sản Việt Nam, sử dụng phương pháp thảo luận nhóm là một yêu cầu bắt buộc, nhằm khắc phục lối truyền thụ tri thức một chiều, cách học thụ động, máy móc; tạo điều kiện cho người học có cơ hội tham gia vào các hoạt động học tập trong lớp, phát huy tính chủ động, sáng tạo, năng lực tư duy, rèn luyện tinh thần hợp tác, tăng cường trách nhiệm của cá nhân, hình thành phương pháp nghiên cứu khoa học, tăng cường tri thức, hiệu quả trong học tập. Thảo luận nhóm còn tạo được sự chủ động, tâm lý thoải mái trong học tập để làm giờ học trở nên sinh động, hấp dẫn hơn; giảng viên có được thông tin phản hồi từ người học. Sử dụng phương pháp thảo luận nhóm trong dạy và học môn Đường lối cách mạng của Đảng cộng sản Việt Nam giúp người học không chỉ nắm vững nội dung cơ bản về đường lối, chủ trương của Đảng, bồi dưỡng niềm tin vào sự lãnh đạo của Đảng, ý thức trách nhiệm công dân trước những nhiệm vụ trọng đại của đất nước mà còn giúp họ vận dụng kiến thức đã học để lý giải những vấn đề thực tiễn đặt ra, gắn lý luận với thực tiễn.

¹ ThS. Giảng viên khoa Lý luận chính trị - Luật, Trường Đại học Hồng Đức

Từ thực tiễn giảng dạy nhiều năm qua, chúng tôi thấy rằng để nâng cao hiệu quả và phát huy tính tích cực của sinh viên trong giờ thảo luận, cần có sự nỗ lực của cả người dạy lẫn người học.

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

2.1. Lý luận về phương pháp thảo luận nhóm

Theo tác giả Nguyễn Văn Cường, “Dạy học nhóm là một hình thức xã hội của dạy học, trong đó học sinh của lớp học được chia thành các nhóm nhỏ trong khoảng thời gian giới hạn, mỗi nhóm tự lực hoàn thành các nhiệm vụ học tập trên cơ sở phân công và hợp tác làm việc. Kết quả làm việc của nhóm sau đó được trình bày và đánh giá trước toàn lớp.” [1, tr.98].

Tác giả Phan Trọng Ngọ cũng cho rằng: “*Thảo luận nhóm là phương pháp trong đó nhóm lớn (lớp học) được chia thành những nhóm nhỏ để tất cả các thành viên trong lớp đều được làm việc và thảo luận về một chủ đề cụ thể và đưa ra ý kiến chung của nhóm mình về vấn đề đó.*” [2, tr.223]. Thống nhất với các quan điểm trên, tác giả Nguyễn Trọng Sửu trong công trình “*Dạy học nhóm - phương pháp dạy học tích cực*” viết: “Dạy học nhóm là một hình thức của xã hội học tập, trong đó học sinh của một lớp được chia thành các nhóm nhỏ trong khoảng thời gian nhất định, mỗi nhóm tự lực hoàn thành các nhiệm vụ học tập trên cơ sở phân công và hợp tác làm việc, kết quả làm việc của nhóm sau đó được trình bày và đánh giá trước lớp.”[3, tr.21].

Từ các định nghĩa trên, chúng ta có thể thấy, thảo luận nhóm là một phương pháp dạy học hiện đại, lấy người học làm trung tâm.

Với phương pháp này, người học được làm việc cùng nhau theo các nhóm nhỏ và mỗi một thành viên trong nhóm đều có cơ hội tham gia giải quyết các nhiệm vụ học tập trong một khoảng thời gian nhất định dưới sự hướng dẫn của giáo viên.

2.2. Thực trạng giờ thảo luận môn Đường lối cách mạng của Đảng cộng sản Việt Nam ở Trường Đại học Hồng Đức

Theo Quyết định 52/2008/ QĐ-BGDĐT về chương trình các môn Lý luận trình độ đại học, cao đẳng dùng cho khối không chuyên ngành Mác-Lênin, tư tưởng Hồ Chí Minh, môn Đường lối cách mạng, Đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam có thời lượng 3 tín chỉ, trong đó nghe giảng 70%, thảo luận: 30%.

Căn cứ vào Quyết định trên, Trường Đại học Hồng Đức, Bộ môn Đường lối cách mạng của Đảng cộng sản Việt Nam xây dựng đề cương chi tiết học phần môn Đường lối cách mạng của Đảng cộng sản Việt Nam đối với các hoạt động như sau:

Nghe giảng lý thuyết: 32 tiết

Thảo luận 26 tiết.

Như vậy, thảo luận là một yêu cầu không thể thiếu trong giảng dạy và học tập môn Đường lối cách mạng của Đảng Cộng sản Việt Nam.

Thực tế hướng dẫn sinh viên tiến hành thảo luận, chúng tôi nhận thấy: nhiều sinh viên có ý thức nghiêm túc chuẩn bị nội dung theo yêu cầu thảo luận, nhiều nhóm chuẩn bị công phu, sử dụng công nghệ thông tin, tự tin, chủ động trình bày và trả lời câu hỏi mà giáo viên và các nhóm khác nêu ra. Tuy nhiên, vẫn có một bộ phận sinh viên chưa thực sự có ý thức trong học tập, không chuẩn bị bài. Một số khác có chuẩn bị nhưng sơ sài, mang tính đối phó như: chép lại bài của bạn, chép nguyên lại giáo trình, ý lại, trông chờ vào bài chung của nhóm do những sinh viên tích cực làm. Tình trạng nói chuyện, làm việc riêng, lãng phí thời gian vẫn tồn tại.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng trên:

Một là, bản thân sinh viên chưa chủ động, chưa thể hiện tính độc lập trong học tập và nghiên cứu. Nhiều sinh viên còn thờ ơ trước các sự kiện chính trị - xã hội trọng đại của đất nước; vốn sống, sự hiểu biết về truyền thống lịch sử, văn hóa dân tộc còn hạn chế. Một số sinh viên quan niệm môn Đường lối cách mạng của Đảng cộng sản Việt Nam không phải là môn chuyên ngành, không cần thiết cho nghề nghiệp sau này nên chỉ cần học để đủ điểm, thậm chí phải học lại, thi lại nhiều lần là bình thường.

Hai là, về chương trình môn học nói chung theo yêu cầu của Bộ giáo dục và Đào tạo và nội dung thảo luận nói riêng ở một số chương còn nặng về lý luận, chưa bám sát thực tiễn cách mạng của đất nước và địa phương. Nhiều chương của Giáo trình kết cấu chưa hợp lý, thiếu tính logic, thậm chí sơ sài; việc xác định mốc sự kiện không thống nhất. Cụ thể như từ phần Đảng lãnh đạo cách mạng dân tộc dân chủ nhân dân lên cách mạng XHCN không có phần chuyển tiếp; thời kỳ trước đổi mới được xác định từ năm 1945 trong chương Hệ thống chính trị, từ năm 1943 trong chương Đường lối văn hóa. Điều này gây khó khăn cho nhận thức của người học.

Ba là, về phía Nhà trường, cơ sở vật chất còn hạn chế, bố trí giờ thảo luận chủ yếu ở các phòng học nhỏ, các phương tiện hỗ trợ dạy và học còn thiếu. Việc chia nhóm thảo luận còn bất cập (nhóm thảo luận quá đông, có nhóm lên đến 60 sinh viên). Việc xếp thời khóa biểu chưa thực sự hợp lý, chẳng hạn buổi sáng học 3 tiết lý thuyết, buổi chiều đã có tiết thảo luận, hoặc buổi sáng cả 2 môn đều học lý thuyết, buổi chiều cả 2 môn đều thảo luận. Cũng có khi thảo luận được xếp ngay từ tuần học đầu tiên khi mà người học mới bắt đầu làm quen với môn học.

Việc sinh viên phải thường xuyên di chuyển phòng học theo quy định của thời khóa biểu cũng ảnh hưởng đến thời gian, sự ổn định của giờ học.

Bốn là, về phía giảng viên, việc điều hành, hướng dẫn thảo luận ở những nhóm có số lượng sinh viên đông còn thiếu linh hoạt. Một số giảng viên ít sử dụng công nghệ trong giảng dạy; việc kiểm tra phần chuẩn bị thảo luận của sinh viên chưa thật sát sao.

Những nguyên nhân này dẫn đến kết quả học tập môn Đường lối cách mạng của Đảng nói chung, kết quả thảo luận nói riêng chưa cao.

Thực trạng trên đặt ra yêu cầu phải phát huy tính tích cực, chủ động của sinh viên trong giờ thảo luận, góp phần nâng cao chất lượng dạy và học.

2.3. Cách thức tổ chức buổi thảo luận môn Đường lối cách mạng của Đảng ở Trường Đại học Hồng Đức

2.3.1. Các bước chuẩn bị

a. Chuẩn bị của giảng viên

Lựa chọn vấn đề thảo luận và xây dựng hệ thống câu hỏi

Đây là bước đầu tiên trong việc tổ chức thảo luận nhóm, phải được cụ thể hóa ngay trong Đề cương chi tiết học phần. Trong một môn học có nhiều nội dung, mỗi nội dung có nhiều vấn đề. Giảng viên trước hết phải biết chia nhỏ các nội dung cơ bản thành nhiều vấn đề thảo luận và phân bổ một cách hợp lý qua mỗi buổi học, thậm chí từng tiết học. Có chủ đề có thể thảo luận ngay ở lớp, có chủ đề giảng viên phải yêu cầu sinh viên chuẩn bị trước ở nhà để vấn đề thảo luận sẽ được mở rộng và đi vào chiều sâu hơn.

Chủ đề thảo luận nên tập trung vào vấn đề chính của bài học. Chủ đề thảo luận cũng có thể bắt đầu từ các luận điểm, các tình huống, nhưng thường được cụ thể hóa qua các câu hỏi chủ chốt. Việc lựa chọn vấn đề cần phù hợp, không quá đơn giản nhưng cũng không nên quá khó đối với sinh viên. Tốt nhất nên lựa chọn được vấn đề thảo luận hấp dẫn, dễ chia sẻ, dễ huy động được nhiều ý kiến khác nhau, kích thích tính tích cực chủ động làm việc của sinh viên. Câu hỏi thảo luận nên là câu hỏi mở, không bao giờ là một câu hỏi đóng. Có như vậy mới phát huy được tính tích cực của sinh viên trong việc nghiên cứu tài liệu, xử lý tài liệu, biết liên hệ vào thực tiễn cách mạng của đất nước, liên hệ bản thân để hoàn thành bài thảo luận.

Dự kiến tình huống

Căn cứ vào hệ thống câu hỏi đã có trong *Đề cương chi tiết học phần*, giảng viên cần dự kiến những tình huống có thể xảy ra trong quá trình thảo luận. Trong quá trình thảo luận sinh viên sẽ trình bày chủ đề có tính ngẫu hứng nhất định theo cách hiểu của các em, có thể sẽ xuất hiện những vấn đề, những luận điểm không phù hợp với chủ đề của buổi thảo luận, hoặc xuất hiện những tranh luận giữa các nhóm sinh viên. Đây chính là thời điểm thể hiện vai trò quan trọng của người thầy trong việc định hướng hoạt động nhận thức của sinh viên.

Giảng viên cần lường trước những khó khăn mà sinh viên có thể vấp phải; dự kiến những câu hỏi mà sinh viên sẽ hỏi, thường là câu hỏi liên quan đến thân thế, sự nghiệp của các lãnh tụ, vấn đề đa đảng, dân chủ, chủ quyền lãnh thổ, lãnh hải... để đảm bảo thời gian, nội dung kiến thức, tính chủ động trong buổi thảo luận.

Chia nhóm, bố trí chỗ ngồi

Thực tế có nhiều cách chia nhóm khác nhau, như chia nhóm ngẫu nhiên, chia theo vị trí ngồi, chia theo danh sách, chia theo đặc điểm chung, chia theo năng lực, chia theo kinh nghiệm, chia theo giới tính, chia theo cùng sở thích. Việc chia nhóm nếu không có kinh nghiệm sẽ tốn khá nhiều thời gian vì một số sinh viên "cố thù" với nhóm cũ hoặc lại có quá nhiều lựa chọn khác nhau. Khi chia nhóm cần chú ý đến số lượng và trình độ, năng lực của

các sinh viên. Không chia nhóm này quá đông, nhóm kia quá ít hoặc nhóm này tập trung nhiều sinh viên giỏi, nhóm kia phần đông kém hơn, rụt rè, im lặng. Danh sách nhóm cần được ổn định trong suốt kỳ học. Mỗi nhóm cần phải có cơ cấu tổ chức chặt chẽ để phân công trách nhiệm cho từng thành viên. Ngoài các thành viên, cơ cấu của nhóm gồm 2 vị trí quan trọng nhất là nhóm trưởng và thư ký. Nếu nhóm trưởng có năng lực, nhiệt tình, có uy tín, kỹ năng điều hành nhóm, được các thành viên tin tưởng, yêu mến, chắc chắn nhóm đó sẽ hoạt động hiệu quả.

Việc bố trí chỗ ngồi cũng ảnh hưởng tới chất lượng cuộc thảo luận. Trong điều kiện hiện nay, lớp học chật, sinh viên đông, bàn ghế khó di chuyển thì nên bố trí các thành viên trong nhóm ngồi quay mặt vào nhau, vị trí ngồi đủ gần để có thể trao đổi, chia sẻ với nhau một cách thuận lợi. Nên có khoảng cách giữa các nhóm để sự trao đổi của các nhóm không bị ảnh hưởng tới nhau.

Kiểm tra phần chuẩn bị bài của sinh viên

Việc kiểm tra *phần chuẩn bị bài của sinh viên* nhằm đánh giá sơ bộ ý thức học tập, khuyến khích sự tích cực nghiên cứu tài liệu, phát hiện những bài lạc chủ đề để định hướng kịp thời, tránh mất thời gian vô ích. Việc kiểm tra cũng làm cho những sinh viên có tính ỷ lại, chây lười phải tự giác chuẩn bị.

Giao nhiệm vụ và giới hạn thời gian thảo luận

Trước khi tiến hành thảo luận, giảng viên phải giao nhiệm vụ cụ thể, rõ ràng cho từng nhóm, phải có hướng dẫn cụ thể và định hướng cách thức thảo luận và trình bày. Thời gian thảo luận cần được giới hạn và phải tương ứng với nội dung, yêu cầu của vấn đề đặt ra. Thời gian giới hạn phải đủ để sinh viên suy nghĩ, trao đổi. Nếu thời gian quá ít, thảo luận nhóm sẽ sơ sài, không đi vào cốt lõi vấn đề, có thể mang tính đối phó. Nếu thời gian quá dài sẽ tạo sự lơ đãng, phân tán và làm loãng không khí thảo luận.

b. Chuẩn bị của sinh viên

Hiệu quả của một buổi thảo luận nhóm phụ thuộc vào nhiều yếu tố, trong đó có việc chuẩn bị bài ở nhà của sinh viên. Sinh viên phải nghiên cứu tài liệu, chuẩn bị bài dưới dạng đề cương, không phải viết thành một bài hoàn chỉnh, tránh sao chép nguyên văn giáo trình, có sự tổng hợp, đối chiếu, so sánh giữa các tài liệu, quan điểm, qua đó tự rút ra kết luận cần thiết.

Sinh viên cũng có thể chuẩn bị trên máy tính để trình chiếu nếu trong điều kiện phòng học có máy chiếu.

2.3.2. Cách thức tiến hành thảo luận

** Giám sát hoạt động thảo luận của từng nhóm*

Để dẫn dắt buổi thảo luận tích cực, sôi nổi, đúng hướng và thành công là cả một nghệ thuật, phụ thuộc vào nhiều yếu tố như trình độ chuyên môn, kinh nghiệm, nghiệp vụ sư phạm của giảng viên. Giảng viên cần tổ chức và giám sát thảo luận: từ việc quan sát, điều chỉnh chỗ ngồi, nhắc nhở hay hỗ trợ khi cần thiết, giải đáp kịp thời những băn khoăn

về nội dung bài tập, bài thảo luận; cần gợi mở vấn đề để sinh viên tư duy; kết nối các thành viên trong nhóm và các nhóm trong lớp, tạo sự tin cậy lẫn nhau, đảm bảo cho các thành viên trong nhóm đều hoạt động, tạo điều kiện thuận lợi cho các cá nhân nắm vững kiến thức và kỹ năng; hướng dẫn cách lắng nghe và tiếp nhận ý kiến của người khác; phát triển kỹ năng giao tiếp. Giảng viên cũng cần giao thêm công việc, cơ hội cho các nhóm trong trường hợp họ hoàn thành bài thảo luận trước mà phải chờ các nhóm khác. Khi sinh viên thảo luận, giảng viên phải làm tốt vai trò trọng tài cố vấn, luôn bám sát các nhóm, tránh được tình trạng một số sinh viên mất tập trung, đứng ngoài cuộc thảo luận.

Trình bày kết quả thảo luận

Khi kết thúc thời gian thảo luận, giảng viên cần yêu cầu các nhóm trình bày kết quả thảo luận với nhiều hình thức phong phú. Nhóm có thể tự cử đại diện hoặc giảng viên yêu cầu ngẫu nhiên bất cứ một sinh viên nào trong nhóm lên thuyết trình.

Tùy từng vấn đề, giảng viên có thể cho các nhóm tham gia phản biện, tương tác lẫn nhau. Giảng viên giữ vai trò là trọng tài làm nhiệm vụ dẫn dắt, định hướng cuộc phản biện. Giảng viên cần điều khiển khéo léo, tránh sự tranh luận của sinh viên dẫn đến phản bác nhau gay gắt, nặng nề. Đặc biệt, giảng viên cần sắp xếp thời gian để tất cả các nhóm được trình bày kết quả thảo luận một cách công bằng.

Tổng kết đánh giá

Đây là khâu cuối cùng nhưng khá quan trọng của hoạt động thảo luận. Giảng viên phải là người nắm vững tri thức lý luận và thực tế, công tâm, linh hoạt thì việc đánh giá mới đảm bảo khách quan, công bằng, chính xác.

Giảng viên tổng kết lại các vấn đề đã thảo luận, giải quyết mọi câu hỏi của sinh viên xung quanh vấn đề thảo luận. Từ đó, chốt lại vấn đề để sinh viên nắm bắt, ghi nhớ được nội dung cơ bản, đúng đắn, cần thiết. Bên cạnh đó giảng viên cần đánh giá ý thức, thái độ, năng lực làm việc của sinh viên, nhận xét cụ thể để khích lệ tinh thần học tập của sinh viên.

2.4. Một số đề xuất và kiến nghị đối với Nhà trường

Để góp phần nâng cao chất lượng dạy và học, Nhà trường cần sắp xếp thời khóa biểu phù hợp hơn, xen kẽ giữa học lý thuyết và thảo luận giữa các học phần với nhau.

Phòng thảo luận cũng nên có các phương tiện hỗ trợ như loa đài, máy chiếu. Chia nhóm thảo luận (nhóm lớn) không quá đông. Theo chúng tôi, nhóm thảo luận không quá 40 sinh viên.

3. KẾT LUẬN

Thảo luận nhóm trong dạy học môn Đường lối cách mạng của Đảng cộng sản Việt Nam nhằm phát huy tính độc lập, tích cực của sinh viên trong quá trình chiếm lĩnh tri thức. Tuy nhiên, để nâng cao hiệu quả và phát huy tính tích cực của sinh viên trong giờ thảo luận, giảng viên cần nêu cao tinh thần trách nhiệm trong việc hướng dẫn, giám sát và đánh giá kết quả học tập của sinh viên. Bản thân sinh viên cần nỗ lực, chủ động, có ý thức cao

trong giờ thảo luận. Thảo luận nhớ cần có sự nỗ lực không ngừng của cả giảng viên, sinh viên và Nhà trường, và đổi mới tất cả các khâu trong quá trình dạy học.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Văn Cường (2010), *Một số vấn đề chung về đổi mới phương pháp dạy học*, Nxb. Đại học Quốc gia Hà Nội.
- [2] Phan Trọng Ngọ (2005), *Dạy học và phương pháp dạy học trong nhà trường*, Nxb. Đại học Sư phạm Hà Nội.
- [3] Nguyễn Trọng Sửu (2008), *Dạy học nhóm, phương pháp dạy học tích cực*, Tạp chí giáo dục số 171.

PROMOTING STUDENTS' POSITIVE ATTITUDES IN DISCUSSIVE LESSONS ON REVOLUTIONARY GUIDELINES OF THE PARTY AT HONG DUC UNIVERSITY

Nguyen Thi Lan Anh

ABSTRACT

Group discussion, which is a positive teaching way, is used frequently in the process of current teaching methods reformation. Using group discussion in teaching and learning the revolutionary guidelines of the Party is a requirement, which helps students master basic content of the guidelines and policy of the Party, increase the belief in the Party leadership, the sense of civic responsibility to great tasks of the country as well as help students apply their knowledge to explain the practical problems, relate theory with practice. Both teachers and students must make an effort to promote students' positive attitudes in discussive lessons on revolutionary guidelines of the Party.

Keywords: *Group discussion, The revolution of the Communist Party of Vietnam.*

THỰC TRẠNG XÂY DỰNG, TỔ CHỨC THỰC HIỆN VÀ QUẢN LÝ DỰ ÁN SINH KẾ GIẢM NGHÈO BỀN VỮNG TRÊN ĐỊA BÀN THANH HÓA GIAI ĐOẠN 2010 - 2013

Lê Văn Cường¹, Nguyễn Thị Dung²

TÓM TẮT

Thanh Hóa là một trong 4 tỉnh của cả nước được chọn thí điểm thực hiện Nghị quyết 80/ND-CP (2011-2020) và chương trình mục tiêu quốc gia về giảm nghèo bền vững (2012-2015). Tuy nhiên, các mô hình sinh kế giảm nghèo đã thực hiện trên địa bàn tỉnh giai đoạn 2010-2013 trên thực tế vẫn chưa thực hiện tốt các công tác tham vấn cộng đồng; lập kế hoạch thực hiện mô hình; quản lý chất lượng mô hình; quy hoạch vùng xây dựng mô hình và cơ cấu ban quản lý, chỉ đạo mô hình cũng như công tác quản lý nhân lực trong xây dựng mô hình sinh kế, dẫn đến các nguồn tài trợ của Nhà nước còn phân tán, thiếu đồng bộ, hiệu quả thấp, chưa hỗ trợ đúng mức cho phát triển sản xuất, tạo ra sự ỷ lại, không phát huy tính chủ động sáng tạo của các hộ nông dân.

Từ khóa: *Mô hình sinh kế, giảm nghèo bền vững.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thanh Hoá hiện nay vẫn là một tỉnh nghèo với 11/27 huyện miền núi, trong đó có tới 7 huyện nghèo thuộc chương trình 30a và 4 huyện còn lại tuy không thuộc chương trình 30a nhưng điều kiện kinh tế còn gặp rất nhiều khó khăn. Thanh Hóa hiện là một trong 4 tỉnh của cả nước được chọn thí điểm thực hiện dự án “Hỗ trợ thực hiện Nghị quyết 80/ND-CP về định hướng giảm nghèo bền vững (2011-2020) và Chương trình mục tiêu quốc gia về Giảm nghèo bền vững (2012-2015)” (dự án Poverty Reduction Policies and Programs-PRPP) [2].

Vì vậy, việc đánh giá và xác định được mô hình sinh kế giảm nghèo điển hình thuộc chương trình mục tiêu quốc gia-giảm nghèo bền vững đã triển khai trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa có khả năng nhân rộng và phát triển giảm nghèo bền vững cho các địa phương trong thời gian tới cần thiết phải đánh giá một cách toàn diện về các hoạt động triển khai thực hiện các mô hình sinh kế nêu trên, đặc biệt là công tác xây dựng, tổ chức thực hiện, quản lý và giám sát các dự án làm cơ sở để xác định được những tồn tại, hạn chế và đề xuất các giải pháp khắc phục trong thời gian tới.

¹ Phòng Quản lý Khoa học và Công nghệ, Trường Đại học Hồng Đức

² Giảng viên khoa Nông-Lâm-Ngư nghiệp, Trường Đại học Hồng Đức

2. CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Cơ sở lý luận

Dự án là một tập hợp các hoạt động nhằm đạt được những mục tiêu cụ thể, trong một khoảng thời gian nhất định với những mục tiêu về tài chính và tài nguyên đã được xác định trước [5].

Sinh kế bền vững là sinh kế có thể đương đầu với khủng hoảng và phục hồi sau khủng hoảng, duy trì hoặc nâng cao năng lực, tài sản và cung cấp những cơ hội sinh kế bền vững cho những thế hệ tương lai của họ và đóng góp lợi ích lâu dài cho những nghề nghiệp khác ở các cấp địa phương, quốc gia trong một thời gian ngắn và dài hạn [6].

Quản lý dự án là tiến trình tổ chức và sử dụng các nguồn lực nhằm đạt mục tiêu tổng quát và những mục tiêu cụ thể của dự án [4].

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Nghiên cứu được tiến hành trên địa bàn 7 xã có các mô hình sinh kế giảm nghèo bền vững thuộc dự án PRPP giai đoạn 2010-2013 trên địa bàn các huyện Thọ Xuân, Thạch Thành, Như Thanh, Cẩm Thủy và Ngọc Lặc, cụ thể: Mô hình nuôi dê ở Cẩm Yên và Cẩm Long; mô hình trồng mía ở Thành Tân, Xuân Khang và Quảng Phú; mô hình hành chăm ở Thạch Lập; mô hình khoai mán vàng ở Thúy Sơn.

Để đánh giá tổng thể về thực trạng xây dựng, tổ chức thực hiện và quản lý các mô hình thuộc dự án PRPP, các thông tin được thu thập bằng phương pháp điều tra, phỏng vấn tất cả các hộ tham gia mô hình tại các huyện, tổ chức thảo luận giữa ban quản lý dự án (BQLDA) và các hộ tham gia mô hình tại các địa phương. Kết hợp với việc thu thập dữ liệu, số liệu đối chiếu từ các hồ sơ, báo cáo có liên quan về dự án tại các xã, các huyện thuộc dự án PRPP và Sở Lao động Thương binh và Xã hội.

Thông tin điều tra, thu thập được mã hóa (chuyển từ định tính sang định lượng), xử lý thống kê theo phần mềm Excel và mô tả trên cơ sở các tiêu chuẩn lập và quản lý dự án.

3. KẾT QUẢ ĐÁNH GIÁ

3.1. Thực trạng tiếp cận và xây dựng các mô hình sinh kế giảm nghèo

3.1.1. Hoạt động tham vấn cộng đồng trong xây dựng các mô hình dự án

Hoạt động tham vấn cộng đồng là vấn đề then chốt cho sự thành công của các dự án phát triển nông thôn nói chung và dự án sinh kế giảm nghèo nói riêng. Công tác tham vấn cộng đồng sẽ thúc đẩy sự tham gia tích cực, chủ động của cộng đồng ở tất cả các hoạt động cũng như các giai đoạn của dự án như khâu lập kế hoạch, xây dựng, thực hiện và giám sát dự án, góp phần đảm bảo tính bền vững của dự án [5]. Vì vậy, để đánh giá toàn diện các mô hình sinh kế giảm nghèo dự án PRPP trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2013, tác giả đã tiến hành điều tra, khảo sát thực trạng tham vấn cộng đồng trong tiếp cận và xây dựng các mô hình sinh kế trên, kết quả được trình bày ở bảng 3.1.

Bảng 3.1. Thực trạng tham vấn cộng đồng trong tiếp cận và xây dựng các mô hình sinh kế giảm nghèo trên địa bàn Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2013

Nội dung ĐT \ Xã điều tra	Quảng Phú	Thành Tân	Xuân Khang	Cầm Long	Cầm Yên	Thúy Sơn	Thạch Lập
<i>1. Hoạt động xác định khó khăn, nhu cầu</i>							
- Khảo sát, quan sát thực địa	+	+	+	+	+	+	+
- Hội thảo, hội nghị, họp dân	+	+	+	-	-	+	-
- Phân tích tài liệu thứ cấp	+	+	+	+	+	+	+
- Phỏng vấn nông dân (bảng hỏi)	-	-	-	-	-	-	-
<i>2. Cơ sở lựa chọn đối tượng mô hình</i>							
- Xuất phát từ nhu cầu cấp thiết (tham vấn, SWOT)	+	+	+	+	-	+	-
+ Dựa vào yếu tố tiên phong	-	-	-	-	-	-	-
+ Điều kiện đất đai, tự nhiên, khí hậu - thời tiết	+	+	+	+	+	+	+
+ Lực lượng lao động	+	+	+	+	+	+	+
+ Trình độ lao động (tri thức bản địa)	+	+	+	+	-	+	+
+ Nguồn vốn và khả năng huy động vốn	-	+	+	-	+	-	-
+ Cung ứng vật tư và thông tin tiêu thụ sản phẩm	+	+	+	+	+	+	-
- Do tư vấn định hướng cấp trên	-	-	-	+	+	-	-
<i>3. Người xác định đối tượng và quyết định lựa chọn mô hình</i>							
- Lãnh đạo địa phương	-	-	-	+	+	-	+
- Cán bộ địa phương và cộng đồng dân cư	+	+	+			+	
<i>4. Lựa chọn thôn bản triển khai mô hình</i>							
- Dàn trải bình quân (-)	-	-	-	+	+	-	-
- Bình bầu, lựa chọn thông qua hội nghị, hội thảo	+	+	+	-	-	+	+
<i>5. Lựa chọn hộ tham gia xây dựng mô hình</i>							
- Hội nghị, hội thảo bình bầu	+	+	+	+	+	+	+

(Nguồn: Điều tra, khảo sát tại các địa phương, 2014)

Ghi chú: Không thực hiện/không sử dụng làm căn cứ lựa chọn mô hình;
+ Có thực hiện/sử dụng làm cơ sở lựa chọn mô hình

Về công tác xác định khó khăn và nhu cầu của cộng đồng: Hầu hết các địa phương triển khai dự án, việc xác định khó khăn và đánh giá nhu cầu trong lựa chọn đối tượng xây dựng các mô hình sinh kế đã và đang được thực hiện chủ yếu theo định hướng chủ quan của cán bộ địa phương và ít quan tâm đến các khó khăn và nhu cầu thực tế của người dân thông qua phỏng vấn, thu thập thông tin từ người nông dân dẫn đến có nhiều khó khăn của người dân trong việc tiếp nhận mô hình, chủ động trong công tác triển khai thực hiện dự án.

Về cơ sở xác định lựa chọn đối tượng xây dựng mô hình: Hầu hết các địa phương việc triển khai lựa chọn các mô hình sinh kế còn nhiều bất cập, cụ thể:

Tất cả các địa phương chưa tìm kiếm các yếu tố tiên phong trong giảm nghèo, yếu tố tiên phong “*điểm sáng*” là những người nhạy bén, có tính cộng đồng, dựa vào nỗ lực của bản thân để phát triển sinh kế mà không phụ thuộc vào hỗ trợ trực tiếp của Nhà nước hay các chương trình - dự án.

Hầu hết các xã việc lựa chọn đối tượng xây dựng mô hình phù hợp với tập quán, kinh nghiệm (tri thức bản địa) của địa phương nên ít gặp khó khăn trong quá trình triển khai, kết quả này phù hợp với kết quả nghiên cứu về phát triển mô hình cải thiện sinh kế bền vững cho cộng đồng dựa trên tiềm năng tri thức bản địa của các dân tộc thiểu số ở các tỉnh Lai Châu và Đắk Lắk [6]. Tuy nhiên, vẫn còn 01 xã (Cẩm Yên) không dựa vào yếu tố tri thức bản địa dẫn đến những khó khăn trong quá trình thực hiện mô hình, cụ thể: có tới 100% (20 hộ) tham gia mô hình chưa từng chăn nuôi dê (đối tượng mô hình) trước đó dẫn đến có 4/20 hộ có số dê bị chết tương ứng với 16/249 tổng số dê ban đầu. Điều đó cho thấy sự áp đặt chủ quan của các cán bộ cơ sở trong việc lựa chọn đối tượng mô hình, xem nhẹ vai trò của cộng đồng trong khâu lập và triển khai dự án sẽ dẫn tới những thất bại của những mô hình sinh kế cho đồng bào dân tộc thiểu số.

Về công tác lựa chọn điểm triển khai mô hình: Một số địa phương còn lúng túng trong quy hoạch vùng triển khai dẫn đến lựa chọn theo hướng “*cào bằng - bình quân hay dàn trải theo đơn vị hành chính trên quy mô toàn xã (theo thôn)*” điển hình là 02 xã Cẩm Yên và Cẩm Long.

Về công tác lựa chọn hộ tham gia xây dựng mô hình: Hầu hết các địa phương đã thực hiện tốt công tác này thông qua việc bình bầu lựa chọn dân chủ, công khai dựa trên các tiêu chí đã được xây dựng trước đó và có sự thống nhất của cộng đồng dân cư.

3.1.2. Tổ chức bộ máy quản lý thực hiện mô hình dự án

Tổ chức BQLDA là khâu quan trọng nhằm đảm bảo sự thành công của dự án. BQLDA cần phải tinh gọn, các thành viên trong ban phải có khả năng về chuyên môn, nhiệt tình, trách nhiệm và không đảm nhận quá nhiều các công việc khác, chức năng các thành viên phải rõ ràng, phải có quy chế hoạt động trong đó quy định rõ chức năng, quyền hạn, trách nhiệm của từng bộ phận, từng chức danh [3]. Vì vậy, để đánh giá công tác tổ chức thực hiện các mô hình sinh kế giảm nghèo tại các địa phương, chúng tôi đã tiến hành đánh giá về cơ cấu tổ chức BQLDA tại các địa phương, kết quả được trình bày ở bảng 3.2.

Bảng 3.2. Thực trạng về hệ thống tổ chức ban quản lý các mô hình sinh kế giảm nghèo tại các địa phương trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2013

Tiêu chí \ Xã điều tra	Quảng Phú	Thành Tân	Xuân Khang	Cầm Long	Cầm Yên	Thúy Sơn	Thạch Lập
1. Cơ cấu tổ chức BQLDA							
- Tinh gọn và tập trung chuyên môn (-)							
- Giàn trải và ít chú ý đến chuyên môn (+)	+	+	+	+	+	+	+
2. Trình độ chuyên môn của các thành viên BQLDA							
- Đúng chuyên ngành và chuyên ngành gần (%)	40	45	35	25	30	35	30
- Chuyên ngành khác (ít liên quan) (%)	60	55	65	75	70	65	70
3. Mức độ chuyên môn hóa tổ chức BQLDA							
- Theo trình độ chuyên môn (-)/theo địa giới hành chính (+)	+	+	+	+	+	+	+
4. Mức độ kiểm tra, đánh giá chất lượng công việc của BQLDA đối với các hoạt động							
- Diễn ra thường xuyên, định kỳ (1- 2 tháng/lần) (+)							
- Diễn ra vào thời kỳ cao điểm: Đầu vụ - cuối vụ (++)	++	++	++	+	+	++	+
- Rất ít và chủ yếu lồng ghép với các công tác khác (+++)							
5. Công cụ, phương pháp giám sát (đánh giá, nghiệm thu) của BQLDA đối với các hoạt động							
- Bằng biên bản có sự tham gia của các bên liên quan (+)							
- Cán bộ phụ trách tự đánh giá và báo cáo trực tiếp với trường BQLDA/báo cáo tại cuộc họp BQLDA (-)	-	-	-	-	-	+	-

(Nguồn: Phỏng vấn BQLDA các địa phương 2014)

Về cơ cấu ban quản lý: Qua điều tra và tài liệu báo cáo của các địa phương cho thấy bộ máy BQLDA có số lượng các thành viên lớn, dàn trải trên tất cả các ban ngành của địa phương, dao động từ 13-15 thành viên/ban. Trong đó, mỗi thành viên đều là người đại diện cho một ban, ngành, đoàn thể của địa phương hay thôn bản nơi mô hình triển khai, đặc biệt điển hình hơn cả là xã Cầm Long với số lượng thành viên BQLDA lên tới 27 người (có 12 thành viên là đại diện các thôn triển khai mô hình). Kết quả này chưa phù hợp với nguyên

tác, bộ máy quản lý phải tinh giản, hạn chế các khâu trung gian, đảm bảo tiết kiệm chi phí quản lý, tăng cường hiệu quả và hiệu lực của quản lý [6].

Về trình độ chuyên môn của các thành viên của ban quản lý: Các thành viên BQLDA ở các địa phương đều là những người có uy tín cao, có kinh nghiệm sản xuất, song không hoàn toàn là người có thể tiếp thu và hướng dẫn tốt các quy trình kỹ thuật của các mô hình, cụ thể: Chỉ có khoảng 25-45% cán bộ có trình độ chuyên môn có liên quan (10-20% đúng chuyên môn) dẫn đến nhiệm vụ đôn đốc kiểm tra, hướng dẫn của các hộ nông dân này còn mang tính quản lý hành chính hơn là chia sẻ và hướng dẫn nông dân triển khai trên đồng ruộng theo hình thức “*Cầm tay chỉ việc*” và “*Cùng học, cùng làm*”.

Về mức độ chuyên môn hóa tổ chức của ban quản lý dự án: Mức độ chuyên môn hóa BQLDA của các địa phương đang ở mức thấp (phần lớn kiêm nhiệm), điển hình như ở mô hình nuôi dê ở Cẩm Long chỉ có 1/27 thành viên dự án là cán bộ chuyên ngành chăn nuôi thú y cấp xã kiêm nhiệm phụ trách toàn bộ công tác thú y cho mô hình chăn nuôi dê cho 26 hộ trên địa bàn 12 thôn của xã. Đây là một trong những nguyên nhân cơ bản dẫn đến việc thành công của các mô hình sinh kế còn ở mức thấp so với tiềm năng của các địa phương.

Về công tác kiểm tra đánh giá chất lượng thực hiện nhiệm vụ của các thành viên dự án: Qua điều tra, khảo sát, đánh giá ở hầu hết các xã, quy chế hoạt động của BQLDA còn mang nặng tính hình thức, chung chung, thiếu cụ thể và thậm chí là thiếu tính khả thi nên khi tiến hành kiểm tra đánh giá chưa thực hiện đúng với nội dung của hoạt động này, điển hình như quy chế hoạt động của BQLDA xã Thạch Lập có nội dung đề cập họp 1 lần/tuần để trao đổi nắm bắt thông tin và tiến độ dự án song thực tế hoạt động này diễn ra với chu kỳ là 3 -6 tháng/lần. Tương tự, ở các ban quản lý của các địa phương khác chủ yếu hoạt động theo hình thức lồng ghép vào các hoạt động khác nên nội dung liên quan đến công tác kiểm tra, đánh giá mô hình còn nghèo nàn và thiếu sâu sắc.

Về công cụ và phương pháp kiểm tra, đánh giá mức độ hoàn thành nhiệm vụ của BQLDA đối với các công việc cụ thể: Tương tự như công tác kiểm tra đánh giá chất lượng, trong các quy chế hoạt động của BQLDA tại các địa phương đều không đề cập đến công tác này. Qua điều tra và phân tích đối chiếu các quy chế hoạt động của các BQLDA các địa phương cho thấy, công tác đánh giá các hoạt động cụ thể trong triển khai xây dựng mô hình hầu như chỉ mang tính một chiều như ở các xã Thạch Lập, Cẩm Long, Cẩm Yên công tác này được thực hiện theo ý kiến cá nhân hoặc nhóm thành viên (2-3 người đại diện) được phân công theo dõi tự nghiệm thu sau đó báo cáo trực tiếp với trưởng ban và không có hồ sơ văn bản xác nhận.

3.2. Công tác lập kế hoạch thực hiện và quản lý thực hiện dự án

3.2.1. Lập kế hoạch thực hiện các mô hình

Lập kế hoạch thực hiện dự án là điều kiện quan trọng để đảm bảo sự thành công của dự án. Để có đánh giá toàn diện về các mô hình sinh kế giảm nghèo đã và đang thực hiện trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa, chúng tôi đã tiến hành đánh giá công tác lập kế hoạch thực hiện mô hình, kết quả được trình bày ở bảng 3.3.

Bảng 3.3. Thực trạng thực hiện công tác lập kế hoạch triển khai của các mô hình sinh kế giảm nghèo trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2013

Tiêu chí \ Xã điều tra	Quảng Phú	Thành Tân	Xuân Khang	Cầm Long	Cầm Yên	Thúy Sơn	Thạch Lập
1. Xác định các hoạt động để đạt được mục tiêu	-	-	-	-	-	-	-
2. Xác định thời gian hoàn thành mỗi hoạt động	-	-	-	-	-	-	-
3. Dự trù kinh phí và các nguồn lực cần thiết cho mỗi hoạt động	-	*	*	-	-	-	-
4. Dự trù tổng kinh phí	-	-	-	-	-	-	-

(Nguồn: Phỏng vấn và phân tích hồ sơ dự án BQLDA, 2014)

Ghi chú: BQLDA không lập kế hoạch triển khai mô hình sau khi được phê duyệt (dựa vào kế hoạch đề xuất xây dựng mô hình ban đầu).

Chỉ có trong kế hoạch dự toán ban đầu

Về công tác xác định các hoạt động cụ thể để đạt mục tiêu dự án: Hầu hết các địa phương triển khai thực hiện theo những hoạt động đã xây dựng theo kế hoạch đã được phê duyệt dẫn đến có một số nội dung của dự án thực hiện gặp nhiều khó khăn trong thực tế triển khai mô hình.

Về công tác xác định thời gian cần thiết để hoàn thành các hoạt động: do ít được quan tâm dẫn đến hầu hết các dự án tại các địa phương đều chậm tiến độ so với kế hoạch ban đầu. Điển hình như mô hình dự án nuôi dê sinh sản ở xã Cầm Long và xã Cầm Yên theo kế hoạch đến năm 2013, phải tiến hành thu hồi 50% con giống ban đầu để đầu tư nhân rộng mô hình cho các hộ nghèo mới, tuy nhiên đến nay công tác này vẫn chưa thực hiện.

Về công tác lập kế hoạch dự trù kinh phí: Các địa phương chủ yếu thực hiện phân bổ kinh phí hỗ trợ từ dự án theo kế hoạch dự toán và ít quan tâm đến việc lập dự toán về sử dụng cho phần kinh phí đối ứng huy động từ hộ nông dân địa phương và các nguồn khác. Qua điều tra, khảo sát công tác lập kế hoạch ban đầu chỉ có 2 xã Xuân Khang và Thành Tân có lập kế hoạch về nguồn vốn huy động trong dân và vốn hỗ trợ của Nhà máy đường Việt Đài và Nhà máy đường Nông Cống. Hậu quả là, “sức ỳ” trong công tác đầu tư của nông dân tham gia mô hình ở các địa phương là tương đối lớn và nguồn kinh phí ngân sách cấp chậm tiến độ so với thực tế sản xuất.

Về công tác dự toán tổng kinh phí thực hiện: Do thực hiện chưa có tính kế hoạch cao và chịu sự ảnh hưởng của chênh lệch giá cả vật tư, giống đầu tư vào mô hình nên một số địa phương như xã Thành Tân và xã Thạch Lập đã xảy ra hiện tượng thâm hụt phân bón (trên 2 tấn ở Thành Tân và Thạch Lập) so với với kế hoạch ban đầu.

3.2.2. Công tác quản lý thực hiện các mô hình

Quản lý dự án là tiến trình tổ chức và sử dụng các nguồn lực nhằm đạt mục tiêu tổng quát và những mục tiêu cụ thể của dự án [1]. Nghiên cứu đã tiến hành điều tra

khảo sát và đánh giá các nội dung quản lý thực hiện các mô hình sinh kế giảm nghèo trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2013, kết quả được trình bày ở bảng 3.4.

Bảng 3.4. Thực trạng thực hiện công tác quản lý thực hiện các mô hình sinh kế giảm nghèo trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2013.

Tiêu chí	Xã điều tra	Quảng Phú	Thành Tân	Xuân Khang	Cầm Long	Cầm Yên	Thúy Sơn	Thạch Lập
<i>1. Quản lý tiến độ thực hiện</i>								
Tiến độ sử dụng nguồn vốn (dài ngân)		+++	+++	+++	+++	+++	+++	+++
Tiến độ thực hiện thực tế		++*	+++	+++	+++	+++	+++	+++
<i>2. Quản lý chất lượng các mô hình</i>								
Tổ chức nghiệm thu kết quả thực hiện công việc		++	++	++	++	++	++	++
Quy chế kiểm tra, nghiệm thu, đánh giá		++	+++	+++	++	++	++	+
Tiêu chuẩn chất lượng kiểm tra, nghiệm thu, đánh giá		++	+++	+++	++	++	++	++
Công tác nghiệm thu đánh giá kết quả mô hình		-	+++	+++	+++	++	+++	+
<i>3. Quản lý tài chính</i>								
Lập kế hoạch tài chính		+	+	+	+	+	+	+
Tổng hợp các khoản chi theo các thời kỳ		++	++	++	++	++	++	++
So sánh giữa kế hoạch tài chính và chi thực tế		-	-	-	-	-	-	-
Kế hoạch về nguồn kinh phí dự phòng phát sinh		-	-	-	-	-	-	-
<i>4. Quản lý nguồn nhân lực</i>								
Tuyển chọn cán bộ thực hiện mô hình		+	+	+	+	+	+	+
Lựa chọn hộ tham gia		++++	++++	++++	+++	+++	++++	+++
Đào tạo, bồi dưỡng BQLDA		+ ^{LG}	+ ^{LG}	-	-	-	-	-
<i>5. Quản lý giống, phân bón và tiêu thụ sản phẩm</i>								
Đơn vị cung ứng		+	+	+	+	+	+	+
Giá cả vật tư		+	+	+	+	+	+	+
Thời điểm cung cấp		+	+	+	+	+	+	+
<i>6. Quản lý kỹ thuật (quy trình kỹ thuật)</i>								
Tập huấn quy trình kỹ thuật		++	++	+++	+	+	++++	+
- Áp dụng quy trình kỹ thuật		+++	+++	+++	++	++	++++	+
<i>7. Quản lý thông tin</i>								
- Thông tin thị trường, giá cả		-	++	++	+	+	+	-
- Thông tin dịch bệnh, thời tiết		++	++	+++	+	+	++	+
- Thông tin thực trạng dự án		+	++	+++	++	++	+++	+

(Nguồn: Phòng vấn và phân tích hồ sơ BQLDA các địa phương, 2014)

*Ghi chú: Mức quản lý yếu; + Mức quản lý kém; ++ Mức quản lý Trung bình; +++ Mức quản lý tốt; ++++ Mức quản lý rất tốt; * Thiên tai (lũ lụt, sâu bệnh); LG: Hoạt động mang tính lồng ghép.*

Về quản lý tiến độ thực hiện: Tiến độ triển khai thực hiện mô hình ở các địa phương thường chậm tiến độ so với kế hoạch cả trong tiến độ sử dụng vốn và tiến độ triển khai ngoài thực tế. Như đã phân tích, phần lớn các địa phương không lập kế hoạch kinh phí thực hiện cho từng giai đoạn và có hiện tượng “chờ vốn ngân sách” mới triển khai thực hiện nên dẫn đến hiện tượng vốn ngân sách cấp thường chậm hơn so với thời vụ thực tế của các mô hình, đặc biệt có xã Quảng Phú do bị ảnh hưởng của thiên tai, lũ lụt nên tiến độ dự án chậm hơn hẳn so với các địa phương và kế dự kiến ban đầu (chậm 01 năm) nên có ảnh hưởng đáng kể đến kết quả của dự án.

Về công tác quản lý chất lượng: Do hạn chế trong khâu lập kế hoạch, xây dựng quy chế hoạt động và xây dựng các tiêu chuẩn, tiêu chí đánh giá các nội dung công việc nên hầu hết các địa phương còn gặp khó khăn trong công tác kiểm tra đánh giá chất lượng cho từng giai đoạn của dự án, đặc biệt là đối với phần huy động đóng góp từ người nông dân. Bên cạnh đó, hầu hết các hoạt động đánh giá chất lượng của các thành viên BQLDA còn mang tính chủ quan, định tính và hình thức (báo cáo miệng, đối thoại).

- *Về công tác quản lý tài chính:* Do thiếu kế hoạch cho từng giai đoạn cụ thể, tại một số địa phương như Thành Tân và Thạch Lập không xác định được mức chênh lệch giữa kinh phí dự toán ban đầu so với kinh tế chi ngoài thực tế dẫn đến thâm hụt vật tư, phân bón hỗ trợ cho các hộ tham gia dự án. Bên cạnh đó, hầu hết các địa phương chủ yếu tập trung vào giai đoạn đầu của dự án như làm đất/con giống/phân bón/chuồng trại, dẫn đến nguồn vốn sử dụng chính cho công tác phòng dịch bệnh vật nuôi cây trồng của các hộ nông dân gặp rất nhiều khó khăn, điển hình là mô hình nuôi dê có 4/30 hộ bị thiệt hại hoàn toàn số dê giống chiếm 13,33%.

Về quản lý nguồn nhân lực: Các địa phương ít chú trọng hoạt động này do đó hầu hết các hoạt động cụ thể chưa đạt chất lượng theo yêu cầu, cụ thể:

Về tuyển chọn nhân lực cán bộ dự án: Cơ cấu tổ chức BQLDA công kênh, dàn trải trên tất cả các ban ngành của địa phương, trình độ chuyên môn của các thành viên ít liên quan trực tiếp đến các đối tượng xây dựng mô hình;

Về công tác đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ cán bộ quản lý: các mô hình sinh kế tại các địa phương trên đại bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2013 mới chỉ chú ý đến công tác đào tạo, tập huấn cho nông dân mà thiếu đi sự quan tâm cần thiết đến đào tạo bồi dưỡng nâng cao năng lực quản lý cho đội ngũ cán bộ cơ sở, BQLDA - Những người thực hiện tốt nhất phương thức “TOT - nông dân chuyển giao cho nông dân” sau khi dự án kết thúc.

Về quản lý nguồn giống, vật tư và tiêu thụ sản phẩm: Đây là một trong những khâu yếu của các mô hình sinh kế giảm nghèo ở tất cả các địa phương điều tra, khảo sát bao gồm cả cung cấp giống vật tư đầu vào và bao tiêu sản phẩm đầu ra, cụ thể:

Về cung ứng giống, vật tư đầu vào: Không được xây dựng trong kế hoạch, việc cung ứng chỉ xuất hiện do yêu cầu phát sinh trong quá trình thực hiện mô hình và mang tính thời vụ.

Về tiêu thụ sản phẩm mô hình: Vấn đề tiêu thụ sản phẩm mô hình cũng không được xác định khi xây dựng kế hoạch dự án và trong suốt quá trình thực hiện không có sự liên kết với các doanh nghiệp (trừ mô hình mía là do tính đặc thù) dẫn đến hầu hết các sản phẩm mô hình phải tiêu thụ mang tính manh mún nhỏ lẻ và gặp rất nhiều khó khăn. Đặc biệt, ở mô hình trồng hành chăm của xã Thạch Lập, do giá cả quá thấp so với công thu hoạch (khoảng 10.000đ/kg) nên người nông dân đã chấp nhận bỏ hoang luôn sản phẩm trên đồng ruộng.

Về công tác quản lý kỹ thuật: Việc áp dụng quy trình kỹ thuật vào thực tế sản xuất của nông dân thực hiện các mô hình ở các địa phương còn gặp nhiều khó khăn do khả năng tiếp thu và vận dụng còn hạn chế, thiếu kiến thức về phòng trừ dịch bệnh, đồng thời ít được tư vấn, hướng dẫn của cán bộ cơ sở và BQLDA.

Về quản lý thông tin: hầu như hoạt động thông tin mới chỉ tập trung một phần về thông tin dịch bệnh vật nuôi cây trồng và một phần thông tin về thực trạng dự án.

Về thông tin giá cả giống, vật tư đầu vào và sản phẩm đầu ra diễn ra theo hình thức thông tin 1 chiều và phụ thuộc lớn vào giá của thị trường tự do, có trên 90% hộ nông dân cho rằng hộ không biết các nguồn thông tin về thị trường giá cả.

Đối với thông tin về diễn biến thời tiết, dịch bệnh và hỗ trợ tư vấn giải quyết thường chậm trễ và thiếu sát sao. Qua điều, có trên 86% hộ cho rằng, các nguồn thông tin về diễn biến dịch bệnh là chưa kịp thời, tư vấn biện pháp giải quyết chưa sát sao, chưa hiệu quả. Ví dụ, ở các xã Cẩm Long và Cẩm Yên khi dê bị bệnh "*chướng bụng, đầy hơi*", hầu như các hộ phải tự tìm đến các dịch vụ thú y tư nhân để được tư vấn, giải quyết và hầu hết khi phát hiện dê bị bệnh đều ở tình trạng nguy kịch nên tỷ lệ thành công thấp, thiệt hại lớn.

Tương tự, với các thông tin về dự án cũng chưa được cung cấp thường xuyên và chưa toàn diện, như ở xã Cẩm Yên một bộ phận nông dân chưa hiểu về phương án nhân rộng mô hình bằng hình thức thu lại và bàn giao lại 50% con giống nhận ban đầu cho các hộ nghèo khác, nên có 3/20 (15%) của xã Cẩm Long nông dân đã bán gần hết số dê hiện có của hộ làm ảnh hưởng đến khả năng phát triển đàn và mất đi tính phát triển bền vững của mô hình.

3.2.3. Công tác tổng kết đánh giá mô hình và triển khai nhân rộng

Đây là khâu cuối của công tác quản lý dự án, là thời điểm tổng kết đánh giá lại mức độ hoàn thành các mục tiêu so với kế hoạch, phân tích để làm rõ những ảnh hưởng của dự án đối với đời sống kinh tế xã hội của địa phương, tổng kết rút kinh nghiệm, đánh giá khả năng người dân địa phương có thể tiếp tục duy trì thành quả và xây dựng phương án để nhân rộng mô hình để phát triển kinh tế, xã hội ở địa phương trong thời gian tiếp theo. Trong nghiên cứu này, chúng tôi cũng đã tiến hành các hoạt động trên để đánh giá các mô hình sinh kế giảm nghèo tại các địa phương trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa, giai đoạn 2010 - 2013, kết quả được trình bày ở bảng 3.5.

Bảng 3.5. Thực trạng công tác tổng kết đánh giá các mô hình và triển khai nhân rộng các mô hình sinh kế giảm nghèo trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2010 - 2013

Tiêu chí \ Xã	Quảng Phú	Thành Tân	Xuân Khang	Cẩm Long	Cẩm Yên	Thúy Sơn	Thạch Lập
1. Đánh giá kết quả	-	+++	+++	++	++	+++	++
2. Đánh giá hiệu quả và tác động	-	++	++	++	++	++	+
3. Bài học kinh nghiệm	-	+++	+++	++	++	+++	+++
4. Phương án phát triển, nhân rộng mô hình	-	+	+++	+++	+++	++	-

(Nguồn: Phòng vấn BQLDA các địa phương, 2014)

Ghi chú: Không/chưa đánh giá; + Đánh giá sơ sài; Đánh giá cơ bản; +++ Đánh giá toàn diện

Về công tác tổng kết đánh giá: Kết quả điều tra cho thấy công tác đánh giá mô hình còn nhiều hạn chế như đánh giá với nội dung sơ sài, chưa tham chiếu đầy đủ với các mục tiêu đặt ra trong quá trình lập kế hoạch dự án.

Về hiệu quả và tác động: Hầu hết các địa phương chưa thực hiện rà soát, đánh giá toàn diện về hiệu quả giảm nghèo và thoát nghèo đối với các hộ nông dân tham gia mô hình, điển hình trong số đó là 02 xã Thạch Lập và Cẩm Yên.

Về phương án triển khai nhân rộng mô hình: chưa được thực hiện đồng bộ và các nội dung được thực hiện còn yếu. Trong số đó, mô hình nuôi dê ở 02 xã Cẩm Long và Cẩm Yên dù đã bước đầu có xu hướng tích cực (tổng đàn dê của các hộ tăng khoảng 2,5 lần so với ban đầu) và cũng đã có phương án nhân rộng mô hình có tính khả thi cao như đã cam kết với các hộ tham gia ban đầu song lại vẫn chưa triển khai thực hiện vào thực tiễn.

4. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT

Hầu hết các địa phương có mô hình sinh kế giảm nghèo trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa chưa thực hiện tốt công tác tham vấn cộng đồng, công tác lập kế hoạch triển khai thực hiện, công tác quản lý mô hình ở một số khâu như: bộ máy BQLDA còn dàn trải, công kênh, ít liên quan trực tiếp về chuyên môn. Hoạt động kiểm tra, giám sát của BQLDA còn sơ sài, chưa xây dựng được bộ tiêu chí đánh giá về chất lượng cho từng nội dung, từng công việc. Nhìn chung chưa thật sự hiệu quả, điển hình như hoạt động quản lý, giám sát phần đóng góp của dân chưa được thực hiện do không lập dự toán và thiếu cơ chế giám sát. Bên cạnh đó, công tác quy hoạch vùng triển khai thiếu tính tập trung, chưa chú trọng đến công tác đào tạo, bồi dưỡng nâng cao năng lực quản lý dự án cho đội ngũ cán bộ BQLDA. Vì vậy, để cải thiện chất lượng, hiệu quả của các mô hình/dự án giảm nghèo trong thời gian tới, cần nhất thiết phải lấy thôn bản làm trung tâm, tôn trọng tri thức bản địa, quan tâm đến yếu tố tiên phong trong giảm nghèo, hạn chế chính sách hỗ trợ 100% các hạng mục đầu tư như con giống/phân bón/vật tư cho nông dân, cần tổ chức huy động và

giám sát chặt chẽ nguồn vốn đối ứng của nông dân, tăng cường sự tham gia của một số tổ chức cộng đồng (Hội phụ nữ, Hội nông dân, Đoàn thanh niên, vv) và cần chú trọng nâng cao năng lực quản lý của BQLDA về kỹ năng lập và quản lý dự án, quản lý tài chính, theo dõi và giám sát dự án.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ NN&PTNT - Cộng đồng chung Châu Âu, Tài liệu hướng dẫn (2004), *Xây dựng và quản lý dự án phát triển nông thôn*, Dự án phát triển nông thôn Cao Bằng - Bắc Kạn. Cao Bằng.
- [2] Bộ lao động - thương binh và xã hội. *Văn kiện dự án hỗ trợ thực hiện Nghị quyết 80/NQ-CP về Định hướng giảm nghèo bền vững thời kỳ 2011- 2020 và Chương trình Mục tiêu Quốc gia Giảm nghèo Bền vững giai đoạn 2012 - 2015 (PRPP)*.
- [3] Đỗ Kim Chung (2003), *Giáo trình “Dự án phát triển nông thôn”*, Nxb. Nông nghiệp, Hà Nội
- [4] Hoàng Mạnh Quân (2007), *Giáo trình “Lập và quản lý dự án phát triển nông thôn”*, Nxb. Nông nghiệp, Hà Nội.
- [5] Ngô Quang Sơn (2014), *Phát triển mô hình cải thiện sinh kế bền vững cho cộng đồng dựa trên tiềm năng tri thức bản địa của các dân tộc thiểu số*, Kỷ yếu hội thảo quốc tế “Phát triển bền vững và xóa đói giảm nghèo cho đồng bào dân tộc thiểu số ở các tỉnh miền núi” Nxb. Đại học Thái Nguyên, Thái Nguyên.
- [6] Trần Văn Khả và CS (2004), *Tài liệu hướng dẫn Xây dựng vỡ quản lý dự án phát triển nông thôn*, Dự án phát triển nông thôn Cao Bằng, Bắc Kạn. Cao Bằng.

THE SITUATION OF FORMULATION, IMPLEMENTATION AND MANAGEMENT OF LIVELIHOOD PROJECT TO REDUCE POVERTY SUSTAINABILITY IN THANH HOA PROVINCE 2010-2013

Le Van Cuong, Nguyen Thi Dung

ABSTRACT

Thanh Hoa is one of four selected provinces to implement the Resolution of 80/NQ-CP (2011-2020) and the National Targeted Program on Sustainable Poverty Reduction (2012-2015). However, the livelihood models, actually, didn't do well their works on consulting community; planning for implementation; managing the quality and human sources of livelihood models. These led to the lack of uniformity and low efficiency in distributing the state fundings. As a result, the livehood models had not properly supported for local producing development as well as promoted creativity of farmers.

Keywords: *Livelihood models, sustainable poverty reduction.*

HỆ THỐNG THÔNG TIN KẾ TOÁN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN GIẤY LAM SƠN THANH HÓA - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

Lê Thị Mỹ Dung¹

TÓM TẮT

Thông tin là một yếu tố quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của mọi tổ chức, mọi doanh nghiệp, nhất là trong điều kiện hiện nay, cạnh tranh ngày càng gay gắt và quyết liệt, thông tin cần phải được tổ chức thành một hệ thống khoa học, giúp cho các nhà quản lý có thể khai thác thông tin một cách triệt để. Để nhà quản lý nắm được những thông tin hữu ích từ những sổ sách, báo cáo làm cơ sở đưa ra các quyết định kinh doanh quan trọng, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp thì việc hoàn thiện hệ thống thông tin kế toán một cách khoa học, hợp lý là điều rất quan trọng. Thông qua bài viết này tác giả đánh giá thực trạng hệ thống thông tin kế toán tại công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hóa nhằm đưa ra các giải pháp hoàn thiện hệ thống thông tin kế toán tại công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hóa.

Từ khóa: Công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hóa, hệ thống thông tin kế toán.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Hệ thống thông tin kế toán có vai trò quan trọng trong quản lý kinh tế cả ở tầm vĩ mô và vi mô, đặc biệt, trong điều kiện hội nhập kinh tế thế giới và khu vực. Vì thế, tổ chức hệ thống thông tin kế toán trong các doanh nghiệp có ảnh hưởng trực tiếp tới công tác quản lý nói chung và đưa ra các quyết định quản lý của các nhà quản trị doanh nghiệp. Với sự phát triển khoa học, công nghệ và thông tin như hiện nay, đòi hỏi việc cung cấp thông tin kế toán phải được thực hiện một cách nhanh chóng, kịp thời, chính xác và đáng tin cậy, để phục vụ cho quản lý và việc ra quyết định.

Do tính chất và quy mô hoạt động của nhiều tổ chức, doanh nghiệp ngày càng mở rộng dẫn đến lượng dữ liệu của các hoạt động kinh tế, tài chính tăng nhanh. Điều này đã gây nhiều khó khăn trong công tác tổ chức lưu trữ dữ liệu và xử lý dữ liệu nhằm cung cấp các thông tin hữu ích, kịp thời cho quá trình ra quyết định của các nhà quản lý doanh nghiệp. Trong các doanh nghiệp, việc sử dụng hệ thống thông tin kế toán khoa học, hợp lý sẽ làm giảm chi phí trong lưu trữ và xử lý các thông tin tác nghiệp của doanh nghiệp, đồng thời giảm thời gian và các sai sót trong lưu trữ, xử lý các thông tin, góp phần nâng cao hiệu quả, thúc đẩy nhanh quá trình phát triển của tổ chức, doanh nghiệp.

Hệ thống thông tin kế toán là quá trình thu thập, ghi nhận, lưu trữ và xử lý dữ liệu kế toán và các dữ liệu có liên quan khác để tạo ra những thông tin kế toán hữu ích phục vụ cho việc lập kế hoạch, kiểm soát, phối hợp, phân tích, ra quyết định. Như vậy, hệ

¹ Giảng viên khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

thống thông tin kế toán thực hiện hai chức năng cơ bản: thông tin, kiểm tra về sự hình thành và vận động của tài sản nhằm bảo vệ, khai thác, sử dụng hiệu quả các nguồn lực của tổ chức.

Hệ thống thông tin kế toán có nhiều cách tiếp cận để hiểu được bản chất của hệ thống thông tin kế toán như: tiếp cận theo phần hành kế toán, tiếp cận theo hướng tổ chức công tác kế toán và bộ máy kế toán, tiếp cận với tư cách là một hệ thống thông tin, tiếp cận thông qua các yếu tố cấu thành của hệ thống thông tin kế toán, tiếp cận theo chu trình. Trong bài viết này tác giả tiếp cận hệ thống thông tin kế toán dưới góc độ bộ máy kế toán và các phần hành kế toán.

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

2.1. Thực trạng hệ thống thông tin kế toán tại công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hóa

2.1.1. Bộ máy kế toán

Công ty tổ chức bộ máy kế toán để thu thập thông tin chưa đầy đủ. Hiện tại công ty mới tổ chức bộ máy kế toán phục vụ cho công tác kế toán tài chính còn tổ chức bộ máy kế toán để phục vụ cho công tác kế toán quản trị gần như chưa được quan tâm.

2.1.2. Hệ thống thông tin kế toán tài chính tại công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hóa

Các quá trình kế toán cơ bản:

Phân hệ kế toán vốn bằng tiền:

Phần mềm kế toán SAS 8.0 quản lý, lưu trữ chứng từ tiền mặt, ngân hàng. Truy xuất ngân quỹ tức thời, báo cáo dòng tiền, quản lý thu - chi, hạch toán và theo dõi ngoại tệ, tự động hạch toán chênh lệch tỉ giá ngoại tệ, in toàn bộ chứng từ tiền mặt và chứng từ ngân hàng. Hạch toán ghi nhận toán bộ các thông tin thuế đầu vào, đầu ra.

Toàn bộ chứng từ gốc sau khi được kế toán thanh toán kiểm tra, trình cho kế toán trưởng ký duyệt, kế toán thanh toán nhập chứng từ theo đường dẫn, tự phần mềm kế toán sẽ đến các loại sổ kế toán như sổ thu - chi tiền mặt. Sổ quỹ, sổ chi tiết công nợ phải trả, phải thu của từng khách hàng.

Phân hệ kế toán bán hàng:

Căn cứ của việc lập phiếu là các lệnh xuất kho, các đơn đặt hàng của khách hàng, nhân viên phòng kinh doanh sẽ làm phiếu xuất trước khi xuất hàng ra khỏi kho. Tại phần mềm kế toán SAS 8.0. Khi kế toán cập nhật hóa đơn bán hàng đến khách hàng thì trên hóa đơn gồm 3 thông tin: Thông tin về chứng từ, thông tin về hàng hóa và thông tin về thuế.

Cuối tháng, các tài khoản phải thu khách hàng đều phải được đối chiếu, so sánh với sổ chi tiết và gửi biên bản chốt công nợ với khách hàng để đảm bảo khoản nợ phải thu được ghi nhận chính xác.

Sau khi thực hiện xong hóa đơn bán hàng thì chương trình sẽ tự động tạo ra các loại báo cáo đầu ra như: bảng kê hóa đơn bán hàng, sổ chi tiết công nợ của một khách hàng, sổ chi tiết công nợ cho tất cả các khách hàng.

Phân hệ kế toán mua hàng:

Khi có nhu cầu vật tư cho kỳ tới, phòng vật tư sẽ đề nghị phê duyệt trong "tờ trình mua vật tư". Sau khi được giám đốc duyệt, phòng vật tư tham khảo giá thị trường, sau đó phòng vật tư sẽ lập "bảng đề nghị giá mua vật tư". Theo quy định chung, mọi loại hàng hoá, vật tư mua ngoài khi đến công ty đều phải được kiểm nhận trước khi nhập kho của công ty. Tại công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hoá, khi nguyên vật liệu được vận chuyển đến thì cán bộ phòng kỹ thuật kiểm tra chất lượng sản phẩm, quy cách, số lượng của các loại nguyên vật liệu, lập "biên bản kiểm nghiệm".

Phân hệ mua hàng theo dõi tổng hợp và chi tiết hàng mua vào theo mặt hàng, nhà cung cấp và hợp đồng, tình hình phải trả cho nhà cung cấp. Ngoài ra phân hệ mua hàng còn liên kết với phân hệ kế toán tiền mặt, tiền gửi để có thể lên được báo cáo công nợ, kế toán hàng tồn kho.

Báo cáo đầu ra của phân hệ mua hàng và công nợ phải trả gồm: bảng kê phiếu nhập, bảng nhập hàng mua theo mặt hàng, sổ chi tiết công nợ của một khách hàng, sổ chi tiết công nợ cho tất cả khách hàng.

Phân hệ kế toán tài sản cố định:

Theo dõi tài sản cố định về nguyên giá, giá trị khấu hao, giá trị còn lại, bộ phận sử dụng, mục đích sử dụng, ngày đưa vào sản xuất, theo dõi tăng, giảm và lý do tăng giảm tài sản cố định, tính khấu hao và lên bảng phân bổ khấu hao.

Việc khai báo danh mục tài sản cố định là một hệ thống thông tin riêng biệt, độc lập với các chương trình khác trong hệ thống kế toán. Trong SAS 8.0 tài sản được quản lý theo nguồn vốn, lý do tăng giảm tài sản cố định, danh mục bộ phận tài sản cố định, theo nhóm tài sản.

Việc trích khấu hao tài sản cố định, chương trình sẽ tính 1 tháng 1 lần, và chương trình sẽ lưu giá trị này trong tệp số liệu, giá trị khấu hao này được tính ra theo cách mà kế toán đã khai báo ở phần thông tin tài sản, số năm khấu hao được nhập khi khai báo tài sản và tự động chia đều cho từng tháng, tại phần mềm kế toán SAS 8.0 giá trị khấu hao được tính theo phương pháp tuyến tính.

Các loại báo cáo phân hệ tài sản cố định: sổ tài sản cố định, sổ theo dõi tài sản cố định tại nơi sử dụng, thẻ tài sản cố định, biên bản kiểm kê tài sản cố định.

Phân hệ kế toán giá thành:

SAS 8.0 cho phép tập hợp chi phí và tính giá thành giản đơn.

Quy trình tính giá thành như sau: Xuất nguyên vật liệu, trả lương, chi các khoản chi khác (TK152, 334, 111, 112....) → tập hợp chi phí (TK 621, 622, 627) → kết chuyển vào tài khoản chi phí sản xuất kinh doanh dở dang (TK 154) → Nhập kho sản phẩm hoàn thành (TK 155) → Tính giá thành sản phẩm.

Các phân hệ kế toán liên quan khi thực hiện phân hệ kế toán giá thành

Phân hệ kế toán nguyên vật liệu:

Khi xuất kho nguyên vật liệu cho sản xuất. Tại các phân xưởng sản xuất, phụ trách kỹ thuật xác định nhu cầu nguyên vật liệu cần thiết tại đơn vị mình và tập hợp lại đưa cho quản đốc phân xưởng ký nhận. Sau đó đưa bản yêu cầu này lên cho giám đốc ký duyệt. Căn cứ định mức tiêu hao nguyên vật liệu và lệnh sản xuất của ban lãnh đạo, căn cứ vào yêu cầu, quy định đã được các bộ phận chức năng phê duyệt. Sau đó bộ phận kho viết phiếu xuất kho cho loại nguyên vật liệu mà mình phụ trách.

Phân hệ kế toán tiền lương:

Cuối tháng căn cứ vào bảng chấm công, nhân viên thống kê của các phân xưởng lập bảng thanh toán lương cho người lao động, sau đó gửi cho phòng tổ chức hành chính. Phòng tổ chức hành chính kiểm tra tính chính xác và ký nhận vào bảng thanh toán lương của tất cả các phân xưởng, bộ phận và tập hợp lại trình lên giám đốc công ty duyệt chỉ. Sau đó bảng thanh toán lương được chuyển về phòng kế toán.

Tại phòng kế toán, giám đốc và kế toán trưởng ký duyệt cho bảng thanh toán lương và kế toán tiền mặt sẽ lập phiếu chi thanh toán lương cho tất cả các phân xưởng. Đại diện từng phân xưởng sẽ lĩnh lương và phát cho từng công nhân, sau đó bảng thanh toán lương sẽ được chuyển về phòng kế toán với đầy đủ chữ ký của người nhận tiền.

Tất cả các dữ liệu trong hệ thống thông tin kế toán tài chính đều làm cơ sở cho việc ra các báo cáo tài chính: báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh và bảng cân đối kế toán.

2.1.3. Hệ thống thông tin kế toán quản trị tại công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hóa

Hệ thống thông tin kế toán quản trị của công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hóa là quy trình được dựa trên thông tin kế toán tài chính được hạch toán.

Nhiệm vụ của kế toán quản trị là kiểm soát được chi phí và lợi nhuận, việc cần thiết tạo được trung tâm chi phí và trung tâm lợi nhuận của các bộ phận được hạch toán cho bộ phận đó. Mỗi trung tâm lợi nhuận có thể có nhiều trung tâm chi phí nhưng một trung tâm chi phí chỉ là có một trung tâm lợi nhuận. Các bộ phận phục vụ không trực tiếp tạo ra doanh thu như bộ phận kế toán, hành chính, nhân sự, mỗi bộ phận có một trung tâm chi phí, trung tâm chi phí của các bộ phận này gọi là các bộ phận chi phí chức năng nên cuối kỳ các chi phí này sẽ phân bổ cho các chi phí trực tiếp tạo ra lợi nhuận. Tùy vào mức độ kiểm soát của các nhà quản lý mà trung tâm chi phí được tạo ra nhiều hay ít phục vụ cho nhu cầu kiểm soát, mỗi trưởng bộ phận có nhiệm vụ kiểm tra chi phí của bộ phận mình. Với bộ phận hoạt động, chi phí và lợi nhuận của lô hàng sẽ được xác định ngay trên trung tâm lợi nhuận của bộ phận đó. Chi phí và lợi nhuận của bộ phận tạo ra doanh thu được thiết lập với chi phí và lợi nhuận trực tiếp, nghĩa là nhận phân bổ chi phí từ các bộ phận chức năng cộng với chi phí hoạt động tại bộ phận từ đó suy ra được lợi nhuận của bộ phận hoạt động.

2.1.4. Hệ thống kiểm soát tại công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hóa

Kiểm soát con người: Công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hóa đã tổ chức hệ thống kiểm soát con người tốt, đặc biệt là kiểm soát trong bộ máy kế toán, bộ máy kế toán có sự phân chia trách nhiệm giữa kế toán trưởng và các nhân viên kế toán, đảm bảo nguyên tắc bất kiêm nhiệm trong kế toán.

Kiểm soát thiết bị: Mỗi nhân viên kế toán đều được trang bị máy tính để bàn, chỉ có nhân viên phòng kế toán mới có mật khẩu vào sử dụng phần mềm.

Công ty còn chú trọng đến việc thiết kế, sử dụng chứng từ, sổ sách kế toán hợp lý để đảm bảo cho việc ghi chép chính xác và tròn vẹn tất cả các dữ liệu phù hợp về nghiệp vụ phát sinh. Việc đối chiếu số liệu trên sổ kế toán với thực tế chưa thực sự được quan tâm (tính chất của nguyên vật liệu đầu vào của công ty là loại cây tươi như nứa giấy, cây vầu ... nên sự hao hụt do tự nhiên là lớn), cần kiểm kê quỹ tiền mặt thường xuyên và bất kỳ để tiền mặt của công ty không bị sử dụng sai mục đích.

Bên cạnh đó công ty đã ban hành quy định chính sách phê duyệt cho tất cả các loại nghiệp vụ, do đó tất cả các chế độ được thực hiện một cách chuẩn tắc.

2.1.5. Đánh giá thực trạng hệ thống thông tin kế toán tại công ty cổ phần Giấy Lam Sơn Thanh Hóa

Những kết quả đạt được:

Phần mềm kế toán SAS 8.0 là một phần mềm kế toán thông minh, được kế thừa tất cả những ưu điểm của các phần mềm kế toán trước đó của doanh nghiệp. Khi sử dụng phần mềm sẽ giảm khối lượng công việc của nhân viên kế toán.

Phòng kế toán của công ty với những nhân viên kế toán năng động, có trình độ, nhiệt tình và trung thực. Nhân viên trong phòng kế toán có đạo đức nghề nghiệp được bố trí công việc phù hợp với chuyên môn nghiệp vụ của từng người, được phân công trách nhiệm rõ ràng do đó mang lại hiệu quả công việc cao.

Công ty đã thực hiện tốt chế độ chứng từ kế toán với các biểu mẫu, quá trình luân chuyển chứng từ hợp lý đảm bảo theo đúng các quy định đồng thời thuận tiện cho công tác ghi sổ và các báo cáo cung cấp thông tin kịp thời cho từng đối tượng sử dụng.

Tra cứu dữ liệu quá khứ dễ dàng thuận tiện: Quy trình được chuẩn hóa, dễ tra cứu, lưu trữ dữ liệu rõ ràng, vì phần mềm được thiết kế chi tiết với nhiều mức độ khác nhau và nhiều tiêu chí để lựa chọn về mặt thời gian, khoảng thời gian, đối tượng cho phép người sử dụng có thể tìm lại dữ liệu trong quá khứ một với ngày tháng cụ thể.

Công ty đã tổ chức tốt hệ thống kiểm soát nhằm giảm bớt những gian lận và sai sót có thể xảy ra trong ghi chép và báo cáo thông tin.

Hạn chế và những nguyên nhân.

Thứ nhất: Tổ chức bộ máy kế toán

Bộ máy kế toán mới chỉ tập trung vào kế toán tài chính mà chưa thực sự quan tâm đến kế toán quản trị trong doanh nghiệp. Tổ chức bộ máy kế toán hết sức quan trọng. Bộ

máy kế toán hoạt động hiệu quả sẽ góp phần đưa doanh nghiệp phát triển bền vững. Thực tế kiểm soát tại công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hóa cho thấy, hầu hết kế toán chỉ tập trung vào công tác thu nhận, ghi chép đơn giản và cung cấp chứng từ, thông tin cho kế toán tài chính, chưa có bộ phận kế toán quản trị, chưa có sự kết hợp của kế toán tài chính và kế toán quản trị. Công ty chưa chủ động thực hiện kế toán quản trị, hệ thống sổ sách còn sơ sài chủ yếu vẫn sử dụng sổ sách chi tiết của kế toán tài chính.

Những thông tin trên chứng từ chỉ phản ánh những thông tin trong quá khứ, chứng từ chưa có tính chất thông tin nhanh, kịp thời và không mang tính dự báo.

Thứ hai, Về quy trình kế toán:

Cụ thể về phân hệ kế toán chi phí giá thành:

Trong kế toán xuất nguyên vật liệu, những nguyên vật liệu xuất để phục vụ sản xuất chung tại phân xưởng (ví dụ như: xuất nguyên vật liệu để xử lý môi trường...) đều được công ty hạch toán vào TK 621- chi phí nguyên vật liệu trực tiếp.

Công ty chưa trích trước tiền lương nghỉ phép của công nhân sản xuất dẫn đến tình trạng tính giá thành sản xuất không ổn định.

Thứ ba, Việc lập định mức và lập dự toán:

Việc lập định mức và dự toán chi phí nguyên vật liệu trực tiếp chưa được quan tâm đúng mức, bởi vậy chưa có sự chủ động trong kế hoạch sản xuất, hệ thống kế toán chi phí hiện nay trong công ty mới chỉ đáp ứng yêu cầu của kế toán tài chính và chưa đáp ứng yêu cầu của kế toán quản trị. Ngoài ra không có tiêu chuẩn để kiểm tra việc thực hiện các định mức chi phí như định mức chi phí nguyên vật liệu trực tiếp.

Thứ tư, Hệ thống báo cáo quản trị chưa được công ty quan tâm đúng mức.

2.3. Các giải pháp hoàn thiện hệ thống thông tin kế toán tại công ty cổ phần Giấy Lam Sơn Thanh Hóa

Thứ nhất, công ty phải tổ chức bộ máy kế toán có sự giao thoa, kết hợp giữa kế toán tài chính và kế toán quản trị.

Để nội dung kế toán quản trị có thể vận dụng tốt hơn, công ty cần tổ chức bộ máy kế toán quản trị kết hợp với kế toán tài chính trong cùng một phòng. Vì với mô hình này giúp công ty thực hiện công tác kế toán quản trị bởi nguồn lực của kế toán tài chính. Tuy nhiên, sự kết hợp này cần có sự tách biệt, phân công rõ ràng về nội dung, phạm vi cung cấp thông tin cũng như mối quan hệ giữa kế toán quản trị và kế toán tài chính, giữa bộ phận kế toán tổng hợp và bộ phận kế toán chi tiết để tránh chồng chéo, chậm trễ trong việc xử lý, cung cấp thông tin.

Thứ hai: Về quy trình hạch toán kế toán

Cụ thể tại phân hệ kế toán chi phí sản xuất và tính giá thành sản phẩm

Hạch toán kế toán phải chính xác: Nhìn chung các nghiệp vụ kinh tế phát sinh của công ty đã tuân thủ theo chế độ kế toán hiện hành, phản ánh tương đối chính xác, tuy nhiên vẫn còn một số nghiệp vụ vẫn chưa được chính xác như: công ty hạch toán nguyên vật liệu

xuất dùng phục vụ sản xuất chung tại phân xưởng vào TK 621- chi phí nguyên vật liệu trực tiếp thay vì hạch toán vào TK 627- chi phí sản xuất chung.

Để khoản chi phí nguyên vật liệu phát sinh được hạch toán đúng theo chế độ hiện hành, thì khi xuất nguyên vật liệu để phục vụ sản xuất chung tại phân xưởng, kế toán phải định khoản như sau:

Nợ TK 627

Có TK 152

Công ty nên có kế hoạch trích trước tiền lương nghỉ phép của công nhân sản xuất để việc tính giá thành sản phẩm được chính xác hơn nữa giữa các kỳ với nhau. Khi trích trước tiền lương nghỉ phép kế toán ghi: Nợ TK 622/ Có TK 335.

Thứ ba, xây dựng hệ thống tài khoản kế toán theo hướng cung cấp thông tin quản trị.

Trong kế toán quản trị các tài khoản được sử dụng để theo dõi từng đối tượng của kế toán quản trị, đây là đối tượng của kế toán tài chính được chi tiết hóa, theo yêu cầu cung cấp thông tin của nhà quản lý doanh nghiệp.

Hệ thống tài khoản kế toán cho phép công ty mở các tài khoản chi tiết theo yêu cầu quản lý cụ thể của công ty trên nền của tài khoản kế toán tổng hợp được quy định. Xây dựng hệ thống tài khoản chi tiết dựa trên cơ sở hệ thống tài khoản kế toán được Bộ Tài Chính ban hành nhằm phục vụ công tác theo dõi tình hình sản xuất và lập các báo cáo kế toán quản trị là công việc cần thiết đối với công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hóa. Đây chính là cơ sở để thu thập các thông tin phục vụ kế toán quản trị.

Thứ tư, thiết kế sổ sách kế toán theo hướng cung cấp thông tin phục vụ quản trị.

Các loại sổ chi tiết, sổ tổng hợp, bảng cân đối, báo cáo kết quả kinh doanh... của hệ thống sổ kế toán tài chính đều có ý nghĩa sử dụng phục vụ cho công tác kế toán quản trị. Về hệ thống sổ sách kế toán quản trị không bắt buộc lập theo mẫu qui định. Căn cứ vào mục đích quản lý của các nhà quản trị, kế toán quản trị sẽ lập ra một hệ thống sổ sách để theo dõi và cung cấp thông tin cho các nhà quản trị.

Thứ năm, Tổ chức hệ thống báo cáo của kế toán quản trị.

Hệ thống báo cáo kế toán quản trị được thiết kế, lập và trình bày mang tính linh hoạt, không mang tính thống nhất và tuân thủ như báo cáo kế toán tài chính nhưng vẫn nằm trong sự kiểm soát nội bộ. Xuất phát từ đặc điểm kinh doanh và yêu cầu của nhà quản trị, cần có các loại báo cáo sau: Nhu cầu thông tin và báo cáo cho chức năng hoạch định của nhà quản trị, phục vụ chức năng kiểm tra của nhà quản trị, nhu cầu thông tin và báo cáo phục vụ chức năng ra quyết định của nhà quản trị, cũng như đưa ra các báo cáo trách nhiệm kịp thời và đảm bảo được tính hữu ích của thông tin.

Thứ sáu, hoàn thiện hệ thống kiểm soát nội bộ.

Cần quán triệt nguyên tắc bất kiêm nhiệm, cần xây dựng hệ thống giám sát việc truy cập vào hệ thống phần mềm kế toán để đảm bảo không có sự truy cập trái phép vào các phần không liên quan đến công việc, báo cáo về các nghiệp vụ bị xóa, sửa chữa trong kỳ để thẩm định lại tính đúng đắn thông tin lưu trữ trong hệ thống, tránh gian lận và sai sót.

Cần kiểm kê tài sản cố định định kỳ (hàng năm) để đảm bảo sự trùng khớp tài sản giữa sổ sách kế toán và các đơn vị sử dụng tài sản, đánh giá hiện trạng tài sản để có biện pháp nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản. Bên cạnh đó, kiểm kê quỹ thường xuyên (cuối tuần) định kỳ hoặc bất thường đảm bảo không có sự gian lận hay chiếm dụng tiền mặt một cách bất hợp pháp để tư lợi.

Cuối tháng, tất cả công nợ phải thu, phải trả đều được đối chiếu so sánh với tài khoản chi tiết và phải gửi báo cáo công nợ cho khách hàng, nhà cung cấp để đảm bảo các khoản nợ phải thu, phải trả được ghi nhận chính xác.

Đối với nguyên vật liệu mua vào là các loại cây nứa giấy, cây vầu tươi ... trong quá trình vận chuyển, dự trữ sẽ có sự hao hụt, kế toán cần xây dựng định mức hao hụt trong định mức cho phép một cách chính xác nhất để tránh sự thất thoát vật tư.

Tất cả dữ liệu được lưu trên mạng hệ thống nên cần có một cơ sở dữ liệu dự trữ để đảm bảo lúc nào cũng có thể rút được báo cáo hoặc số liệu. Tất cả các bút toán chỉnh sửa đều phải được thông qua trưởng phòng để đảm bảo dữ liệu được chỉnh sửa đúng và không bị sai lệch.

3. KẾT LUẬN

Các doanh nghiệp sản xuất giấy nói chung cũng như công ty cổ phần giấy Lam Sơn Thanh Hóa nói riêng đang đối mặt với nhiều cơ hội cũng như thách thức trong quá trình sản xuất như: vùng nguyên liệu, dây chuyền sản xuất, công nghệ hiện đại, giá thành sản xuất còn phụ thuộc vào bột giấy nhập khẩu của nước ngoài... Vì vậy ngoài các vấn đề về vốn, công nghệ thì các doanh nghiệp này phải có hệ thống thông tin kế toán phù hợp đáp ứng nhu cầu phát triển của thị trường và là một công cụ hỗ trợ quản lý hữu hiệu. Hệ thống thông tin kế toán nhằm góp phần nâng cao hiệu quả và thúc đẩy nhanh quá trình phát triển của doanh nghiệp. Vì vậy, cần thiết phải hoàn thiện hệ thống thông tin kế toán tại các doanh nghiệp.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Thế Hưng (2006) *Hệ thống thông tin kế toán*, Nxb. Thống kê, Hà Nội.
- [2] Thiều Thị Tâm, Nguyễn Việt Hưng và Phạm Quang Huy (2008), *Hệ thống thông tin kế toán*, Nxb. Thống kê, Hà Nội.
- [3] Lưu Đức Tuyên, Ngô Thị Thu Hồng (2011), *Tổ chức công tác kế toán trong nghiệp*, Nxb. Tài chính
- [4] *Tài liệu chứng từ kế toán, sổ kế toán của công ty cổ phần giấy Lam Sơn.*
- [5] Nguyễn Thị Hoàng Anh (2009), *Hệ thống thông tin kế toán tại công ty TNHH Maersk - Việt Nam - Thực trạng và giải pháp*, luận văn thạc sỹ.
- [6] Nguyễn Hữu Đồng (2012), *Hoàn thiện hệ thống thông tin kế toán trong các trường Đại học công lập Việt Nam*, luận án tiến sỹ.
- [7] Bộ tài chính (2010), *Hệ thống chuẩn mực kế toán Việt Nam*.
- [8] Thông tư số 200/2014/TT - BTC ngày 22/12/2014 của Bộ trưởng Bộ tài chính.

THE ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM AT LAM SON PAPER JOINT STOCK COMPANY IN THANH HOA - REALITY AND SOLUTIONS

Le Thi My Dung

ABSTRACT

Information plays an important role for the survival and development of all enterprises, especially in the competition is increasing fiercely and drastically, the information needs to be organized scientifically that allows managers to exploit information thoroughly. In order to obtain useful information from the books and reports for making important business decisions and improving the effective performance of the enterprise, completely the accounting information system scientifically and logically is very significant. Through this paper, the author assesses the current state of the accounting information system at Lam Son Paper Joint Stock Company in Thanh Hoa in order to provide solutions to complete it at Lam Son Paper Joint Stock Company.

Keywords: *Lam Son Paper Joint Stock Company, accounting information system.*

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG ĐÀO TẠO NGUỒN NHÂN LỰC TỈNH HỦA PHĂN, CHDCND LÀO TẠI TRƯỜNG ĐẠI HỌC HỒNG ĐỨC

Hoàng Đình Hải¹

TÓM TẮT

Xuất phát từ nhiệm vụ đào tạo nguồn nhân lực cho tỉnh Hủa Phăn, Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào bài báo đưa ra một số giải pháp nâng cao chất lượng đào tạo LHS Hủa Phăn, trong đó, nâng cao chất lượng đào tạo tiếng Việt là khâu đột phá; gắn đào tạo với sử dụng luôn là nhiệm vụ quan trọng để thu hút tuyển sinh; nâng cao chất lượng phục vụ công để hỗ trợ công tác đào tạo là điều không thể tách rời trong suốt quá trình học tập và rèn luyện của LHS tại Trường Đại học Hồng Đức.

Từ khóa: Tỉnh Hủa Phăn, chất lượng đào tạo nhân lực, đào tạo tiếng Việt cho LHS.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Đào tạo nguồn nhân lực cho tỉnh Hủa Phăn, Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào là một nhiệm vụ quan trọng của Trường Đại học Hồng Đức. Hàng năm, Nhà trường được UBND tỉnh Thanh Hóa giao đào tạo từ 30-40 chỉ tiêu diện kế hoạch và một số chỉ tiêu diện tự túc kinh phí. Ngân sách của tỉnh đảm bảo chi theo diện hiệp định giữa hai chính phủ. Hiện nay, Nhà trường đang đào tạo 296 LHS Lào, chủ yếu đến từ tỉnh Hủa Phăn. Trong đó có 35 % diện kế hoạch, 52 LHS đang học tiếng Việt và bổ túc văn hóa một năm và 244 LHS đang học chuyên ngành bậc đại học, cao học. Nhà trường xác định, muốn nâng cao chất lượng đào tạo LHS Hủa Phăn cần phải lấy việc nâng cao chất lượng đào tạo tiếng Việt làm khâu đột phá. Mặt khác, phải gắn đào tạo với sử dụng, coi đây là nhiệm vụ quan trọng để thu hút tuyển sinh, nâng cao chất lượng phục vụ công để hỗ trợ công tác đào tạo. Trong quá trình tổ chức thực hiện, Nhà trường luôn quan tâm đến việc xây dựng đội ngũ cán bộ, giảng viên tham gia giảng dạy tiếng Việt và các môn chuyên ngành, làm tốt công tác tư tưởng chính trị, nêu cao tính nhân văn trong công tác đào tạo nhân lực, gìn giữ mối quan hệ thủy chung gắn bó lâu đời giữa hai tỉnh Thanh Hóa-Hủa Phăn.

Từ thực trạng công tác đào tạo nguồn nhân lực cho tỉnh Hủa Phăn ở trường Đại học Hồng Đức trong những năm qua, chúng tôi đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng đào tạo LHS Lào một cách đồng bộ nằm trong chiến lược tuyển sinh, nâng cao chất lượng đào tạo và xây dựng thương hiệu trường Đại học Hồng Đức theo phương thức đào tạo định hướng ứng dụng, gắn đào tạo với sử dụng, nêu cao vai trò của đơn vị sử dụng nhân lực trong quá trình đào tạo.

¹ Phòng Hợp tác Quốc tế, Trường Đại học Hồng Đức

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

2.1. Vài nét tổng quan về quan hệ Việt Nam - Lào và công tác đào tạo nhân lực cho tỉnh Hòa Phăn

Là hai nước láng giềng núi sông liền một dải, Việt Nam và Lào có quan hệ truyền thống tốt đẹp, gắn bó thủy chung được hình thành và vun đắp suốt lịch sử hàng nghìn năm dựng nước và giữ nước, được Chủ tịch Hồ Chí Minh và Chủ tịch Cayxôn Phom-vi-hản đặt nền móng, được các thế hệ lãnh đạo của hai Đảng, hai Nhà nước và nhân dân hai nước dày công dựng xây, đã trở thành tài sản vô giá của cả hai dân tộc.

Trong cuộc kháng chiến chống Pháp (1946 -1954), hai nước đã thành lập Liên quân Việt - Lào, trong đó quân tình nguyện Việt Nam sát cánh bên lực lượng vũ trang Pa-thét Lào, sẵn sàng hy sinh xương máu đưa sự nghiệp kháng chiến chống thực dân cũ đi đến thắng lợi vẻ vang. Quan hệ ngoại giao được thiết lập từ ngày 5-9-1962, mở ra một giai đoạn mới, liên minh chiến đấu của quân và dân hai nước Việt - Lào được tăng cường, góp phần to lớn giúp nhân dân và các lực lượng vũ trang hai nước đi từ thắng lợi này đến thắng lợi khác mà đỉnh cao là đại thắng mùa Xuân 1975 tại Việt Nam và chiến thắng ngày 2-12-1975 tại Lào.

Bước vào thời kỳ xây dựng đất nước, chuyển từ quan hệ đoàn kết trong chiến đấu sang quan hệ hữu nghị, đoàn kết đặc biệt và hợp tác toàn diện dưới sự lãnh đạo của Đảng CS Việt Nam và Đảng NDCM Lào, ngày 18-7-1977, hai nước ký Hiệp ước Hữu nghị và Hợp tác, là cơ sở pháp lý vững chắc cho việc tăng cường và mở rộng mối quan hệ đặc biệt Việt Nam - Lào trong thời kỳ mới. Việt Nam đã cử nhiều đoàn chuyên gia sang giúp bạn bảo đảm an ninh, ổn định đời sống, khôi phục sản xuất và phát triển kinh tế. Quan hệ hợp tác, giúp đỡ, hỗ trợ đó được thực hiện trên cơ sở tôn trọng độc lập, chủ quyền và toàn vẹn lãnh thổ của nhau; đề cao ý chí tự lực, tự cường, hợp tác bình đẳng và cùng có lợi.

Là tỉnh miền núi nằm ở phía Đông Bắc nước CHDCND Lào, Hòa Phăn có đường biên giới dài nhất với Việt Nam (với các tỉnh Nghệ An, Thanh Hóa, Sơn La), là căn cứ cách mạng của nước bạn Lào. Với gần 300 nghìn dân và 16,5 nghìn km², trong những năm qua, Hòa Phăn đã có sự quan tâm, hỗ trợ giúp đỡ từ Chính phủ, các tỉnh của Việt Nam nói chung và Thanh Hóa nói riêng.

Trong suốt quá trình đấu tranh dựng nước và giữ nước, 2 tỉnh Thanh Hoá - Hòa Phăn đã kề vai, sát cánh bên nhau cùng chống kẻ thù xâm lược chung là thực dân Pháp và đế quốc Mỹ. Nhiều thế hệ thanh niên ưu tú tình nguyện và chuyên gia quân sự của Thanh Hoá không ngại khó khăn, gian khổ, chiến đấu anh dũng, hy sinh trên mảnh đất Hòa Phăn để gìn giữ nền độc lập cho đất bạn, hoàn thành nhiệm vụ quốc tế cao cả mà Đảng, Bác Hồ và nhân dân giao phó.

Ngày nay, mối quan hệ đó đã và đang tiếp tục được các thế hệ lãnh đạo hai tỉnh dày công vun đắp. Hàng năm, hai tỉnh tổ chức các cuộc gặp cấp cao nhằm thắt chặt hơn nữa mối quan hệ son sắt, thủy chung, trách nhiệm và nghĩa tình; rà soát đánh giá để thúc đẩy hợp tác để hỗ trợ phát triển kinh tế, văn hoá - xã hội, củng cố quốc phòng - an ninh, xây

dựng hệ thống chính trị thực sự vững mạnh, tương xứng với tiềm năng, lợi thế, làm tăng thêm sự hiểu biết, gắn bó, trách nhiệm và tình nghĩa của hai tỉnh Thanh Hoá - Hòa Phố.

Hàng năm, Trường Đại học Hồng Đức được UBND tỉnh Thanh Hóa giao nhiệm vụ đào tạo từ 30-45 LHS diện kế hoạch và một số tự túc cho tỉnh Hòa Phố. Căn cứ vào nhu cầu của bạn, Nhà trường phối hợp chặt chẽ với Sở Giáo dục và Thể thao, Sở Ngoại vụ để tuyển sinh và đào tạo một số chuyên ngành, số liệu cụ thể năm 2016-2017 như sau:

STT	Chuyên ngành đào tạo	Tiếng việt & bồ túc văn hóa	Năm	Năm	Năm	Năm	Tổng
			thứ nhất K19	thứ hai K18	thứ ba K17	thứ tư K16	
1	Chăn nuôi	2	1		2	1	6
2	CNTT	5	9	9	18	7	48
3	GD Tiểu học	1					1
4	Kế toán	10	8	7	5		30
5	KT công trình	2	5	10			17
6	KT điện	2					2
7	Lâm nghiệp	2	2				4
8	Luật	4					4
9	Nông học			1		2	3
10	QTKD	4	11	7	15	1	38
11	SP Địa lý	1			2		3
12	SP Hoá		3	2	10	2	17
13	SP Tiếng Anh			1			1
14	SP Lý				7	2	9
15	SP Sinh	1	2	5	13	3	24
16	SP Toán	1	4	2	8	2	17
17	SP Vật lý	2	3	2			7
18	SP Sinh	2					2
19	Tâm lý giáo dục	1		4			5
20	Tâm lý học		1		1		2
21	TCNH	6	5		12		23
22	CD Y tế	4					4
23	VN học			4	8	4	16
24	Xã hội học	1	3	3			7
25	Liên thông, Cao học	1	5				6
Tổng		52	62	57	101	24	296

2.2. Một số giải pháp nâng cao chất lượng đào tạo nguồn nhân lực cho tỉnh Hòa Phần

2.2.1. Đào tạo tốt tiếng Việt là khâu đột phá

Nhà trường nên xây dựng chương trình đào tạo tiếng Việt 01 năm theo khung năng lực 6 bậc của Bộ Giáo dục và Đào tạo, cấp chứng nhận hoàn thành khóa học và tiến tới cấp chứng chỉ cho người học. Kết thúc chương trình, với chứng chỉ bậc 3 trở lên, học viên được nhập học 35 ngành học đại học và 18 ngành bậc cao đẳng tạo thành chuỗi tri thức thu hút người học. Đây là giải pháp mang tính đột phá, trong đó bộ môn Ngôn ngữ học có điều kiện để phát huy được năng lực đội ngũ, nhà trường có điều kiện thu hút sinh viên quốc tế đến học tập và nghiên cứu tại trường.

Bên cạnh việc dạy học tiếng Việt, đòi hỏi các giảng viên cũng phải biết tiếng Lào. Nhà trường cần mở các lớp tiếng Lào, khuyến khích giảng viên và cán bộ quản lý tham gia học tập.

Trung tâm tiếng Việt tại thị xã Viêng Xay đã được thủ tướng chính phủ nước ta bàn giao cho Hòa Phần. Phát huy kinh nghiệm tổ chức chương trình đào tạo tiếng Việt cho cán bộ học sinh Hòa Phần, nên chăng nhà trường phối hợp với Hòa Phần mở lớp chuyên ngữ tiếng Việt thuộc trường chuyên Sầm Nưa và trường THPT Phần La, làm cơ sở để hỗ trợ Hòa Phần trong việc dạy học tiếng Việt cho học sinh THPT.

2.2.2. Quy hoạch đào tạo ngành và nhóm ngành phù hợp với nhu cầu nguồn nhân lực tỉnh Hòa Phần, gắn đào tạo với sử dụng nhân lực sau đào tạo

Đây là giải pháp mang tính quốc tế, trong đó Sở Ngoại vụ Hòa phần đề nghị Nhà trường phối hợp triển khai đề tài NCKH song phương trong việc xây dựng quy hoạch chiến lược đào tạo nguồn nhân lực cho tỉnh Hòa phần đến năm 2020, hướng đến giai đoạn 2020-2025 và tầm nhìn đến năm 2030. Việc xây dựng quy hoạch chiến lược đào tạo hướng đến hoạch đào tạo ngành và nhóm ngành phù hợp với nhu cầu nguồn nhân lực tỉnh Hòa Phần, gắn đào tạo với sử dụng nhân lực sau đào tạo.

2.2.3. Cải tiến công tác đánh giá, thi, kiểm tra

Căn cứ đặc thù của từng loại hình đối tượng tham gia quá trình đào tạo, với chủ trương đào tạo định hướng ứng dụng, nâng cao chất lượng đào tạo cần song hành cùng với việc đổi mới, cải tiến phương pháp, nội dung đánh giá chất lượng, năng lực người học. Nhà trường đã có 05 năm kinh nghiệm trong việc đào tạo tiếng Việt và bổ túc kiến thức văn hóa một năm cho LHS Lào trước khi vào nhập học chuyên ngành, cần cải tiến công tác đánh giá chất lượng theo khung năng lực 06 bậc của Bộ Giáo dục và Đào tạo. Bên cạnh đó, cần có phương án đánh giá năng lực LHS Lào phù hợp hơn đối với các học phần chuyên ngành.

2.2.4. Động viên khuyến khích người học

Việc đưa ra các tiêu chí thi đua dạy tốt học tốt; đăng kí trở thành danh hiệu học sinh, sinh viên tiên tiến, giỏi, xuất sắc là giải pháp được các khoa đào tạo đồng tình và chắc chắn sẽ đem lại màu sắc mới trong việc nâng cao chất lượng đào tạo LHS Lào.

2.2.5. Tăng cường công tác hỗ trợ phục vụ đào tạo, kết nối các hoạt động thanh niên, các chi hội hữu nghị, triển khai các chương trình tình nguyện TVL, “Tìm hiểu văn hóa Việt” đưa LHS Lào về trải nghiệm ở nhà dân

Việc thường xuyên rà soát đánh giá để tăng cường công tác hỗ trợ phục vụ đào tạo từ công tác quản lý người học, quản lý sinh viên quốc tế, công tác kí túc xá, chăm lo điều kiện ăn ở điện nước an ninh vệ sinh ... là rất cần thiết trong quá trình tổ chức đào tạo. Tăng cường công tác hỗ trợ phục vụ đào tạo là một giải pháp thu hút và làm hài lòng người học. Bên cạnh đó, kết nối các hoạt động thanh niên, các chi hội hữu nghị, triển khai các chương trình tình nguyện TVL, “Tìm hiểu văn hóa Việt” đưa LHS Lào về trải nghiệm ở nhà dân được Đoàn thanh niên, Hội sinh viên, Hội hữu nghị Việt Lào Thanh Hóa nhiệt tình hưởng ứng. Thúc đẩy các hoạt động này là giải pháp đem đến một môi trường đào tạo năng động sát với thực tiễn, nhằm nâng cao năng lực và chất lượng đào tạo cho nhà trường.

3. KẾT LUẬN

Đào tạo nguồn nhân lực cho tỉnh Hòa Phấn là một nhiệm vụ chính trị quan trọng trong công tác HTQT của trường Đại học Hồng Đức trong việc gìn giữ và phát triển mối quan hệ hữu nghị đặc biệt giữa hai nước, hai dân tộc được Tỉnh ủy, UBND tỉnh Thanh Hóa giao phó. Việc đề xuất một số giải pháp nâng cao chất lượng đào tạo nhân lực có trình độ đại học và cao hơn cho tỉnh bạn Hòa Phấn tại trường Đại học Hồng Đức trên đây là rất cần thiết, mang tính định hướng, là cơ sở để định ra các giải pháp cụ thể để Nhà trường nâng cao chất lượng đào tạo góp phần củng cố và thắt chặt mối quan hệ anh em đặc biệt giữa chính quyền và nhân dân các dân tộc trong hai tỉnh vốn có, lâu đời, bền vững và cùng có lợi.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Quyết định số: 43/2007/QĐ-BGDĐT ngày 15/8/2007 của Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành Quy chế đào tạo đại học và cao đẳng hệ chính quy theo hệ thống tín chỉ.
- [2] Chỉ thị số 33/CT-TTg của Thủ tướng chính phủ về nâng cao chất lượng đào tạo nguồn nhân lực cho Cộng hòa dân chủ nhân dân Lào.
- [3] Thông tư số 17/2015/TT-BGDĐT ngày 01/9/2015 của Bộ Giáo dục và Đào tạo ban hành khung năng lực tiếng Việt dùng cho người nước ngoài.
- [4] Thúc đẩy hợp tác Việt Nam - Lào tại Hòa Phấn và Xiêng Khoảng, dẫn nguồn báo Đầu tư: <http://baodautu.vn/thuc--day-hop-tac-viet-nam---lao-tai-hua-phan-va-xieng-khoang-d27921.html>
- [5] Đoàn đại biểu cấp cao tỉnh Hòa Phấn thăm và làm việc tại Thanh Hóa, dẫn nguồn của Cổng thông tin điện tử Thanh Hóa: <http://thanhhoa.gov.vn/portal/Pages/2016-7-13/Doan-dai-bieu-cap-cao-tinh-Hua-Phan-tham-va-lam-viec-viq0qdvz.aspx>
- [6] Hội thảo “Giải pháp nâng cao chất lượng đào tạo nguồn nhân lực trình độ đại học cho LHS tỉnh Hòa Phấn, CHDCND Lào”, dẫn nguồn tại trang Website của trường <http://hdu.edu.vn/vi-vn/32/6344/Hoi-thao-%E2%80%9CGiai-phap-nang-cao-chat-luong-dao-tao-nguon---.html>

SOME SOLUTIONS TO IMPROVE THE QUALITY FOR TRAINING THE HUMAN RESOURCES OF HUA PHAN PROVINCE, LAO PDR AT HONG DUC UNIVERSITY.

Hoang Dinh Hai

ABSTRACT

Since the meaning of the assignment for training the human resources for Hua Phan Province, Lao PDR, this paper would like to give some solutions to improve the quality of education for students coming from Hua Phan. In that, we have to suppose building up the standard of educating Vietnamese language as a “breakthrough”; associating the training with the using is always an important task to attract enrolling; improving the quality of public service to support training is impossible to separate during the training and upbringing time of international students in Hong Duc University.

Keywords: *Hua Phan Province, the quality of training of human resources, educating Vietnamese to international students.*

NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI QUYẾT ĐỊNH TUYỂN DỤNG CỦA CÁC ĐƠN VỊ SỬ DỤNG LAO ĐỘNG TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Lê Quang Hiếu¹, Lê Thanh Tùng²

TÓM TẮT

Tuyển dụng là quá trình tìm kiếm và lựa chọn đúng người, thỏa mãn các yêu cầu của vị trí tuyển dụng và mục tiêu dài hạn của công ty. Tuyển dụng nhân sự là công tác vô cùng quan trọng, và nghiên cứu về những nhân tố nào sẽ tác động tới quyết định tuyển dụng là vấn đề doanh nghiệp nên quan tâm đầu tư. Với mong muốn đi sâu nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới quyết định tuyển dụng của các đơn vị sử dụng lao động tác giả đã tiến hành nghiên cứu 116 doanh nghiệp trên địa bàn Tỉnh. Nghiên cứu này sử dụng phương pháp điều tra xã hội học với đối tượng là các nhà quản lý của các đơn vị sử dụng lao động (SDLĐ) trên địa bàn Tỉnh Thanh Hóa, sau đó sử dụng công cụ SPSS 16 để phân tích dữ liệu. Kết quả nghiên cứu đã chỉ ra được mức độ ảnh hưởng của các nhân tố (kỹ năng mềm và kỹ năng nghiệp vụ cơ bản) khi xây dựng tiêu chuẩn và trong quyết định tuyển dụng (Trình độ năng lực của ứng viên và Tính địa phương trong tuyển dụng) của các doanh nghiệp.

Từ khoá: *Quyết định tuyển dụng, doanh nghiệp, người lao động.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Theo thống kê đến hết năm 2015, cả nước có khoảng 240.000 cử nhân ra trường chưa tìm được việc làm (thất nghiệp), đây là con số đáng báo động không chỉ với các đơn vị đào tạo mà còn là mối quan tâm lớn của toàn xã hội. Nhiều câu hỏi đặt ra: Vì sao sinh viên tốt nghiệp lại không tìm được việc làm?; Phải chăng kết quả đào tạo không đáp ứng nhu cầu nhà tuyển dụng? hay các tiêu chí nhà tuyển dụng đặt ra quá cao so với năng lực của sinh viên vừa ra trường?... Đây chỉ là một số ít câu hỏi trong nhiều vấn đề cần được làm rõ.

Các đơn vị sử dụng lao động khi tuyển dụng và tiếp nhận nhân sự vào làm việc tại đơn vị thường có những yêu cầu nhất định cho từng vị trí công việc. Những yêu cầu đó có thể là độ tuổi, trình độ học vấn, năng lực (kiến thức, kỹ năng, thái độ và thói quen). Có thể coi đây là *chuẩn đầu vào của các đơn vị sử dụng lao động*. Điều này thể hiện thông qua mức độ đáp ứng của ứng viên đối với yêu cầu của công việc và sự hài lòng của người sử dụng lao động.

Chuẩn đầu vào của các đơn vị sử dụng lao động (SDLĐ) rất đa dạng, phụ thuộc vào nhiều yếu tố như loại hình tổ chức, ngành nghề hoạt động, quy mô tổ chức, văn hóa của

^{1,2} Giảng viên khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh Trường Đại học Hồng Đức

đơn vị. Chuẩn đầu vào có thể được thể hiện qua những giá trị cốt lõi mà doanh nghiệp theo đuổi hoặc văn hóa của người lãnh đạo doanh nghiệp.

Khi chuẩn đầu ra của các cơ sở đào tạo khớp với *chuẩn đầu vào* sẽ giúp cho các đơn vị SDLĐ tiết kiệm các chi phí đào tạo. Nói cách khác, bằng cấp của nhà trường chỉ thực sự có giá trị khi sinh viên hình thành được năng lực và phẩm chất đáp ứng yêu cầu của doanh nghiệp. Uy tín, thương hiệu của các đơn vị đào tạo sẽ được nâng cao nếu sinh viên tốt nghiệp đạt chuẩn đầu vào của các đơn vị SDLĐ.

2. MẪU NGHIÊN CỨU

Nghiên cứu định lượng được tiến hành thông qua điều tra xã hội học bằng các bảng hỏi đã được thiết kế sẵn nhằm mục đích xác định hành vi của các đối tượng nghiên cứu là các nhà quản lý các đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa theo các mục đích nghiên cứu khác nhau.

Sau khi thu thập các thông tin từ quá trình điều tra, tác giả sử dụng công cụ phân tích dữ liệu - phần mềm SPSS 16, với các thống kê mô tả và phép kiểm định Cronbach's Alpha, kiểm định và phân tích nhân tố EFA, phân tích hồi quy để phân tích các dữ liệu.

Bảng 1. Bảng tổng hợp mẫu điều tra

TT	Đối tượng	Số biến	Số phát ra	Số thu về	Số không hợp lệ	Số đưa vào phân tích
1	Đơn vị SDLĐ	29	150	125	9	116

(Nguồn: Tổng hợp kết quả điều tra xã hội học)

Cơ cấu mẫu thu về được mô tả như sau: Tỷ lệ các đơn vị SDLĐ là đơn vị hành chính sự nghiệp chiếm tỷ lệ cao nhất (48.3%) và các công ty liên doanh chiếm tỷ lệ thấp nhất (4.3%). Về quy mô lao động, số lượng đơn vị sử dụng trên 100 lao động chiếm tỷ lệ cao nhất (36.2%), đơn vị sử dụng từ 50 - 100 lao động chiếm tỷ lệ 21.6%, đơn vị sử dụng từ 10 - 50 lao động chiếm 25.8%; đơn vị sử dụng dưới 10 lao động là 16.4%. Đối tượng khảo sát là các nhà quản trị của các đơn vị lao động, trong đó 56% là các nhà quản trị cấp cao, 32% là các nhà quản trị cấp trung, còn lại là các nhà quản trị cấp cơ sở, điều này giúp việc khảo sát các thông tin được chính xác hơn.

2.3. Kết quả và thảo luận

Kết quả nghiên cứu được tiến hành điều tra, đánh giá trên 2 khía cạnh.

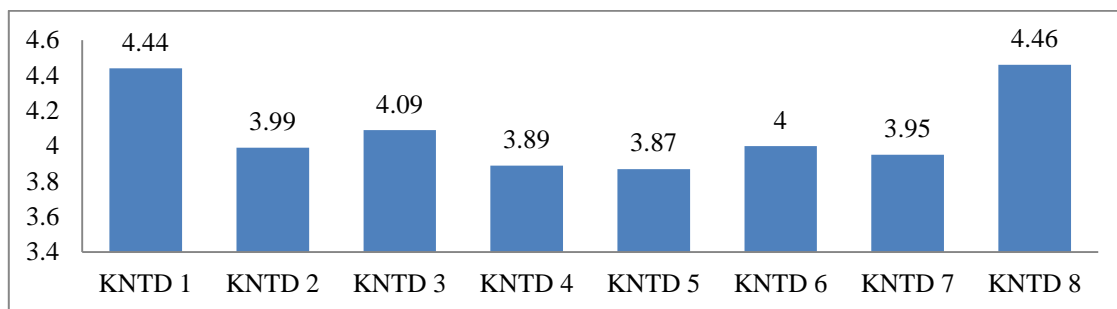
Một là đánh giá tầm quan trọng của các kỹ năng khi đơn vị tuyển dụng một lao động mới. Việc đánh giá này nhằm xác định mức độ ưu tiên của các tổ chức đối với các kỹ năng.

Hai là đánh giá tác động của các yếu tố đến quyết định tuyển dụng của các đơn vị đối với lao động tốt nghiệp từ Trường Đại học Hồng Đức.

2.3.1. Phân tích mô tả

Đánh giá về mức độ quan trọng của các kỹ năng khi xây dựng tiêu chuẩn tuyển dụng lao động được thể hiện qua biểu 1:

Biểu 1. Thống kê mô tả mức độ trung bình tầm quan trọng của các kỹ năng khi xây dựng tiêu chuẩn tuyển dụng lao động

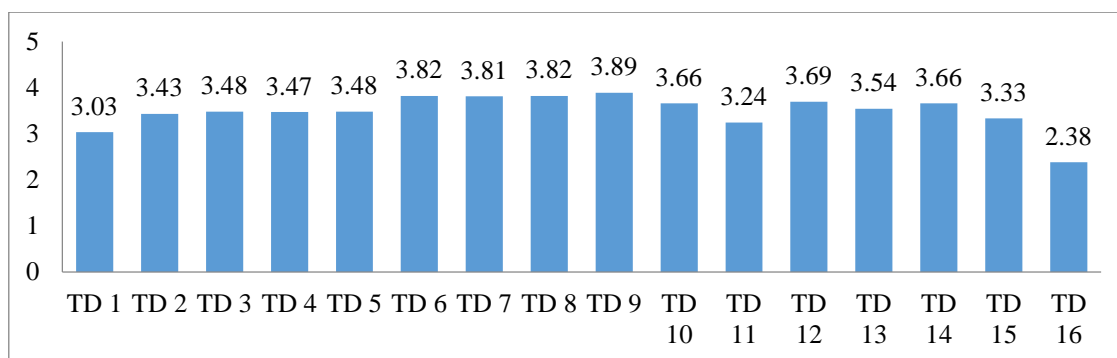


(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa)

Giá trị trung bình của các biến khá cao nằm trong khoảng 3.87 - 4.46, trong đó biến KNTD8 (Kỹ năng tin học) và KNTD1 (Kỹ năng chuyên môn nghiệp vụ) có giá trị trung bình cao nhất với giá trị Mean lần lượt là 4.46 và 4.44, biến KNTD 5 có giá trị trung bình thấp nhất với Mean = 3.87. Như vậy có thể thấy, trong rất nhiều các kỹ năng cần có của một người lao động thì hiện nay các đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa đặc biệt quan tâm đến 2 kỹ năng tin học và chuyên môn nghiệp vụ.

Đánh giá về mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến quyết định tuyển dụng của đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa cho thấy: *Kỹ năng giao tiếp của ứng viên (TD9)* có giá trị trung bình cao nhất với Mean = 3.89, có nghĩa là ảnh hưởng nhiều nhất đến quyết định tuyển dụng. Bên cạnh đó các biến *Các ứng viên do người thân quen giới thiệu (TD6)*, *Trình độ ngoại ngữ của ứng viên (TD7)*, *Trình độ Tin học của ứng viên (TD8)* cũng là những biến có giá trị trung bình tương đối cao với giá trị Mean lần lượt là 3.82, 3.81 và 3.82, thấp hơn một chút là biến *Ứng viên là người địa phương (TD12)* và *Ứng viên tốt nghiệp từ trường Đại học Hồng Đức (TD14)* với giá trị Mean lần lượt là 3.69 và 3.66

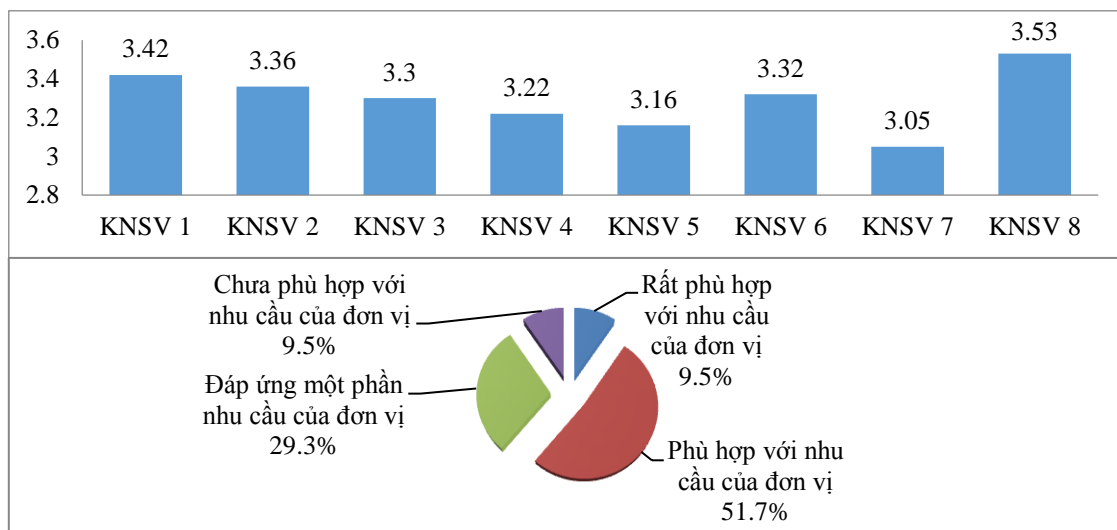
Biểu 2. Thống kê mô tả mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đến quyết định tuyển dụng của đơn vị SDLĐ



(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa)

- Đánh giá về năng lực và mức độ phù hợp của các ứng viên tốt nghiệp từ Trường Đại học Hồng Đức:

Biểu 3. Thống kê mô tả năng lực các ứng viên tốt nghiệp từ Trường đại học Hồng Đức theo đánh giá của đơn vị SDLĐ



Hình 1. Thống kê mô tả mức độ phù hợp nhu cầu đơn vị SDLĐ của ứng viên tốt nghiệp từ Trường Đại học Hồng Đức

(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa)

Kết quả thống kê cho thấy sinh viên tốt nghiệp từ Trường Đại học Hồng Đức về chuyên môn, nghiệp vụ và tin học có thể tốt nhưng ngoại ngữ và khả năng thuyết trình còn nhiều hạn chế. Mặc dù vậy theo đánh giá của các đơn vị SDLĐ thì tỷ lệ phù hợp với nhu cầu của đơn vị sử dụng là tương đối cao với 51.7% là phù hợp và 9.5% là rất phù hợp.

2.3.2. Kiểm định thang đo Cronbach's Alpha

Kết quả phân tích Cronbach's Alpha:

Kết quả phân tích nhân tố tiêu chuẩn về kỹ năng khi tuyển dụng lao động của các đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa

Bảng 2. Hệ số Cronbach's Alpha cho các biến tiêu chuẩn về kỹ năng khi tuyển dụng lao động của các đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa

Cronbach's Alpha				N of Items
.801				8
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
KNTD1. Kỹ năng chuyên môn nghiệp vụ	28.24	21.561	.385	.801
KNTD 2. Kỹ năng làm việc nhóm	28.69	20.042	.557	.772

KNTD 3. Kỹ năng giải quyết vấn đề	28.59	19.082	.675	.753
KNTD 4. Kỹ năng đàm phán, thương lượng	28.79	19.022	.584	.767
KNTD 5. Kỹ năng thuyết trình	28.81	18.734	.640	.758
KNTD 6. Kỹ năng quản lý thời gian	28.68	18.729	.687	.750
KNTD 7. Kỹ năng về ngoại ngữ	28.73	21.617	.340	.800
KNTD 8. Kỹ năng về tin học	28.22	21.906	.427	.791

(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra đơn vị SDLĐ địa phương)

Hệ số Cronbach's Alpha của tổng thể là $0.801 > 0.6$ hệ số này có ý nghĩa.

Hệ số tương quan biến tổng (Corrected Item - Total Correlation) đều > 0.3 (lớn hơn tiêu chuẩn cho phép) nên thang đo đạt giá trị tiêu chuẩn, đảm bảo chất lượng để đưa vào nghiên cứu.

Sau khi tiến hành kiểm định Cronbach's Alpha tác giả đưa 8 biến vào phân tích EFA. Kết quả như sau.

Bảng 3. Bảng kết quả phân tích nhân tố EFA cho các biến độc lập

	Component	
	1	2
KNTD1		.613
KNTD2	.599	
KNTD3	.822	
KNTD4	.850	
KNTD5	.798	
KNTD6	.807	
KNTD7		.758
KNTD8		.703

(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa)

Từ 8 biến ban đầu nghiên cứu rút gọn thành 2 nhóm nhân tố và được đặt tên như sau:

Bảng 4. Tóm tắt nhân tố sau khi phân tích nhân tố tiêu chuẩn về kỹ năng khi tuyển dụng lao động của các đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa

Nhân tố	Tên nhân tố	Biến
X _{7.1}	Kỹ năng mềm	KNTD2 → KNTD6
X _{7.2}	Kỹ năng nghiệp vụ cơ bản	KNTD1, KNTD7 và KNTD8
Y ₇	Tiêu chuẩn kỹ năng tuyển dụng	

(Nguồn: Kết quả phân tích nhân tố nhân tố tiêu chuẩn về kỹ năng khi tuyển dụng lao động của các đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa)

Các yếu tố đánh giá được thống kê: $KMO = 0.759$ nên phân tích nhân tố là phù hợp. Sig. (Bartlett's Test) = 0,000 (sig. < 0.05) chứng tỏ các biến quan sát có tương quan với

nhau trong tổng thể. Eigenvalues = 1.624 > 1 đại diện cho phần biến thiên được giải thích bởi mỗi nhân tố, thì nhân tố rút ra có ý nghĩa tóm tắt thông tin tốt nhất. Tổng phương sai trích = 59.439% > 50%. Điều này chứng tỏ 59.439% biến thiên của dữ liệu được giải thích bởi 02 nhân tố mới.

Bảng 5. Kết quả kiểm định KMO và Bartlett của các nhân tố tiêu chuẩn về kỹ năng khi tuyển dụng lao động của các đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	.759
Approx. Chi-Square	324.142
Bartlett's Test of Sphericity	df
	28
	Sig.
	.000

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3.494	43.675	43.675	3.494	43.675	43.675	3.131	39.138	39.138
2	1.261	15.764	59.439	1.261	15.764	59.439	1.624	20.301	59.439

(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa)

Kết quả phân tích nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tuyển dụng của các đơn vị SDLĐ

Bảng 6. Hệ số Cronbach's Alpha cho các biến yếu tố ảnh hưởng đến quyết định tuyển dụng của các đơn vị sử dụng lao động lần 1

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.903	16

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
TD1. Ứng viên có kinh nghiệm thực tiễn qua quá trình thực tập, thực tế tại đơn vị	52.71	137.009	-.032	.918
TD2. Ứng viên có kinh nghiệm thực tiễn từ các công việc làm thêm trong quá trình học	52.31	128.303	.327	.905
TD3. Trình độ học vấn (Đại học, Cao đẳng) của ứng viên	52.26	118.959	.672	.894
TD4. Kết quả học tập theo bảng điểm (XS, K, G) của ứng viên	52.28	115.784	.769	.890

TD5. Các thành tích đặc biệt trong quá trình học tập	52.26	117.846	.708	.892
TD6. Ứng viên do người thân, quen giới thiệu	51.92	122.072	.588	.897
TD7. Trình độ ngoại ngữ của ứng viên	51.93	117.856	.785	.890
TD8. Trình độ Tin học của ứng viên	51.92	117.985	.775	.890
TD9. Kỹ năng giao tiếp của ứng viên	51.85	117.083	.789	.890
TD10. Kinh nghiệm từ việc tham gia các hoạt động ngoại khóa	52.08	116.316	.798	.889
TD11. Các CC ngắn hạn hỗ trợ chuyên môn của ứng viên	52.50	114.443	.802	.888
TD12. Ứng viên là người địa phương	52.05	123.563	.558	.898
TD13. Ứng viên do cơ sở đào tạo giới thiệu	52.20	120.073	.700	.893
TD14. Ứng viên tốt nghiệp tại Trường ĐHHĐ	52.08	126.611	.427	.902
TD15. Ứng viên tốt nghiệp từ các Trường ĐH công lập khác	52.41	114.749	.789	.889
TD16. Ứng viên tốt nghiệp từ các Trường ĐH dân lập/tư thục	53.36	138.424	-.082	.920

(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa)

Bảng 7. Hệ số Cronbach's Alpha cho các biến yếu tố ảnh hưởng đến quyết định tuyển dụng của các đơn vị sử dụng lao động

Cronbach's Alpha	N of Items
.942	13

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
TD3	43.41	111.479	.687	.939
TD4	43.43	108.004	.801	.935
TD5	43.41	110.627	.714	.938
TD6	43.08	113.881	.631	.940
TD7	43.09	110.497	.798	.935
TD8	43.08	110.524	.793	.936
TD9	43.01	110.252	.779	.936
TD10	43.23	109.537	.787	.936
TD11	43.66	107.115	.817	.935
TD12	43.21	115.592	.591	.941
TD13	43.35	112.300	.729	.938
TD14	43.23	118.041	.484	.944
TD15	43.57	108.195	.771	.936

(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa)

Kết quả lần chạy lần thứ 3 cho ta thấy: Hệ số Cronbach's Alpha của tổng thể là $0.942 > 0.6$ hệ số này có ý nghĩa. Hệ số tương quan biến tổng (Corrected Item-Total Correlation) đều > 0.3 (lớn hơn tiêu chuẩn cho phép) nên thang đo đạt giá trị tiêu chuẩn, đảm bảo chất lượng để đưa vào nghiên cứu.

Sau khi tiến hành kiểm định Cronbach's Alpha tác giả đưa 8 biến vào phân tích EFA. Kết quả như sau.

Bảng 8. Kết quả phân tích nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tuyển dụng của các đơn vị SDLD

	Component	
	1	2
TD3	.696	
TD4	.775	
TD5	.793	
TD6	.466	.533
TD7	.837	
TD8	.844	
TD9	.864	
TD10	.795	
TD11	.685	.512
TD12		.785
TD13	.458	.715
TD14		.882
TD15	.669	.462

(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra đơn vị SDLD tại Thanh Hóa)

Sau khi tiến hành xoay nhân tố sẽ được đặt tên là:

Bảng 9. Tóm tắt nhân tố sau khi phân tích nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tuyển dụng của các đơn vị SDLD tại Thanh Hóa

Nhân tố	Tên nhân tố	Biến quan sát
X _{8.1}	Trình độ, năng lực của ứng viên	TD3→TD5, TD7→TD11 và TD15
X _{8.2}	Tính địa phương trong tuyển dụng	TD6 và TD12→TD14
Y ₈	Quyết định tuyển dụng	

(Nguồn: Kết quả phân tích nhân tố sau khi phân tích nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tuyển dụng của đơn vị SDLD tại Thanh Hóa)

Chỉ số KMO = 0.903, Sig. (Bartlett's Test) = 0,000 (< 0.05) chứng tỏ các biến quan sát có tương quan với nhau trong tổng thể, phân tích nhân tố là phù hợp. Từ 16 biến quan sát có thể rút ra 2 nhóm nhân tố dựa trên tiêu chí Eigenvalues > 1 . Tổng phương sai trích =

69.59% > 50%, điều này chứng tỏ 69.59% biến thiên của dữ liệu được giải thích bởi 02 nhân tố mới.

Bảng 10. Kết quả kiểm định KMO và Bartlett của các nhân tố ảnh hưởng đến quyết định tuyển dụng của các đơn vị SDLĐ

KMO and Bartlett's Test									
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.							.903		
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square						1272.556		
	df						78		
	Sig.						.000		
Total Variance Explained									
Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	7.740	59.542	59.542	7.740	59.542	59.542	5.920	45.540	45.540
2	1.306	10.048	69.590	1.306	10.048	69.590	3.127	24.050	69.590

(Nguồn: Xử lý số liệu điều tra đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa)

2.3.3. Phân tích hồi quy

Phân tích hồi quy các biến kỹ năng mà đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa dùng khi xây dựng tiêu chuẩn tuyển dụng

Kết quả phân tích trong bảng 9 và bảng 10 cho ta các biến nhập vào đủ và không có biến nào bị gỡ bỏ, giá 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 = 0.747. Nghĩa là trong 100% sự biến động của biến phụ thuộc *Tiêu chuẩn kỹ năng tuyển dụng (Y7)* thì có 74.7% sự biến động là do các biến độc lập ảnh hưởng, còn lại là do sai số ngẫu nhiên hoặc các các yếu tố khác ngoài mô hình, như vậy mô hình đưa ra giải thích được thực tế ở mức độ tốt.

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.

Bảng 11. Kết quả phân tích hồi các biến kỹ năng mà đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa dùng khi xây dựng tiêu chuẩn tuyển dụng

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.867	.751	.747	.380

(Nguồn: Kết quả phân tích hồi quy)

Bảng 12. Phân tích phương sai ANOVA - Các biến kỹ năng mà đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa dùng khi xây dựng tiêu chuẩn tuyển dụng

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	49.162	2	24.581	170.546	.000
	Residual	16.287	113	.144		
	Total	65.448	115			

(Nguồn: Kết quả phân tích hồi quy)

Bảng 13. Hệ số của mô hình hồi quy mẫu - Các biến kỹ năng mà đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa dùng khi xây dựng tiêu chuẩn tuyển dụng

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics		
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF	
1	(Constant)	-.517	.258		-2.005	.047		
	X7.1	.560	.046	.607	12.093	.000	.874	1.144
	X7.2	.520	.059	.440	8.766	.000	.874	1.144

(Nguồn: Kết quả phân tích hồi quy)

Phương trình hồi quy chuẩn hóa lúc này:

$$Y_7 = 0.607X_{7.1} + 0.440X_{7.2}$$

Như vậy, khi xây dựng tiêu chuẩn kỹ năng trong tuyển dụng các đơn vị sử dụng dựa vào 2 nhóm yếu tố: Kỹ năng mềm (Kỹ năng bổ trợ) và Kỹ năng nghiệp vụ cơ bản. Trong đó, yếu tố “Kỹ năng mềm” được ưu tiên hơn trong tuyển dụng (Hệ số Beta chuẩn hóa là 0.607), sau đó mới đến yếu tố “Kỹ năng nghiệp vụ cơ bản” (Hệ số Beta chuẩn hóa là 0.440). Từ phương trình hồi quy, chúng ta có thể thấy rằng có 2 Hệ số Beta chuẩn hóa đều lớn hơn 0 cho thấy các biến độc lập tác động thuận chiều với tiêu chuẩn kỹ năng khi tuyển dụng lao động. Có nghĩa là khi những biến này phát triển theo hướng tích cực, thì mức độ hài lòng của nhà tuyển dụng sẽ tăng lên theo chiều thuận.

Phân tích hồi quy các biến ảnh hưởng đến quyết định tuyển dụng của đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa:

Bảng 14. Kết quả phân tích hồi quy các biến ảnh hưởng đến quyết định tuyển dụng của đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.930	.865	.863	.346

(Nguồn: Kết quả phân tích hồi quy)

Bảng 15. Phân tích phương sai ANOVA - Các biến ảnh hưởng đến quyết định tuyển dụng của đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	86.979	2	43.489	363.220	.000 ^a
	Residual	13.530	113	.120		
	Total	100.509	115			

(Nguồn: Kết quả phân tích hồi quy)

Bảng 16. Hệ số của mô hình hồi quy mẫu- Các biến ảnh hưởng đến quyết định tuyển dụng của đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.205	.148		-1.383	.170		
	X _{8,1}	.485	.042	.506	11.495	.000	.614	1.629
	X _{8,2}	.568	.048	.527	11.957	.000	.614	1.629

(Nguồn: Kết quả phân tích hồi quy)

Kết quả phân tích trong bảng 14 và bảng 15 cho ta các biến nhập vào đủ và không có biến nào bị gỡ bỏ, giá 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 = 0.863. Nghĩa là trong 100% sự biến động của biến phụ thuộc quyết định tuyển dụng thì có 86.3% 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.

Với kết quả thống kê trong bảng 16, 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:

$$Y_8 = 0.506X_{8,1} + 0.527X_{8,2}$$

Như vậy, quyết định tuyển dụng lao động các đơn vị SDLĐ địa phương chịu sự tác động của 2 nhóm yếu tố: Trình độ năng lực của ứng viên và Tính địa phương trong tuyển dụng. Trong đó, yếu tố “Tính địa phương trong tuyển dụng” tác động mạnh hơn (Hệ số Beta chuẩn hóa là 0.527), sau đó mới đến yếu tố “Trình độ năng lực của ứng viên” (Hệ số Beta chuẩn hóa là 0.506). Từ phương trình hồi quy, chúng ta có thể thấy rằng có 2 Hệ số Beta chuẩn hóa đều lớn hơn 0 cho thấy các biến độc lập tác động thuận chiều với quyết định tuyển dụng lao động của các đơn vị SDLĐ địa phương. Có nghĩa là khi những biến này phát triển theo hướng tích cực, thì quyết định tuyển dụng lao động của các đơn vị SDLĐ địa phương sẽ tăng lên theo chiều thuận.

3. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT

Sau khi tổng hợp phân tích các kết quả của dữ liệu điều tra đã thu thập được. Kết quả nghiên cứu cho ta thấy, các đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa đã tuyển dụng và sử dụng các sinh viên tốt nghiệp từ trường Đại học Hồng Đức rất đa dạng về loại hình đơn vị từ các cơ quan quản lý của nhà nước (Đơn vị hành chính sự nghiệp), các doanh nghiệp có yếu tố nước ngoài đến các doanh nghiệp dân doanh (Doanh nghiệp tư nhân, Công ty TNHH,...), trong đó khối đơn vị hành chính sự nghiệp địa phương sử dụng nhiều hơn cả.

Khi xây dựng các tiêu chuẩn về kỹ năng trong tuyển dụng, các đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa xây dựng nhiều kỹ năng khác nhau và có thể gộp thành 2 nhóm là kỹ năng mềm và kỹ năng chuyên môn nghiệp vụ. Trong đó, nhóm kỹ năng mềm được quan tâm, ưu tiên hơn trong tiêu chuẩn tuyển dụng.

Quyết định, hành vi của các nhà tuyển dụng tại Thanh Hóa trong việc tuyển dụng và SDLĐ chịu sự ảnh hưởng của nhiều nhân tố khác nhau. Tuy nhiên theo kết quả nghiên cứu ở mục 2.3.3 thì có đến 86.3% quyết định tuyển dụng phụ thuộc vào 2 yếu tố là trình độ năng lực của ứng viên và tính địa phương trong tuyển dụng. Trong đó, nhân tố “Tính địa phương trong tuyển dụng” tác động mạnh hơn nhân tố “Trình độ năng lực của ứng viên”.

Từ những kết quả trên, nghiên cứu đưa ra một số đề xuất sau:

Khi xây dựng các tiêu chuẩn kỹ năng trong tuyển dụng, các đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa đặt trọng số cho “Kỹ năng mềm” nhiều hơn “Kỹ năng chuyên môn nghiệp vụ”. Trong khi đó, đánh giá về năng lực của các ứng viên tốt nghiệp từ Trường Đại học Hồng Đức nhiều nhà tuyển dụng có chung quan điểm là phù hợp và cơ bản đáp ứng được nhu cầu công việc trên góc độ về kỹ năng chuyên môn - nghiệp vụ, tuy nhiên vẫn tồn tại một số hạn chế (Kỹ năng mềm, kỹ năng ngoại ngữ...). Do đó, ngay khi đang ngồi trên ghế nhà trường đại học, sinh viên Trường đại học Hồng Đức cần trau dồi cho mình những kỹ năng này nhiều hơn nữa.

Xây dựng mối quan hệ cùng có lợi với các đơn vị SDLĐ tại Thanh Hóa. Đơn vị SDLĐ địa phương chính là nơi có cơ sở vật chất phục vụ cho công việc thực hành, rèn nghề của sinh viên tốt nhất và phù hợp nhất, nơi mà những kiến thức được đưa ra khỏi “tháp ngà” vào ứng dụng trong thực tiễn đời sống kinh tế - xã hội. Vì vậy, Trường Đại học Hồng Đức cần nhận thức rõ vai trò của đơn vị SDLĐ trong quá trình cung cấp các dịch vụ giáo dục đại học của mình. Ngoài ra bản thân các đơn vị SDLĐ cũng cần những người lao động chất lượng cao phù hợp với doanh nghiệp trên nhiều khía cạnh, mà trường đại học trên địa bàn là một nguồn cung phù hợp. Các đơn vị SDLĐ cung cấp thông tin cho các cơ sở đào tạo biết sinh viên của mình làm việc thế nào, yếu mặt nào, cần bổ sung kỹ năng gì. Từ đó, điều chỉnh chương trình đào tạo cho phù hợp với nhu cầu của đơn vị SDLĐ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Dương Đức Hùng (2012), *Cơ sở khoa học xây dựng trường ĐHDP đáp ứng yêu cầu đào tạo nhân lực trong bối cảnh hiện nay*, Luận án tiến sĩ, Hà Nội

- [2] Hoàng Trọng và Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008), *Phân tích dữ liệu với SPSS*, Nxb. Hồng Đức, Hà Nội.
- [3] Lê Quang Hiếu (2015), *Các công cụ Marketing dịch vụ giáo dục đại học của trường đại học địa phương tại Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ.
- [4] Nguyễn Văn Bảo (2007), *Trường đại học trực thuộc địa phương, Trường cao đẳng công đồng - mô hình mới đào tạo nguồn nhân lực có kỹ thuật phục vụ sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước*, Đặc san Khoa học Trường Đại học Hồng Đức.
- [5] Trịnh Ngọc Thạch (2008), *Hoàn thiện mô hình quản lý đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao trong các Trường đại học Việt Nam, Hà Nội*, Luận án Tiến sĩ QLGD.
- [6] Trường Đại học Hồng Đức (2008), *Hội thảo khoa học: Mô hình Trường đại học trực thuộc địa phương ở Việt Nam*, Thanh Hóa.
- [7] Trường Đại học Hồng Đức (2010), *Hội thảo khoa học: Quản trị trong các Trường ĐHDP ở Việt Nam*, Thanh Hóa.
- [8] Vũ Huy Thông (2007), *Quản trị trường đại học theo mô hình tổ chức cung ứng dịch vụ- nghiên cứu từ góc độ Marketing dịch vụ*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp Bộ.

A RESEARCH ON FACTORS AFFECTING RECRUITMENT DECISIONS OF THE IN THANH HOA PROVINCE'S EMPLOYERS

Le Quang Hieu, Le Thanh Tung

ABSTRACT

Recruitment is a process of looking for and selecting suitable people who fulfill the requirements of the positions regarding both short term and long term tasks of the company. Employment recruitment is one of the most important aspect and the research on factors affecting employment recruitment should be considered carefully by any firms. In this study, the author figured out the main factors which affect the recruitment process through the research on 116 companies in Thanh Hoa province. The author used social fieldwork research method with participants who are employers in Thanh Hoa province and then used SPSS 16 software program to analyse the database. The findings of this study will clarify the affecting level of soft skill and professional skill factors when designing criteria and the affecting level of competency level and localism factors as deciding recruitment.

Keywords: *Recruitment decision, company, employer.*

HOÀN THIỆN KIỂM SOÁT NỘI BỘ CHU KỲ BÁN HÀNG THU TIỀN TẠI CÔNG TY CỔ PHẦN ĐÁ SPILIT

Trần Thị Lan Hương¹

TÓM TẮT

Trong xu thế công nghiệp hóa, hiện đại hoá đất nước, nền kinh tế Việt Nam đang từng bước hoà mình vào nền kinh tế thế giới. Sự hội nhập đó không chỉ mang lại những cơ hội mà còn cả những khó khăn và thách thức. Bởi vậy để tồn tại và phát triển thì điều kiện cần cho các doanh nghiệp là nâng cao hiệu quả trong sản xuất kinh doanh, điều kiện đủ là kiểm soát tốt hiệu quả hoạt động của mình. Do đó việc thiết lập một hệ thống kiểm soát nội bộ hữu hiệu trở thành vấn đề cấp thiết, đặc biệt là kiểm soát nội bộ với chu trình bán hàng - thu tiền, bởi đó là hoạt động quan trọng quyết định cho quá trình thu hồi vốn, tái sản xuất của doanh nghiệp. Kiểm soát tốt chu kỳ này không những giúp doanh nghiệp phát hiện và sửa chữa những sai phạm, bảo vệ tài sản và thông tin mà còn góp phần nâng cao hiệu quả quản lý nói riêng, hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung.

Từ khóa: *Kiểm soát nội bộ, chu trình bán hàng - thu tiền.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Kiểm soát nội bộ là một quá trình do người quản lý, các nhân viên của đơn vị chi phối, nó được thiết lập để cung cấp một sự đảm bảo hợp lý nhằm thực hiện các nhiệm vụ mục tiêu đã đề ra.

Việt Nam là một đất nước đang phát triển, có nguồn nhân lực dồi dào thu hút rất nhiều vốn đầu tư nước ngoài nên các công ty liên doanh nước ngoài ngày càng nhiều, mở ra nhiều vận hội mới cho nền kinh tế nước nhà. Tuy nhiên, điều này cũng mang đến những khó khăn thử thách, sự cạnh tranh khốc liệt trên thị trường. Chính vì vậy để đứng vững trên thương trường đòi hỏi các doanh nghiệp phải tự hoàn thiện mình bằng một bộ máy tổ chức hoạt động nhanh nhạy, hiệu quả và đặc biệt là xây dựng một hệ thống kiểm soát nội bộ chặt chẽ, có khả năng hạn chế rủi ro, bảo vệ tài sản, giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển và vững mạnh. Trong đó việc kiểm soát quy trình bán hàng - thu tiền là một trong những nội dung mang tính chất quyết định, bởi nếu chu trình này không được thực hiện tương ứng với việc công ty sẽ không thể tái sản xuất, không thu hồi vốn kinh doanh và dẫn đến phá sản. Nhận thức được sự cần thiết này nên tác giả đã đi sâu vào nghiên cứu nội dung “*Hoàn thiện kiểm soát nội bộ chu kỳ bán hàng - thu tiền tại công ty cổ phần Đá Spilit*”.

Dựa vào những cơ sở lý luận cùng với việc thực hành và khảo sát thực tế, tác giả muốn tìm hiểu những ưu điểm, những hạn chế và những rủi ro có thể xảy ra tại công ty Cổ

¹ Giảng viên khoa Kinh tế - Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

phần Đá Spilit để từ đó đưa ra những kiến nghị những biện pháp giúp quy trình bán hàng - thu tiền ngày càng hoàn thiện hơn, đáp ứng được những yêu cầu trong thời kỳ công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước.

2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

2.1 Vai trò kiểm soát nội bộ quá trình bán hàng - thu tiền tại công ty Cổ phần Đá Spilit

Công ty Cổ phần Đá Spilit được thành lập vào ngày 13/04/2009. Với tâm huyết của những cổ đông sáng lập và Ban lãnh đạo Công ty, ngay từ những ngày đầu Công ty đã có những định hướng phát triển ổn định và bền vững từ 1,2 tỷ đồng vốn điều lệ ban đầu đến nay vốn điều lệ của SPI là 168,15 tỷ đồng. Kế hoạch và chiến lược của SPI năm sau luôn cao hơn năm trước nhằm mang lại lợi ích tốt nhất cho cổ đông và cán bộ công nhân viên. Với bề dày hoạt động 17 năm trong lĩnh vực trên, sản phẩm và dịch vụ của SPI đã có uy tín lâu năm trên thị trường, thương hiệu SPI đã được các tỉnh, thành trong nước ở miền Bắc công nhận như thị trường tỉnh Hà Nội, Hải Phòng, Thanh Hóa, Ninh Bình...

Ngày 26/9/2012, Công ty Cổ phần Đá Spilit đã niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) với mã cổ phiếu là **SPI**. Ngày 05/4/2016, Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội đã có Thông báo số 05/04/2016/TB - SGDHN chấp thuận cổ phiếu SPI được giao dịch ký quỹ.

Công ty đã và đang có những tiến bộ vượt bậc trong ngành khai thác và chế biến gạch đá ốp lát, không ngừng mở rộng thị trường, cải tiến dây chuyền máy móc thiết bị hiện đại, đạt năng suất lao động cao, chất lượng sản phẩm tốt. Bên cạnh những thành tựu đã đạt được, công ty cổ phần Đá Spilit cũng gặp phải không ít khó khăn trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, trong đó có khó khăn trong việc mở rộng thị trường, tạo uy tín nâng tầm chiến lược của công ty trong và ngoài nước. Trong bối cảnh đó, ngành khai thác và chế biến gạch đá ốp lát nói chung cũng đang phải đối mặt với nhiều thách thức khi Việt Nam gia nhập tổ chức thương mại thế giới, cộng đồng kinh tế ASEAN, hàng rào thuế quan bị dỡ bỏ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp cho các nhà sản xuất nước ngoài với công nghệ tiên tiến vượt trội cạnh tranh với thị trường trong nước. Trước khó khăn đó, công ty không ngừng nỗ lực phấn đấu vươn lên, không ngừng tìm tòi sáng tạo nâng cao chất lượng sản phẩm, kiểm soát chi phí, hạ giá thành sản phẩm. Để thực hiện được mục tiêu đã đặt ra, công ty đặc biệt coi trọng xây dựng các quy trình thủ tục kiểm soát đối với các chu trình sản xuất kinh doanh, trong đó đặc biệt coi trọng quy trình bán hàng - thu tiền bởi chu trình này là nút thắt trong quá trình tái sản xuất tạo ra lợi nhuận, thực hiện giá trị của sản phẩm hàng hóa, dịch vụ giúp công ty thực hiện tái và mở rộng sản xuất, giải quyết chi phí và cải thiện đời sống cán bộ công nhân trong công ty. Với tầm quan trọng đó, nếu kiểm soát chu trình bán hàng thu tiền được thiết kế và vận hành phù hợp sẽ giúp cho công ty ghi nhận và phản ánh đầy đủ, trung thực các thông tin

tài chính liên quan đến các nghiệp vụ bán hàng, thu tiền. Đảm bảo các nghiệp vụ bán hàng đạt được mục tiêu bán đúng, bán đủ, bán kịp thời, các nghiệp vụ thu tiền: thu đúng đối tượng, thu đủ số tiền và thu đúng hạn. Như vậy, quy trình kiểm soát không những giúp cho công ty thu hồi vốn phục vụ kịp thời cho quá trình tái sản xuất, hạn chế tối đa tình trạng bị chiếm dụng vốn, mà còn góp phần tăng cường hiệu quả hoạt động kiểm soát nói riêng và hoạt động sản xuất kinh doanh nói chung.

2.2. Đặc điểm hoạt động bán hàng tại công ty Cổ phần Đá Spilit

Công ty Cổ phần Đá Spilit hoạt động trong lĩnh vực khai thác quặng kim loại màu, khai thác các loại khoáng sản, dịch vụ khoan nổ mìn, khai thác đá, sản xuất đá xẻ và hoàn thiện đá xẻ. Đặc biệt là các sản phẩm như đá khối, đá xẻ xanh Gambro, đá xẻ xanh cao cấp, đá xẻ đục thủ công, đá xẻ mài bóng góc cạnh.... Ứng dụng: Phục vụ cho nhu cầu sản xuất, chế tác đồ mỹ nghệ, hàng đóng Container hoặc tàu rời; hoàn thiện các công trình xây dựng, các khu chung cư, dùng lát sàn lát cầu thang, đường vào các khu nghỉ dưỡng, Resort.... dùng để ốp tường và trang trí...

Do sản phẩm tiêu thụ chủ yếu từ các hợp đồng, khách hàng thường xuyên nên công ty áp dụng các phương pháp bán hàng sau:

Phương thức bán hàng trực tiếp.

Phương thức bán hàng qua đại lí.

Phương thức bán hàng theo đơn đặt hàng.

Tuy nhiên trong cả ba phương thức bán hàng trên, các nghiệp vụ bán hàng bán buôn với số lượng hàng hóa xuất kho lớn chiếm đa số hơn cả. Với những nghiệp vụ bán hàng này đi kèm là khối lượng hàng hóa nhiều và giá trị hợp đồng lớn, do vậy kiểm soát chu kỳ này thường được công ty tập trung chủ yếu cho các nghiệp vụ bán buôn với doanh thu cao.

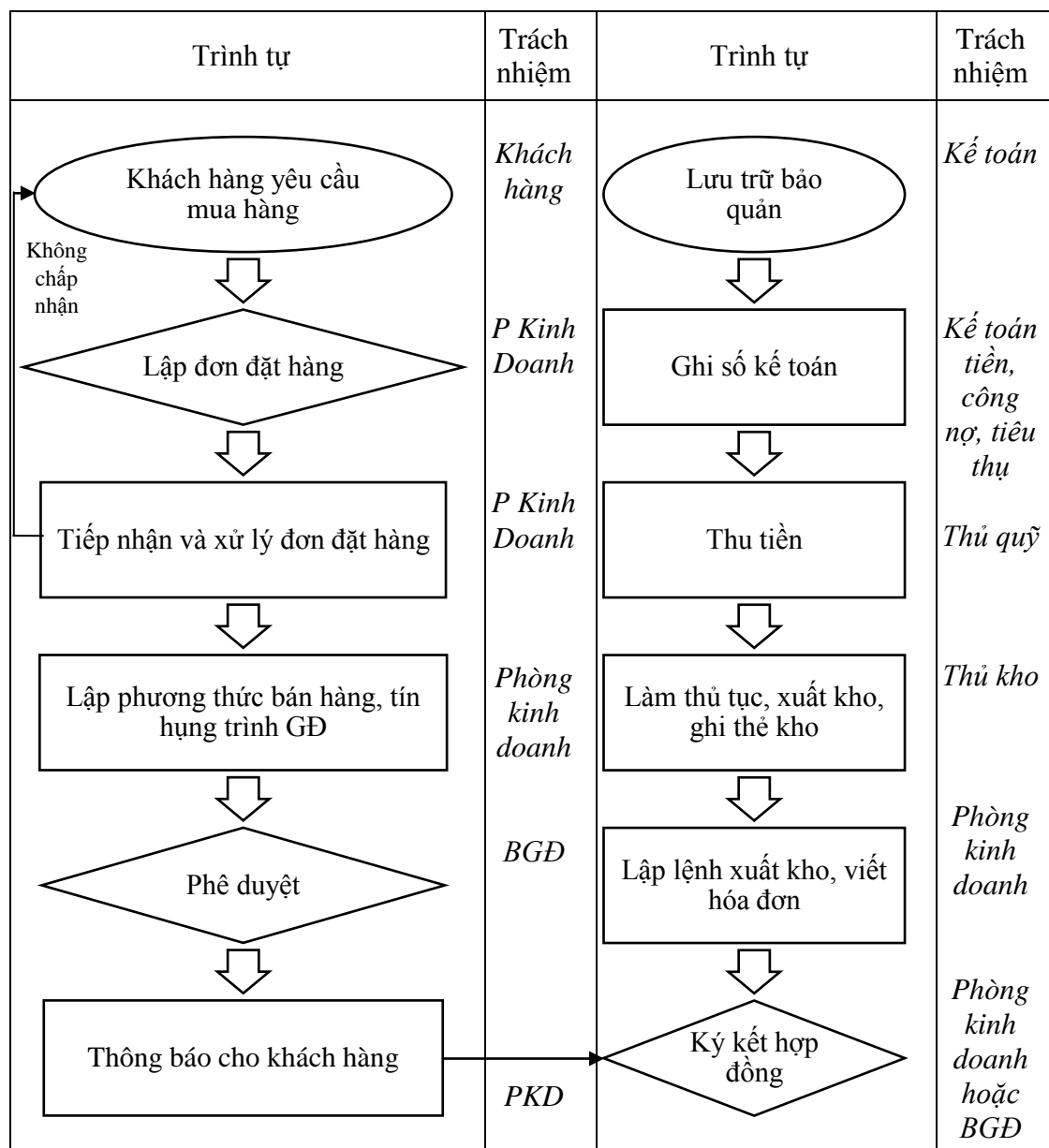
Phương thức thanh toán chủ yếu hiện nay mà công ty áp dụng là: Thu tiền trực tiếp và thu tiền qua ngân hàng thông qua tài khoản của công ty. Bên cạnh đó, công ty vẫn cho phép việc khách hàng được phép thanh toán chậm so với thời điểm chuyển giao hàng hóa, thời hạn và giá trị thanh toán chậm thường tùy thuộc vào sự thỏa thuận của hai bên và ghi rõ trong hợp đồng mua bán.

Do giá trị hợp đồng lớn cùng với sự cạnh tranh gay gắt của các công ty sản xuất Đá trên thị trường nên các nghiệp vụ ghi nhận nợ phải thu từ bán hàng diễn ra một cách khá thường xuyên tại công ty.

2.3. Quá trình kiểm soát chu kỳ bán hàng - thu tiền tại công ty cổ phần Đá Spilit

2.3.1. Các bước công việc của chu trình bán hàng - thu tiền

Trình tự kiểm soát đối với chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty cổ phần Đá Spilit được minh họa theo sơ đồ sau:



(Nguồn Quy trình kiểm soát chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty Cổ Phần Đá Spilit năm 2015)

2.3.2. Đánh giá các thủ tục kiểm soát chu trình bán hàng - thu tiền tại công ty Cổ Phần Đá Spilit.

a. Kiểm soát nghiệp vụ bán hàng

Kiểm soát quá trình tiếp nhận và xử lý đơn đặt hàng:

Nghiệp vụ bán hàng được thực hiện dựa trên nhu cầu của khách hàng đối với các loại sản phẩm đá thủ công, đá mỹ nghệ của công ty. Từ nhu cầu đó, phòng kinh doanh sẽ lập đơn đặt hàng hoặc các đơn đặt hàng này có thể do các đại lý hoặc khách hàng trực tiếp gửi đến công ty. Khi nhận được đơn đặt hàng, phòng kinh doanh tiến hành lưu trữ và đánh

số thứ tự liên tiếp, công việc này được thiết lập với mục đích quản lý các đơn đặt hàng, đồng thời làm căn cứ cho việc kiểm tra tính đầy đủ (trọng ven) việc ghi sổ các nghiệp vụ bán hàng. Sau đó, tiến hành kiểm tra hàng tồn dư trong kho để lập phiếu yêu cầu xuất hàng. Phiếu yêu cầu xuất hàng được ký duyệt của phòng kinh doanh sau đó chuyển lên Giám đốc phụ trách phê chuẩn.

Kiểm soát phê duyệt doanh thu và hoạt động bán chịu:

Đơn đặt hàng sau khi được lập cùng với sự phê duyệt của phiếu yêu cầu xuất hàng, phòng kinh doanh sẽ sử dụng làm căn cứ để soạn thảo hợp đồng mua bán giữa hai bên. Trong hợp đồng mua bán quy định rõ về số lượng, giá cả của các loại sản phẩm, tỷ lệ chiết khấu thương mại, hỗ trợ vận chuyển nếu có cho khách hàng. Bên cạnh đó, hạn mức và tỷ lệ tín dụng cho khách hàng cũng được công ty phân quyền cho phòng kinh doanh soạn thảo dưới sự phê duyệt của Giám đốc phụ trách kinh doanh. Mặc dù số lượng nghiệp vụ bán chịu xảy ra khá thường xuyên trong quá trình tiêu thụ của công ty, nhưng công ty lại chưa có văn bản quy định về đối tượng, hạn mức và thời gian tín dụng trả chậm. Nếu hoạt động này không được kiểm soát chặt chẽ sẽ dẫn đến việc phê duyệt bán chịu cho các đối tượng khách hàng chưa phù hợp, vốn bị chiếm dụng trong quá trình thanh toán, nếu không được xử lý kịp thời có thể dẫn đến thất thoát vốn của công ty, ảnh hưởng nghiêm trọng đến kết quả kinh doanh của công ty.

Kiểm soát quá trình chuyển giao hàng hóa và vận chuyển:

Trách nhiệm của Thủ kho trong giai đoạn này được quy định rõ bằng văn bản, thủ kho phải giao đúng chủng loại, số lượng như trong phiếu xuất kho. Sau khi soạn thảo xong hợp đồng mua bán, phòng kinh doanh sẽ lập phiếu xuất kho. Phiếu xuất kho được giao cho kế toán 1 liên, khách hàng 1 liên và Thủ kho giữ 1 liên. Thủ kho và khách hàng được yêu cầu cùng nhau kiểm nhận về chất lượng và số lượng hàng hóa trước khi xuất kho. Trường hợp, hàng hóa được vận chuyển về kho của khách hàng thì nhân viên vận chuyển và Thủ kho đảm nhận vai trò này, sau khi khách hàng ký vào biên bản giao nhận hàng, nhân viên vận chuyển có trách nhiệm chuyển lại biên bản cho thủ kho và phòng kinh doanh. Nhìn chung kiểm soát quá trình vận chuyển và giao nhận hàng hóa tại công ty được thiết lập khá chặt chẽ.

Kiểm soát ghi sổ nghiệp vụ bán hàng:

Hóa đơn giá trị gia tăng được phòng kinh doanh lập và giao cho khách hàng 1 liên, giữ lại 1 liên, liên còn lại giao cho kế toán ghi sổ. Quy định về việc lập hóa đơn phải đảm bảo ghi đầy đủ, rõ ràng về số lượng, đơn giá, thành tiền, thuế GTGT phải nộp và tổng số tiền thanh toán. Thêm vào đó, hóa đơn phải có đầy đủ chữ ký của bên bán và bên mua hàng. Liên hóa đơn giao cho kế toán tiêu thụ cùng Phiếu xuất kho và các chứng từ liên quan khác, kế toán có trách nhiệm kiểm tra hoàn chỉnh chứng từ trước khi ghi sổ. Việc ghi sổ kế toán được thực hiện ngay khi nghiệp vụ bán hàng xảy ra, kiểm tra tính hợp pháp và hợp lệ của chứng từ trước khi tiến hành ghi sổ kế toán. Nghiệp vụ kế toán được ghi nhận vào sổ nhật ký bán hàng và sổ kế toán có liên quan. Quy trình kiểm soát ghi sổ nghiệp vụ cơ bản đã đáp ứng được yêu cầu cung cấp thông tin một cách kịp thời và trung thực của kế toán.

Kiểm soát doanh thu hàng bán bị trả lại, chiết khấu giảm giá hàng bán:

Đối với hàng bán không đủ tiêu chuẩn chất lượng, bị khách hàng yêu cầu trả lại, công ty tiến hành kiểm nhận tại kho, thủ kho và cán bộ kiểm định chất lượng lập biên bản hàng bán bị trả lại, ghi rõ nguyên nhân bị trả lại, số lượng hàng bán bị trả lại, ký xác nhận lập phiếu nhập kho. Sau đó, chuyển phiếu nhập kho và biên bản hàng bán bị trả lại cho phòng kinh doanh quản lý và phòng kế toán ghi sổ.

Chiết khấu thương mại tại công ty được quy định tại thời điểm bán hàng dựa trên sự thỏa thuận giữa người mua và người bán. Các khoản giảm giá hàng bán tại công ty thường ít xảy ra. Nếu hàng kém chất lượng công ty tiến hành nhập kho để sửa chữa, không thực hiện giảm giá cho khách hàng nhằm tạo niềm tin cho khách hàng khi sử dụng sản phẩm của công ty.

b. Quá trình KSNB đối với nghiệp vụ thu tiền

Kiểm soát nghiệp vụ thu tiền ngay

Trường hợp khách hàng thanh toán tiền ngay, Thủ quỹ tiến hành lập phiếu thu có đầy đủ chữ ký của Kế toán trưởng, Giám đốc, người lập theo mẫu phiếu thu của Bộ Tài Chính có đánh số thứ tự sẵn để thuận tiện cho việc kiểm soát tránh trường hợp ngắt quãng phiếu thu, sau khi phiếu thu được duyệt thủ quỹ thu tiền và xác nhận vào phiếu thu chuyển lên cho kế toán ghi sổ và giao 1 liên cho người mua.

Trường hợp khách hàng thanh toán thông qua ngân hàng được thực hiện tại ngân hàng cổ phần thương mại Việt Nam - chi nhánh Thanh Hóa. Căn cứ vào giấy báo có của ngân hàng thông báo về số tiền khách hàng thanh toán để tiến hành ghi sổ nghiệp vụ. Cuối tháng, kế toán ngân hàng tiến hành đối chiếu số liệu sổ tiền gửi ngân hàng với sổ phụ của ngân hàng, nếu sai sót tiến hành điều chỉnh kịp thời.

Kiểm soát nghiệp vụ bán chịu và nợ phải thu khách hàng

Căn cứ về hợp đồng đã ký kết với Khách hàng về việc bán chịu, Kế toán Công Nợ tiến hành lập Sổ theo dõi chi tiết các khoản phải thu khách hàng. Căn cứ vào sổ theo dõi chi tiết các khoản phải thu khách hàng tiến hành lập sổ tổng hợp các khoản phải thu khách hàng để theo dõi các khoản phải thu khách hàng. Nhìn chung quy trình kiểm soát đối với nghiệp vụ bán chịu và nợ phải thu khách hàng còn chưa chặt chẽ. Công ty cần thực hiện áp dụng thêm các biện pháp phát hiện và đôn đốc thu hồi nợ.

2.5. Một số kiến nghị hoàn thiện kiểm soát nội bộ quy trình bán hàng - thu tiền tại công ty Cổ phần Đá Spilit

Nhìn chung, ở phần lớn các khâu trong quy trình bán hàng - thu tiền tại công ty đều được quy định cụ thể bằng văn bản và đều được thiết lập các thủ tục, quy chế kiểm soát cần thiết cũng như quy định đầy đủ về quyền hạn trách nhiệm của các cá nhân bộ phận trong từng bước công việc và quy trình. Việc vận hành và thực hiện cũng được diễn ra nghiêm túc, do vậy quy trình bán hàng - thu tiền tại công ty đã phần nào đáp ứng được mục tiêu đề ra. Tuy nhiên rủi ro vẫn luôn luôn tồn tại trong mỗi khâu của cả quy trình,

nguyên nhân có thể là do sự thiếu sót trong khâu thiết lập quy chế thủ tục kiểm soát mà công ty chưa phát hiện ra, có thể do việc vận hành các quy chế chưa đúng, chưa đủ... Do vậy, tác giả kiến nghị một số giải pháp sau:

2.5.1. Đối với nghiệp vụ bán hàng

Hiện nay chính sách bán chịu tại công ty đang được thực hiện khá phổ biến, tuy nhiên công ty chưa ban hành chính sách, thủ tục bán chịu cụ thể. Điều này dẫn đến việc phê duyệt và xử lý bán chịu tại công ty chưa có sự thống nhất giữa các bộ phận cũng như chưa đạt được yêu cầu kiểm soát chéo hoạt động bán chịu tại công ty. Để đạt được những mục tiêu mong muốn nhất định của nhà quản lý thì chính sách này cần được thiết lập và xây dựng dựa trên một số nguyên tắc sau:

Xây dựng văn bản quy định phương thức trả chậm, thời hạn và mức tín dụng trả chậm làm căn cứ và cơ sở cho việc xét duyệt bán chịu, tạo sự thống nhất trong vận hành cũng như kiểm soát hoạt động bán chịu.

Xây dựng định mức dư nợ của các khách hàng, đại lí: Là chính sách quy định mức bán chịu lớn nhất của công ty dành cho khách hàng và thời hạn cho phép khách hàng trả chậm trong trường hợp bán chịu.

Phân quyền xét duyệt hạn mức bán chịu trong công ty, trong đó Trưởng phòng kinh doanh là người chịu trách nhiệm về phê duyệt mức bán chịu cho khách hàng và chịu trách nhiệm thu hồi nợ trước ban Giám đốc. Trưởng phòng kinh doanh phê duyệt dựa trên các tiêu chuẩn căn bản như: Tính thường xuyên của hoạt động mua hàng, khả năng thanh toán của khách hàng, uy tín thanh toán, tài sản thế chấp. Tuy nhiên đối với các hợp đồng có giá trị lớn và những khách hàng mới giao dịch với công ty nên giao trách nhiệm cho Giám đốc hoặc Phó giám đốc phụ trách kinh doanh phê duyệt hạn mức, thời hạn và tín dụng trả chậm.

2.5.2. Đối với nghiệp vụ thu tiền và nợ phải thu

Trong quy trình bán hàng thu tiền, mục tiêu kiểm soát cơ bản đối với nghiệp vụ thu tiền là: Thu đúng, thu đủ và thu kịp thời. Thu đúng đối tượng khách hàng, đúng lô hàng xuất bán, thu đủ số tiền phải thu và thu đúng thời hạn nợ, đảm bảo hạn chế tối thiểu nợ quá hạn. Do đó, định kỳ hàng tháng kế toán công nợ nên lập bảng tổng hợp công nợ theo thời gian về số tiền khách hàng còn nợ, đồng thời gửi biên bản đối chiếu công nợ để so sánh số liệu giữa khách hàng và số phải thu tại Công ty, nhắc nhở và yêu cầu khách hàng thanh toán số nợ còn thiếu.

Bên cạnh đó, công ty nên bổ sung các chính sách thu tiền nhằm thu hồi vốn đang nằm trong quan hệ thanh toán chậm của khách hàng. Chính sách thu tiền là những chính sách được áp dụng trong trường hợp khách hàng đến nợ quá hạn như: Gửi thư cho khách hàng, điện thoại, viếng thăm cá nhân và các thủ tục pháp lý khác... Tiến trình thu hồi nợ cần được doanh nghiệp xem xét trong mối quan hệ cân đối giữa chi phí và lợi nhuận thu được từ các chính sách thu hồi.

Đồng thời, công ty nên áp dụng triệt để các biện pháp kiểm soát nghiệp vụ thu tiền tránh rủi ro tồn tại làm ảnh hưởng đến doanh thu bán hàng. Hàng ngày, sau khi thu được

tiền hàng thì nhân viên thu tiền phải nộp tiền vào quỹ hay ngân hàng trong thời gian sớm nhất để tránh trường hợp tiền của công ty bị chiếm dụng dẫn đến thất thoát. Công ty nên khuyến khích khách hàng thanh toán qua ngân hàng. Là biện pháp hạn chế việc gian lận trong thu tiền và việc sử dụng tiền giả để thanh toán.

Mẫu 1. Biên bản đối chiếu công nợ

CÔNG TY CP ĐÁ SPLIT

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự Do - Hạnh Phúc

Thanh Hóa, ngày tháng năm

BIÊN BẢN ĐỐI CHIẾU CÔNG NỢ

- Căn cứ vào biên bản bàn giao và nhận hàng hóa.
- Căn cứ vào thoả thuận giữa bên A và bên B

Hôm nay, ngày tháng năm . Tại văn phòng **CÔNG TY CP ĐÁ SPLIT** chúng tôi gồm: **Bên A là Công ty XD Đức Tiến**, **Bên B là Công Ty CP Đá SPLIT** cùng nhau đối chiếu khối lượng công việc như sau

1. Bên A (Bên mua): Công ty XD Đức Tiến,

- Địa chỉ: Số 45 Xương Trạch - P. Khương Đình - Q.Thanh Xuân - Tp.Hà Nội
- Điện thoại : 04. 38345356 Fax: 04. 38345356

- Đại diện: **Nguyễn Bích Liên**

Chức vụ: **Kế Toán trưởng**

2. Bên B (Bên bán): CÔNG TY CP ĐÁ SPLIT

- Địa chỉ: Xã Tam Quy 3, Hà Tân, Hà Trung, Thanh Hóa
- Điện thoại: 0373.621.880

- Đại diện **Đào Văn Sơn**

Chức vụ: **Trưởng Phòng KD**

Cùng nhau đối chiếu khối lượng và giá trị cụ thể như sau:

Công nợ đầu kỳ: 0 đồng

Số phát sinh trong kỳ gồm như sau:

STT	Tên sản phẩm	Đơn vị Tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	Đá xanh Gabbro đục lồi 15x30	Hộp	200	260.000	52.000.000
2	Đá trắng Grus 50x50	Hộp	150	100.000	15.000.000
3	Tổng cộng (3 = 1 + 2)				67.000.000

3. Số tiền bên A đã thanh toán: 0 đồng

4. Kết luận: Tính đến hết ngày bên A phải thanh toán cho **CP ĐÁ SPLIT** số tiền là: 67.000.000 (Sáu bảy triệu đồng chẵn).

Biên bản này được lập thành 02 bản có giá trị như nhau. Mỗi bên giữ 01 bản làm cơ sở cho việc thanh toán sau này giữa hai bên. Trong vòng 03 ngày làm việc kể từ ngày nhận

được biên bản đối chiếu công nợ này mà **CÔNG TY CP ĐÁ SPLIT** không nhận được phản hồi từ Quý công ty thì công nợ trên coi như được chấp nhận.

- Quý khách hàng sau khi nhận được Biên bản, nếu không có thắc mắc vui lòng thanh toán trong vòng 07 ngày. Xin chân thành cảm ơn!

ĐẠI DIỆN BÊN A

ĐẠI DIỆN BÊN B

Mẫu 2. Bảng tổng hợp công nợ

BẢNG TỔNG HỢP CÔNG NỢ

Tài khoản tổng hợp: 131

ĐVT: VNĐ

Số TT	Tên đối tượng	Số dư nợ cuối kỳ	Phân tích theo thời gian			
			1 - 30 ngày	31 - 60 ngày	61 - 90 ngày	...
1	Công ty XD Đức Tuấn	67.000.000	67.000.000	-	-	-
2	Công ty Minh Lâm					
	...					
	Cộng					

3. KẾT LUẬN

Mặc dù công ty Cổ phần Đá Spilit còn một số hạn chế trong thiết lập và vận hành kiểm soát quy trình bán hàng thu tiền, nhưng công ty đã cố gắng khắc phục để quy trình có thể hoàn thiện hơn đáp ứng được nhu cầu của khách hàng khẳng định vị thế trên thị trường khai thác và chế biến gạch đá ốp lát trong nước cũng như quốc tế. Với sự cố gắng không ngừng của bộ phận quản lý nói riêng và toàn bộ công nhân viên trong công ty nói chung, sẽ giúp cho việc kiểm soát quy trình bán hàng thu tiền ngày một hoàn thiện hơn đáp ứng nhu cầu tái mở rộng sản xuất, nâng cao hiệu quả kinh doanh của công ty.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Hồ sơ bán hàng tháng 11 năm 2015 công ty Cổ phần Đá Spilit.
- [2] Tài liệu phòng kinh doanh về phương thức bán hàng - thu tiền của công ty Cổ phần Đá Spilit năm 2015.
- [3] Tài liệu về quy trình mua bán hàng - thu tiền tại công ty Cổ phần Đá Spilit năm 2015.
- [4] Báo cáo tình hình khai thác và sản xuất gạch đá ốp lát giai đoạn 2011 - 2015, giải pháp phát triển giai đoạn 2016 - 2020.
- [5] Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2014.
- [6] <http://spilit.com.vn/category/gioi-thieu>.
- [7] Đâu Ngọc Châu, Nguyễn Việt Lợi (2008), *Giáo trình Kiểm toán BCTC*, Nxb. Tài chính.
- [8] Nguyễn Quang Quỳnh, Ngô Trí Tuệ (2014), *Giáo trình Kiểm toán tài chính*, Nxb. Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

COMPLETING THE INTERNAL CONTROL OF REVENUE - COLLECTION CYCLE IN SPILIT STONE COMPANY

Tran Thi Lan Huong

ABSTRACT

In the trend of industrialization and modernization, Vietnam's economy is gradually immersed into the world economy. The integration will not only bring opportunities but also the difficulties and challenges. Therefore, in order to survive and grow sustainably, enterprises must constantly improve production and business ability and effectively controlling. The establishment of an effective system of internal controls becomes a urgency issue for all enterprises, especially in Revenue and Collection Cycle because of its essential role in capital recovery process and reproduction. Effectively controlling this cycle is not only good at detecting and correcting the mistakes, protecting assets and information, but also contributes to improve the effectiveness of management in particular and business performance in general.

Keywords: *Internal control, Revenue and Collection Cycle.*

THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG HỢP TÁC XÃ VIỆT NAM - CHI NHÁNH THANH HÓA

Lê Thị Lan¹, Lê Thị Thanh Thủy²

TÓM TẮT

Xuất phát điểm là Quỹ tín dụng nhân dân, Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam - Chi nhánh Thanh Hóa mới chuyển đổi hoạt động sang hình thức ngân hàng thương mại từ giữa năm 2013. Vì vậy, vấn đề đánh giá hiệu quả kinh doanh theo mô hình mới là cần thiết. Bài viết đánh giá thực trạng hoạt động của Ngân hàng này giai đoạn 2011-2014. Trên cơ sở đó, đề xuất các giải pháp quản trị chung và các giải pháp tài chính cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng này.

Từ khóa: Ngân hàng, nâng cao hiệu quả hoạt động.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Theo thống kê từ Ngân hàng Nhà nước, hệ thống các tổ chức tín dụng của Việt Nam khá đầy đủ, bao gồm 48 ngân hàng thương mại, 2 ngân hàng chính sách, 53 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, 28 tổ chức tín dụng phi ngân hàng, 2 tổ chức tài chính vi mô và hệ thống quỹ tín dụng nhân dân gồm 1 Ngân hàng Hợp tác xã và 1.414 quỹ cơ sở (năm 2015). Tuy nhiên thời gian gần đây, hiệu quả hoạt động của các ngân hàng có xu hướng đi xuống, nợ xấu tăng lên. Trong bối cảnh đó, ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam - chi nhánh Thanh Hóa mới chuyển đổi hình thức hoạt động từ quỹ tín dụng Trung ương sang hình thức ngân hàng thương mại thì vấn đề sử dụng có hiệu quả các nguồn lực đầu vào, cải thiện khả năng sinh lời và đảm bảo an toàn hoạt động càng trở nên bức thiết.

Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam - Chi nhánh Thanh Hóa tiền thân là Quỹ tín dụng nhân dân Trung Ương với 100% vốn chính phủ được thành lập từ năm 1998 và hiện đang là Chi nhánh lớn, dẫn đầu cả nước của Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam. Từ ngày 1/7/2013, Quỹ Tín dụng Trung ương - Chi nhánh Thanh Hóa chính thức đổi tên thành Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam - Chi nhánh Thanh Hóa (viết tắt là Co.op Bank Thanh Hóa hay Ngân hàng Hợp tác Thanh Hóa). Bên cạnh sử dụng nguồn vốn của Chính phủ như trước đây, chi nhánh cũng thực hiện chức năng huy động vốn để thực hiện mục tiêu kinh doanh của đơn vị. Đây là bước chuyển mình để phù hợp với xu hướng phát triển trong bối cảnh mới hiện nay đồng thời cũng là cơ hội để ngân hàng phát triển lớn mạnh, tuy nhiên, điều này cũng đặt ra nhiều thách thức của ngân hàng để. Với xuất phát điểm là quỹ tín dụng nhân dân, hoạt động của Ngân hàng Hợp tác xã Thanh Hóa chưa có những bước ngoặt phát triển đột phá: Tốc độ tăng chưa ổn định, thị phần còn khá khiêm tốn; các loại hình dịch vụ kinh doanh còn chưa đa dạng (98% thu nhập từ hoạt động tín dụng).

^{1,2} Giảng viên khoa Kinh tế - Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

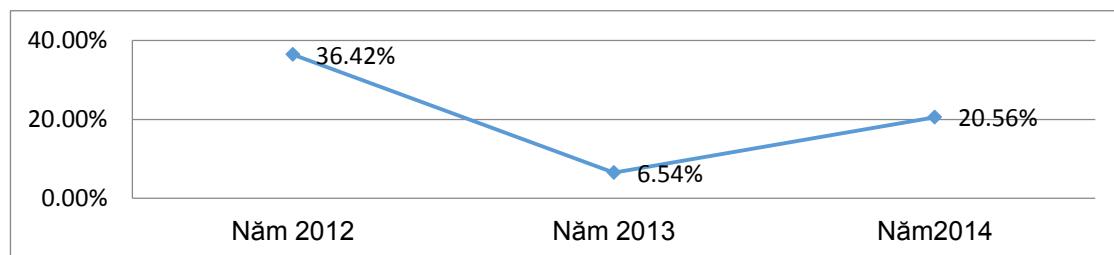
2.1. Hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam - Chi nhánh Thanh Hóa

2.1.1. Nhóm chỉ tiêu tăng trưởng về quy mô

Chỉ tiêu: Tốc độ tăng trưởng tài sản

Tổng tài sản của Co.op Bank Thanh Hóa năm 2011 đạt khoảng 1.255,16 tỷ đồng, năm 2012 đạt 1.517,21 tỷ, năm 2013 đạt 1.644,39 tỷ đồng, năm 2014 đạt 1.927,80 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng tổng tài sản khoản 21%/năm. Tốc độ tăng trưởng tổng tài sản của Co.op Bank Thanh Hóa không cao nhưng luôn đạt tăng trưởng dương, chứng tỏ quy mô hoạt động của Ngân hàng có xu hướng càng ngày càng lớn. Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng có xu hướng giảm dần biểu hiện tăng trưởng không bền vững.

Hình 1. Tốc độ tăng trưởng tổng tài sản của Co.op Bank Thanh Hóa

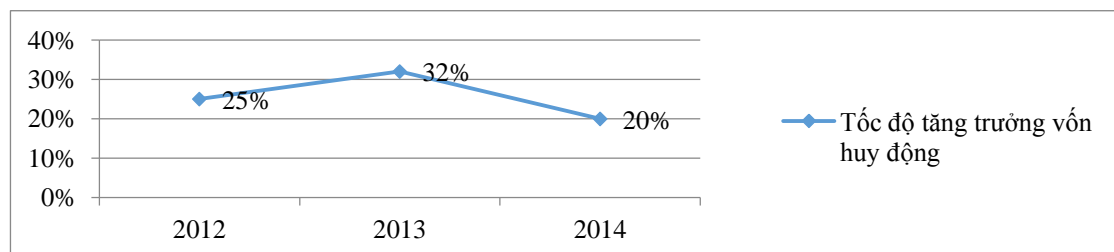


(Nguồn: Tính toán từ bảng cân đối kế toán của Co.op Bank Thanh Hóa)

Chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng huy động vốn

Tổng vốn huy động của Chi nhánh trong giai đoạn qua tăng trưởng qua các năm. Năm 2012 tổng vốn huy động là 1.196 tỷ tăng 25% so với năm 2011. Năm 2013 lên mức 1.574 tỷ tương đương 32% so với năm trước, năm 2014 tăng 20% lên mức 1.894 tỷ đồng. Mặc dù tổng vốn huy động của Ngân hàng tăng nhưng tốc độ tăng trưởng có xu hướng giảm.

Hình 2. Tăng trưởng vốn huy động của Co.op Bank Thanh Hóa giai đoạn 2012 - 2014



(Nguồn: Xử lý số liệu từ Phòng Tín dụng Doanh nghiệp và Cá nhân)

Thị phần huy động vốn

Trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá tính tới năm 2014 có gần 30 ngân hàng lớn nhỏ hoạt động, trong đó mạnh nhất là các ngân hàng Agribank, Vietinbank, BIDV và các ngân hàng thương mại cổ phần khác. Thị phần vốn lớn nhất là ngân hàng Agribank chiếm khoảng

38%, Vietinbank chiếm gần 10% thị phần vốn. Trong khi Ngân hàng hợp tác xã Việt Nam - Chi nhánh Thanh Hoá là một ngân hàng nhỏ, vốn huy động chỉ chiếm khoảng 2% trong tổng vốn huy động của các ngân hàng trên địa bàn tỉnh.

Bảng 1. Thị phần huy động vốn của một số ngân hàng trên địa bàn tỉnh Thanh Hoá 2012 - 2014

Nguồn vốn	2012	2013	2014
NH hợp tác - CN tỉnh Thanh Hoá	2,7%	2,5%	1,8%
Vietcombank - CN tỉnh Thanh Hoá	1,3%	2,5%	1,6%
Vietinbank- CN tỉnh Thanh Hoá	9,4%	7,5%	8,5%
BIDV Thanh Hoá	5,5%	4,4%	4,8%
Agribank- CN tỉnh Thanh Hoá	38,5%	38,8%	36,6%
MB- CN tỉnh Thanh Hoá	2,4%	4,6%	2,2%
Ngân hàng khác	40,2%	39,7%	44,5%

(Nguồn: Phòng Thanh tra giám sát NHNN Tỉnh Thanh Hoá))

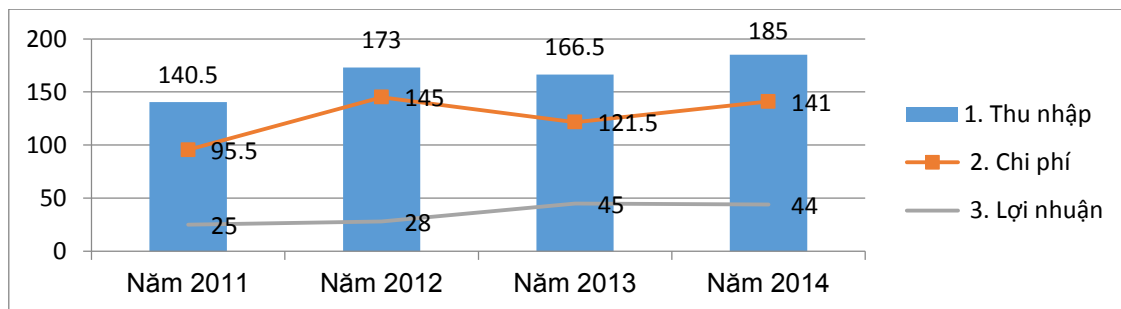
2.1.2. Nhóm chỉ tiêu nâng cao khả năng sinh lời

Tốc độ tăng thu nhập

Tổng thu nhập của Co.op Bank Thanh Hóa tăng không đều qua các năm, trong đó tăng trưởng thu nhập năm 2012 là cao nhất là 20,38%, năm 2013 tăng trưởng âm, năm 2014 có tăng trưởng 8,56%. Điều này chính là biểu hiện của tình hình cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng thương mại giai đoạn vừa qua. Tốc độ tăng thu nhập trung bình giai đoạn 2011-2014 là 7,2 % là một tỷ lệ thấp. Tuy nhiên tăng trưởng dương cũng là một thành tựu đáng mừng trong giai đoạn khó khăn này.

Hình 3. Doanh thu, chi phí và lợi nhuận của Co.op Bank Thanh Hóa 2011-2014

(Đơn vị: Tỷ đồng)



(Nguồn: Kết quả hoạt động kinh doanh Co.op Bank Thanh Hóa từ 2011-2014)

Mức gia tăng lợi nhuận

Lợi nhuận ngân hàng thương mại quyết định sự hưng thịnh đồng thời là một trong những chỉ tiêu quan trọng nhất để đánh giá hiệu quả kinh doanh của ngân hàng thương mại. Lợi nhuận của Co.op Bank Thanh Hóa những năm vừa qua luôn dương, tuy nhiên lợi nhuận giảm cả về số tuyệt đối và tương đối cho thấy sự suy giảm hiệu quả kinh doanh của

ngân hàng. Nguyên nhân là do mức tăng trưởng tổng thu nhập hoạt động tương đối thấp trong khi đó chi phí hoạt động và chi phí trích dự phòng rủi ro tăng gần xấp xỉ khiến cho kinh doanh vẫn có lãi nhưng về hiệu quả lại suy giảm. Do đó, vấn đề đặt ra đối với Co.op Bank Thanh Hóa trong giai đoạn tới là cải thiện khả năng sinh lời thông qua việc tăng trưởng thu nhập một cách bền vững, tương ứng với mức tăng trưởng của các tài sản có sinh lời, đồng thời kiểm soát chi phí hoạt động và chất lượng tín dụng.

Khả năng sinh lời trên tài sản:

So sánh tốc độ tăng thu nhập với tốc độ tăng tổng tài sản và tổng vốn tự có, có thể thấy năm 2012 thu nhập tăng tốt nhất, ở mức độ hợp lý so với tăng trưởng tài sản là 20.3%. Nguyên nhân là do năm 2012 ngân hàng mở rộng mạng lưới, đẩy mạnh cho vay khiến thu nhập từ lãi tăng cao so với năm trước đó.

Về cơ cấu thu nhập: Liên tục giai đoạn 2011-2014 thu từ hoạt động tín dụng chiếm hơn từ 96-98% tổng thu nhập là cơ cấu thu nhập điển hình của ngân hàng truyền thống phụ thuộc chính yếu vào hoạt động tín dụng. Tuy nhiên xu hướng tỷ lệ này giảm dần cụ thể là năm 2011 là hơn 98% thì năm 2014 là 96,45%. Đây cũng là một tín hiệu tích cực chứng tỏ Ngân hàng đang chuyển dịch cơ cấu thu nhập theo hướng hiện đại hơn. Thu nhập từ các hoạt động ngoài lãi âm (dịch vụ thanh toán, kinh doanh ngoại hối, thu lãi góp vốn mua cổ phần) thể hiện sự tăng trưởng không bền vững, thiếu ổn định.

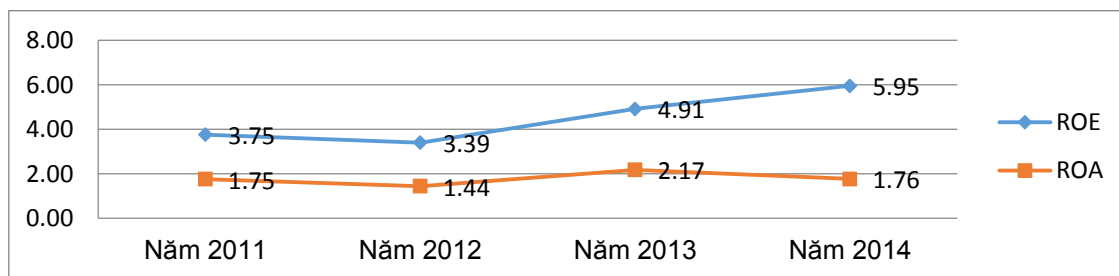
Như vậy, giai đoạn vừa qua, mặc dù có nhiều thay đổi phù hợp với điều kiện cạnh tranh mới, cơ cấu thu nhập của Co.op Bank Thanh Hóa vẫn chưa được định hướng một cách rõ nét theo xu hướng phát triển của các ngân hàng thương mại hiện đại.

Mức tăng ROA và ROE:

Năm 2014 hiệu quả sử dụng vốn tốt nhất thể hiện ở ROE đạt mức cao nhất là 5.9 % mặc dù về số tuyệt đối vẫn thấp hơn trung bình ngành (14%). ROE thấp nhất là 3,39% vào năm 2012. Hệ số ROE của Co.op Bank Thanh Hóa tuy không cao nhưng có xu hướng tăng dần thể hiện xu hướng phát triển tốt.

Chỉ số ROA của Co.op Bank Thanh Hóa xếp vào mức "Khỏe mạnh" riêng năm 2013 được xếp vào mức "Tốt" theo quan điểm của Wold bank. Bên cạnh đó, sự phát triển chậm nhưng chắc cũng như tỷ lệ nợ xấu thấp là những yếu tố bổ sung cho sự yên tâm về phát triển ổn định của Ngân hàng Co.op Bank Thanh Hóa.

Hình 4. ROA và ROE từ năm 2011 - 2014



(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2011- 2014)

2.1.3. Nhóm chỉ tiêu phân tích khả năng thanh khoản

Phân tích khả năng thanh khoản là đánh giá các khả năng trả các món nợ của ngân hàng thông qua các chỉ tiêu như khả năng thanh khoản trên tổng tài sản, trên tài sản ngắn hạn; khả năng đảm bảo tiền gửi và dư nợ trên tổng tiền gửi. Các chỉ tiêu này càng lớn cho thấy khả năng thanh khoản của ngân hàng càng tốt và ngược lại

Tỷ lệ thanh khoản trên tổng tài sản

Chỉ số này được xác định thông qua số liệu trên báo cáo tài chính hằng năm thường được tính toán dựa vào tổng giá trị tài sản ngắn hạn và tổng tài sản. Ở Co.op Bank Thanh Hóa tỷ lệ này tương khá cao và tương đối ổn định khoảng 0.98. Điều này cho thấy sự ổn định về quy mô và cơ cấu tài sản của Ngân hàng cũng như khả năng thanh khoản tốt của Co.op Bank Thanh Hóa

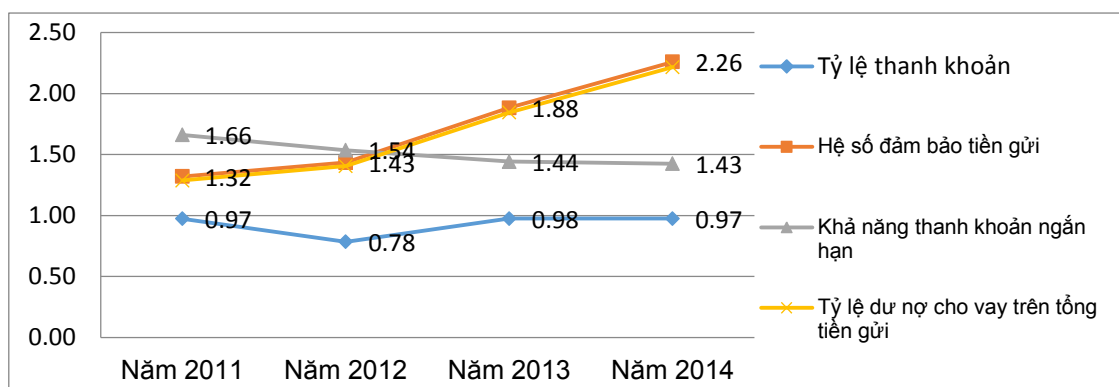
Hệ số đảm bảo tiền gửi

Hệ số đảm bảo tiền gửi tại Co.op Bank Thanh Hóa >1 và có xu hướng tăng dần điều này khẳng định sự an toàn trong việc đảm bảo tiền gửi của khách hàng. Đây cũng là một trong những yếu tố tạo nên uy tín và sự tin cậy của khách hàng dành cho Co.op Bank Thanh Hóa. Chỉ số này cũng phù hợp với đặc thù của các ngân hàng nhà nước hiện nay.

Hệ số thanh khoản ngắn hạn

Hệ số này của Co.op Bank Thanh Hóa cũng luôn >1, tuy nhiên lại có xu hướng giảm dần trong khi giá trị tài sản ngắn hạn có xu hướng tăng lên. Điều này được lý giải do nợ ngắn hạn năm 2013, 2014 tăng lên đáng kể.

Hình 5. Khả năng thanh khoản của Co.op Bank Thanh Hóa năm 2011-2014



(Nguồn: Xử lý số liệu từ Phòng Tín dụng Doanh nghiệp và Cá nhân)

Tỷ lệ dư nợ cho vay trên tổng tiền gửi

Chỉ tiêu dư nợ cho vay trên tổng tiền gửi có xu hướng tăng lên rõ nét. Chỉ tiêu càng lớn cho thấy khả năng thanh khoản sẽ giảm và nguy cơ mất khả năng thanh toán nếu các đối tượng tiền gửi đồng loạt rút tiền. Tuy nhiên chỉ tiêu này lớn có nghĩa là Co.op Bank Thanh Hóa được hưởng chênh lệch lãi suất cao hơn. Thực tế điều này đã thể hiện là lợi nhuận năm 2013, 2014 có xu hướng tăng lên.

2.1.4. Chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh dịch vụ tín dụng

Quy mô tín dụng lớn và có xu hướng tăng trưởng tốt, tuy nhiên cùng với đó nợ xấu và nợ quá hạn toàn hàng tăng nhanh cả số tuyệt đối và số tương đối. .

Bảng 2: Phân loại nợ tại Co.op Bank Thanh Hóa giai đoạn 2011-2014

(Đơn vị: Tỷ đồng)

TT	Chi tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
		Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
	Tổng dư nợ	1057	100	1.166	100	1.544	100	1.864	100
1	Nợ nhóm 1	1044	98,77	1146	98,28	1534	99,35	1825,8	97,95
2	Nợ nhóm 2	6	0,57	12	1,03	2,5	0,16	7,1	0,38
3	Nợ nhóm 3	3	0,28	2	0,17	0,4	0,03	1,4	0,08
4	Nợ nhóm 4	2,8	0,26	2	0,17	0,6	0,04	20,7	1,11
5	Nợ nhóm 5	1,2	0,11	4	0,34	6,4	0,41	9	0,48
	Tổng nợ xấu	7	0,66	8	0,69	7,4	0,48	31,1	1,67

(Nguồn: Báo cáo hoạt động của Co.op Bank Thanh Hóa)

Để đánh giá chính xác về tỷ lệ nợ xấu của Co.op Bank Thanh Hóa ta so sánh với tỷ lệ nợ xấu bình quân của hệ thống tín dụng Việt Nam. **Năm 2011, nợ xấu của các tổ chức tín dụng bắt đầu gia tăng về giá trị lên 85.000 tỉ đồng, chiếm 3,3% tổng dư nợ.** Năm 2012 theo báo cáo của các tổ chức tín dụng, đến 31/5/2012, nợ xấu của hệ thống là 117.723 tỷ đồng, chiếm 4,47%. Còn số liệu của Cơ quan giám sát ngân hàng thì tỷ lệ nợ xấu có khi lên đến 8,6%. Và bất ngờ hơn cả là số liệu của Fitch Ratings, tỷ lệ nợ xấu Việt Nam năm 2012 là 13% trên tổng dư nợ. **Năm 2013, có thời điểm nợ xấu tại các tổ chức tín dụng của Việt Nam tăng mạnh tới 23,73% so với năm 2012. Năm 2014, một năm tích cực và chủ động xử lý nợ xấu,** theo báo cáo của các TCTD, đến cuối tháng 7/2014, tổng nợ xấu nội bảng là 162,2 nghìn tỷ đồng, chiếm 4,11% tổng dư nợ. Như vậy so với mức bình quân về nợ xấu của các TCTD thì nợ xấu của Co.op Bank Thanh Hóa là thấp. Tuy nhiên tỷ lệ này có xu hướng tăng dần đặc biệt năm 2014 tăng đến 320%

2.2. Đánh giá thực trạng nâng cao hiệu quả kinh doanh tại Ngân hàng Hợp tác xã Việt Nam - Chi nhánh Thanh Hóa

2.2.1. Ưu điểm

Thành quả lớn nhất trong nâng cao hiệu quả kinh doanh của Co.op Bank Thanh Hóa từ khi thành lập đến nay là hoạt động kinh doanh có lãi liên tục trong 4 năm qua, tốc độ tăng quy mô tổng tài sản tuy không cao nhưng khá đều đặn

Thu nhập ngoài lãi cũng tăng về số lượng, tỷ lệ thu lãi/thu dịch vụ giảm xuống cho thấy ngân hàng đã bắt đầu chú trọng tăng hiệu quả phát triển dịch vụ.

Trong cơ cấu tài sản Có tỷ lệ tài sản không sinh lời thấp nên vừa không ảnh hưởng đến khả năng sinh lời vừa đảm bảo an toàn thanh toán cho ngân hàng.

Về các chỉ tiêu hiệu quả sinh lời: Co.op Bank Thanh Hóa hoạt động kinh doanh hiệu quả thể hiện ở ROA và ROE có xu hướng tăng.

2.2.2. Những hạn chế

Bên cạnh những kết quả nổi bật thì việc nâng cao hiệu quả kinh doanh của đang có dấu hiệu không bền vững

Các chỉ tiêu tổng hợp cho thấy lợi nhuận năm 2014 giảm cả về số tuyệt đối và tương đối do tốc độ tăng chi phí lớn hơn tốc độ tăng thu nhập

Về chất lượng tài sản Có: chưa đa dạng hóa danh mục tài sản có sinh lời

Về các chỉ tiêu hiệu quả sinh lời. ROA và ROE còn thấp hơn trung bình ngành.

Thị phần của ngân hàng còn quá thấp (khoảng 2%)

Các dịch vụ khác của Co.op Bank Thanh Hóa như dịch vụ đầu tư mang lại nguồn thu khá nhỏ

Về tính cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn: Hạn chế lớn nhất của Ngân hàng là nguồn vốn huy động trung và dài hạn không có để đáp ứng đủ nhu cầu cho vay trung và dài hạn (100% vốn huy động là vốn ngắn hạn) .

2.3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động của Ngân hàng Co.op Bank Thanh Hóa

2.3.1. Nhóm giải pháp về quản trị chung

Thứ nhất là thay đổi tư duy quản trị

Tiền thân của Co.op Bank Thanh Hóa là quỹ tín dụng Trung ương. Vì vậy trước đây ngoài các mục tiêu về kinh doanh ngân hàng còn phải thực hiện nhiều mục tiêu xã hội khác hiệu quả kinh doanh chưa thực sự được coi trọng đúng mức. Từ 01/7/2013 đến nay hoạt động như một ngân hàng thương mại, trong một môi trường hội nhập và cạnh tranh gay gắt như hiện nay, đòi hỏi Coop bank không chỉ là một cái tên mới và cần một tầm tư duy mới. Co.op Bank Thanh Hóa phải xác định mô hình hướng tới của mình là một ngân hàng hiện đại, tiên tiến năng động và có sức cạnh tranh. Xác định được điều này, các nhà Quản trị của Coop Bank phải vạch ra một lộ trình với những chiến lược rõ ràng cùng với những bước tiến vững chắc để phát triển ngân hàng càng ngày càng vững mạnh. Tinh thần đó phải được lan tỏa đến từng cán bộ, nhân viên trong ngân hàng để cùng chung tay góp sức vì một Co.op Bank Thanh Hóa phát triển.

Thứ hai là đẩy mạnh quảng bá và phát triển thương hiệu

Hiện tại hình ảnh thương hiệu của Co.op Bank Thanh Hóa là khá mờ nhạt. Lý do tiền thân của ngân hàng là Quỹ Tín dụng Nhân dân khu vực Thanh Hoá được thành lập từ năm 1998

tuy nhiên đến 1/7/2013 mới đổi tên chính thức là Co.op Bank Thanh Hóa như hiện nay. Tên thương hiệu Co.op Bank Thanh Hóa khá đầy đủ và hiện đại. Tên thương hiệu này phù hợp với xu hướng toàn cầu hóa hiện nay.



Tuy nhiên cho đến nay tên thương hiệu này xuất hiện trên thị trường mới được chưa lâu, vì thế vẫn còn khá lạ lẫm với khách hàng. Đặc biệt hiện nay nhiều khách hàng của Co.op Bank Thanh Hóa bank Thanh Hóa là nông dân nên có thể khó nhớ tên Ngân hàng. Xác định điều này Co.op Bank Thanh Hóa cần đẩy mạnh hơn nữa công tác quảng bá hình ảnh và thương hiệu, xây dựng hình ảnh của Co.op Bank Thanh Hóa gần gũi, thân thiện với công chúng, khách hàng.

2.4.2 Nhóm giải pháp về tài chính

Thứ nhất, cần tăng tỷ trọng thu phí dịch vụ trong cơ cấu thu nhập

Để phát triển hiệu quả và bền vững trong giai đoạn cạnh tranh gay gắt như hiện nay, các ngân hàng thương mại đều chú trọng đến các giải pháp tăng tỷ trọng thu dịch vụ trong tổng thu nhập. Co.op Bank Thanh Hóa cũng không thể nằm ngoài xu thế đó. Trong thời gian tới, cần hướng tập trung tối đa mọi khả năng và điều kiện của Co.op Bank Thanh Hóa vào công tác phát triển dịch vụ, là loại hình kinh doanh mang lại lợi nhuận mà lại ít rủi ro hơn bên cạnh việc phát triển các mặt hoạt động kinh doanh khác. Theo đó, tổng các nguồn thu nhập của Co.op Bank Thanh Hóa vẫn tăng trưởng về mặt số lượng trên cơ sở tất cả nguồn thu nhập từ các hoạt động đều tăng, trong đó tốc độ tăng của hoạt động dịch vụ sẽ cao hơn, dẫn đến tỷ trọng nguồn thu từ hoạt động dịch vụ sẽ tăng lên trong cơ cấu thu nhập. Cụ thể, Co.op Bank Thanh Hóa cần có những bước tiến sau:

Phát triển và đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ. Với mục tiêu hoàn thiện và đẩy mạnh phát triển sản phẩm - dịch vụ trên cơ sở ứng dụng công nghệ hiện đại, bước đầu Co.op Bank Thanh Hóa cần thực hiện rà soát lại các công tác về phát triển dịch vụ trong suốt thời gian qua để có được cơ sở vững chắc nhằm củng cố và hoàn thiện những sản phẩm - dịch vụ hiện có, đồng thời tập trung đầu tư, nghiên cứu để phát triển các sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu của thị trường và với thông lệ quốc tế trên nền tảng tận dụng tối đa các ứng dụng công nghệ.

Tăng cường phát triển số lượng và chất lượng các kênh phân phối dịch vụ. Kênh phân phối sản phẩm của Co.op Bank Thanh Hóa còn nhiều hạn chế. Tính đến thời điểm hiện tại, Co.op Bank Thanh Hóa mới có 1 Sở giao dịch và 6 phòng giao dịch ở các huyện trên tổng số 27 huyện thị của Tỉnh Thanh Hóa. Do đó Co.op Bank Thanh Hóa cần mở rộng mạng lưới phòng giao dịch tại các huyện có tiềm năng phát triển mạnh như Tĩnh Gia (Có khu kinh tế Nghi Sơn là 1 trong 5 khu kinh tế lớn và trọng điểm của cả nước), Bim Sơn (là một thị xã công nghiệp có tiềm năng phát triển lớn)....

Thứ hai, cần thực hiện đa dạng hóa đầu tư, nâng cao chất lượng tài sản có

Qua nghiên cứu thực trạng có thể thấy Co.op Bank Thanh Hóa suy giảm hiệu quả hoạt động do chưa đa dạng hóa tài sản Có sinh lời, chủ yếu phụ thuộc vào dịch vụ tín dụng. Co.op Bank Thanh Hóa cần thực hiện đa dạng hóa đầu tư, nâng cao chất lượng tài sản có bằng cách:

Đẩy mạnh trên hoạt động thị trường liên ngân hàng

Đầu tư vào chứng khoán, với danh mục chứng khoán đa dạng.

Tham gia hiệu quả vào thị trường tiền tệ quốc tế.

Phát triển và nâng cao chất lượng các hoạt động dịch vụ phi tín dụng:

Phát triển các dịch vụ phái sinh nhằm tăng chất lượng các dịch vụ chính

Thứ ba, cần tăng cường quản lý rủi ro và kiểm soát nội bộ

Xây dựng và ban hành các sổ tay quản lý rủi ro, sổ tay kiểm toán nội bộ. Hoàn thiện chính sách quản lý rủi ro của ngân hàng cho từng loại rủi ro: Tín dụng, thị trường, tác nghiệp. Xác định hạn mức rủi ro cho từng giai đoạn, đảm bảo an toàn và hiệu quả hoạt động. Tăng cường công tác kiểm tra, đánh giá, kiểm soát chặt chẽ rủi ro tiềm ẩn theo định kỳ và đột xuất. Thực hiện quản trị kinh doanh - quản trị điều hành hướng theo các chuẩn mực và thông lệ quốc tế của một ngân hàng hiện đại.

Thứ tư, Tiết kiệm chi phí quản lý và nhân sự

Để từng bước giảm tỷ trọng chi phí hoạt động trong tổng chi phí, Co.op Bank Thanh Hóa cần tiết kiệm chi phí trước hết là chi phí quản lý bằng cách: Áp dụng cơ chế khoán chi phí, quản lý tập trung; Tăng cường quản lý, giám sát chi phí, đảm bảo tính thực tiễn và trung thực trong mỗi khoản chi, tổ chức kiểm tra, kiểm soát và kiên quyết xử lý các khoản chi sai chế độ, chi vượt định mức; Thực hiện các chính sách tiết kiệm trong việc sử dụng tài sản của cơ quan như: Giấy, mực in, điện, điện thoại, văn phòng phẩm... Về chi phí nhân sự: Tại Co.op bank Thanh Hóa, ngân sách dành cho nguồn nhân lực chiếm khoảng 45% chi phí hoạt động. Bài toán đặt ra là làm thế nào để quản lý được ngân sách này đồng thời giảm thiểu chi phí nhân sự nhằm tăng hiệu quả kinh doanh.

3. KẾT LUẬN

Trước sức ép cạnh tranh ngày càng gay gắt trong xu thế hội nhập nền kinh tế quốc tế của Việt Nam, đặc biệt là trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng, đòi hỏi tất cả các thành phần kinh tế của Việt Nam trong đó có các ngân hàng thương mại phải luôn nỗ lực đổi mới, phát triển về mọi mặt, hướng tới nâng cao năng lực cạnh tranh để có thể tự thích nghi trước sự thay đổi này. Cùng với các ngân hàng thương mại trong nước khác, trong suốt thời gian qua Co.op Bank Thanh Hóa cũng đã chủ động, sáng tạo trên cơ sở phân tích, dự báo tình hình thực tế, nghiên cứu đối thủ cạnh tranh, xác định những ưu điểm cũng như những hạn chế của ngân hàng để định hướng từng bước trở thành một trong những ngân hàng hiện đại - uy tín - chất lượng trong hệ thống.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Co.op Bank Thanh Hóa (2011, 2012, 2013, 2014), Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hàng năm
- [2] Ngân hàng Nhà nước (2011, 2012, 2013, 2014, 2015), Báo cáo thường niên.
- [3] Lê Văn Tư (2007), *Quản trị ngân hàng thương mại*, Nxb. Tài chính, Hà Nội.
- [4] World bank (2004), *Đánh giá tài chính khu vực Châu Á*.

**THE SITUATION AND SOLUTIONS TO IMPROVE OPERATIONAL
EFFICIENCY OF THE COOPERATIVE BANKS VIETNAM -
THANH HOA BRANCH**

Le Thi Lan, Le Thi Thanh Thuy

ABSTRACT

Beginning from the People's Credit Fund, Cooperative Bank Vietnam - Thanh Hoa branch operations to new convertible form commercial banks since mid 2013. Thus, the problem to assess the effectiveness of business the new model is needed. Articles assessing the situation of the bank activities during 2011-2014. On this basis, the proposed solutions and the general administration of specific financial solutions to enhance the operational efficiency of this bank

Keywords: *Banking, improve operational efficiency.*

CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN ĐỘNG LỰC LÀM VIỆC CỦA ĐẠI LÝ BẢO HIỂM (NGHIÊN CỨU TRƯỜNG HỢP TẠI TP. HỒ CHÍ MINH VÀ HÀ NỘI)

Đỗ Thị Hoa Liên¹, Lã Văn Đoàn², Trần Thị Hoàng Ngân³

TÓM TẮT

Nghiên cứu được thực hiện nhằm mục tiêu xác định các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của đại lý bảo hiểm ở TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội. Dữ liệu nghiên cứu được thu thập từ 210 đại lý bảo hiểm đang hoạt động thông qua phương pháp chọn mẫu thuận tiện. Các phương pháp kiểm định Cronbach's Alpha; Phân tích nhân tố khám phá (EFA); Hồi quy tuyến tính đa biến được sử dụng trong nghiên cứu này. Kết quả nghiên cứu chỉ ra rằng có 5 thành phần trong thang đo động lực làm việc của đại lý bảo hiểm: (1) Sự tự chủ trong công việc; (2) Lương và thưởng (3) Công việc thú vị và ổn định; (4) Sự thăng tiến và phát triển nghề nghiệp; (5) Điều kiện làm việc tốt, ảnh hưởng trực tiếp đến động lực làm việc của đại lý bảo hiểm. Trong đó, yếu tố Sự tự chủ trong công việc có ảnh hưởng nhiều nhất đến động lực làm việc của đại lý bảo hiểm trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh và Thủ đô Hà Nội.

Từ khóa: Đại lý bảo hiểm, nhân tố, động lực làm việc.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Theo số liệu báo cáo của Cục quản lý giám sát bảo hiểm đến 31/12/2015, thị trường bảo hiểm Việt Nam có 61 doanh nghiệp bảo hiểm (DNBH) hoạt động tại Việt Nam, trong đó, gồm 29 DNBH phi nhân thọ, 01 chi nhánh DNBH phi nhân thọ nước ngoài tại Việt Nam, 17 DNBH nhân thọ, 12 doanh nghiệp môi giới bảo hiểm và 2 doanh nghiệp tái bảo hiểm (Cục Quản lý giám sát Bảo hiểm, 2016). Sự phát triển không ngừng của các DNBH mới, trong khi nguồn nhân lực lành nghề của thị trường phát triển không tương ứng, tất yếu dẫn đến sự thiếu hụt và công cuộc “câu kéo” nhân sự giữa các công ty vẫn không ngừng diễn ra.

Theo Luật Kinh doanh Bảo hiểm Việt Nam thì “Đại lý bảo hiểm (ĐLBH) là tổ chức cá nhân được DNBH ủy quyền trên cơ sở hợp đồng ĐLBH để thực hiện hoạt động ĐLBH theo quy định của Luật này và các quy định khác của pháp luật có liên quan” (Điều 84, chương IV). Trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm, vai trò của ĐLBH là đặc biệt quan trọng, trên 80% doanh thu phí bảo hiểm được thực hiện qua hệ thống kênh phân phối này. Kênh bán hàng đại lý đang đóng vai trò sống còn cho sự phát triển của DNBH trong việc tiếp cận khách hàng tiềm năng, giới thiệu sản phẩm mới, tư vấn mua bảo hiểm, thu phí bảo hiểm, đồng thời là kênh thông tin phản hồi từ phía khách hàng về sản phẩm bảo hiểm và

^{1,2,3} Giảng viên khoa Quản trị Kinh doanh, Đại học Lao động Xã hội, Trường Đại học Hồng Đức

dịch vụ bảo hiểm của DNBH đã cung cấp. Tuy nhiên, hiện nay, có đến 80% số lượng các ĐLBH ngưng hoạt động sau một năm hoạt động thậm chí ngưng hoạt động sau 3 - 6 tháng kinh doanh bảo hiểm. Hiện tượng ĐLBH nghỉ việc và di chuyển sang công ty khác hay thiếu động lực làm việc đang ảnh hưởng xấu đến kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Trong nhiều năm qua, dù các DNBH đã cố gắng tìm ra những giải pháp để tăng động lực làm việc cho đại lý nhưng vẫn chưa giải quyết được nguyên căn của vấn đề.

Hiện nay, chưa có nhiều nghiên cứu đánh giá về thực trạng tình hình biến động ĐLBH, mới chỉ dừng lại ở mức độ nghiên cứu doanh nghiệp, chưa tìm ra hướng để giải quyết các vấn đề đang được đặt ra. Xuất phát từ thực tiễn nêu trên, nhóm nghiên cứu lựa chọn đề tài “Các nhân tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của đại lý bảo hiểm” (nghiên cứu trường hợp tại TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội), để tìm hiểu nguyên nhân của thực trạng vấn đề, qua đó đề ra những giải pháp cần thiết để thực hiện chiến lược quản lý nhân sự tại DNBH.

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

2.1. Cơ sở lý thuyết

Động lực làm việc (work motivation) được định nghĩa là “Sự sẵn lòng thể hiện mức độ cao của nỗ lực để hướng tới các mục tiêu của tổ chức, trong điều kiện một số nhu cầu cá nhân được thỏa mãn theo khả năng nỗ lực của họ” (Robbins, 1998). “Động lực thể hiện quá trình tâm lý tạo ra sự thức tỉnh, định hướng, và kiên trì thực hiện của các hoạt động tự nguyện nhằm đạt mục tiêu” (Mitchell, 1982). Hay nói cách khác động lực là lý do hoặc là các lý do mà nhân viên làm việc, duy trì làm việc và đóng góp tích cực cho môi trường làm việc của mình. Để đạt được mục tiêu, cá nhân cần hiểu rõ những gì họ đạt được, cần phải được khuyến khích và có nhiệt tình, tự nguyện cam kết để đạt mục tiêu. Động lực làm chúng ta chuyển từ trạng thái chán nản thành thích thú (Islam và Ismail, 2008).

Mô hình mười yếu tố động viên nhân viên được phát triển bởi Kenneth S. Kovach (1987), bao gồm các yếu tố như sau: (1) Công việc thú vị (sự đa dạng, sáng tạo, thách thức của công việc và cơ hội để sử dụng năng lực cá nhân); (2) Được công nhận đầy đủ công việc đã làm (sự ghi nhận hoàn thành tốt công việc, ghi nhận góp phần vào sự thành công); (3) Sự tự chủ trong công việc (nhân viên được quyền kiểm soát và chịu trách nhiệm với công việc, được khuyến khích tham gia vào các quyết định liên quan đến công việc và được khuyến khích đưa ra những sáng kiến); (4) Công việc ổn định (công việc ổn định, không phải lo lắng đến việc giữ việc làm); (5) Lương cao (nhân viên được nhận tiền lương tương xứng với kết quả làm việc, lương đảm bảo cuộc sống cá nhân và được thưởng hoặc tăng lương khi hoàn thành tốt công việc); (6) Sự thăng tiến và phát triển nghề nghiệp (những cơ hội thăng tiến và phát triển trong doanh nghiệp); (7) Điều kiện làm việc tốt (vấn đề an toàn, duy trì và thời gian làm việc); (8) Sự gắn bó của cấp trên với nhân viên (nhân viên luôn được tôn trọng và tin cậy, là một thành viên quan trọng của công ty); (9) Xử lý kỷ luật khéo léo, tế nhị (sự tế nhị khéo léo của cấp trên trong việc góp ý, phê

bình nhân viên); (10) Sự giúp đỡ của cấp trên để giải quyết những vấn đề cá nhân (sự quan tâm, hỗ trợ của cấp trên trong giải quyết các vấn đề cá nhân, các khó khăn của nhân viên).

Mô hình mười yếu tố này sau khi được công bố đã được phổ biến rộng rãi và được nhiều nhà nghiên cứu kiểm định nhằm khám phá ra các yếu tố động viên nhân viên làm việc trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Hầu hết các nghiên cứu đều kiểm định được rằng các yếu tố trong mười yếu tố động viên của Kovach đã tạo được động lực làm việc của nhân viên, hoặc ở nước này hoặc ở nước khác, hoặc ở lĩnh vực này hoặc ở lĩnh vực khác. Đây cũng là nền tảng trong việc xây dựng mô hình nghiên cứu của đề tài này.

2.2. Phương pháp và các giả thuyết nghiên cứu

2.2.1. Phương pháp nghiên cứu

Quá trình nghiên cứu được tiến hành theo hai bước: *Nghiên cứu sơ bộ* (thông qua kỹ thuật thảo luận nhóm và phỏng vấn chuyên gia), nhằm mục đích hiệu chỉnh thang đo của nước ngoài, xây dựng bảng phỏng vấn phù hợp với đặc thù của Việt Nam. Kết quả nghiên cứu sơ bộ cho thấy có 8 nhóm tiêu chí chính thức (trong 10 yếu tố động viên nhân viên của Kovach, 1987), và 41 biến quan sát mà các ĐLBH cho rằng họ bị ảnh hưởng khi làm việc tại một DNBH. *Nghiên cứu chính thức* thông qua thu thập dữ liệu, ý kiến đánh giá, đo lường các yếu tố tác động đến động lực làm việc của ĐLBH từ ý kiến của các ĐLBH đang làm việc tại các DNBH trên địa bàn TP. Hồ Chí Minh và thủ đô Hà Nội trong tháng 6-8/2016, để tiến hành phân tích độ tin cậy của thang đo (Cronbach's Alpha), phân tích nhân tố (EFA), kiểm định giá trị trung bình, xác định mối tương quan, hồi quy tuyến tính. Tất cả các thao tác này được tiến hành bằng phần mềm SPSS 16.0.

2.2.2. Giả thuyết nghiên cứu

Dựa trên nghiên cứu của Kenneth S. Kovach (1987), các tác giả xây dựng các giả thuyết sau:

Bảng 1. Giả thiết và kỳ vọng của các biến độc lập trong mô hình giả thuyết

Biến độc lập	Giả thuyết	Phát biểu	Kỳ vọng
Công việc thú vị	H1	Khi có công việc thú vị thì ĐLBH sẽ gia tăng động lực làm việc.	(+)
Lương và thưởng	H2	Lương và thưởng cao, tương xứng với kết quả làm việc, sẽ tăng động lực làm việc của ĐLBH.	(+)
Điều kiện làm việc tốt	H3	Khi điều kiện làm việc tốt ĐLBH sẽ gia tăng động lực làm việc.	(+)
Sự thăng tiến và phát triển nghề nghiệp	H4	Khi có nhiều cơ hội thăng tiến và phát triển nghề nghiệp thì ĐLBH có xu hướng gia tăng động lực làm việc.	(+)

Sự tự chủ trong công việc	H5	Sự tự chủ trong công việc sẽ gia tăng động lực làm việc của ĐLBH.	(+)
Công việc ổn định	H6	Khi có được sự ổn định trong công việc, không phải lo lắng đến việc giữ việc làm thì ĐLBH có xu hướng gia tăng động lực làm việc.	(+)
Sự gắn bó của cấp trên với nhân viên	H7	Khi ĐLBH được tôn trọng và tin cậy, được coi là một thành viên quan trọng của công ty thì ĐLBH có xu hướng gia tăng động lực làm việc.	(+)
Được công nhận đầy đủ công việc đã làm	H8	Khi ĐLBH được ghi nhận đầy đủ những gì đã làm vì sự phát triển của công ty thì sẽ có xu hướng gia tăng động lực làm việc của ĐLBH.	(+)

(Nguồn: Dựa trên nghiên cứu của Kenneth S. Kovach 1987)

Công việc thú vị: Một công việc thú vị và thách thức là công việc thể hiện sự đa dạng, sáng tạo, thách thức và tạo cơ hội để sử dụng, phát huy các kỹ năng, năng lực cá nhân. Theo Hackman và Oldham (1976), cho rằng mô hình công việc nếu thiết kế hợp lý sẽ tạo động lực làm việc ngay từ bên trong nhân viên, tạo được sự thỏa mãn nói chung và tạo được hiệu quả công việc. Theo hai nhà nghiên cứu này, công việc phải sử dụng nhiều kỹ năng khác nhau, tạo được sự thú vị và thách thức, ngoài ra nhân viên cần phải có một số quyền nhất định. Một nhân viên có năng lực khi được giao những nhiệm vụ khó khăn với nhiều thử thách và trách nhiệm hơn, thường nỗ lực hết mình để vượt qua và chứng tỏ bản thân.

Lương và thưởng: Là yếu tố quan trọng nhất đối với nhân viên khách sạn trong các nghiên cứu của Simons & Enz (1995) tại Mỹ, Canada và nghiên cứu của Charles & Marshall (1992) tại Caribbean. Theo Artz (2008), phúc lợi có vai trò quan trọng trong việc xác định mức thỏa mãn công việc.

Điều kiện làm việc: Kenneth S. Kovach (1987), cho rằng điều kiện làm việc như thời gian, sự an toàn trong công việc sẽ tạo động lực làm việc cho nhân viên. Lê Thị Thùy Uyên (2007), cũng cho rằng điều kiện làm việc tốt là yếu tố tạo động lực cho nhân viên làm việc tại Thành phố Hồ Chí Minh, Đồng Nai, Bình Dương, Đà Nẵng và Kon Tum.

Sự thăng tiến và phát triển nghề nghiệp: Nelson (1996), cho rằng khi nhân viên không có cơ hội để học hỏi các kỹ năng và phát triển trong tổ chức thì họ sẽ không có động lực làm việc. Trần Kim Dung (2009) thì cho rằng cơ hội đào tạo thỏa mãn nhu cầu phát triển cho nhân viên, được trang bị những kỹ năng chuyên môn cần thiết sẽ kích thích nhân viên thực hiện công việc tốt hơn, đạt nhiều thành tích hơn, muốn được trao những nhiệm vụ có tính thách thức cao hơn và có nhiều cơ hội thăng tiến hơn. Nghiên cứu Wong, Siu, Tsang (1999) thì kết luận, yếu tố này quan trọng nhất đối với nhân viên khách sạn ở Hồng Kông.

Sự tự chủ trong công việc: Thể hiện nhân viên được quyền kiểm soát và chịu trách nhiệm với công việc, được khuyến khích tham gia vào các quyết định liên quan đến công việc và được khuyến khích đưa ra các sáng kiến. Grensing (1991), cho rằng hiệu suất tăng

lên đáng kể khi các nhân viên tham gia vào việc lập kế hoạch và đưa ra các mục tiêu cho họ. Nhân viên hiểu công việc của họ đóng góp vào mục tiêu và chiến lược phát triển của công ty, họ luôn nhận được thông tin về tình hình của công ty và được tham gia vào các quyết định ảnh hưởng đến công việc của họ. Được tự chủ trong công việc cũng thúc đẩy động lực làm việc của nhân viên (Lê Thị Thùy Uyên, 2007).

Công việc ổn định: Lê Thị Thùy Uyên (2007), cho rằng công việc lâu dài là yếu tố tạo động lực. Charles & Marshall (1992), Simons & Enz (1995), đều cho rằng công việc ổn định sẽ tạo động lực làm việc cho nhân viên.

Sự gắn bó của cấp trên với nhân viên: Động lực thúc đẩy tinh thần làm việc thường nảy sinh một cách tự nhiên khi nhân viên có một nhà quản lý giỏi mà họ nể trọng và có mối quan hệ tốt đẹp. Theo Grant (1990), động lực làm việc của nhân viên phụ thuộc rất nhiều vào những gì nhà quản lý thể hiện. Mỗi hành động của nhà quản lý đều có ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến động lực làm việc của nhân viên về cả hai mặt tích cực hay tiêu cực. Elton Mayo (1933), đã phát hiện ra rằng, mối quan hệ giữa nhân viên và giám sát của họ có ảnh hưởng đến động lực làm việc hơn các yếu tố môi trường. Nelson (1996) và Richer (1996), đều cho rằng giao tiếp không tốt giữa quản lý và nhân viên làm giảm động lực làm việc.

Được công nhận đầy đủ công việc đã làm: Nelson (1996), cho rằng nhân viên sẽ không có động lực làm việc nếu quản lý hoặc công ty không thừa nhận hiệu suất làm việc của họ. Khi nhân viên không được công nhận đầy đủ thành tích và khen thưởng họ sẽ không có các nỗ lực để làm việc. Lời khen và sự công nhận thành tích làm tăng hiệu suất và lòng tự trọng của nhân viên. Yếu tố này thể hiện trong thuyết kỳ vọng của Vroom (1964) và thuyết mong đợi của Adam (1963), khi nhân viên nỗ lực làm việc họ đặt kỳ vọng rất cao về sự ghi nhận và khen thưởng xứng đáng, nếu tổ chức đáp ứng đầy đủ những kỳ vọng của họ thì điều này tạo một động lực làm việc rất cao.

2.3. Kết quả nghiên cứu

2.3.1. Thống kê mô tả mẫu

Bảng 2. Thống kê mô tả mẫu

Giới tính	Độ tuổi		Trình độ học vấn		Thâm niên công tác		Loại hình kinh doanh		
	Tỷ lệ (%)	Tuổi	Tỷ lệ (%)	Học vấn	Tỷ lệ (%)	Thâm niên	Tỷ lệ (%)	Loại hình	Tỷ lệ (%)
Nam	48,1	26-30	50,5	Đại học	26,7	< 3 năm	37,6	Nhân thợ	35,2
Nữ	51,9	31-40	37,6	Cao đẳng	52,9	3-5 năm	55,7	Phi nhân thợ	32,9
		Khác	11,9	Khác	20,4	>5 năm	6,7	Khác	31,9

Kết quả thống kê mô tả mẫu cho thấy:

Về giới tính: Tỷ lệ nam và nữ gần như tương đồng nhau; Về độ tuổi: Tuổi từ 26 - 30 chiếm tỷ lệ cao nhất, điều này hoàn toàn phù hợp với thực trạng hoạt động kinh doanh bảo hiểm thương mại tại Việt Nam; Về trình độ học vấn: Tỷ lệ ĐLBH có học vấn cao đẳng cao nhất (52,9%) và trong giai đoạn hiện nay các DNBH đã chú ý đến những nguồn nhân lực có chất lượng cao đã được đào tạo để phát triển hoạt động kinh doanh bảo hiểm, xu thế này là một tất yếu khách quan để nâng cao hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh trong điều kiện hội nhập nền kinh tế toàn cầu; Về thâm niên công tác: Số người có thời gian công tác từ 3 - 5 năm chiếm tỷ trọng cao nhất, đa phần nhân viên có thâm niên công tác dưới 5 năm, chiếm trên một nửa trong số mẫu, điều này cho thấy mức độ gắn kết với tổ chức chưa cao; Về loại hình kinh doanh: Loại hình kinh doanh bảo hiểm nhân thọ và phi nhân thọ chiếm tỷ trọng lớn nhất, còn lại là môi giới bảo hiểm, tái bảo hiểm và loại hình doanh nghiệp khác, điều này hoàn toàn phù hợp với thực trạng hiện nay trong lĩnh vực kinh doanh bảo hiểm khi loại hình bảo hiểm nhân thọ và loại hình bảo hiểm phi nhân thọ luôn có tốc độ phát triển đại lý rất cao.

Kết quả kiểm định thang đo:

Kết quả đánh giá hệ số tin cậy Cronbach's Alpha sau khi loại trừ đi các biến quan sát có hệ số tương quan giữa biến tổng (Corrected Item - Total Correlation) dưới 0,3; và hệ số Cronbach's Alpha của các thang đo đều lớn hơn 0,6, nghiên cứu lựa chọn 8 thang đo và 38 biến quan sát để tiếp tục sử dụng trong bước phân tích các nhân tố (EFA) tiếp theo.

Kết quả phân tích nhân tố EFA:

Tập hợp 38 nhân tố quan sát sau khi được kiểm tra độ tin cậy được đưa vào phân tích nhân tố (EFA). Kết quả như sau: Hệ số KMO đạt 0,732 nên EFA phù hợp với dữ liệu. Thống kê Chi - Square của kiểm định Bartlett's đạt giá trị 10487,156 với mức ý nghĩa sig = 0,000 do vậy các biến quan sát có tương quan với nhau xét trên góc độ tổng thể. Kết quả phân tích nhân tố phù hợp; Các biến quan sát hệ số chuyển tải đạt yêu cầu (>0,5). Khác biệt hệ số tải của một biến quan sát giữa các nhân tố $\geq 0,3$. Kết quả cho thấy, 35 biến quan sát sau khi phân tích nhân tố đã thỏa mãn tất cả các điều kiện. Như vậy, thang đo các yếu tố tạo động lực làm việc của đại lý bảo hiểm sau khi tiến hành đánh giá sơ bộ được điều chỉnh bao gồm 35 biến quan sát đo lường 8 nhân tố như giả thuyết nghiên cứu.

Khi phân tích EFA, 6 biến quan sát của thang đo động lực làm việc chung được nhóm thành một nhân tố, không có biến quan sát nào bị loại. KMO bằng 0,783, phương sai trích bằng 69.059%, hệ số tải nhân tố của 6 biến quan sát đều lớn hơn 0,5.

Mô hình nghiên cứu điều chỉnh

Sau khi kiểm định thang đo và phân tích hệ số khám phá cho thấy có sự hội tụ các biến. Do vậy, mô hình lý thuyết phải được điều chỉnh cho phù hợp để đảm bảo việc kiểm định mô hình và các giả thuyết nghiên cứu. Mô hình được điều chỉnh như sau:

Bảng 3. Mô hình nghiên cứu điều chỉnh

Biến độc lập	Giả thuyết	Phát biểu	Kỳ vọng
Công việc thú vị và ổn định	H1	Khi có công việc thú vị và ổn định thì ĐLBH sẽ gia tăng động lực làm việc.	(+)
Lương và thưởng	H2	Lương và thưởng cao thì ĐLBH sẽ gia tăng động lực làm việc.	(+)
Điều kiện làm việc tốt	H3	Khi điều kiện làm việc tốt ĐLBH sẽ gia tăng động lực làm việc.	(+)
Sự thăng tiến và phát triển nghề nghiệp	H4	Khi có nhiều cơ hội thăng tiến và phát triển nghề nghiệp thì ĐLBH có xu hướng gia tăng động lực làm việc.	(+)
Sự tự chủ trong công việc	H5	Sự tự chủ cao trong công sẽ gia tăng động lực làm việc của ĐLBH.	(+)
Sự ghi nhận công bằng và mối quan hệ với nhà quản lý	H6	Khi ĐLBH được ghi nhận đầy đủ những gì đã làm vì sự phát triển của công ty và được tôn trọng, tin cậy thì sẽ có xu hướng gia tăng động lực làm việc của ĐLBH.	(+)

Nguồn: Dựa trên Kenneth S. Kovach (1987)

Kiểm định sự phù hợp của mô hình.

Phân tích tương quan

Trước khi tiến hành phân tích hồi quy, các tác giả sử dụng hệ số tương quan Pearson để lượng hóa mức độ chặt chẽ của mối quan hệ tuyến tính giữa hai biến định lượng. Trong phân tích tương quan không có sự phân biệt giữa biến độc lập và biến phụ thuộc mà tất cả các biến đều xem xét như nhau. Xem xét hệ số tương quan giữa các biến, nhân tố động lực làm việc và các nhân tố khác đều có sự tương quan tuyến tính > 0, hệ số tương quan thấp nhất 0,142.

Phân tích hồi quy

Phân tích hồi quy được thực hiện với 6 biến độc lập. Với giả thuyết ban đầu cho mô hình lý thuyết, phương trình hồi quy có dạng như sau:

$$Y = B_0 + B_1 * X_1 + B_2 * X_2 + B_3 * X_3 + B_4 * X_4 + B_5 * X_5 + B_6 * X_6$$

Trong đó:

Y: Giá trị động lực làm việc chung.

B₁, X₁ là giá trị và hệ số hồi quy của thành phần công việc thú vị và ổn định.

B₂, X₂ là giá trị và hệ số hồi quy của thành phần lương và thưởng.

B₃, X₃ là giá trị và hệ số hồi quy của thành phần điều kiện làm việc tốt.

B₄, X₄ là giá trị và hệ số hồi quy của thành phần sự thăng tiến và phát triển nghề nghiệp.

B₅, X₅ là giá trị và hệ số hồi quy của thành phần sự tự chủ trong công việc.

B_6, X_6 là giá trị và hệ số hồi quy của thành phần sự ghi nhận công bằng và mối quan hệ với nhà quản lý.

B_0 : Hệ số hồi quy.

Bảng 4. Hệ số xác định sự phù hợp của mô hình

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.875 ^a	.666	.658	.34020	2.001

(Nguồn: Điều tra của các tác giả)

Kết quả phân tích hồi quy tuyến tính bội cho thấy mô hình có hệ số xác định R^2 (coefficient of determination) là 0,666 và R^2 hiệu chỉnh (adjusted R Square) là 0,658. Như vậy mô hình giải thích được 65,8% tác động của các yếu tố tác động đến động lực làm việc của ĐLBH.

Hệ số Beta dùng để đánh giá mức độ quan trọng của các nhân tố tác động đến động lực làm việc của ĐLBH. Hệ số Beta của nhân tố nào càng cao thì nhân tố đó tác động đến động lực làm việc càng lớn. Với kết quả được trình bày ở bảng 5, có 01 biến *sự ghi nhận công bằng và mối quan hệ với nhà quản lý* không có ý nghĩa thống kê do $sig > 0,05$ nên sẽ bị loại khỏi mô hình hồi quy, 5 biến còn lại có ý nghĩa thống kê do $sig < 0,05$ được giữ lại để tiến hành các biện pháp ra quyết định quản trị. Quan sát hệ số Beta (hệ số chưa chuẩn hóa), có thể thấy trong 5 thành phần sắp xếp theo thứ tự quan trọng giảm dần gồm: (1) Sự tự chủ trong công việc; (2) Lương và thưởng; (3) Công việc thú vị và ổn định; (4) Sự thăng tiến và phát triển nghề nghiệp và (5) Điều kiện làm việc. Trong đó, yếu tố “Sự tự chủ trong công việc” có hệ số hồi quy lớn nhất là 0,525. Như vậy, trong số các yếu tố ảnh hưởng đến động lực làm việc của ĐLBH thì yếu tố sự tự chủ trong công việc có tác động nhiều nhất. Ý nghĩa của hệ số Beta: Trong điều kiện các yếu tố khác tác động đến động lực làm việc của ĐLBH không đổi thì khi yếu tố sự tự chủ trong công việc tăng lên 01 đơn vị sẽ tác động đến động lực làm việc của ĐLBH tăng thêm 0,525 đơn vị. Do vậy các nhà quản lý có thể xem xét ưu tiên thúc đẩy cải thiện hơn nữa về tính tự chủ trong công việc cho ĐLBH.

Bảng 5. Kết quả phân tích hồi quy của mô hình

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.499	.143		3.480	.001		
Sự tự chủ trong công việc	.525	.037	.583	16.857	.000	.707	1.415
Sự thăng tiến và phát triển nghề nghiệp	.087	.042	.112	2.061	.031	.392	2.550

Điều kiện làm việc	.074	.035	.103	2.130	.034	.495	2.022
Công việc thú vị và ổn định	.115	.037	.159	3.109	.002	.442	2.263
Lương và thưởng	.139	.042	.200	3.309	.001	.316	2.160
Sự ghi nhận công bằng và mối quan hệ với nhà quản lý	.047	.028	.089	1.683	.094	.413	2.424

(Nguồn: Điều tra của các tác giả)

Phương trình hồi quy như sau (các yếu tố được sắp xếp theo thứ tự từ biến có hệ số Beta lớn nhất đến biến có hệ số Beta nhỏ nhất, theo hệ số Beta chưa chuẩn hóa):

$$Y = 0,499 + 0,525 * X_5 + 0,139 * X_2 + 0,115 * X_1 + 0,087 * X_4 + 0,074 * X_3$$

3. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Kết quả nghiên cứu xác định được 5 thành phần trong thang đo động lực làm việc của ĐLBH: (1) Sự tự chủ trong công việc; (2) Lương và thưởng; (3) Công việc thú vị và ổn định; (4) Sự thăng tiến và phát triển nghề nghiệp và (5) Điều kiện làm việc, ảnh hưởng trực tiếp đến động lực làm việc của ĐLBH. Trong đó, Yếu tố “Sự tự chủ trong công việc” có ảnh hưởng nhiều nhất đến động lực làm việc của ĐLBH, do đó nhóm nghiên cứu đưa ra một số đề xuất:

Tăng cường tính tự chủ trong công việc của đại lý bảo hiểm: Sự làm chủ được thể hiện dưới nhiều hình thức: quyền sở hữu pháp lý, sự kiểm soát thông tin và quyết định liên quan đến công việc. Quyền được tự chủ cao hơn, được tham gia nhiều hơn là cơ sở để xây dựng ý thức trách nhiệm của các đại lý bảo hiểm, cũng như các phương thức giám sát nhằm giảm thiểu sự kém hiệu quả. Mục tiêu tự chủ có thể đạt được thông qua công tác đào tạo cho nhân viên trong doanh nghiệp giải pháp để giúp cho mỗi nhân viên có được sự chủ động trong công việc. Tuy nhiên, cần phải đào tạo theo tinh thần chủ động, nhân viên là người chủ động giải quyết vấn đề, khám phá ra những tri thức mới, khi đó họ sẽ tự động thay đổi hành vi của mình theo hướng tích cực hơn. Đồng thời, có sự phân công, phân cấp hợp lý trong công việc của đại lý bảo hiểm. Mặt khác, tăng cường quyền tự chủ cần tăng cường sự tự chịu trách nhiệm, bởi vì tăng cường quá quyền tự chủ mà không đặt yêu cầu về tự chịu trách nhiệm sẽ có nguy cơ dẫn đến chạy theo lợi ích trước mắt. Ngược lại, tăng cường sự chịu trách nhiệm mà hạn chế quyền tự chủ sẽ trói buộc các đại lý bảo hiểm, không tạo ra động lực và cơ chế cho sự vận hành tự nhiên, hạn chế sự mềm dẻo, linh hoạt, khả năng đáp ứng yêu cầu đa dạng của xã hội.

Xây dựng mục tiêu mang tính thách thức: ĐLBH nên tạo cơ hội cho ĐLBH tiếp cận với những công việc mới mẻ và đầy thách thức nhằm khuyến khích họ phát huy tiềm năng sáng tạo, xây dựng lòng tự tin, đồng thời đem lại nhiều giá trị hơn cho công ty.

Đào tạo đại lý bảo hiểm: Đại lý bảo hiểm được đào tạo để phát triển chuyên môn làm cho họ cảm thấy tự hào hơn và có cảm giác thành đạt cũng như được nhìn nhận

trong công việc. Một hạn chế hiện nay đối với các doanh nghiệp bảo hiểm là chưa chú trọng cho công tác này. Việc đào tạo đại lý bảo hiểm chỉ được tiến hành khi có sự tuyển dụng đại lý bảo hiểm mới. Những đại lý bảo hiểm đang hoạt động rất ít khi được đào tạo và đào tạo lại, cũng như rất ít khi có điều kiện để hiểu thêm các vấn đề đến hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

Hoàn thiện hệ thống đo lường kết quả làm việc: Cần đặt ra được các mục tiêu cụ thể cho đánh giá và xây dựng được hệ thống đo lường kết quả làm việc trên cơ sở đó để xác định tiền lương và thưởng phù hợp, kích lệ ĐLBH làm việc hiệu quả.

Cần có *chính sách lương, thưởng* sao cho ĐLBH ổn định cuộc sống và có cơ hội nâng cao trình độ chuyên môn.

Hạn chế của đề tài và định hướng cho các nghiên cứu tiếp theo

Đề tài nghiên cứu động lực làm việc của ĐLBH trên địa bàn Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội - trung tâm hành chính, kinh tế lớn nhất cả nước với số lượng mẫu khá nhỏ chỉ là 210 mẫu. Do đó rất cần những nghiên cứu đánh giá với số lượng mẫu lớn để có được độ chính xác cao hơn; Địa bàn khảo sát thu thập thông tin tập trung tại Tp. Hồ Chí Minh và Hà Nội, như vậy khó có thể đại diện cho toàn bộ các đại lý bảo hiểm đang làm việc tại các DNBH Việt Nam. Những hạn chế trên chính là những gợi mở trong các nghiên cứu tiếp theo để khắc phục những hạn chế của nghiên cứu này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Adams, J.S. (1963), *Towards An Understanding of Inequality.*” *Journal of Abnormal and Normal Social Psychology* (67), pp. 422 - 436.
- [2] Artz, B. (2008), *Job Satisfaction Review of Labour*”, *Economics & Industrial Relations*, 22 (2).
- [3] Charles W.L. Hill and Gareth R. Jones (2008), *Strategic Management an Integrated Approach by*, Houghton Mifflin Company, USA.
- [4] Trần Kim Dung và Nguyễn Ngọc Lan Vy (2011), *Thang đo động viên nhân viên*, Tạp chí Phát triển Kinh tế số: 244 năm: 2/2011.
- [5] Hackman, J.R. & Oldham, G. R. (1976, page 16,250-279), *Motivation through the design of work, test of a theory.* *Organizational Behavior and Human Performance*, New York.
- [6] Hackman, J.R. & Oldham, G. R. (1980, page 77), *Work redesign*, Mass, Addison - Wesley.
- [7] Herzberg, Frederick (1959), *The Motivation to Work*, Harvard Business Review Classics, New York.
- [8] Kovach, K.A. (1995), *Employee motivation: addressing a crucial factor in your organization's performance*, *Employment Relations Today* 22 (2), page 93 - 107.
- [9] Kwame R. Charles, Lincoln H. Marshall, (1992), *Motivational Preferences of Caribbean Hotel Workers: An Exploratory Study*, *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, Vol. 4 Iss: 3.

- [10] Maslow, A.H. (1943), *A theory of human motivation*, Psychological Review, 50, 370 - 396.
- [11] McClelland, D. C. (1985), *Human motivation*, Cambridge University Press, USA.
- [12] Simons and Enz (Cornell, 1995), *employee motivation*, United States of America.
- [13] Nguyễn Ngọc Lan Vy (2010), *Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến mức độ động viên nhân viên trong công việc tại các doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh*, Luận văn thạc sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM, Tp.HCM.
- [14] Vroom V H (1964), *Work and motivation*, New York, Wiley, USA. 15. Wong, S., Siu, V., & Tsang, N., (1999), *The impact of demographic actorson Hong Kong hotel employees' choice of jobrelated motivators*, International Journal of Contemporary Hospitality Management, 11 (5), page 230 - 241.

FACTORS AFFECTING THE WORK MOTIVATION OF INSURANCE AGENT (HO CHI MINH CITY AND HA NOI CAPITAL)

Do Thi Hoa Lien, La Van Doan, Tran Thi Hoang Ngan

ABSTRACT

The objective of this paper is to determine factors affecting the work motivation of insurance agent in Ho Chi Minh city and Ha Noi capital. The research data was collected from 210 insurance agent in in Ho Chi Minh city and Ha Noi capital through convenience sampling method. The Cronbach Alpha test; exploratory factor analysis (EFA); and linear regression analysis were used in the study. Research results indicated that there are five factors affecting the work motivation of insurance agents: (1) feeling of being in on things; (2) wages and rewards; (3) interesting and security job; (4) opportunities for advancement and development; (5) work conditions, directly affect the motivation of insurance agents. In particular, factors that feeling of being in on things are the most powerful work motivation of insurance agents in Ho Chi Minh city and Ha Noi capital.

Keywords: *Insurance agents, factors, work motivation.*

KẾ TOÁN QUẢN TRỊ MÔI TRƯỜNG - ĐỊNH HƯỚNG VẬN DỤNG TẠI CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN THỦY SẢN Ở THANH HÓA

Lê Thị Loan¹

TÓM TẮT

Như chúng ta đã biết, bất kỳ một quốc gia nào trên thế giới đều hướng tới tăng trưởng kinh tế nhanh, bền vững và bảo vệ tốt môi trường. Trong giai đoạn hiện nay, các doanh nghiệp đứng trước rất nhiều nguy cơ, thách thức để có thể tồn tại và phát triển. Bài toán về tiết kiệm chi phí, tăng doanh thu luôn cần có lời giải. Đôi khi, các doanh nghiệp vì mong muốn có lợi nhuận cao mà quên đi những tác động của quá trình sản xuất, khai thác và sử dụng tài nguyên thiên nhiên đến môi trường. Không có nhiều doanh nghiệp nói chung và doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa nói riêng thực sự quan tâm đến công tác kế toán môi trường đặc biệt là kế toán quản trị môi trường. Trong khuôn khổ bài viết này, tác giả đưa ra những lý luận chung về kế toán môi trường, kế toán quản trị môi trường và định hướng vận dụng kế toán quản trị môi trường tại các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa với mong muốn giúp các doanh nghiệp có cái nhìn đúng đắn và sử dụng công cụ này một cách hữu ích trong quá trình quản trị doanh nghiệp.

Từ khóa: Kế toán môi trường, kế toán quản trị môi trường, các doanh nghiệp chế biến thủy sản, Thanh Hóa

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Giai đoạn hiện nay, bảo vệ môi trường đang trở thành vấn đề cấp thiết mà tất cả các doanh nghiệp cần phải giải quyết. Mỗi ngày các doanh nghiệp đều sử dụng nguồn tài nguyên thiên nhiên để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Chính vì thế mà nguồn tài nguyên đang ngày càng cạn kiệt. Điều đó tác động ngược trở lại làm cho nguyên vật liệu đầu vào trở nên khan hiếm, dẫn đến quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn. Vì vậy, vấn đề quan trọng đó là các doanh nghiệp phải biết cân bằng giữa lợi ích có thể thu được với chi phí bỏ ra để bảo vệ môi trường, bảo vệ nguồn tài nguyên thiên nhiên - nguồn nguyên liệu đầu vào của quá trình sản xuất. Ngoài ra, chính áp lực từ dư luận về hoạt động bảo vệ môi trường cùng với những quy định của luật bảo vệ môi trường đòi hỏi tất cả các doanh nghiệp phải thay đổi nhận thức cũng như tiến tới thay đổi phương thức trong sản xuất kinh doanh. Muốn làm được điều đó, nhà quản trị cần sử dụng kế toán quản trị môi trường như một công cụ hữu ích để quản lý chi phí nói chung và chi phí môi trường nói riêng. Đây cũng chính là giải pháp giúp doanh nghiệp phát triển bền vững trong giai đoạn hiện nay.

Tại Thanh Hóa, thủy sản là một ngành có nhiều tiềm năng phát triển, đem lại nguồn lợi kinh tế cao. Việc khai thác sử dụng tài nguyên dẫn đến cạn kiệt cùng với lượng chất

¹ Giảng viên khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

thải xả ra môi trường trong quá trình chế biến gây ra những vấn đề nghiêm trọng về môi trường. Vì vậy, sử dụng công cụ kế toán quản trị môi trường để xác định rõ chi phí môi trường, phân bổ chi phí môi trường và lập các dự toán chi phí môi trường giúp các doanh nghiệp đưa ra được các giải pháp phát triển bền vững môi trường là cần thiết. Tuy nhiên, trên thực tế, hầu hết các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa nói riêng chưa vận dụng kế toán quản trị môi trường trong công tác kế toán chung của doanh nghiệp. Vì vậy, định hướng vận dụng kế toán quản trị môi trường tại các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa nhằm giúp các doanh nghiệp quản lý tốt chi phí cũng như làm tốt công tác bảo vệ môi trường là việc làm vô cùng cần thiết.

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

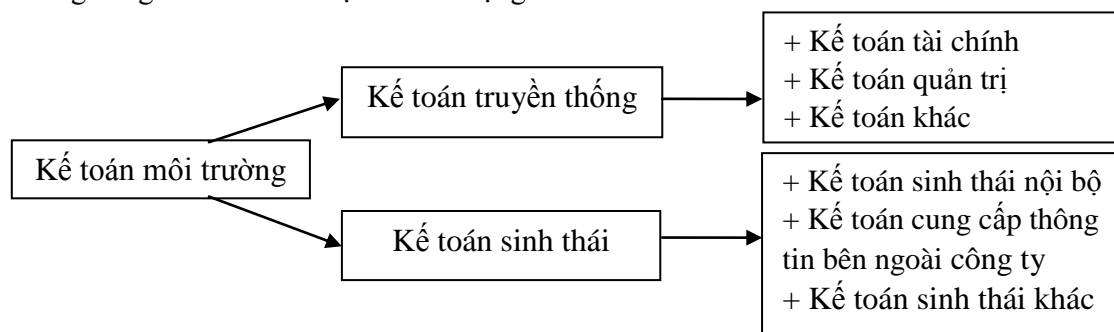
2.1. GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ KẾ TOÁN MÔI TRƯỜNG VÀ KẾ TOÁN QUẢN TRỊ MÔI TRƯỜNG

2.1.1. Kế toán môi trường là gì

Kế toán môi trường xuất hiện đầu tiên ở Mỹ vào năm 1972. Lúc đó, kế toán môi trường chú trọng vào việc hạch toán ở cấp quốc gia. Đến năm 1990, kế toán môi trường ở các doanh nghiệp mới bắt đầu được nghiên cứu. Năm 1992, ủy ban bảo vệ môi trường Mỹ đã tiến hành dự án về kế toán môi trường với mục đích khuyến khích và thúc đẩy các doanh nghiệp có nhận thức đầy đủ các khía cạnh của chi phí môi trường, mối quan hệ giữa các yếu tố của môi trường với quyết định kinh doanh. Các doanh nghiệp sau khi khai thác, sử dụng và gây ra những tác động xấu đến môi trường phải có trách nhiệm hạn chế xả thải cũng như phải bồi thường thiệt hại gây ra. Do đó, có thể thấy rằng, việc vận dụng kế toán môi trường sẽ làm tăng chi phí của các doanh nghiệp. Đổi lại, theo kinh nghiệm của các doanh nghiệp ở Mỹ, Đức, Nhật Bản, Hàn Quốc... thì việc sử dụng kế toán môi trường cũng đem lại nguồn lợi ích lớn từ việc tiết kiệm nước, năng lượng, nguyên liệu sử dụng, tiết kiệm chi phí xử lý chất thải... Thông tin mà kế toán môi trường cung cấp sẽ giúp cho các doanh nghiệp đưa ra quyết định thay đổi về kỹ thuật, về hệ thống tổ chức quản lý, về chiến lược sản phẩm theo hướng sử dụng các nguyên liệu thân thiện với môi trường, tạo ra các sản phẩm an toàn cho xã hội.

Trên thực tế có rất nhiều quan điểm nhưng chưa có định nghĩa thống nhất nào về kế toán môi trường. Theo Viện kế toán quản trị (IMA) thì *“Kế toán môi trường là việc xác định, đo lường và phân bổ chi phí môi trường, kết hợp chi phí môi trường trong quyết định kinh tế, công bố thông tin cho các bên liên quan”*. Theo tài liệu hướng dẫn thực hành kế toán môi trường của Nhật Bản thì *“Kế toán môi trường có mục tiêu hướng tới sự phát triển bền vững, duy trì mối quan hệ tốt đẹp với cộng đồng và theo đuổi các hoạt động bảo vệ môi trường trong quá trình hoạt động bình thường, xác định lợi ích từ các hoạt động, cung cấp cách thức định lượng và hỗ trợ phương thức công bố thông tin”*. Theo Liên đoàn Kế toán quốc tế, *“Kế toán môi trường là một thuật ngữ có nghĩa rộng dùng mang nhiều hàm ý như việc đánh giá và công bố thông tin môi trường kết hợp thông tin tài chính trong kế*

toán và báo cáo tài chính; việc đánh giá và sử dụng thông tin liên quan môi trường dưới hình thức đơn vị tiền tệ và đơn vị vật chất trong kế toán quản trị môi trường; việc ước tính chi phí và tác động môi trường bên ngoài doanh nghiệp, thường liên quan kế toán chi phí đầy đủ; kế toán nguồn lực và dòng luân chuyển của các tài nguyên thiên nhiên dưới dạng đơn vị tiền tệ và đơn vị vật chất, thường gọi là kế toán tài nguyên thiên nhiên; thu thập và báo cáo thông tin kế toán cấp độ doanh nghiệp, thông tin kế toán tài nguyên thiên nhiên và các thông tin khác để phục vụ mục tiêu kế toán quốc gia; việc xem xét thông tin dưới hình thức đơn vị tiền tệ và đơn vị vật chất liên quan đến môi trường trong khi thực hiện kế toán bền vững - lập báo cáo bền vững cung cấp thông tin dưới dạng ba trụ cột: tài chính, môi trường, xã hội”. Theo quan điểm của Schaltegger thì kế toán môi trường là bộ phận của kế toán nghiên cứu về phạm vi, phương pháp ghi nhận, phân tích và báo cáo tác động môi trường của đơn vị kinh tế cụ thể (công ty, nhà máy, khu vực, quốc gia). Tác động của môi trường được công bố dưới dạng thông tin tài chính và thông tin vật chất. Cũng theo quan điểm của Schaltegger và Burritt, kế toán môi trường bao gồm hai hệ thống kế toán tồn tại song song và độc lập với nhau: kế toán truyền thống và kế toán sinh thái. Hệ thống kế toán môi trường truyền thống đo lường tác động tài chính của các vấn đề môi trường bằng thước đo tiền tệ và hệ thống kế toán sinh thái đo lường các tác động của công ty đến môi trường bằng các thước đo vật chất đa dạng.



Sơ đồ 1. Phân loại kế toán môi trường

(Nguồn: Schaltegger at al, 1996 và Schaltegger and Burritt, 2000)

Như vậy, mỗi một quan điểm đưa ra về kế toán môi trường sẽ là cơ sở để chúng ta có thể vận dụng nó dưới các góc độ khác nhau nhằm thu thập, xử lý và cung cấp các thông tin liên quan đến tác động của môi trường đến doanh nghiệp cũng như là cơ sở để nhà quản trị doanh nghiệp đưa ra các quyết định kinh doanh nhằm duy trì mối quan hệ tốt đẹp giữa doanh nghiệp với cộng đồng. Đây là tiền đề cho sự phát triển bền vững của các doanh nghiệp.

2.1.2. Kế toán quản trị môi trường và lợi ích của nó đối với các doanh nghiệp

Theo định nghĩa của Luật kế toán (khoản 3, điều 4) “Kế toán quản trị là việc thu thập, xử lý, phân tích và cung cấp thông tin kinh tế, tài chính trong nội bộ đơn vị kế toán”. Theo Liên đoàn kế toán quốc tế (IAFC, 2005) "Kế toán quản trị môi trường là quản lý hoạt động kinh tế và môi trường thông qua việc triển khai và thực hiện hệ thống kế toán và

hoạt động thực tiễn phù hợp có liên quan đến vấn đề môi trường. Trong khi điều này có thể bao gồm các báo cáo và kiểm toán tại một số công ty thì kế toán quản trị môi trường thường liên quan đến chi phí vòng đời, kế toán chi phí đầy đủ, đánh giá lợi ích và lập kế hoạch chiến lược quản lý môi trường".

Theo Ủy ban Liên hiệp quốc về phát triển bền vững (UNSD, 2001) "Kế toán quản trị môi trường là việc nhận dạng, thu thập, phân tích và sử dụng hai loại thông tin cho việc ra quyết định nội bộ: Thông tin vật chất về việc sử dụng, luân chuyển và thải bỏ năng lượng, nước và nguyên vật liệu (bao gồm chất thải) và thông tin tiền tệ về các chi phí, lợi nhuận và tiết kiệm liên quan đến môi trường".

Nhìn chung, kế toán quản trị môi trường được xem xét dưới hai góc độ. Thứ nhất, kế toán quản trị môi trường thực hiện chức năng của kế toán quản trị đó là nhận dạng, thu thập, phân tích và lập các báo cáo quản trị nhằm giúp nhà quản trị doanh nghiệp đưa ra các quyết định kinh doanh hiệu quả. Thứ hai, kế toán quản trị môi trường thực hiện chức năng quản lý tác động của môi trường đến doanh nghiệp, trách nhiệm của doanh nghiệp đối với việc sử dụng tài nguyên thiên nhiên và nâng cao hiệu quả của hoạt động bảo vệ môi trường.

Vận dụng kế toán quản trị môi trường trong các doanh nghiệp nhằm đạt được các lợi ích sau:

Thứ nhất, khắc phục nhược điểm của kế toán truyền thống

Kế toán truyền thống là phương pháp kế toán được áp dụng lâu đời và được thừa nhận ở tất cả các quốc gia trên thế giới. Mục tiêu của kế toán truyền thống chủ yếu là cung cấp các thông tin tài chính cho các đối tượng bên ngoài doanh nghiệp để họ có thể đánh giá được năng lực tài chính cũng như sự phát triển của doanh nghiệp. Tuy nhiên, kế toán truyền thống hiện nay cũng bộc lộ một số nhược điểm:

Không phản ánh tất cả các trường hợp liên quan đến môi trường.

Điều này thể hiện ở chỗ các doanh nghiệp thường coi các tác động của môi trường thuộc về các yếu tố bên ngoài và chỉ được phản ánh trên hệ thống tài khoản kế toán trong một số trường hợp như: Công ty bị xử phạt hành chính vì tác động xấu đến môi trường hoặc nộp phí, lệ phí về môi trường... Ngoài ra, các trường hợp khác như sản phẩm của công ty bị tẩy chay do gây hại đến môi trường thì kế toán truyền thống không hề phản ánh.

Không cung cấp các thông tin về thiệt hại môi trường.

Trong quá trình sản xuất sản phẩm, doanh nghiệp có thể có tác động không tốt gây thiệt hại đến tài nguyên thiên nhiên. Nhưng những tác động này cũng không được tính toán, phản ánh vào chi phí của doanh nghiệp. Vì vậy, trong giá thành sản phẩm không bao gồm các loại chi phí về môi trường.

Nhìn chung, vận dụng kế toán môi trường nói chung và kế toán quản trị môi trường sẽ giúp doanh nghiệp xác định, nhận diện và phân loại các khoản chi phí môi trường, từ đó giúp doanh nghiệp ra quyết định kinh doanh và vận hành sản xuất.

Thứ hai, vận dụng kế toán quản trị môi trường giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường

Trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp có thể trực tiếp hoặc gián tiếp gây ảnh hưởng đến môi trường, làm mất hình ảnh đối với người tiêu dùng. Trên thực tế, các công ty gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến môi trường như Miwon, Vedan, mía đường Hòa Bình... đã phải trả giá đắt khi bị thị trường tẩy chay. Nếu vận dụng kế toán quản trị môi trường, doanh nghiệp sẽ hạn chế được các trường hợp này và có khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Thứ ba, tiết kiệm chi phí cho doanh nghiệp

Một trong những công việc quan trọng của kế toán quản trị môi trường là xác định và tính toán chi phí môi trường. Nếu doanh nghiệp không quan tâm đến các khoản chi phí này sẽ có thể phải nộp phạt do gây tác động xấu đến môi trường. Và đương nhiên sẽ không được tính vào chi phí hợp lý khi xác định thuế thu nhập doanh nghiệp. Ngoài ra, kinh nghiệm của các quốc gia phát triển trên thế giới đã tính toán và chứng minh được rằng khi vận dụng kế toán quản trị môi trường, chi phí bỏ ra ít hơn lợi ích thu về.

Thứ tư, cải thiện quan hệ với các đối tượng liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Doanh nghiệp sẽ cải thiện được mối quan hệ với chủ nợ, ngân hàng, khách hàng, cổ đông do đáp ứng được các tiêu chuẩn về môi trường, tạo được lợi thế thương mại, nâng cao uy tín trong cộng đồng nhờ phát triển hình ảnh thân thiện với môi trường.

2.2. Định hướng vận dụng kế toán môi trường tại các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa

2.2.1. Đặc điểm của các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa

Thanh Hóa là tỉnh có nguồn lợi thủy sản lớn nhất trong các tỉnh nằm ở vùng biển Tây Vịnh Bắc Bộ, có bờ biển dài 102 km với 6 huyện, thị ven biển được hình thành bởi 5 cửa sông chính đổ ra biển với các ngư trường hải sản lớn và phong phú. Hàng năm, Thanh Hóa đã khai thác và nuôi trồng với khối lượng lớn, giá trị xuất khẩu cao. Tốc độ tăng trưởng bình quân về sản lượng thủy sản đạt 7,9%/năm, về giá trị sản xuất thủy sản đạt 9,3%/năm. Giá trị sản xuất thủy sản chiếm 2,12% tổng giá trị sản xuất toàn tỉnh và 14,02% giá trị sản xuất ngành nông lâm ngư nghiệp.

Tính đến nay, toàn tỉnh Thanh Hóa có 81 doanh nghiệp chế biến, kinh doanh xuất khẩu thủy sản với tổng vốn đầu tư khoảng 1.111,8 tỷ đồng, tổng công suất khoảng 279.870 tấn sản phẩm thủy sản/năm (trong đó gồm: 12 doanh nghiệp chế biến nước mắm và dạng mắm; 09 doanh nghiệp chế biến bột cá; 25 doanh nghiệp chế biến đông lạnh; 35 doanh nghiệp chế biến hàng khô, cá hấp, sản phẩm thủy sản khác) và trên 1.000 cơ sở (các hộ gia đình) tham gia chế biến thủy sản. Nếu xem xét về hình thức pháp lý tổ chức doanh nghiệp, thì các doanh nghiệp trên được tổ chức đa dạng: công ty cổ phần, công ty TNHH và công ty tư nhân; Hầu hết các doanh nghiệp được thành lập sau năm 2000 với số vốn điều lệ ban đầu ở mức thấp, phần lớn các doanh nghiệp có quy mô vốn nhỏ là các công ty TNHH, doanh nghiệp tư nhân.

Mặc dù có sự tăng trưởng nhanh hàng năm, nhưng lĩnh vực chế biến thủy sản trên địa bàn tỉnh trong những năm qua và hiện nay gặp không ít khó khăn và bất cập cần được tháo gỡ. Thực tế cho thấy hầu hết các sản phẩm chế biến ra còn ở dạng thô, đơn giản, nhỏ lẻ, chưa được đầu tư công nghệ chế biến để đạt giá trị cao hơn; nhiều loại sản phẩm chưa đáp ứng yêu cầu của thị trường trong nước cũng như xuất khẩu. Bên cạnh đó, hiện nay nguồn nguyên liệu cung cấp cho các cơ sở chế biến không ổn định bởi nguồn lợi thủy sản ngày càng bị cạn kiệt, một số cơ sở chế biến xây dựng không có quy hoạch, xa vùng nguyên liệu; các phương tiện khai thác chủ yếu là tàu thuyền công suất nhỏ, công nghệ sơ chế, bảo quản trên tàu còn lạc hậu, chi phí khai thác tăng cao, thời tiết có nhiều biến động. Đặc biệt, các cơ sở chế biến thủy sản truyền thống hầu hết có quy mô vừa và nhỏ, công nghệ, thiết bị lạc hậu chưa đáp ứng được các điều kiện bảo đảm vệ sinh an toàn thực phẩm (VSATTP) và vấn đề vệ sinh môi trường (VSMT). Lực lượng lao động trực tiếp chế biến phần lớn không qua đào tạo, thiếu kiến thức về kỹ thuật, công nghệ, trình độ quản lý, kỹ năng phát triển thị trường hạn chế.

Với mục tiêu xây dựng ngành chế biến thủy sản Thanh Hoá thành ngành sản xuất lớn, phát triển bền vững, có khả năng hội nhập kinh tế quốc tế, cần có những giải pháp về đầu tư nâng cấp cơ sở hạ tầng, mở rộng cơ sở sản xuất, tạo sự liên kết giữa người nuôi trồng với người chế biến thủy sản để tạo nguyên liệu đầu vào và nâng cao chất lượng sản phẩm. Đồng thời, cần đặc biệt chú ý đến vấn đề sản xuất sạch, bảo đảm VSATTP và VSMT thông qua việc xử lý nước thải, chất thải tạo ra từ quá trình chế biến, bởi vì trong nước thải chứa thành phần chủ yếu là protein và các chất béo từ mảnh thịt vụn, ruột các loại thủy sản, vẩy cá, mỡ cá... khi xả vào nguồn nước sẽ làm giảm nồng độ oxy hòa tan trong nước và gây ra mùi hôi tanh ảnh hưởng nghiêm trọng đến môi trường sống. Ngoài ra còn có các chất thải nguy hại phát sinh như dầu thải, axit quy chi thải, vỏ thùng phuy dính dầu thải, hộp mực in thải.. Hơn nữa, phần lớn các cơ sở chế biến lại nằm trong khu vực dân cư nên tình trạng ô nhiễm môi trường ngày càng trở nên trầm trọng. Mặt khác, các cơ sở này lại chưa có hệ thống xử lý nước thải bảo đảm do đó phần lớn đều xả thẳng nước thải ra môi trường. Kết quả quan trắc môi trường tại một số doanh nghiệp như công ty xuất nhập khẩu chế biến thủy sản Thanh Hóa, công ty thương mại vận tải chế biến hải sản Long Hải, công ty cổ phần Sông Việt Thanh Hóa cho thấy chất lượng nước thải có các chỉ tiêu vượt quy chuẩn Việt Nam (QCVN) như: SS vượt 1,03 - 1,81 lần; COD vượt QCVN 1,02 - 4,45 lần; BOD5 vượt QCVN 1,4 - 5,23 lần; Sunfua vượt QCVN 1,05 - 2,03 lần; NO2 - vượt 7,5 lần; Photpho vượt QCVN 1,14 lần; Coliform vượt QCVN 1,18 - 4,78 lần...

Vì vậy, các doanh nghiệp chế biến thủy sản trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa cần có trách nhiệm tìm mọi biện pháp để xử lý các chất thải trong đó có nước thải vừa đảm bảo an toàn, vừa tạo môi trường sống cho các loại thủy sản - góp phần giải quyết vấn đề thiếu nguyên liệu và nguyên liệu không đảm bảo của các doanh nghiệp. Từ lý do trên, việc vận dụng kế toán môi trường đặc biệt là kế toán quản trị môi trường để nhận diện, phân bổ chi phí môi trường giúp nhà quản trị đưa ra các quyết định kinh doanh hiệu quả cũng như thể hiện nghĩa vụ, trách nhiệm của mỗi doanh nghiệp đối với vấn đề bảo vệ môi trường là rất cần thiết.

2.1.2. Định hướng vận dụng kế toán quản trị môi trường tại các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa

Việc xử lý các chất thải trong doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa là một vấn đề không dễ vì hầu hết các doanh nghiệp có quy mô siêu nhỏ, nhỏ và một số ít có quy mô vừa, cơ sở hạ tầng còn khó khăn, quy trình sản xuất lạc hậu, vốn đầu tư còn hạn hẹp. Hơn nữa, kế toán môi trường tuy phát triển ở các quốc gia như Mỹ, Đức, Nhật Bản...nhưng còn khá mới ở Việt Nam. Nếu vận dụng ở các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa nói riêng cần thực hiện một số vấn đề như sau:

Đối với các cơ quan chức năng của Nhà nước:

Ban hành các văn bản pháp luật liên quan đến kế toán môi trường và kế toán quản trị môi trường.

Cần có các chuyên gia nghiên cứu và tập huấn cho kế toán viên ở các doanh nghiệp thực hiện kế toán quản trị môi trường.

Cần có ràng buộc trách nhiệm pháp lý cụ thể và thỏa đáng đối với các doanh nghiệp trong vấn đề bảo vệ môi trường và công bố các thông tin về kế toán liên quan đến môi trường.

Đối với các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa:

Tăng cường ý thức trách nhiệm và nhận thức của các doanh nghiệp đối với vấn đề bảo vệ môi trường và vận dụng kế toán môi trường vào công tác kế toán chung của doanh nghiệp.

Về quy mô doanh nghiệp: Kế toán môi trường cần được vận dụng trước tiên ở những doanh nghiệp có quy mô từ vừa trở lên (thỏa mãn cả tiêu chí số lượng lao động và nguồn vốn) nhằm đảm bảo đủ nguồn lực tài chính để thực hiện. Sau khi đã hoàn thiện quy trình sẽ vận dụng đại trà ở các doanh nghiệp có quy mô nhỏ hơn.

Về công tác kế toán quản trị môi trường:

Để có thể vận dụng được kế toán quản trị môi trường, các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa cần thực hiện các công việc sau:

Nhận diện, phân loại chi phí môi trường:

Một số loại chi phí môi trường phát sinh cần được nhận diện và phân loại theo tài liệu hướng dẫn của IFAC và UNDSN như sau:

Thứ nhất, chi phí tạo ra chất thải

Chi phí tạo ra chất thải tại các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa chính là phần chi phí nguyên vật liệu đầu vào đưa vào quá trình sản xuất nhưng không cấu tạo nên sản phẩm như chi phí của phần đầu, bộ xương, nội tạng, mang, vây bụng, bụng...Các doanh nghiệp cần phải nhận diện đúng loại chi phí này.

Thứ hai, chi phí xử lý và kiểm soát chất thải

Chi phí xử lý và kiểm soát chất thải phát sinh tại các doanh nghiệp có thể bao gồm: chi phí khấu hao, sửa chữa, bảo dưỡng hệ thống xử lý chất thải; chi phí trả lương cho công nhân VSMT; các khoản phí, lệ phí phải nộp liên quan đến bảo vệ môi trường.

Đối với chi phí khấu hao, sửa chữa, bảo dưỡng hệ thống xử lý chất thải, hiện nay tại một số doanh nghiệp có quy mô hoạt động lớn hơn so với các doanh nghiệp khác như công

ty CP thương mại vận tải chế biến hải sản Long Hải, công ty TNHH chế biến hải sản Ngọc Sơn, công ty cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản Thanh Hóa, công ty cổ phần thương mại Thanh Bình... đã có đầu tư hệ thống xử lý nước thải. Toàn bộ các chi phí khấu hao, sửa chữa, bảo dưỡng hệ thống xử lý nước thải và khí thải hiện đang được hạch toán vào chi phí sản xuất chung sau đó phân bổ cho từng loại sản phẩm. Còn các công ty có quy mô siêu nhỏ, các hộ kinh doanh cá thể...đều chưa đầu tư xây dựng hệ thống xử lý chất thải nên không có chi phí này trong tổng chi phí sản xuất của doanh nghiệp.

Đối với chi phí trả lương cho công nhân VSMT, hiện nay tại một số doanh nghiệp tiến hành thuê ngoài nhân công để dọn VSMT toàn công ty. Chi phí về tiền lương trả cho số nhân công này được hạch toán vào chi phí quản lý chung toàn doanh nghiệp. Còn một số doanh nghiệp siêu nhỏ và hộ kinh doanh cá thể không tiến hành thuê ngoài nhân công mà công việc này được giao cho công nhân trực tiếp tham gia chế biến. Chi phí tiền lương được tính gộp chung vào chi phí nhân công trực tiếp.

Đối với các khoản phí, lệ phí phải nộp liên quan đến môi trường tại các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa phát sinh bao gồm phí cấp thoát nước, phí xử lý rác thải.

Nhìn chung, loại chi phí này đang ẩn trong chi phí sản xuất (chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công trực tiếp và chi phí sản xuất chung). Do đó, các doanh nghiệp cần bóc tách, xác định chính xác phục vụ cho công tác kế toán quản trị môi trường.

Thứ ba, chi phí phòng ngừa và quản lý môi trường

Hiện nay, đa số các doanh nghiệp có quy mô siêu nhỏ và nhỏ chưa có chi phí phòng ngừa và quản lý môi trường. Nguyên nhân là do nguồn vốn còn hạn hẹp và các nhà quản trị doanh nghiệp chưa thực sự quan tâm đầy đủ đến việc phòng ngừa ô nhiễm và bảo vệ môi trường. Do đó, các chi phí dành cho công việc này vẫn chưa được đầu tư. Tại một số doanh nghiệp như công ty CP TM vận tải chế biến hải sản Long Hải, công ty cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản Thanh Hóa đã phát sinh chi phí trang bị quần áo bảo hộ lao động cho công nhân viên ở bộ phận chế biến, tại công ty cổ phần thương mại Thanh Bình phát sinh chi phí trồng cây xanh trong khuôn viên. Đây chính là chi phí phòng ngừa và quản lý môi trường.

Còn lại là chi phí nghiên cứu và phát triển môi trường; chi phí môi trường vô hình hiện nay chưa phát sinh tại các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa. Trong tương lai gần, dưới áp lực của Nhà nước và các bên liên quan cũng như nhận thức của nhà quản trị doanh nghiệp về vấn đề môi trường được nâng lên thì chắc chắn các khoản như chi phí xây dựng hình ảnh doanh nghiệp xanh, thân thiện với môi trường, chi phí nhằm tìm ra các phương pháp quản lý môi trường hiệu quả sẽ phát sinh. Đến thời điểm đó, các doanh nghiệp cũng cần thiết phải nhận diện và phân loại chúng một cách chính xác.

Phân bổ chi phí môi trường

Như đã trình bày ở trên, các khoản chi phí môi trường phát sinh tại các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa hầu hết được ẩn trong một số chi phí như chi phí nhân công trực tiếp, chi phí sản xuất chung. Do đó, nhiệm vụ trước tiên là các doanh nghiệp cần tách bạch các loại chi phí này. Sau đó, lựa chọn tiêu thức phân bổ để phân bổ cho hợp lý.

Các tiêu thức phân bổ có thể lựa chọn như: sản lượng sản xuất sản phẩm, chi phí nhân công trực tiếp, hệ số...

Lập dự toán chi phí môi trường

Để lập được dự toán chi phí môi trường thì các doanh nghiệp chế biến thủy sản ở Thanh Hóa phải phân loại được chi phí môi trường theo cách ứng xử. Theo cách ứng xử, chi phí bao gồm: biến phí, định phí và chi phí hỗn hợp. Các biến phí môi trường cần được lập dự toán căn cứ vào dự toán về sản lượng sản xuất và định mức chi phí tính trên 1 đơn vị sản lượng. Còn định phí môi trường không phụ thuộc vào sản lượng sản xuất.

Bảng 1. Bảng phân loại chi phí môi trường theo ứng xử

STT	Khoản mục chi phí	Tài khoản	Biến phí	Định phí	Chi phí hỗn hợp	Ghi chú
1	Chi phí tạo ra chất thải	621	x			
2	Chi phí xử lý và kiểm soát chất thải					
	<i>Chi phí khấu hao, sửa chữa, bảo dưỡng hệ thống xử lý nước thải</i>	627		x		
	<i>Chi phí trả lương cho công nhân VSMT</i>					
	<i>Nếu thuê ngoài</i>	627	x			
	<i>Nếu công nhân tự làm</i>	622	x			
	<i>Các khoản phí, lệ phí</i>	627	x			
3	Chi phí phòng ngừa và quản lý môi trường	627		x		

3. KẾT LUẬN

Các doanh nghiệp ở Việt Nam hiện nay vẫn đang từng ngày tìm các giải pháp để có thể tồn tại và phát triển bền vững. Để làm được điều đó cần phải thỏa mãn được cả ba yếu tố: kinh tế, môi trường và trách nhiệm xã hội. Do đó, sử dụng công cụ kế toán quản trị môi trường là điều tất yếu mà tất cả các doanh nghiệp đều phải quan tâm. Riêng đối với ngành chế biến thủy sản ở Thanh Hóa, để thực hiện được mục tiêu đến năm 2020 trở thành một trong những ngành chủ lực để phát triển kinh tế, các doanh nghiệp ngoài thực hiện các giải pháp thúc đẩy phát triển kinh tế còn phải quan tâm nhiều hơn nữa đến vấn đề bảo vệ môi trường và vận dụng kế toán quản trị môi trường.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Phạm Đức Hiếu (2012), *Giáo trình kế toán môi trường trong doanh nghiệp*, Nxb. Giáo dục, Hà Nội.
 [2] Nguyễn Thị Tiên (2014), *Kế toán quản trị môi trường tại công ty cổ phần xi măng Vicem Hải Vân*, luận văn thạc sỹ, Đại học Đà Nẵng.

- [3] Lê Thị Diệp (2015), *Thực trạng phân tích hiệu quả kinh doanh trong các doanh nghiệp chế biến thủy sản trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp cơ sở, trường Đại học Hồng Đức.
- [4] <http://www.hoidonghuongthanhhoa.com/126n/tao-buoc-phat-trien-moi-cho-nganh-che-bien-thuy-san.html>
- [5] <http://www.misa.com.vn/tin-tuc/chi-tiet/newsid/53536/Ke-toan-moi-truong-va-su-phat-trien-ben-vung-cua-doanh-nghiep>
- [6] <http://www.slideshare.net/LinhVu24/k-ton-mi-trng-62255016>
- [7] IFAC (2005), *Environmental Management Accounting*, International Guidance Document, USA.
- [8] UNDSO (2001), *Environmental manager accounting procedures and principles*.
- [9] Schaltegger, S., (1996). *Corporate Environmental Accounting*, Wiley.
- [10] Schaltegger, S., & Burritt, R., (2000). *Contemporary Environmental Accounting: Issues, Concepts and Practice*.

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT ACCOUNTING - ORIENTATION OF THE ENVIRONMENTAL MANAGEMENT ACCOUNTING APPLICATION IN THANH HOA SEAFOOD PROCESSING ENTERPRISES

Le Thi Loan

ABSTRACT

Every country in the world towards rapid economic growth, sustainability and environmental protection. In the current period, the businesses are facing many risks and challenges in order to survive and develop. The issue of saving cost and increasing revenue is concerned to be solved. Sometimes, the companies desire higher profit and ignore the impact of their exploitation and use of natural resources on the environment. Not many businesses in general and Thanh Hoa seafood processing enterprises in particular really interest in Environmental Accounting (EA) work, especially Environmental Management Accounting (EMA). In this article, the author aims to clarify general theory of EA and EMA, orientation of the EMA application in Thanh Hoa seafood processing enterprises, bring them a correct view on EMA and usefulness in their course of corporate governance.

Keywords: *Environmental accounting, environmental management accounting, the seafood processing enterprises, Thanh Hoa.*

ỨNG DỤNG MÔ HÌNH VAR ĐỂ KIỂM ĐỊNH TÁC ĐỘNG CỦA TỶ GIÁ VND/USD TỚI SỰ BIẾN ĐỘNG NỀN KINH TẾ VIỆT NAM GIAI ĐOẠN 2000 - 2015

Đỗ Thị Mẫn¹

TÓM TẮT

Bài viết phân tích tác động của tỷ giá hối đoái đến nền kinh tế vĩ mô của Việt Nam từ quý 1 năm 2000 đến quý 4 năm 2015 thông qua mô hình tự hồi quy véc tơ (VAR). Kết quả phân tích hàm phản ứng đẩy và bảng phân tích phương sai của mô hình VAR cho thấy sự thay đổi của tỷ giá VND/USD có ảnh hưởng đến vấn đề lạm phát ở Việt Nam trong thời gian dài hạn nhưng không có ảnh hưởng trong thời gian ngắn hạn. Bên cạnh đó, khi Việt Nam đồng (VND) giảm giá đã làm cho lãi suất tăng, đây có thể là động thái của Ngân hàng Nhà nước (NHNN) Việt Nam trong việc thực hiện chính sách tiền tệ nhằm kiểm chế lạm phát. Ngoài ra, nghiên cứu cũng chỉ ra rằng khi NHNN giảm giá VND đã làm thâm hụt cán cân thương mại trong ngắn hạn và chỉ có tác dụng cải thiện chỉ tiêu này trong dài hạn. Việc NHNN thay đổi tỷ giá VND/USD cũng không có những ảnh hưởng rõ nét đến thị trường chứng khoán Việt Nam. Cuối cùng, chính sách tỷ giá hối đoái ở Việt Nam không thể sử dụng như là một công cụ nhằm thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và cũng không có ảnh hưởng mạnh trong việc nâng cao tổng sản phẩm quốc nội (GDP).

Từ khóa: Tỷ giá hối đoái, Mô hình VAR, Việt Nam.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong nền kinh tế mở, tỷ giá hối đoái là một trong những yếu tố quan trọng và có ảnh hưởng đến toàn bộ nền kinh tế vĩ mô của đất nước, như ảnh hưởng đến vấn đề lạm phát, tính cạnh tranh của hàng hóa xuất nhập khẩu, ảnh hưởng đến đầu tư quốc tế, đến sự ổn định của thị trường tài chính và sự tăng trưởng kinh tế của đất nước nói chung. Ở Việt Nam, tỷ giá hối đoái cũng đã được xem như một trong những công cụ hữu hiệu giúp Chính phủ đạt được các mục tiêu kinh tế vĩ mô của mình kể từ sau đổi mới. Trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế hiện nay, Chính phủ Việt Nam đã nhiều lần điều chỉnh tỷ giá với mục đích làm giảm thâm hụt cán cân thương mại, ổn định giá cả và giúp cải thiện nền kinh tế đất nước. Tuy nhiên thực tế đã cho thấy rằng bên cạnh cán cân thương mại được cải thiện thì tỷ lệ lạm phát cũng có chiều hướng tăng lên, đầu tư nước ngoài vào trong nước thiếu sự ổn định, tăng trưởng kinh tế chưa có nhiều khởi sắc. Vậy chính sách tỷ giá đã thực sự phát huy hiệu quả hay chưa và liệu đó có phải là tác động của sự thay đổi tỷ giá đến nền kinh tế. Việc phân tích tác động của tỷ giá đến một số chỉ tiêu kinh tế vĩ mô chủ yếu về mặt định lượng là rất cần thiết trong nghiên cứu và đánh giá để có thể giúp cho các nhà nghiên cứu có cái nhìn toàn diện hơn về vai trò của tỷ giá đối với nền kinh tế vĩ mô trong giai đoạn hiện nay.

¹ Giảng viên khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Mô hình VAR là một mô hình khá linh động và tương đối đơn giản sử dụng trong phân tích chuỗi thời gian đa biến, nó là sự mở rộng thêm của mô hình tự hồi quy đơn biến. Mô hình này được chứng minh là đặc biệt hữu ích trong việc phân tích và mô tả phản ứng của các dữ liệu chuỗi thời gian về kinh tế, tài chính và trong vấn đề dự báo kinh tế. Ngày nay, mô hình VAR là công cụ không thể thiếu của các Ngân hàng Trung ương và Bộ Tài chính trong phân tích ảnh hưởng của nhiều biến động khác nhau đối với nền kinh tế cũng như ảnh hưởng của nhiều chính sách khác nhau để đối phó với những biến động trên.

Mục tiêu của bài viết này là đánh giá tác động của chính sách tỷ giá hối đoái, cụ thể là sự thay đổi tỷ giá VND/USD (E) đến nền kinh tế vĩ mô của Việt Nam thông qua các chỉ tiêu kinh tế vĩ mô được lựa chọn đó là chỉ số giá tiêu dùng (CPI), tỷ lệ giữa giá trị xuất khẩu/giá trị nhập khẩu (XM), lãi suất cơ bản liên ngân hàng (R), nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam (FDI), chỉ số thị trường chứng khoán Việt Nam (VNI) và tổng sản phẩm quốc nội (GDP). Do đó, mô hình VAR được ứng dụng để kiểm tra phản ứng của các yếu tố kinh tế vĩ mô đó trước sự thay đổi của tỷ giá hối đoái.

Do tính chất đặc biệt của quan hệ logarit, đó là các hệ số hồi quy tương ứng sẽ là hệ số co giãn của biến phụ thuộc theo biến độc lập - có nghĩa là hệ số hồi quy sẽ phản ánh phần trăm thay đổi của biến phụ thuộc, khi biến độc lập thay đổi 1%, với điều kiện các biến số độc lập khác không đổi, nên tác giả đã biến đổi các biến dưới dạng Ln để giải thích sự thay đổi của chúng theo tỷ lệ %, tránh hiện tượng đơn vị tính của các biến khác nhau. Riêng với biến lãi suất vì đơn vị tính đã là % nên để nguyên ở dạng số liệu thu thập được. Mối quan hệ giữa các đại lượng này được kiểm định với độ tin cậy là 95%.

Trong bài viết này dạng rút gọn của mô hình VAR được thiết lập như sau:

$$Y_t = \Gamma_0 + \sum_{i=1}^n B_i Y_{t-i} + u$$

Trong đó: Y_t là véc tơ ma trận của các biến, trong nghiên cứu này là 6 biến (LnE, LnCPI, LnXM, LnFDI, R, LnVNI, LnGDP); Γ_0 là ma trận hệ số chặn, B_i là ma trận các hệ số hồi quy tương ứng với các biến trễ; u_t là các sai số ngẫu nhiên.

Các bước tiến hành khi sử dụng mô hình VAR:

Xét tính dừng của chuỗi dữ liệu, nếu dữ liệu chưa dừng thì sử dụng phương pháp sai phân để biến đổi về chuỗi dừng. Trong nghiên cứu này chúng tôi kiểm tra tính dừng của dữ liệu sử dụng phương pháp kiểm định Augmented Dickey Fuller (ADF). Kết quả kiểm định cho thấy tại sai phân 1 thì các biến đều dừng, điều kiện đầu tiên để áp dụng mô hình VAR đã được đáp ứng.

Lựa chọn khoảng trễ phù hợp bằng việc sử dụng tiêu chuẩn thông tin Akaike Information Criterion (AIC), mô hình với giá trị AIC thấp nhất được lựa chọn. Trong nghiên cứu này độ trễ tối ưu cho các biến là 4 - tiêu chuẩn AIC là nhỏ nhất. Như vậy mô hình VAR sẽ được ước lượng với độ trễ tương ứng của các biến là 4.

Kiểm tra độ phù hợp của mô hình chạy ra thông qua các tiêu chuẩn kiểm định F. Kết quả chạy mô hình VAR trong nghiên cứu này có các hệ số xác định bội (R^2) là 68% đối với mô hình của D(LnE), 85,3% đối với mô hình của D(LnCPI), 76,4% đối với mô hình của D(LnFDI), 92,28% đối với mô hình của D(LnGDP), 60,5% đối với mô hình của D(LnXM) và 77,4% đối với mô hình của D(R), thêm vào đó, giá trị của các thống kê F (F-statistics) đều lớn hơn giá trị thống kê F tra bảng ở mức ý nghĩa 5% và bậc tự do là (k-1, n-k), trừ mô hình của D(LnVNI), như vậy có thể khẳng định rằng mô hình lựa chọn để ước lượng là phù hợp ở mức ý nghĩa 5%, điều đó cho thấy các biến trong mô hình đều có khả năng giải thích cho biến chính đóng vai trò là biến phụ thuộc trong các mô hình về mối quan hệ giữa các biến kinh tế vĩ mô như trên.

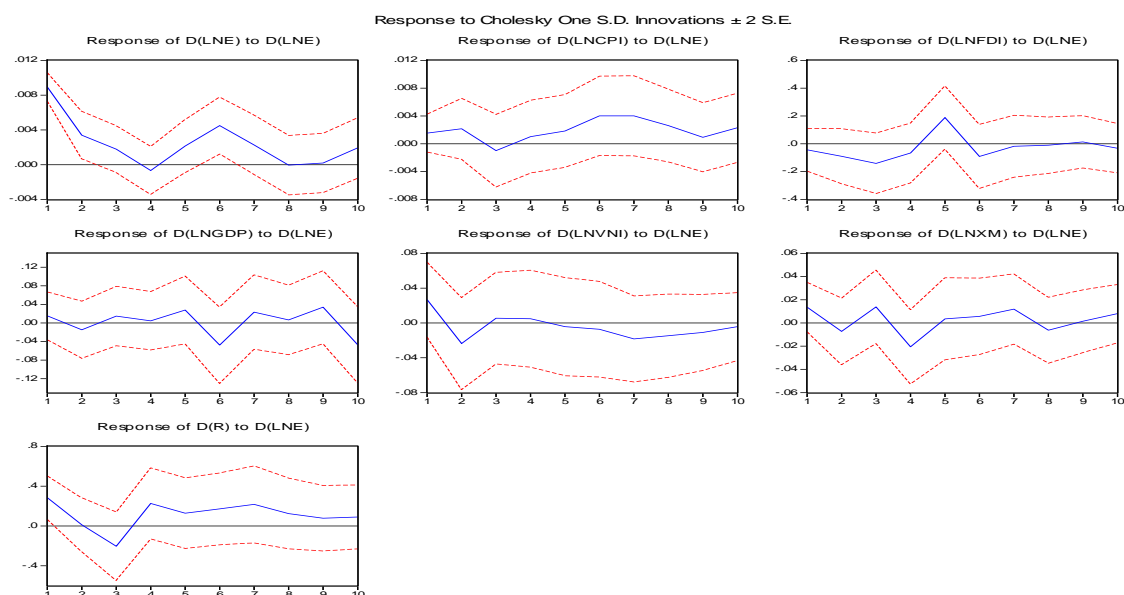
Phân tích kết quả nghiên cứu mô hình VAR bằng việc sử dụng các hàm phản ứng đẩy (IRF) để phát hiện phản ứng của biến trong hệ VAR đối với các cú sốc của các số hạng sai số. IRF cho biết có hay không sự ảnh hưởng của cú sốc đến các biến còn lại. Nhưng như thế là chưa đủ, vì có thể tác động truyền dẫn (hoặc mức chuyển) của một cú sốc từ một biến đến biến còn lại là rất nhỏ trong khi biến khác ảnh hưởng lại lớn hơn, nên tác giả sử dụng thêm phương pháp phân tích phương sai (variance decomposition) để xác định xem mức độ ảnh hưởng của một biến là bao nhiêu.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

3.1. Phân tích và đánh giá kết quả thông qua hàm phản ứng đẩy

Hình 1 dưới đây mô tả biến động của 6 biến số kinh tế vĩ mô còn lại khi tỷ giá hối đoái thực hiện một cú sốc là một độ lệch tiêu chuẩn, hay khi tỷ giá hối đoái tăng 1% (tức VND giảm giá 1% so với USD).

Hình 1. Biểu đồ hàm phản ứng đẩy của mô hình VAR



Trước hết phân tích tác động của tỷ giá đến chỉ số giá tiêu dùng, ta thấy khi tỷ giá thay đổi 1% thì trong quý đầu của năm thứ nhất chỉ số giá tiêu dùng chưa có phản ứng, sang quý thứ 2 chỉ số này giảm nhưng từ quý thứ 3 đến quý 2 của năm thứ hai chỉ số này tăng với tốc độ nhanh hơn, cao nhất là vào quý 1 và quý 2 của năm thứ hai. Từ quý 2 đến quý 4 năm thứ hai chỉ số này lại giảm nhẹ và tăng trở lại vào quý 1 của năm thứ 3. Như vậy có thể thấy rằng khi xét đến mối quan hệ giữa tỷ giá và vấn đề lạm phát, ta thấy rằng phản ứng của giá cả nền kinh tế theo tỷ giá VND/USD đã có sự thay đổi, dễ thấy ngay quý đầu giá cả chưa có phản ứng gì bởi tính trễ của chính sách, nhưng từ quý 2 trở đi giá cả đã tăng lên khi VND bị mất giá. Khoảng thời gian về sau, giá cả thay đổi giảm có thể là do các biến động khác của nền kinh tế vĩ mô cũng như sự tác động từ các chính sách kinh tế vĩ mô khác, ví dụ như chính sách tiền tệ (lãi suất tăng chằng hạn) để kiềm chế vấn đề lạm phát.

Tiếp theo là phản ứng của nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài trước sự biến động của tỷ giá. Khi tỷ giá hối đoái tăng 1% thì ngay lập tức nguồn FDI đầu vào theo đăng ký đã giảm nhẹ ở quý 1 và quý 2, từ quý 3 cho đến quý 4 tổng giá trị FDI theo đăng ký đã tăng và đạt giá trị cao nhất vào cuối quý 4. Chỉ số này giảm nhẹ vào quý 1 của năm thứ hai và tăng trở lại từ quý 2. Có thể thấy rằng phản ứng của nguồn vốn FDI theo đăng ký trước sự thay đổi của tỷ giá là không mạnh, tuy chính sách hạ giá đồng nội tệ cũng đã làm tăng nguồn FDI vào Việt Nam song mức độ còn nhẹ và không ổn định. Điều này có thể được giải thích bởi việc các nhà đầu tư nước ngoài bị mất niềm tin vào thị trường Việt Nam khi VND bị mất giá so với ngoại tệ, mặt khác thực tế nguồn FDI ở Việt Nam sử dụng chưa hiệu quả cũng là rào cản lớn.

Về phản ứng của tổng sản phẩm quốc nội khi tỷ giá hối đoái thay đổi được mô tả ở đồ thị thứ 4 của hình 1. Có thể thấy rằng phản ứng của GDP không rõ ràng, không ổn định và không theo chiều hướng tích cực nhiều trước sự thay đổi của tỷ giá, từ quý 2 năm thứ nhất đến quý 1 năm thứ hai giá trị GDP tăng nhẹ, sang quý 2 lại giảm mạnh và tăng trở lại vào quý 3, sau đó đến quý thứ 1 của năm thứ ba lại giảm. Như vậy có thể thấy rằng tỷ giá hối đoái không phải là yếu tố quan trọng trực tiếp tác động đến tăng trưởng kinh tế của một đất nước. Một cách gián tiếp khi VND giảm giá có thể kích thích cán cân thương mại hoặc tăng cường thu hút nguồn vốn đầu tư, từ đó góp phần vào tổng sản phẩm quốc nội. Để thấy được ảnh hưởng gián tiếp này, nhóm tác giả tiếp tục phân tích tác động của chính sách tỷ giá đến cán cân thương mại theo đồ thị thứ 6 trong hình 1.

Theo đồ thị hàm phản ứng đầy ở trên có thể thấy cán cân thương mại sẽ được cải thiện ở quý thứ 2 năm thứ nhất và sau đó là từ quý thứ 2 của năm thứ 2. Như vậy rõ ràng chính sách tỷ giá đã có những hiệu quả nhất định trong mục tiêu về nâng giá trị xuất khẩu và giảm giá trị nhập khẩu trong khoảng thời gian nghiên cứu, tuy nhiên nếu xét giá trị tuyệt đối của cán cân thương mại (tức giá trị xuất khẩu trừ đi nhập khẩu) thì giá trị này còn âm. Đối với phản ứng của chỉ số thị trường chứng khoán Việt Nam trước sự biến đổi của tỷ giá (đồ thị thứ 5), ta thấy rằng ở quý đầu chỉ số này giảm mạnh, tăng từ quý thứ 2 đến quý thứ 4 sau đó lại giảm và tăng trở lại từ quý 3 của năm thứ hai. Như vậy biến động của thị

trường chứng khoán Việt Nam có vẻ như cũng không chịu ảnh hưởng nhiều từ chính sách tỷ giá của Chính phủ.

Cuối cùng là sự biến động của lãi suất khi tỷ giá thay đổi, có thể thấy ở Việt Nam, chính sách tiền tệ và chính sách tỷ giá ở thị trường ngoại hối có mối liên hệ mật thiết với nhau, cùng với sự tăng lên của chỉ số giá tiêu dùng từ quý thứ 3 thì lãi suất liên ngân hàng cũng tăng lên ở mức 1-2%/năm, đây có thể là cách NHNN phản ứng để ổn định giá cả, tăng đầu tư, tiêu dùng và kích thích tăng trưởng kinh tế, rõ ràng từ quý thứ 3 của năm thứ hai giá cả đã giảm, đó cũng có thể là kết quả từ chính sách tiền tệ của NHNN.

Như vậy, qua phân tích kết quả của các hàm phản ứng đẩy ở trên đã cho thấy rằng khi có sự thay đổi trong chính sách tỷ giá, cụ thể ở đây là sự giảm giá của VND thì các biến số kinh tế vĩ mô đã có những phản ứng nhất định, lạm phát tăng nhẹ dẫn đến lãi suất biến động theo và điều này cũng có thể làm tỷ giá thay đổi theo để đảm bảo cho ngang bằng lãi suất giữa thị trường trong nước và thị trường quốc tế [2]. Việc chính phủ giảm giá đồng nội địa đã có ảnh hưởng tích cực đến cán cân thương mại và nguồn vốn FDI vào Việt Nam song ảnh hưởng này chưa ổn định và kéo dài, cũng vì thế mà tổng sản phẩm quốc nội chưa cải thiện đáng kể từ tác động của chính sách tỷ giá. Điều này có thể được giải thích rằng trong giỏ tiền tệ ở thị trường ngoại hối Việt Nam, tuy USD là loại tiền mạnh và được dùng nhiều trong các giao dịch xuất nhập khẩu nhưng thực tế tỷ trọng xuất, nhập khẩu của Việt Nam sang thị trường Mỹ đã giảm từ sau khủng hoảng tài chính 2008, trong khi đó tỷ trọng xuất, nhập khẩu của Việt Nam sang một số thị trường như Trung Quốc, Nhật, Đài Loan lại tăng (Theo số liệu của Tổng cục thống kê năm 2013). Bên cạnh đó, sau khi Việt Nam gia nhập WTO cùng việc tham gia vào một số tổ chức kinh tế thế giới, chúng ta cũng gặp phải sự cạnh tranh lớn hơn từ các quốc gia lớn trên thế giới trong việc thu hút nguồn vốn FDI cũng như mở rộng thị trường xuất, nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ [5], đó chính là rào cản trong việc sử dụng chính sách tỷ giá từ phía Chính phủ.

Ngoài ra, cũng thấy rằng thị trường chứng khoán không có những phản ứng đáng kể trước sự biến động của tỷ giá hối đoái, điều này có thể là do tính mở của thị trường chứng khoán Việt Nam chưa lớn, bên cạnh đó khủng hoảng kinh tế cũng là yếu tố làm cho các doanh nghiệp Việt Nam gặp khó khăn trong điều hành và phát triển kể từ sau năm 2008 [6].

3.2. Phân tích và đánh giá kết quả thông qua bảng phân tích phương sai

Tuy hàm phản ứng đẩy cung cấp những nhận định tổng quát về mức độ tác động truyền dẫn của tỷ giá hối đoái đến các biến số kinh tế vĩ mô khác, nhưng nó lại không thể hiện được biến động cụ thể là đóng góp bao nhiêu trong việc giải thích biến động đó, do đó, để đánh giá tầm quan trọng đối với những biến động của các biến số trước sự thay đổi của tỷ giá hối đoái, tác giả đã thực hiện phương pháp phân tích phương sai cho các biến số. Dựa vào kết quả phân tích phương sai của các biến trong bảng 1, chúng ta thấy khi tỷ giá hối đoái biến động 1 sai số tiêu chuẩn, tương ứng khoảng 0.009% thì ngay lập tức đó là sự thay đổi 100% của tỷ giá hối đoái, ở quý đầu này các biến còn lại chưa có phản ứng gì, biến động của tỷ giá sẽ giảm dần ở các quý sau đó khi NHNN tiếp tục thực hiện các biến

động với chính nó. Từ quý thứ 2 trở đi các biến số kinh tế vĩ mô còn lại đã phản ứng trước sự thay đổi của tỷ giá, cụ thể ở quý 2 khi tỷ giá hối đoái thay đổi khoảng 0.01% thì chỉ số thị trường chứng khoán đã phản ứng mạnh nhất (thay đổi ở mức 4,15%), tiếp theo là lãi suất liên ngân hàng (3,3%) và thay đổi ít nhất là tỷ lệ xuất khẩu/nhập khẩu (0,0067%). Tiếp theo đó, ở quý thứ 4 thì phản ứng của các yếu tố đã có sự thay đổi, nguồn vốn đăng ký FDI phản ứng mạnh nhất trước sự biến động của tỷ giá (thay đổi 6,26%), tiếp đến là lãi suất liên ngân hàng (4,27%) và phản ứng yếu nhất vẫn là cán cân thương mại (1,03%). Sang đến quý 2 của năm thứ hai, khi tỷ giá VND/USD thay đổi 0.013% thì lãi suất lại thay đổi nhiều nhất (13,7%), trong khi đó chỉ số giá tiêu dùng thay đổi ở mức 3,37% và ít nhất vẫn là cán cân thương mại (1,49%). Từ quý 4 của năm thứ hai lãi suất vẫn là yếu tố thay đổi nhiều nhất trước sự biến động của tỷ giá hối đoái VND/USD, trong khi đó tỷ lệ xuất khẩu/nhập khẩu đại diện cho cán cân thương mại đã phản ứng mạnh hơn (2,21%) ở quý 1 của năm thứ ba, và GDP vẫn là yếu tố bị tác động ít nhất từ biến động của tỷ giá.

Bảng 1. Bảng phân tích phương sai của các biến khi tỷ giá hối đoái thực hiện một cú sốc

Variance Decomposition of D(LNE)								
Period	S.E.	D(LNE)	D(LNCPI)	D(LNFDI)	D(LNGDP)	D(LNVNI)	D(LNXM)	D(R)
1	0.008935	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.010044	90.53013	0.480653	1.405436	0.111863	4.151248	0.006727	3.313939
3	0.010318	88.76283	0.691850	1.341957	0.457532	4.094926	0.311999	4.338908
4	0.010836	80.86918	1.864065	6.266064	1.586456	4.102755	1.035064	4.276419
5	0.012058	68.45393	2.013176	5.299616	1.281176	7.757066	1.070603	14.12443
6	0.013291	67.72526	3.376346	4.671649	1.666542	7.326557	1.490147	13.74350
7	0.013838	65.17521	5.266025	4.822703	1.679350	7.760479	2.004117	13.29211
8	0.013937	64.24724	5.942347	5.015810	1.757402	7.875069	2.054655	13.10748
9	0.014256	61.42216	6.372059	4.811367	1.745383	8.262574	2.214754	15.17170
10	0.014764	58.97395	5.941569	5.003877	1.953774	8.481173	2.080930	17.56473

Ở chiều ngược lại khi tác giả thực hiện những sự thay đổi các biến số kinh tế vĩ mô khác thì dễ thấy rằng ngay từ quý đầu tiên tỷ giá hối đoái đã có phản ứng, ví dụ khi thực hiện một sự thay đổi đối với CPI tương ứng khoảng 0,01% thì tỷ giá đã thay đổi ngay ở mức 2,10%, đến quý 2 của năm thứ ba mức thay đổi này là 9,06%; hoặc khi thực hiện một cú sốc đối với FDI, ngay lập tức tỷ giá đã thay đổi ở mức 0,54% và đến quý 2 của năm thứ hai con số này là 9,2%; tỷ giá hối đoái cũng ngay lập tức thay đổi 10,8% khi lãi suất liên ngân hàng thay đổi ở mức 0,86%, hay tỷ giá thay đổi 2,76% khi tỷ lệ xuất/nhập khẩu thay đổi 0,08%. Như vậy có thể thấy rằng trong mô hình VAR không chỉ tỷ giá hối đoái tác động đến các biến còn lại mà từng biến số kinh tế vĩ mô đều có những ảnh hưởng nhất định đến các biến số khác hay không có biến nào là biến phụ thuộc hay biến độc lập, điều

này xuất phát từ bản chất liên quan của các biến số vĩ mô, bên cạnh đó sự thay đổi của những yếu tố vĩ mô này còn chịu tác động bởi các nhân tố khách quan từ bên ngoài như khủng hoảng kinh tế, hội nhập kinh tế, hay sự biến đổi của giá dầu thế giới, hoặc những nhân tố chủ quan đến từ các chính sách kinh tế vĩ mô của Chính phủ như chính sách tài khóa, chính sách thu nhập.

Cần chú ý, do độ trễ của mô hình là 4, điều này đồng nghĩa với việc những thay đổi của các nhân tố trong mô hình trong chu kỳ này sẽ ảnh hưởng đến 4 chu kỳ tiếp theo (dữ liệu trong mô hình tính theo quý). Đây cũng là đặc trưng cơ bản của các chính sách vĩ mô, chúng sẽ phát huy tác dụng sau một độ trễ nhất định. Do đó, chính sách tiền tệ thực hiện ngày hôm nay thì phải sau một thời gian nhất định mới có thể phát huy được hiệu quả đối với nền kinh tế. Đây cũng là một phần cơ sở của kết quả thực nghiệm để bài viết đưa ra những khuyến nghị trong việc quản lý và điều hành chính sách tỷ giá trong thời gian tới.

Từ phân tích hàm phản ứng đẩy cũng như bảng phân tích phương sai ở trên, tác giả đi đến những nhận xét về tác động của tỷ giá hối đoái đến các biến số kinh tế vĩ mô như sau:

Thứ nhất, tỷ giá hối đoái thay đổi theo hướng giảm giá VND tương đối so với USD đã làm cho chỉ số giá tiêu dùng của nền kinh tế tăng từ quý thứ 3 của kỳ nghiên cứu, điều này có thể là do ảnh hưởng trực tiếp từ việc tăng giá hàng nhập khẩu và từ việc giảm sức mua của VND so với hàng nội địa, cùng theo đó lãi suất liên ngân hàng đã tăng lên sau đó một kỳ như một phản ứng của chính sách tiền tệ nhằm ổn định giá cả. Như vậy phản ứng của yếu tố lãi suất trước sự biến động của tỷ giá có thể coi là sự ảnh hưởng gián tiếp.

Thứ hai, chính sách tỷ giá không phát huy hiệu quả mạnh trong thu hút nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài vào Việt Nam, thậm chí trong thời gian đầu sau khi có chính sách, nguồn FDI đăng ký vào Việt Nam còn giảm mạnh, điều này có thể giải thích rằng khi VND giảm giá so với USD làm suy giảm niềm tin của các nhà đầu tư nước ngoài vào thị trường Việt Nam, mặt khác có thể là do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính Mỹ 2008 đã ảnh hưởng đến các dự án của Mỹ đầu tư vào Việt Nam những năm sau đó. Tuy nhiên trong mối quan hệ này, kết quả cũng chỉ ra rằng trong những quý nghiên cứu về sau, nguồn FDI vào Việt Nam đã tăng nhẹ, đây có thể không chỉ là tác động từ chính sách tỷ giá mà còn là do Việt Nam bắt đầu hội nhập sâu rộng vào các tổ chức kinh tế thế giới như ASEAN, WTO.

Thứ ba, kết quả nghiên cứu của đề tài cũng đã chỉ ra rằng việc Việt Nam giảm giá đồng nội tệ không có tác dụng cải thiện cán cân thương mại trong thời gian đầu, thậm chí còn có ảnh hưởng ngược lại, chỉ sau ba đến bốn kỳ nghiên cứu chỉ tiêu này mới được cải thiện đáng kể. Điều này có thể được giải thích bởi việc nhóm tác giả lựa chọn tỷ giá VND/USD làm đại diện cho sự thay đổi trong chính sách tỷ giá của chính phủ từ NHNN là chưa chính xác. Thực tế trong giỏ ngoại tệ của Việt Nam có rất nhiều các loại tiền tệ, và có thể chúng ta sẽ không giảm giá VND đồng thời so với các loại ngoại tệ khác. Bên cạnh đó tỷ trọng xuất, nhập khẩu của Việt Nam sang Mỹ chỉ chiếm trung bình khoảng 14% (Theo

Tổng cục thống kê Việt Nam) nên số liệu tỷ giá và cán cân thương mại chưa thực sự tương xứng, từ đó chưa thấy được hết vai trò của chính sách tỷ giá trong việc cải thiện cán cân thương mại.

Thứ tư, sự thay đổi của tỷ giá hối đoái chưa thể hiện những ảnh hưởng rõ rệt đến sự biến động của thị trường chứng khoán Việt Nam, một cách khái quát có thể thấy VND giảm giá làm cho chỉ số thị trường chứng khoán Việt Nam giảm nhiều hơn là tăng. Tuy nhiên có thể thấy ở kết quả nghiên cứu trong đề bài viết này là chu kỳ biến động của chỉ số thị trường chứng khoán Việt Nam tương ứng cùng chu kỳ biến động với chỉ số giá tiêu dùng và tổng sản phẩm quốc nội. Khi CPI phản ứng tăng trước sự biến động của tỷ giá thì VNI có xu hướng giảm, ngược lại VNI sẽ tăng khi tăng trưởng của nền kinh tế (GDP) được cải thiện. Như vậy có thể thấy tỷ giá hối đoái có thể chỉ ảnh hưởng gián tiếp đến thị trường chứng khoán Việt Nam trong giai đoạn nghiên cứu của đề tài.

Thứ năm, kết quả nghiên cứu trong mô hình VAR thông qua các hàm phản ứng đẩy và phân tích phương sai chịu ảnh hưởng bởi các độ trễ, như đã nói ở trên, đây chính là mối quan tâm của các chính sách kinh tế vĩ mô. Những thay đổi của các nhân tố trong mô hình trong chu kỳ này sẽ ảnh hưởng đến 4 chu kỳ tiếp theo, vì vậy chính sách có thể sẽ phát huy tác dụng sau một độ trễ nhất định. Cuối cùng từ kết quả phân tích phương sai dễ dàng thấy rằng tỷ giá hối đoái cũng sẽ bị tác động ngược lại bởi các biến số vĩ mô khác, do đó khi nghiên cứu mối quan hệ giữa chính sách tỷ giá đến các yếu tố chủ yếu của nền kinh tế cũng cần quan tâm đến những ảnh hưởng chéo giữa chúng và tác động lan truyền giữa các chính sách kinh tế vĩ mô của Chính phủ.

4. KẾT LUẬN VÀ GỢI Ý CHÍNH SÁCH

Kết quả nghiên cứu bài viết này cho thấy sự thay đổi của tỷ giá mà cụ thể là tỷ giá VND/USD tăng (hay VND giảm giá) đã làm tăng chỉ số giá tiêu dùng, từ đó tạo sức ép về lạm phát trong dài hạn. Bên cạnh đó, lãi suất tăng trước sự giảm giá của VND như một động thái của NHNN Việt Nam trong việc thực hiện chính sách tiền tệ nhằm kiềm chế lạm phát. Ngoài ra, nghiên cứu cũng chỉ ra rằng khi NHNN giảm giá VND thậm chí đã làm thâm hụt cán cân thương mại trong ngắn hạn và chỉ có tác dụng cải thiện chỉ tiêu này trong dài hạn. Việc NHNN thay đổi tỷ giá VND/USD cũng không có những ảnh hưởng rõ nét đến thị trường chứng khoán Việt Nam. Cuối cùng, chính sách tỷ giá hối đoái ở Việt Nam không thể sử dụng như là một công cụ nhằm thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài và cũng không có ảnh hưởng mạnh trong việc nâng cao tổng sản phẩm quốc nội trong ngắn hạn. Như vậy chính sách giảm giá VND của NHNN căn cứ trên số liệu thu thập ở phạm vi bài viết này chỉ có hiệu quả trong việc cải thiện cán cân thương mại trong dài hạn và thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế sau một số kỳ nghiên cứu, đó chính là thời gian trễ của chính sách.

Từ kết quả nghiên cứu ở trên, tác giả đưa ra một số kiến nghị đến các cơ quan chức năng trong quản lý và điều hành chính sách tỷ giá hối đoái như sau:

Thứ nhất, tỷ giá nên được điều hành linh hoạt hơn nữa. Nhìn lại quá khứ, trong một chừng mực nào đó, có thể nhận thấy rằng, cơ chế tỷ giá của Việt Nam cũng đã tồn tại

tương đối lâu. Trong thực tế, NHNN cũng đã phải thường xuyên thay đổi biên độ, thay đổi tỷ giá trung tâm và đặc biệt là gần đây, các cam kết về mức biến động của VND; NHNN cũng thường xuyên chịu rất nhiều sức ép của thị trường và các doanh nghiệp. Từ kinh nghiệm quá khứ, khi Việt Nam đã có lượng ngoại tệ khá lớn và mức độ hội nhập quốc tế cũng khá sâu, rộng với mức độ kinh tế thị trường ở Việt Nam đã và đang được nâng cao thì việc VND nên được điều hành linh hoạt hơn nữa từ năm 2016 và những năm tiếp theo với tầm nhìn cụ thể đến năm 2020.

Thứ hai, NHNN không nên tuyên bố cam kết giữ VND. Theo cơ chế tỷ giá mới, theo Quyết định số 2730/QĐ-NHNN ngày 31/12/2015 cho phép tỷ giá biến động linh hoạt hàng ngày theo diễn biến cung cầu ngoại tệ trong nước, biến động trên thị trường thế giới, nhưng vẫn đảm bảo vai trò quản lý của NHNN theo định hướng điều hành chính sách tiền tệ. Đó là hướng phù hợp và cần được đảm bảo lâu dài và bền vững rằng NHNN không đưa ra lời hứa cứng nhắc về cam kết cố định hay mức mất giá bao nhiêu như trước đây nhằm hạn chế các can thiệp tổn kém dự trữ ngoại hối hay các đầu cơ tiền tệ.

Thứ ba, cần hạn chế các tác động tỷ giá từ ngân sách nhà nước (NSNN). Theo nguyên tắc điều hành tỷ giá mới được thực hiện từ 2016, diễn biến tỷ giá cũng được tham chiếu các cân đối kinh tế vĩ mô, tiền tệ, điều này hàm ý rằng, việc mất cân đối NSNN sẽ tác động đến tỷ giá hối đoái của VND trên thị trường. Trên góc độ lý thuyết, khi NSNN thâm hụt quá mức sẽ dẫn đến hiệu ứng lãi suất tăng và VND lên giá; việc NSNN huy động từ nước ngoài để bù đắp thâm hụt ngân sách, khi cần ngoại tệ để trả nợ, sẽ làm VND mất giá. Khi đó, chi phí nợ công cũng tăng hơn dự tính hiện nay.

Thứ tư, cần tăng cường năng lực cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu Việt Nam bằng giải pháp tăng năng suất. Thời gian qua, thị trường thường kỳ vọng vào việc hạ giá VND (phá giá) để kích thích xuất khẩu. Tuy nhiên, rõ ràng cách thức này dường như không phù hợp cho thương mại Việt Nam khi cơ cấu hàng xuất khẩu chủ yếu là hàng sơ chế, tài nguyên thô và hàng nông, thủy sản. Do đó, thay vì chủ trương phá giá nội tệ, Việt Nam nên có các giải pháp tăng cường năng lực cạnh tranh của Việt Nam bằng các giải pháp tổng thể, điều này sẽ góp phần tăng trưởng xuất khẩu bền vững và thực chất hơn và tránh được tâm lý ỷ lại, đòi hỏi phá giá VND.

Cuối cùng, NHNN cũng cần thông tin một cách nhanh nhất và rộng rãi nhất về những thay đổi trong tỷ giá hối đoái đối với xã hội, từ đó dân chúng cũng như các doanh nghiệp, các nhà đầu tư trong và ngoài nước nắm bắt được sớm nhất sự thay đổi để có đủ thời gian trong việc điều chỉnh kế hoạch đầu tư, kinh doanh, từ đó góp phần hạn chế độ trễ của chính sách.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Đặng Thị Huyền Anh, (2012), *Tác động tỷ giá thực tế đến cán cân thương mại Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế*, Luận án Tiến sĩ Kinh tế, Học viện Ngân hàng.
- [2] H.R.M. Rodeiguez (1996), *Thị trường hối đoái và thị trường tiền tệ*, Nxb. Tài chính.

- [3] Hoàng Đình Minh (2014), *Mối quan hệ giữa tỷ giá hối đoái và lạm phát trong nền kinh tế Việt Nam*, Luận án tiến sĩ, Đại học Bách khoa Hà Nội.
- [4] Nguyễn Quang Đông (2015), *Giáo trình Kinh tế lượng*, Nxb. ĐH Kinh tế quốc dân.
- [5] Trương Văn Phương (2006), *Lựa chọn cơ chế phù hợp và điều hành chính sách tỷ giá hối đoái của Việt Nam trong quá trình hội nhập*.
- [6] Phylaktis, K., Ravazzolo, F. (2005), *Stock prices and exchange rate dynamics*, 24, 1031-1053.

APPLY VECTOR AUTOREGRESSIVE MODEL IN ANALYZING THE IMPACT OF EXCHANGE RATE POLICY TO MACRO ECONOMY OF VIETNAM FROM 2000 TO 2015

Do Thi Man

ABSTRACT

The paper analyzes the impact of exchange rate to the macro-economy of Vietnam from quarter 1, 2000 to quarter 4, 2015 by using vector autoregression (VAR) model. The results of impulse response function and variance decomposition show that the change of VND/USD exchange rate caused inflationary in the long run but not in the short run. This result was consistent with the monetary policy in which the interest rate increased in response to devaluation policy to curb the inflation problem. Besides, the author investigated that current account balance did not improve, even deficit in some first periods but then turned to be surplus in the long run caused by the VND devaluation to USD. In addition, the study also pointed out that the change of the VND/USD has no clear impact on Vietnam's stock market. Finally, this exchange rate policy could not use to attract foreign direct investment (FDI) inflow to Vietnam nor improve gross domestic product (GDP).

Keywords: *Exchange rate, Vector Autoregressive (VAR) Model, Vietnam.*

KẾ THỪA VÀ PHÁT HUY GIÁ TRỊ TRUYỀN THỐNG NHÂN VĂN CỦA DÂN TỘC TRONG BỐI CẢNH TOÀN CẦU HÓA VÀ HỘI NHẬP QUỐC TẾ

Mai Thị Quý¹

TÓM TẮT

Việt Nam là một nước có bề dày lịch sử và hệ giá trị truyền thống phong phú. Một trong những giá trị truyền thống đáng tự hào đó là tinh thần nhân văn cao cả của dân tộc ta. Trải qua trường kỳ lịch sử, giá trị truyền thống nhân văn đã phát huy sức mạnh của mình và đóng góp một phần rất lớn vào những thắng lợi oanh liệt của dân tộc. Trong điều kiện phát triển kinh tế thị trường, định hướng xã hội chủ nghĩa, toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế, các giá trị truyền thống đang có nguy cơ bị mai một. Vì vậy, chúng ta cần phải có những giải pháp để kế thừa và phát huy giá trị truyền thống nhân văn của dân tộc tạo động lực cho sự phát triển kinh tế - xã hội, góp phần giữ gìn bản sắc văn hóa dân tộc trong bối cảnh hiện nay.

Từ khóa: *Giá trị truyền thống.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong bảng giá trị tinh thần của người Việt, giá trị truyền thống nhân văn là một trong những giá trị đáng quý và đáng tự hào nhất. Trên thế giới, khó có thể tìm thấy một dân tộc nào lại chịu nhiều đau thương, mất mát hơn dân tộc Việt Nam. Nhưng đau khổ không làm mất đi nhân tính của con người mà trái lại, đa số người dân Việt Nam luôn biết cảm thông, chia sẻ với đồng loại, luôn yêu thương và quý trọng cuộc sống con người. Nói cách khác, chính trong những thời khắc khó khăn gian khổ và đau thương nhất, giá trị truyền thống nhân văn vốn có của dân tộc lại càng được thăng hoa. Chính giá trị nhân văn đã tạo dựng nên một xã hội Việt Nam truyền thống trong đó, con người luôn sẵn sàng chia sẻ, giúp đỡ, đùm bọc lẫn nhau cùng vượt qua khó khăn, hoạn nạn. Tình yêu thương giữa con người với con người đã tạo nên một nét văn hóa tinh thần đặc sắc của dân tộc Việt Nam. Tuy nhiên, dưới tác động của toàn cầu hóa, của kinh tế thị trường và của nhiều nhân tố khác, giá trị truyền thống nhân văn của dân tộc đang có nguy cơ bị mai một. Trong xã hội đã và đang xuất hiện ngày càng nhiều những hành vi phi nhân tính, những tội ác man rợ. Thói vô cảm đã hiện diện ngày càng rõ nét, chủ nghĩa cá nhân đang trở thành một xu hướng được nhiều người ủng hộ. Quan niệm “sống chết mặc bay” cũng không phải là hiếm gặp, tình yêu thương giữa con người với con người đang có dấu hiệu giảm sút. Chính vì

¹ Giảng viên khoa Lý luận chính trị - Luật, trường Đại học Hồng Đức

vậy, hơn lúc nào hết, chúng ta cần giữ gìn, kế thừa và phát huy giá trị truyền thống nhân văn của dân tộc trong bối cảnh hiện nay.

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

2.1. Nhân văn - một trong những giá trị truyền thống đáng tự hào của dân tộc Việt Nam

Nhân văn hiểu theo nghĩa chung nhất là lòng yêu thương con người, sự khoan dung, độ lượng, sự sẻ chia, đùm bọc, giúp đỡ lẫn nhau, chống lại cái ác, hướng tới cái thiện vì quyền sống, quyền tự do và hạnh phúc cao cả của con người.

Truyền thống nhân văn của người Việt Nam được hình thành bởi chính các điều kiện lịch sử - xã hội và những đòi hỏi bức thiết của cuộc sống. Đó chính là cuộc đấu tranh lâu dài chống sự thống trị ngoại bang, là sự vật lộn với thiên tai khắc nghiệt, là quá trình đấu tranh chống sự chuyên chế lễ giáo phong kiến hà khắc, là quá trình đấu tranh chống tư tưởng thần quyền trong “tam giáo” cùng với cuộc đấu tranh chống lại giặc đói, giặc dốt của dân tộc ta. Mặt khác, việc kế thừa những yếu tố tích cực trong các học thuyết Nho, Phật, Lão cũng đã có ý nghĩa đáng kể trong việc hình thành, gìn giữ và phát triển giá trị nhân văn truyền thống của dân tộc bởi Nho giáo đề cao đức “Nhân”, hướng con người ta biết làm điều nhân nghĩa; Phật giáo hướng con người ta trở thành lương thiện và vượt lên mọi khổ đau; đạo Lão làm chỗ dựa tinh thần cho con người mỗi khi thất thế. Tất cả đều góp phần hình thành nên truyền thống nhân văn của người Việt.

Từ xa xưa, trong truyền thuyết Lạc Long Quân - Âu Cơ, dân tộc ta đã thể hiện một tinh thần nhân văn cao cả rằng, tất cả những người con đất Việt đều được sinh ra trong cùng một bọc từ một người mẹ, có nghĩa mọi người đều phải coi nhau như anh em một nhà, đồng cam cộng khổ, hai tiếng “đồng bào” thân thương luôn nhắc nhở chúng ta điều thiêng liêng đó. Tình yêu thương máu thịt trong gia đình được mở rộng ra xóm làng rồi cả nước: “Nhiều điều phủ lấy giá gương; Người trong một nước phải thương nhau cùng”. Cũng vì vậy mà triết lí sống “bầu ơi thương lấy bí cùng” và “thương người như thể thương thân” đã từng ăn sâu vào lòng mỗi người dân Việt Nam. Và cũng chính vì vậy mà trong xã hội ta từ xa xưa, con người đã biết yêu thương, đùm bọc, giúp đỡ lẫn nhau, cùng nhau vượt qua hoạn nạn với tình cảm “chị ngã, em nâng”, “một con ngựa đau, cả tàu bỏ cỏ”, “một miếng khi đói bằng một gói khi no”, “lá lành đùm lá rách, lá rách ít đùm lá rách nhiều” hay quan niệm “Dù xây chín bậc phù đồ, không bằng làm phúc cứu cho một người”... Chính triết lí sống nhân văn đó đã gắn kết những con người trong cộng đồng các dân tộc Việt Nam lại với nhau bằng tình yêu thương, đùm bọc và sẻ chia, cùng nhau vượt qua biết bao khó khăn, thử thách và nhân văn đã trở thành một trong những giá trị cao quý được xã hội tôn trọng, được truyền từ thế hệ này sang thế hệ khác tức là đã được coi như một giá trị truyền thống của dân tộc.

Trải qua trường kỳ lịch sử, giá trị truyền thống nhân văn đã phát huy sức mạnh của mình và đóng góp một phần rất lớn vào những thắng lợi oanh liệt của dân tộc. Đồng thời,

chính nó cũng đã khẳng định trước thế giới một giá trị tinh thần truyền thống vô cùng đáng quý của người dân Việt Nam. Một dân tộc có tinh thần nhân văn cao cả, luôn biết quý trọng, nâng niu cuộc sống của con người không thể khoanh tay đứng nhìn kẻ thù tàn sát những người dân vô tội hay biến họ trở thành nô lệ bị bóc lột, đánh đập, ngược đãi... Với tinh thần đó, dân tộc ta đã vùng lên đánh đuổi kẻ thù xâm lược, giành lại độc lập, tự do cho đất nước, bảo vệ chính nghĩa, “Lấy đại nghĩa thắng hung tàn, lấy chí nhân thay cường bạo”. Đó cũng là biểu hiện cao nhất của tinh thần nhân văn Việt Nam và cũng là sự khẳng định với toàn thế giới rằng dân tộc Việt Nam có quyền được hưởng tự do, độc lập, có quyền được sống và mưu cầu hạnh phúc, đó là những quyền thiêng thiêng và cao cả của tất cả mọi người trên hành tinh. Với mong muốn xây dựng một xã hội giàu mạnh và nhân văn, sau khi giành được độc lập, Đảng và Bác Hồ đã lựa chọn con đường xây dựng chủ nghĩa xã hội bỏ qua chế độ tư bản chủ nghĩa, một xã hội do nhân dân làm chủ, phục vụ lợi ích trước hết và chủ yếu là cho nhân dân lao động. Đó là một xã hội mang trong mình những giá trị nhân văn cao cả, là mục tiêu lớn lao mà toàn Đảng, toàn quân, toàn dân tộc Việt Nam đang theo đuổi thực hiện.

Trong những năm qua, giá trị truyền thống nhân văn của dân tộc vẫn không ngừng được khơi dậy và phát huy. Công cuộc xây dựng chủ nghĩa xã hội đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng, đất nước đã và đang có sự thay da đổi thịt, đời sống của người dân đang ngày càng được cải thiện, nâng cao. Tuy nhiên, trong xã hội vẫn còn đó những mảnh đời bất hạnh do bệnh tật, thiên tai, do điều kiện sống khó khăn nơi vùng sâu vùng xa phải chịu nhiều thiệt thòi, đời sống bấp bênh, nghèo đói. Với tinh thần nhân văn cao cả, Đảng và Nhà nước ta đã ban hành nhiều chủ trương, chính sách hỗ trợ, giúp đỡ những đối tượng có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn trong xã hội như “xóa đói, giảm nghèo”, “đến ơn đáp nghĩa”, “uống nước nhớ nguồn”, “áo ấm cho em”, các chương trình dành riêng cho miền núi, vùng sâu, vùng xa, đồng bào các dân tộc thiểu số... Các tổ chức chính trị - xã hội, các phương tiện thông tin đại chúng, các tập thể, cá nhân là người Việt Nam trong và ngoài nước cũng rất tích cực trong các phong trào mang ý nghĩa nhân văn sâu sắc. Nhiều chương trình đã được tổ chức rất thành công như chương trình hiến máu nhân đạo, “nối vòng tay lớn”, “cặp lá yêu thương”, “trái tim cho em”, “lục lạc vàng”,... đã giúp cho nhiều mảnh đời bất hạnh tìm lại được niềm tin trong cuộc sống, giúp họ vượt qua được những khó khăn, hoạn nạn. Những cuộc vận động sâu rộng giúp người dân các tỉnh gặp bão lũ, thiên tai cũng luôn được người dân hết lòng ủng hộ và tạo nên sự lan tỏa về tình yêu, sự sẻ chia giữa con người với con người trong xã hội. Tất cả những điều đó là cơ sở để chúng ta có quyền tự hào về giá trị truyền thống nhân văn của dân tộc Việt Nam.

2.2. Sự cần thiết phải kế thừa, phát huy giá trị truyền thống nhân văn của dân tộc trong bối cảnh hiện nay

Trong bối cảnh hiện nay, giá trị nhân văn truyền thống của dân tộc rất cần được kế thừa và phát huy cao độ, bởi vì:

Thứ nhất, do yêu cầu của việc hội nhập kinh tế trong bối cảnh toàn cầu hoá hiện nay. Xét trên phạm vi toàn cầu, toàn cầu hoá gắn kết lợi ích của các quốc gia, dân tộc lại với nhau. Vì vậy, quan hệ giữa các quốc gia không thể chỉ dừng lại ở sự cạnh tranh mà còn cần có sự hợp tác, tương trợ, giúp đỡ nhau vượt qua khó khăn ở một chừng mực nhất định để cùng đạt được những lợi ích nào đó. Mặt khác, do uy tín ngày càng được củng cố của Liên hợp quốc và các tổ chức Phi Chính phủ, các tổ chức nhân đạo toàn cầu..., nên các hành vi bạo lực, phi nhân tính, vi phạm nhân quyền đều bị lên án mạnh mẽ. Ở Việt Nam, chúng ta đang xây dựng một xã hội vì con người, do đó, bản thân nó đã mang một giá trị nhân văn cao cả. Tuy nhiên, trong giai đoạn hiện nay, đời sống của đa số người dân còn khó khăn, sự chênh lệch giàu nghèo trong xã hội ngày càng lớn. Điều đó đặt ra một yêu cầu bức thiết đối với xã hội ta là cần phát huy mạnh mẽ giá trị nhân văn truyền thống để hướng tới nâng cao hơn nữa đời sống nhân dân, đặc biệt là bộ phận dân nghèo, làm sao để cho họ “ai cũng có cơm ăn, áo mặc, ai cũng được học hành”. Và đây cũng là một trong những nhân tố quan trọng quyết định sự thành công của cách mạng Việt Nam trong xu thế hội nhập hiện nay.

Thứ hai, do sự tác động của toàn cầu hoá, của cơ chế kinh tế thị trường và của một số nhân tố khác, giá trị nhân văn của dân tộc ta, cũng như của toàn nhân loại, đang có nguy cơ bị đe dọa. Sự phát triển thần tốc của khoa học và công nghệ đã đem lại nhiều lợi ích lớn lao cho con người nhưng đồng thời cũng đặt con người trước nguy cơ bị huỷ diệt của nạn ô nhiễm môi trường, của những cuộc chạy đua vũ trang, chiến tranh sinh học... Số tội phạm ngày càng tăng nhanh, trong đó mức độ phi nhân tính là rất cao, tình yêu thương đùm bọc giữa con người với con người dường như đang bị lấn át bởi những quan hệ vật chất, tiền bạc. Nếu như trước kia, người Việt Nam rất coi trọng tình làng nghĩa xóm, “bán anh em xa, mua láng giềng gần” để “tối lửa tắt đèn có nhau”, họ có thể cho nhau từ củ khoai, củ sắn và giúp đỡ nhau trong mọi công việc thì giờ đây dấu hiệu trên đã có phần giảm sút. Do ảnh hưởng của tư tưởng thực dụng nên đã xuất hiện hiện tượng “sống chết mặc bay”, “đèn nhà ai nhà nấy rạng”, đặc biệt ở các thành thị.

Trong kinh doanh, có những kẻ sẵn sàng dẫm đạp lên tính mạng của người khác miễn là để có tiền. Nhiều công ty, nhà máy, xí nghiệp... đã vì lợi nhuận mà không chịu đầu tư cho việc xử lý các chất thải công nghiệp làm cho nạn ô nhiễm môi trường trở nên trầm trọng đe dọa cuộc sống của hàng triệu người. Cũng vì chạy theo lợi nhuận mà một số người đã sử dụng nhiều hình thức kinh doanh phi pháp như nạn hàng giả, hàng nhái đánh lừa người tiêu dùng và làm cho họ không chỉ bị mất tiền oan mà có những mặt hàng còn đe dọa cả tính mạng của họ. Có kẻ còn kiếm tiền trên thân xác của người khác, chẳng hạn nạn buôn bán phụ nữ, trẻ em, kinh doanh gái mại dâm... vượt qua cả biên giới quốc gia. Có kẻ còn buôn bán ma túy, những sản phẩm văn hoá đồi trụy làm què quặt thể chất và tinh thần của một bộ phận không nhỏ thanh thiếu niên.

Những hiện tượng tiêu cực và tệ nạn xã hội đang lan tràn, sự gia tăng tội ác và tội phạm, xu hướng cái giả, cái ác phi nhân tính đang đe dọa cái thật, cái tốt thuộc về nhân

tính trong đời sống hiện thực của con người và các quan hệ người đang làm cho mỗi chúng ta phải trăn trở, nhức nhối - một nỗi đau không của riêng ai. Những cái xấu, cái ác từ tinh vi đến trắng trợn đang lộng hành, chà đạp và xúc phạm đến danh dự, nhân phẩm của con người. Từ những thái độ dửng dưng vô tình, vô cảm của những kẻ coi nặng đồng tiền và sự giàu sang về vật chất được nảy sinh từ kinh tế thị trường đến những hành vi độc ác, đê tiện và tàn bạo với sự trỗi dậy của bản năng và thú tính của những kẻ bất lương, của những phần tử thoái hóa biến chất lợi dụng chức quyền để mưu lợi cá nhân đang xâm hại đến lợi ích của xã hội, lợi ích của nhân dân. Những bức xúc trong đời sống xã hội đang là nỗi lo và là sự thách thức lớn đối với sự phát triển của dân tộc ta. Trước tình hình đó, hơn lúc nào hết, giá trị nhân văn truyền thống cần phải được kế thừa và phát huy mạnh mẽ để vừa tạo nên sức mạnh cho dân tộc vừa khẳng định giá trị con người Việt Nam. Trong Văn kiện Đại hội Đảng lần thứ XII, Đảng ta đã xác định mục tiêu xây dựng và phát triển nền văn hóa, con người Việt Nam là: “Xây dựng nền văn hóa và con người Việt Nam phát triển toàn diện, hướng đến chân - thiện - mỹ, thấm nhuần tinh thần dân tộc, nhân văn, dân chủ và khoa học” [5, tr.126]. Như vậy, nhân văn được coi là một giá trị văn hóa cao cả cần hướng tới trong hệ giá trị văn hóa của dân tộc Việt Nam.

2.3. Một số giải pháp nhằm kế thừa và phát huy giá trị truyền thống nhân văn của dân tộc trong điều kiện hiện nay

Kế thừa giá trị truyền thống nhân văn của dân tộc trong bối cảnh toàn cầu hoá hiện nay, *trước hết cần giữ lại và phát huy yếu tố cốt lõi của nó* đó là tình yêu thương đồng bào, đồng loại; là mong muốn được sống trong độc lập, tự do; là sự khoan dung, độ lượng với mọi người; là ý thức đề cao vai trò của con người trong cuộc sống; là sự phản đối và chống lại những hành vi bạo ngược, phi nghĩa, bất nhân... hướng tới thực hiện những quyền tự do thiêng liêng và cao cả nhất của con người. Bên cạnh đó, *cần phải loại bỏ những biểu hiện mang tính cực đoan và không còn phù hợp* với điều kiện hiện nay nấp bóng giá trị nhân văn như thái độ nể nang, duy tình, vì thương hại người khác mà có thể vi phạm pháp luật, bao che cho kẻ xấu, che dấu tội phạm hoặc để tình cảm lấn át lý trí trong nhiều hoạt động mà chúng ta vẫn thường gặp hiện nay.

Để việc kế thừa và phát huy giá trị truyền thống nhân văn trong bối cảnh hiện nay đạt hiệu quả cao, theo chúng tôi, cần thực hiện một số giải pháp sau đây:

Thứ nhất, phải gắn tăng trưởng kinh tế với giải quyết tốt các vấn đề xã hội.

Chúng ta đi lên chủ nghĩa xã hội từ một nước nông nghiệp lạc hậu, thu nhập bình quân đầu người thuộc nhóm những nước thấp nhất trên thế giới. Vì vậy, tăng trưởng kinh tế nhanh và bền vững là vấn đề sống còn, thiết yếu, được đặc biệt ưu tiên để tránh nguy cơ tụt hậu ngày càng xa hơn về kinh tế so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Tuy nhiên, không vì mục tiêu tăng trưởng mà chúng ta xem nhẹ các vấn đề xã hội, môi trường, Đảng ta luôn chú trọng tăng trưởng kinh tế đi đôi với giải quyết các vấn đề xã hội và bảo vệ môi trường. Trong Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII, Đảng ta đã khẳng

định: “Gắn kết chặt chẽ chính sách kinh tế với chính sách xã hội, phát triển kinh tế với nâng cao chất lượng cuộc sống của nhân dân, bảo đảm để nhân dân được hưởng thụ ngày một tốt hơn thành quả của công cuộc đổi mới, xây dựng và phát triển đất nước. Mọi người dân đều có cơ hội và điều kiện phát triển toàn diện. Thực hiện tốt chính sách chăm sóc người có công; giải quyết tốt lao động, việc làm và thu nhập của người lao động; bảo đảm an sinh xã hội, nâng cao phúc lợi xã hội; coi trọng chăm sóc sức khoẻ nhân dân, công tác dân số - kế hoạch hoá gia đình, bảo vệ, chăm sóc sức khoẻ bà mẹ, trẻ em; thực hiện tiến bộ và bình đẳng giới; xây dựng gia đình hạnh phúc. Huy động các nguồn lực phát triển sự nghiệp y tế; đổi mới cơ chế tài chính gắn với nâng cao chất lượng dịch vụ y tế” [5, tr.30-31].

Quan điểm trên của Đảng ta thể hiện rõ mục tiêu của xã hội xã hội chủ nghĩa mà chúng ta đang xây dựng là hướng tới cuộc sống ấm no, tự do, hạnh phúc cho người dân, một xã hội “Dân giàu, nước mạnh, dân chủ, công bằng, văn minh”, đó là mục tiêu mang tính nhân văn cao cả. Với tinh thần đó, Đảng và Nhà nước đã ban hành nhiều chủ trương, chính sách gắn tăng trưởng kinh tế với giải quyết các vấn đề xã hội như xoá đói, giảm nghèo; khắc phục nạn ô nhiễm môi trường, hạn chế các tệ nạn xã hội đã, đang và sẽ làm què quặt cả thể xác và tinh thần của một bộ phận dân cư, nhất là thanh thiếu niên; xử lý nghiêm minh những hành vi vi phạm pháp luật và quyền con người. Những nỗ lực đó được thể hiện ở kết quả là Việt Nam đã được thế giới đánh giá là một trong những nước đạt được tốc độ nhanh nhất trong lĩnh vực xoá đói giảm nghèo - một trong những mục tiêu thiên niên kỷ quan trọng của toàn cầu. Tuy nhiên, tỷ lệ hộ nghèo và cận nghèo ở Việt Nam vẫn còn cao (chiếm trên 15%), tình trạng tái nghèo còn khá phổ biến, một bộ phận không nhỏ người dân tộc thiểu số, vùng sâu, vùng xa, vùng hải đảo, vùng biên giới, vùng đặc biệt khó khăn không được tiếp cận và thụ hưởng các dịch vụ công như: giáo dục, y tế, thông tin truyền thông... Có thể nói, những đối tượng cần được quan tâm giúp đỡ, tạo điều kiện vẫn còn rất nhiều, vì thế chúng ta cần phải cố gắng hơn nữa trong lĩnh vực này để tinh thần nhân văn thấm đẫm trong tình cảm của tất cả mọi người dân làm cho họ có nhu cầu được giúp đỡ, được sẻ chia khó khăn với người khác, làm cho những chuẩn mực, những hành vi mang tính nhân văn trở thành động lực tinh thần trong đời sống xã hội.

Ông cha ta đã từng nói rằng, cho người ta một chiếc cần câu và dạy cho họ cách câu sao cho được nhiều cá còn đáng quý hơn là cho họ cả một xâu cá. Theo quan điểm đó, Đảng và Nhà nước không chỉ phải chú trọng giải quyết những khó khăn tạm thời mà quan trọng hơn là phải tạo mọi điều kiện cần thiết, tạo cơ hội để những người có hoàn cảnh khó khăn tự mình vươn lên thoát khỏi nghèo đói. Không chỉ trợ cấp khó khăn bằng tiền, lương thực, thuốc men... mà còn cần phải có biện pháp nâng cao trình độ học vấn, nâng cao nhận thức, phổ biến khoa học kỹ thuật, hướng dẫn bà con tiếp cận với kinh tế thị trường trong thời kỳ hội nhập... Từ đó, họ có thể thoát nghèo thậm chí làm giàu bằng chính đôi tay của mình. Theo chúng tôi, việc xoá đói giảm nghèo, thu hẹp khoảng cách chênh lệch giữa các tầng lớp người trong xã hội, thực hiện công bằng, tiến bộ xã hội là những nội dung hết sức cơ bản thể hiện tính nhân bản, nhân văn của một xã hội.

Thứ hai, không đánh đổi môi trường lấy tăng trưởng kinh tế.

Hiện nay, nhân loại nói chung và Việt Nam nói riêng đang đứng trước nguy cơ khủng hoảng về môi trường và mất cân bằng sinh thái do con người đã lấy đi của tự nhiên quá nhiều thứ quý giá nhưng lại trả lại cho nó những thứ ô nhiễm mà nó không thể tiêu hoá nổi. Đó chính là sự khai thác tài nguyên một cách bừa bãi dẫn đến nạn cạn kiệt tài nguyên dưới lòng đất; đó là sự ô nhiễm nguồn nước, nguồn không khí do con người đã thải vào đó những chất thải công nghiệp độc hại chưa qua xử lý; đó là hiện tượng “hiệu ứng nhà kính”, thay đổi khí hậu... làm cho Trái đất đang nóng dần lên do con người đã thải vào bầu khí quyển một lượng quá lớn điôxit cacbon gây nên những lỗ thủng ở tầng ôzôn; đó là hiện tượng chặt phá rừng bừa bãi gây thiên tai, lũ lụt, hạn hán nghiêm trọng ở nhiều nơi và cướp đi sinh mạng của hàng triệu người... Tất cả đều do con người gây nên. Có thể nói, con người đang tự tàn phá chính ngôi nhà của mình.

Gần đây, ở Việt Nam tình trạng ô nhiễm môi trường đã ở mức báo động, đe dọa đến cuộc sống, tính mạng, tài sản của nhân dân mà thủ phạm chính chủ yếu là các công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Chỉ tính trong năm 2016, có thể kể đến hàng chục vụ ô nhiễm môi trường nghiêm trọng, tiêu biểu như: vụ ô nhiễm nước biển trên phạm vi rộng khắp 4 tỉnh miền Trung do Formosa gây ra, sự cố vỡ hồ chứa bùn thải của nhà máy chì, kẽm của Công ty TNHH CKC ở Cao Bằng; các sự cố cá chết xảy ra tại một số tỉnh thành như Đồng Nai, Thanh Hóa, Hà Nội, vấn đề ô nhiễm tại Nhà máy nhiệt điện Vĩnh Tân, Bình Thuận; vấn đề khiếu kiện liên quan đến hoạt động khai thác khoáng sản của Công ty Núi Pháo tại tỉnh Thái Nguyên; Công ty TNHH Nhà nước MTV xử lý và chế biến chất thải Phú Thọ xả thải gây ô nhiễm; nước mưa chảy tràn của Nhà máy sản xuất quặng đồng An Phú gây ô nhiễm môi trường tại tỉnh Hòa Bình; Công ty TNHH Hapeco Hải Âu xả nước thải ra sông Lạch Tray (Hải Phòng) gây ô nhiễm; Công ty CP Tập đoàn Khoáng sản Á Cường xả trực tiếp nước thải không qua xử lý ra sông Cẩm Đàn (Bắc Giang)....

Môi trường sống là tài nguyên quốc gia, vì vậy mọi người dân đều có quyền thụ hưởng một môi trường sống tốt lành, an toàn, không ai có quyền đánh đổi môi trường sống chung của tất cả mọi người để lấy một thứ gì khác cho dù đó là tăng trưởng kinh tế. Và bảo vệ môi trường sống cho tất cả người dân cũng phải được xem như một giá trị nhân văn trong xã hội của chúng ta.

Về vấn đề này, Đảng ta cũng khẳng định: “Ngăn chặn và từng bước khắc phục sự xuống cấp của môi trường tự nhiên do con người, nhất là do các dự án phát triển kinh tế gây ra. Hạn chế, tiến tới khắc phục căn bản tình trạng huỷ hoại, làm cạn kiệt tài nguyên, ô nhiễm môi trường của các cơ sở sản xuất, các khu công nghiệp, khu đô thị. Hoàn thiện hệ thống pháp luật, ban hành các chế tài đủ mạnh để bảo vệ môi trường, ngăn chặn, xử lý theo pháp luật nhằm chấm dứt tình trạng gây ô nhiễm môi trường, tăng cường phòng ngừa và kiểm soát các nguồn gây ô nhiễm môi trường... Trước mắt tập trung xử lý hiệu quả tình trạng lũ lụt, hạn hán, sạt lở bãi sông, bãi biển, xâm nhập mặn và triều cường,...đang tác động trực tiếp đến đời sống, sản xuất của nhân dân” [5, tr.31-32].

Thứ ba, khắc phục mặt trái của cơ chế kinh tế thị trường, xử lý nghiêm minh những hành vi tham nhũng, vi phạm lợi ích của nhân dân, vi phạm nhân quyền, phi nhân tính, vi phạm pháp luật.

Đảng và Nhà nước cần tiếp tục ban hành những chủ trương, chính sách hoàn thiện thể chế kinh tế thị trường, phát huy mặt tích cực đồng thời hạn chế mặt tiêu cực của cơ chế kinh tế này. Trong hơn 30 năm qua, việc vận hành nền kinh tế theo mô hình kinh tế thị trường đã đem lại những kết quả to lớn trong tăng trưởng kinh tế, giúp hội nhập ngày càng sâu rộng, nâng cao mức thu nhập bình quân của người dân. Tuy nhiên, những mặt trái của kinh tế thị trường cũng đã và đang được bộc lộ gây tổn hại đến lợi ích quốc gia, dân tộc, thậm chí đe dọa đến cuộc sống, tính mạng của người dân, kéo theo nhiều tệ nạn xã hội nghiêm trọng. Cạnh tranh không lành mạnh trong kinh tế thị trường dẫn đến hiện tượng làm hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng gây tổn kém về tiền bạc, ảnh hưởng đến sức khỏe, đe dọa tính mạng của người dân. Vì lợi nhuận mà người ta đã lao vào kinh doanh những sản phẩm có thể làm què quặt về thể chất và tinh thần của con người như: ma túy, thuốc lắc, văn hóa phẩm đồi trụy, buôn bán phụ nữ, trẻ em, kinh doanh trên thân xác phụ nữ...

Chưa bao giờ chúng ta lại cảm thấy bất an vì không biết nên ăn gì, cái gì có thể ăn được như hiện nay bởi nạn thực phẩm bẩn lan tràn đến chóng mặt. Nào là rau quả chứa thuốc trừ sâu, thuốc kích thích chưa kịp phân hủy, nào là thịt lợn, cá, tôm, gà được nuôi bằng những thứ thuốc tăng trọng có thể gây ung thư, nào là thực phẩm hôi thối, hết hạn sử dụng vẫn được phù phép đưa vào các chợ hoặc đưa lên bàn ăn của các thượng khách... Đó thực sự là một nỗi ám ảnh đối với tất cả chúng ta, là cách giết người từ từ thật đáng sợ, và chính nó sẽ vùi dập giá trị truyền thống nhân văn của xã hội. Bởi còn gì là nhân văn khi người ta chỉ vì tiền mà sẵn sàng đe dọa đến tính mạng của người khác. Hơn lúc nào hết, chúng ta cần có cơ chế giám sát phù hợp và xử lý nghiêm minh những hành vi vi phạm pháp luật, vi phạm nhân quyền nói trên để trả lại cho người dân một cuộc sống an toàn hơn, đó cũng là sự thể hiện một giá trị nhân văn đích thực.

Tham nhũng, lãng phí tiền của của nhân dân cũng là một biểu hiện của sự vi phạm giá trị truyền thống nhân văn. Trong khi cuộc sống của rất nhiều người dân lao động còn nhiều khó khăn, thiếu thốn nhưng họ vẫn phải chiu từng đồng để nộp thuế cho Nhà nước nhưng rồi những đồng tiền thuế thấm đẫm mồ hôi và nước mắt của họ không phải lúc nào cũng được sử dụng đúng mục đích. Nạn tham nhũng, làm thất thoát tài sản của Nhà nước, quản lý, đầu tư vốn nhà nước kém hiệu quả gây lãng phí...vẫn khá phổ biến. Hiện tượng “người ăn không hết, kẻ lần không ra” hay sự xa hoa của nhiều quan chức được đặt bên cạnh cuộc sống khốn khó của một bộ phận không nhỏ người dân lao động là một nghịch lý thật khó chấp nhận và có lẽ trong trường hợp này, giá trị nhân văn đã trở thành một thứ xa xỉ. Những năm gần đây, Đảng ta rất quan tâm đến vấn đề chống tham nhũng, nhiều vụ án tham nhũng lớn đã được đưa ra ánh sáng và xử lý nghiêm minh có tác dụng răn đe, được dư luận đồng tình ủng hộ. Tuy nhiên, cần phải tiếp tục quyết liệt hơn nữa

trong việc giải quyết vấn đề này để củng cố niềm tin của nhân dân, xây dựng một xã hội công bằng và xét đến cùng là để bảo vệ lợi ích chính đáng cho người dân lao động, đó chính là bản chất nhân văn của xã hội ta.

Thứ tư, giáo dục giá trị truyền thống nhân văn cho mọi đối tượng trong xã hội, nhất là thế hệ trẻ.

Mặc dù nhân văn là một giá trị truyền thống của dân tộc, nhưng như chúng tôi đã phân tích, với sự tác động của toàn cầu hóa, của kinh tế thị trường, của công nghiệp hóa, đô thị hóa... nó đã có nguy cơ bị mai một. Cuộc sống hiện đại với tốc độ nhanh, nhiều áp lực, guồng quay của kinh doanh, lợi nhuận, địa vị, quyền lực, sự lên ngôi của chủ nghĩa cá nhân làm cho người ta đôi khi quên đi sự quan tâm, chia sẻ, giúp đỡ người khác. Vì vậy, cần phải tăng cường giáo dục giá trị nhân văn cho thế hệ trẻ đồng thời khơi dậy, phát huy, khích lệ tinh thần nhân văn, nhân ái vốn có của những người đã trưởng thành trong xã hội bằng nhiều con đường, cách thức khác nhau.

Đối với thế hệ trẻ, cần có sự phối hợp giữa gia đình, nhà trường và xã hội trong việc giáo dục lòng nhân văn, nhân ái, trong đó gia đình giữ vai trò đặc biệt quan trọng. Ngay từ nhỏ, các bậc cha mẹ cần giáo dục lòng nhân ái cho các con, dạy cho các con biết yêu thương, chia sẻ, biết quan tâm đến những người xung quanh, sẵn sàng giúp đỡ những người khó khăn, hoạn nạn. Trong nhà trường, thông qua các môn học như: Đạo đức, Giáo dục công dân, Văn học, Lịch sử..., các thầy cô giáo cần giáo dục cho các em truyền thống nhân văn cao quý, đáng tự hào của dân tộc đồng thời nhắc nhở, khuyến khích các em tham gia vào các phong trào xã hội mang tính nhân văn như: uống nước nhớ nguồn, hiến máu nhân đạo, quyên góp sách vở, áo quần cho người dân vùng đặc biệt khó khăn... qua đó giúp các em biết cảm thông, chia sẻ với người khác và sống vị tha, nhân văn, nhân ái hơn.

Đối với xã hội, cần tôn vinh những hành động đẹp, những tấm gương đẹp về lòng nhân văn, nhân ái, đồng thời lên án lối sống vô cảm, ích kỷ, cá nhân hay những tội ác phi nhân tính. Phát động sâu, rộng và liên tục hơn nữa những cuộc vận động mang ý nghĩa nhân văn nhằm khơi dậy tinh thần dân tộc, tình yêu thương đồng loại vốn có trong mỗi con người để tạo nên sức lan tỏa lớn trong xã hội sao cho mọi người đều mong muốn được làm điều gì đó tốt đẹp cho cộng đồng và cảm thấy hạnh phúc khi có thể giúp đỡ được người khác. Đó là khi giá trị nhân văn đã thực sự trở lại vị trí đáng tự hào của nó.

Thứ năm, cần tiếp tục phát huy giá trị nhân văn truyền thống trong quan hệ đối ngoại và giải quyết các vấn đề toàn cầu.

Trước đây, Nguyễn Trãi, Lê Lợi và nhiều tướng lĩnh khác đã từng lấy lòng nhân nghĩa mà cảm hoá được kẻ thù, hơn nữa còn khoan dung, độ lượng với chính kẻ thù của mình, không những không giết kẻ bại trận mà còn cấp thuyền, cấp ngựa, cấp lương thảo cho chúng an toàn về nước. Ngày nay, chúng ta đã và đang kế thừa tinh thần nhân văn cao cả đó và phát triển nó lên một tầm cao mới. Chính sách nhân đạo đối với tù binh trong cuộc kháng chiến chống Pháp và chống Mỹ của nhà nước ta cùng với những nỗ lực trong

việc tìm hài cốt của những lính Mỹ, đã từng cầm súng giết hại những người dân Việt Nam vô tội, đã nói lên điều đó. Chúng ta không quên nhưng cũng cần khép lại những trang sử đau thương của dân tộc để bắt tay hợp tác với các quốc gia trước đây vốn là kẻ thù của mình, sẵn sàng bỏ qua những tội ác mà các quốc gia đó đã gây ra cho dân tộc ta trong quá khứ để hướng tới tương lai. Điều này hoàn toàn phù hợp với xu thế toàn cầu hoá, vừa thể hiện truyền thống nhân văn đặc sắc của dân tộc Việt Nam lại vừa đáp ứng được mục tiêu phát triển đất nước trong xu thế hội nhập.

Kế thừa tư tưởng yêu hoà bình của cha ông, một mặt, chúng ta vẫn sẵn sàng chuẩn bị đối phó với những âm mưu xâm lược của kẻ địch; mặt khác, chúng ta cũng phải tích cực tham gia vào các phong trào chống chiến tranh phi nghĩa, chống chạy đua vũ trang, chống sử dụng vũ khí hạt nhân, chống khủng bố... để cùng với thế giới chuyển từ xu thế đối đầu sang đối thoại vì sự phát triển chung của toàn nhân loại. Cuộc chiến chống khủng bố do Mỹ phát động đã và đang diễn ra trên một quy mô rất lớn và đã lôi kéo nhiều nước trên thế giới tham gia. Trước cuộc chiến này, thái độ của Việt Nam là kiên quyết ủng hộ tiêu diệt những kẻ khủng bố, nhưng không được tàn sát những thường dân vô tội, không được viện cớ chống khủng bố để tấn công các quốc gia khác. Đó cũng chính là thái độ thể hiện tư tưởng nhân văn của dân tộc Việt Nam.

Trong bối cảnh toàn cầu hoá hiện nay, với sự phát triển mạnh mẽ của khoa học và công nghệ, tư tưởng nhân văn truyền thống cần phải được bổ sung thêm những nội dung mới. Vì cuộc sống của cả loài người trên hành tinh, chúng ta cần tham gia một cách tích cực vào việc bảo vệ môi trường, ngăn chặn sự mất cân bằng sinh thái vốn đang là nguyên nhân của nhiều trận thiên tai khủng khiếp cướp đi sinh mạng của hàng triệu con người trong những năm gần đây. Hiện tượng Eninô, hiệu ứng nhà kính, bão từ... đang là nỗi lo không phải của riêng ai, và cũng không có một quốc gia nào có thể tự mình giải quyết nổi. Vì vậy, Việt Nam hãy cùng vào cuộc với tất cả các nước trên thế giới để góp phần trả lại một môi trường trong lành, giảm đi bệnh tật, thiên tai, chết chóc, tăng sức khoẻ, tuổi thọ cho con người, đó chính là giá trị nhân văn cao cả nhất của nhân loại.

Sự phát triển của công nghệ sinh học đã đưa lại nhiều ứng dụng trên nhiều lĩnh vực. Tuy nhiên, cũng đã có trường hợp lợi dụng những thành tựu đó để thực hiện những mục đích phi nhân tính. Với truyền thống nhân văn cao cả, Việt Nam kiên quyết chống lại những hành động như chiến tranh sinh học, nhân bản vô tính con người... vì đó chính là những hành động vô nhân đạo, đi ngược lại với sự tiến bộ xã hội. Ngoài ra, trên thế giới hiện nay còn có những vấn đề toàn cầu khác cũng đang ảnh hưởng trực tiếp đến cuộc sống của con người như vấn đề bùng nổ dân số, bệnh tật hiểm nghèo, phân hoá giàu nghèo, thờ ơ với số phận của người khác... Có người có thể bỏ ra tới 20 triệu USD để được đi du lịch trong vũ trụ hay 96.000 USD chỉ để mua một chai rượu, trong khi đó có nhiều người lại đang phải chịu cảnh đói rét, không nhà không cửa, không có nổi 1 USD cho một ngày. Thực tế này đã đẩy những người ở hai thế giới là giàu và nghèo ngày càng cách xa nhau, thậm chí làm cho thế giới của những người bản cùng có thể nổi loạn vì bất lực.

3. KẾT LUẬN

Nhân văn là một trong những giá trị truyền thống đáng tự hào của dân tộc ta. Cùng với những giá trị truyền thống khác như: yêu nước, đoàn kết, hiếu học, cần cù, tiết kiệm..., giá trị truyền thống nhân văn đã góp phần làm nên bản sắc văn hóa Việt Nam và cũng khẳng định với các dân tộc trên thế giới rằng, dù phải trải qua biết bao khó khăn, gian khổ nhưng người dân Việt Nam vẫn sẵn sàng chia sẻ, giúp đỡ, đùm bọc lẫn nhau, đó chính là một nét văn hóa rất đáng tự hào thể hiện bản chất của một xã hội nhân văn, nhân bản. Trong điều kiện hiện nay, dưới sự tác động của nhiều nhân tố khác nhau, giá trị truyền thống nhân văn của dân tộc đang có nguy cơ bị mai một. Trong xã hội đã xuất hiện những quan niệm, những lối sống, lối ứng xử kém nhân văn, thậm chí phi nhân tính. Chính vì vậy, tất cả chúng ta cần phải kế thừa, giữ gìn và phát huy giá trị truyền thống nhân văn của dân tộc, giữ gìn di sản văn hóa tốt đẹp mà cha ông chúng ta đã để lại. Đây là trách nhiệm chung của mỗi cá nhân, của từng gia đình, của tất cả các nhà trường và của toàn xã hội dưới sự lãnh đạo, định hướng của Đảng, Nhà nước, sự vào cuộc của cả hệ thống chính trị nhằm tôn vinh những quan niệm, những hành động, lối sống mang tính nhân văn đồng thời lên án những hành động phi nhân tính, vô cảm đang tồn tại đâu đó trong xã hội. Truyền thống nhân văn của dân tộc Việt Nam là một giá trị phù hợp với giá trị nhân văn chung của nhân loại, vì vậy nó cần phải và chắc chắn sẽ được phát huy mạnh mẽ hơn nữa trong bối cảnh toàn cầu hóa hiện nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Nguyễn Trọng Chuẩn (1997), *Những biến động về giá trị trong thời kỳ đổi mới ở Việt Nam*, Báo cáo tại Hội thảo Những biến động của giá trị trong thời kỳ đổi mới, Bangkok, Thái Lan.
- [2] Nguyễn Trọng Chuẩn (2003), *Những thách thức của toàn cầu hoá*, Tạp chí Triết học.
- [3] Nguyễn Trọng Chuẩn, Nguyễn Văn Huyền (đồng chủ biên) (2002), *Giá trị truyền thống trước những thách thức của toàn cầu hoá*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [4] Đảng cộng sản Việt Nam (1998), *Văn kiện Hội nghị lần thứ năm Ban Chấp hành Trung ương Khoá VIII*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [5] Đảng cộng sản Việt Nam (2016), *Văn kiện Đại hội Đảng lần thứ XII*, Nxb. chính trị quốc gia, Hà Nội.
- [6] Trần Văn Giàu (1980), *Giá trị tinh thần truyền thống của dân tộc Việt Nam*, Nxb. Khoa học xã hội, Hà Nội.
- [7] Nguyễn Văn Huyền (2001), *Toàn cầu hoá và một số vấn đề đặt ra đối với bản sắc văn hoá Việt Nam*, Tạp chí Cộng sản (18).
- [8] Phan Huy Lê - Vũ Minh Giang (Chủ biên) (1994), *Các giá trị truyền thống và con người Việt Nam hiện nay*, Chương trình KHCN cấp Nhà nước KX - 07 - 02, Hà Nội.

- [9] Trần Nguyên Việt (2002), *Tư tưởng nhân văn của Nguyễn Trãi trong "Quân trung từ mệnh tập"*, Tạp chí Triết học (8).

TRADITIONAL VALUES LEGACY OF ETHNIC HUMANITY IN THE CONTEXT OF CURRENT

Mai Thi Quy

ABSTRACT

Vietnam is a country with a long history and a rich traditional values. One of the traditional values proud that lofty humanitarian spirit of our nation. Over the long history of traditional humanistic values has promoted his strength and contributed greatly to the resounding victory of the nation. Under the impact of globalization and the market economy mechanism, that value is in danger of being threatened. So we need to come up with solutions to inherit and develop traditional humanistic values to a new level motivates the development of economy, society of the country in the context of globalization present.

Keywords:

CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC PHÁT TRIỂN LIÊN KẾT TRONG TIÊU THỤ NÔNG SẢN KHU VỰC MIỀN NÚI THANH HÓA

Ngô Chí Thành¹

TÓM TẮT

Phát triển các hình thức liên kết là con đường quan trọng nâng cao chất lượng, giá trị sản phẩm và thúc đẩy tiêu thụ nông sản; Liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nông sản sẽ góp phần kết nối giữa sản xuất với thị trường tiêu thụ hiện đại như đáp ứng yêu cầu chất lượng, hình thức mẫu mã, nguồn gốc sản phẩm, phương thức thu gom, vận chuyển, thanh toán chuyên nghiệp trong cung cấp và tiêu thụ sản phẩm. Mặc dù liên kết trong tiêu thụ nông sản đóng vai trò hết sức quan trọng, tuy nhiên, việc phát triển các hình thức liên kết trong tiêu thụ nông sản cũng đứng trước những khó khăn, thách thức không nhỏ; Xuất phát từ cơ sở lý luận và thực tiễn trên, bài báo phân tích những cơ hội và thách thức đối với phát triển các hình thức liên kết trong tiêu thụ nông sản ở khu vực miền núi Thanh Hóa.

Từ khóa: *Liên kết tiêu thụ nông sản, miền núi Thanh Hóa, cơ hội và thách thức.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong những năm gần đây, hệ thống phân phối nông sản của nước ta đang có sự chuyển đổi mạnh mẽ theo hướng phát triển bùng nổ của kênh phân phối hiện đại với hệ thống các siêu thị, trung tâm thương mại và các cửa hàng tiện ích (Maruyama. M and L.V. Trung, 2012). Sự lớn mạnh ngày càng nhiều của kênh phân phối hiện đại kéo theo xu hướng tiêu dùng thay đổi, khách hàng được tự do di chuyển giữa kênh truyền thống và kênh hiện đại để lựa chọn sản phẩm tiêu dùng đã và đang có những tác động không nhỏ đến người sản xuất nông nghiệp. Bên cạnh đó, vấn đề tiếp cận để đưa được nông sản vào thị trường phân phối hiện đại với những yêu cầu khắt khe về tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, hình thức, tem nhãn, phương thức vận chuyển, thanh toán chuyên nghiệp, cũng đặt ra không ít thách thức với người sản xuất (Ngô Chí Thành, 2013; Ngô Chí Thành, Nguyễn Thị Oanh, 2014).

Một trong những con đường quan trọng để đẩy mạnh tiêu thụ nông sản nói chung và tiêu thụ nông sản và thị trường hiện đại nói riêng là đẩy mạnh phát triển các hình thức liên kết trong tiêu thụ nông sản; Đặc biệt là đối với các khu vực sản xuất nông sản ở vùng núi, vùng sâu, vùng xa, là nơi cách xa các khu đô thị, thành phố nơi tiêu thụ số lượng lớn sản phẩm nông sản. Liên kết trong sản xuất và tiêu thụ sẽ nâng cao chất lượng, sức cạnh tranh của sản phẩm nông nghiệp trên thị trường;

Thanh Hóa là một tỉnh lớn cả về dân số và địa giới hành chính với 27 huyện, thị xã, thành phố, 635 xã, phường thị trấn; Trong đó, khu vực miền núi có 11 huyện với 184 xã

¹ Trưởng phòng QLKH&CN, trường Đại học Hồng Đức

miền núi. Miền núi Thanh Hóa được coi là nơi có vị trí địa lý, điều kiện tự nhiên và con người rất thuận lợi cho phát triển các sản phẩm nông nghiệp. Nhiều nông sản phẩm có chất lượng tốt, được người tiêu dùng trong và ngoài tỉnh đánh giá cao. Tuy nhiên, cũng giống như nhiều địa phương khác, vấn đề tiêu thụ nông sản của các hộ nông dân miền núi đã và đang gặp rất nhiều khó khăn thách thức. Để đẩy mạnh tiêu thụ nông sản, trong những năm gần đây, tỉnh Thanh Hóa đã có những chỉ đạo khuyến khích và tăng cường các hoạt động liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nông sản. Một số hình thức liên kết trong tiêu thụ nông sản đã bước đầu hình thành và phát triển ở một số địa phương, đóng góp không nhỏ trong tiêu thụ sản phẩm, góp phần thúc đẩy kinh tế và nâng cao thu nhập của hộ sản xuất.

Mặc dù các hình thức liên kết đã đóng góp tích cực vào việc tiêu thụ nông sản nói chung và nông sản khu vực miền núi của tỉnh nói riêng, có thể nói các hình thức liên kết trong tiêu thụ nông sản còn bộc lộ những hạn chế nhất định, tính ổn định, tính hiệu quả chưa cao, nhiều hình thức liên kết còn đơn lẻ, manh mún; Chính vì vậy, nghiên cứu hướng phát triển các hình thức liên kết trong tiêu thụ nông sản ở khu vực miền núi Thanh Hóa đang được đặt ra như vấn đề cấp bách cần giải quyết. Để phát triển các hình thức liên kết trong tiêu thụ nông sản ở khu vực miền núi có những cơ hội và cả những thách thức không nhỏ; Xuất phát từ cơ sở lý luận và thực tiễn trên, bài báo tập trung phân tích những cơ hội, thách thức đối với phát triển liên kết trong tiêu thụ nông sản, từ đó đề xuất các hướng tiêu thụ nông sản ở khu vực miền núi Thanh Hóa.

Để tiến hành nghiên cứu cơ hội và thách thức trong tiêu thụ nông sản ở khu vực miền núi, tác giả sử dụng tiếp cận cạnh tranh không hoàn hảo để phân tích vai trò, lợi ích của các tác nhân trong liên kết tiêu thụ nông sản; Phương pháp phân tích SWOT được sử dụng để đánh giá những cơ hội và thách thức trong liên kết tiêu thụ nông sản khu vực miền núi Thanh Hóa.

2. TỔNG QUAN LÝ LUẬN VỀ PHÁT TRIỂN CÁC HÌNH THỨC LIÊN KẾT TRONG TIÊU THỤ NÔNG SẢN

Liên kết trong kinh tế nói chung và liên kết trong tiêu thụ nông sản nói riêng là nội dung được các nhà nghiên cứu đề cập và phát triển rộng rãi; Liên kết kinh tế có thể được xem là quá trình xâm nhập, phối hợp với nhau trong sản xuất kinh doanh của các chủ thể kinh tế dưới hình thức tự nguyện nhằm thúc đẩy sản xuất kinh doanh theo hướng có lợi nhất trong khuôn khổ pháp luật, thông qua hợp đồng kinh tế để khai thác tốt các tiềm năng của các chủ thể tham gia liên kết (Trần Văn Hiếu, 2005). Liên kết kinh tế còn được phát triển quan điểm theo các phương thức khác nhau bao gồm: (i) *Liên kết dọc (vertical linkages)*, là liên kết được thực hiện theo trật tự các khâu của quá trình sản xuất kinh doanh. Trong phương thức này thông thường mỗi tác nhân tham gia vừa có vai trò là khách hàng của tác nhân trước đó đồng thời bán sản phẩm cho tác nhân tiếp theo của quá trình sản xuất kinh doanh. Trong tiêu thụ nông sản, hình thức liên kết dọc được thể hiện là liên kết trực tiếp của hộ nông dân với các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh hay chế biến sản phẩm hay liên kết gián tiếp của hộ nông dân với doanh nghiệp thông qua các đơn vị, cá

nhân thu gom sản phẩm; (ii) *Liên kết ngang (horizontal linkages)*: Là hình thức liên kết mà trong đó mỗi tổ chức hay cá nhân tham gia là một đơn vị hoạt động độc lập nhưng có quan hệ với nhau thông qua một bộ máy kiểm soát chung. Trong liên kết này mỗi thành viên tham gia có sản phẩm hoặc dịch vụ cạnh tranh nhau nhưng họ liên kết lại để nâng cao khả năng cạnh tranh cho từng thành viên nhờ phát huy tính lợi ích kinh tế theo quy mô của tổ chức liên kết. Kết quả của liên kết theo chiều ngang hình thành nên những tổ chức liên kết như hợp tác xã, liên minh, hiệp hội... và có thể dẫn đến độc quyền trong một thị trường nhất định (Phạm Thị Minh Nguyệt, 2006).

Liên kết kinh tế đóng vai trò quan trọng trong sản xuất và tiêu thụ nông sản. Thông qua liên kết sẽ đem lại lợi ích cho các bên tham gia trong quá trình liên kết. Chẳng hạn, liên kết kinh tế thông qua hợp đồng loại bỏ các tầng lớp mua bán trung gian nên trực tiếp bảo vệ được người sản xuất, nhất là người nghèo khi bán nông sản. Liên kết kinh tế giữa các doanh nghiệp chế biến và hộ nông dân cho phép xóa bỏ độc quyền đối với doanh nghiệp trong việc ép cấp, ép giá khi mua sản phẩm của người nông dân. Mặt khác, thực hiện liên kết thông qua hợp đồng tạo điều kiện cho các doanh nghiệp chế biến có nguồn cung cấp ổn định để phân đầu giảm giá thành, tăng chất lượng sản phẩm, nâng cao được năng lực cạnh tranh đối với các sản phẩm của mình trên thị trường trong nước và quốc tế (Minh Hoài, 2006). Ngoài ra, thông qua liên kết trong tiêu thụ sẽ tập trung được nhiều hộ sản xuất tiểu nông nhỏ lẻ thành các vùng sản xuất hàng hóa tập trung với chất lượng đồng đều và ổn định.

3. KHÁI QUÁT TÌNH HÌNH LIÊN KẾT TRONG TIÊU THỤ NÔNG SẢN KHU VỰC MIỀN NÚI TỈNH THANH HÓA

3.1. Khái quát sản xuất nông sản khu vực miền núi Thanh Hóa

Khu vực miền núi Thanh Hóa là địa bàn có nhiều tiềm năng lợi thế về điều kiện đất đai, khí hậu cho phát triển sản xuất nông nghiệp; trong những năm gần đây, sản xuất nông nghiệp của khu vực các huyện miền núi được đẩy mạnh phát triển; duy trì ổn định và phát triển theo hướng thâm canh một số vùng nguyên liệu như: mía, cao su, sắn. Mở rộng diện tích rừng sản xuất; hình thành vùng luồng tập trung năng suất cao. Công nghiệp chế biến nông, lâm sản từng bước được phát triển. Tình hình sản xuất một số nông sản chủ yếu của khu vực miền núi được thể hiện trong bảng

Bảng 1. Diện tích một số nông sản tại các huyện miền núi Thanh Hóa

Loại cây trồng	Năm 2013 (Ha)	Năm 2014 (Ha)	Năm 2015 (Ha)	So sánh		BQ %
				14/13	15/14	
Rau đậu các loại	10.455	10.285	10.726	98,4	104,3	101,3
Dứa	683	684	692	100,1	101,2	100,7
Nhãn	437	422	408	96,6	96,7	96,6
Vải	334	308	302	92,2	98,1	95,1

(Nguồn: Cục Thống kê Thanh Hoá 2016)

Có thể thấy, các cây trồng tập trung chủ yếu tại các huyện miền núi là rau đậu các loại, dưa, nhãn, vải... Trong đó rau đậu các loại là cây trồng chủ đạo với tổng diện tích gieo trồng trong năm 2015 là 10.726 ha; Diện tích trồng dưa tương đối ổn định trong khi diện tích trồng cây Nhãn và cây Vải có xu hướng giảm xuống. Sản lượng của một số nông sản cây hàng năm và rau của quả chủ yếu của các huyện miền núi Thanh Hóa được thể hiện ở bảng 1:

Bảng 2. Sản lượng một số nông sản chủ yếu tại các huyện miền núi Thanh Hóa

Loại cây trồng	Năm 2013 (Tấn)	Năm 2014 (Tấn)	Năm 2015 (Tấn)	So sánh		BQ%
				14/13	15/14	
Rau đậu các loại	89.083	97.391	102.517	109,3	105,3	107,3
Dưa	6.600	6.893	7.243	104,4	105,1	104,8
Nhãn	2.541	2.459	2.389	96,8	97,2	97,0
Vải	3.627	3.195	3.126	88,1	97,8	92,8

(Nguồn: Cục Thống kê Thanh Hoá 2016)

Bảng 2 cho thấy, sản lượng của một số nông sản chủ yếu tại các huyện miền núi có xu hướng tăng lên, đặc biệt là đối với các sản phẩm rau, đậu, củ quả các loại. Trong thực tế, nhiều địa phương đã phát triển sản xuất các sản phẩm có giá trị kinh tế cao, các sản phẩm tiếp cận được với thị trường hiện đại và xuất khẩu như cam, ớt, dưa, dưa, bưởi, chanh leo, các sản phẩm rau an toàn theo quy hoạch.

Qua kết quả khảo sát của nhóm nghiên cứu, cho thấy các hình thức liên kết trong tiêu thụ nông sản đã được thực hiện khá đa dạng ở các huyện miền núi Thanh Hóa. Có thể thấy tập trung vào một số hình thức sau:

Liên kết đa thành phần hay còn gọi là liên kết 4 nhà: Nhà nước, Nhà khoa học, Nhà doanh nghiệp, và Nhà nông liên kết với nhau trong sản xuất và tiêu thụ sản phẩm; Hình thức liên kết này có sự tham gia của UBND huyện và UBND xã đóng vai trò trong việc tạo môi trường pháp lý và thực hiện quản lý nhà nước trong sản xuất và tiêu thụ nông sản (chẳng hạn Ban quản lý rau an toàn); Các doanh nghiệp hỗ trợ kỹ thuật, thu mua sản phẩm, phối hợp với phòng Nông nghiệp, trạm Khuyến nông mở các lớp tập huấn kỹ thuật cho người sản xuất; bên cạnh đó HTX hợp đồng với các hộ sản xuất và đứng ra ký hợp đồng với công ty trong liên kết sản xuất tiêu thụ nông sản.

Doanh nghiệp liên kết với hộ nông dân thông qua tổ chức trung gian: trong hình thức này, HTX đứng ra làm trung gian giữa người sản xuất và các công ty tiêu thụ nông sản thông qua ký kết hợp đồng (liên kết trong sản xuất và tiêu thụ ớt tại xã Xuân Du, Yên Thọ huyện Như Thanh và xã Cẩm Phong huyện Cẩm Thủy).

Doanh nghiệp liên kết trực tiếp với hộ nông dân không qua tổ chức trung gian: Doanh nghiệp trực tiếp ký hợp đồng với hộ nông dân, phù hợp với các hộ sản xuất có quy mô lớn (liên kết trong sản xuất và tiêu thụ chanh leo giữa công ty cổ phần chanh leo Nafoods - Nghệ An với một số hộ dân tại xã Quang Trung huyện Ngọc Lặc).

Hộ nông dân liên kết với thương lái trong tiêu thụ sản phẩm nhưng không qua hợp đồng chính thống: đây là hình thức khá phổ biến, thương lái liên kết với các hộ sản xuất thông qua hợp đồng miệng (liên kết tiêu thụ dưa, bưởi tại một số xã của huyện Thạch Thành).

Nhìn chung, qua kết quả khảo sát cho thấy hoạt động liên kết trong sản xuất và tiêu thụ rau nông sản tại các huyện miền núi Thanh Hóa trong thời gian qua đã đạt được những kết quả rõ rệt, đem lại lợi ích cho cả người sản xuất, cho doanh nghiệp và người tiêu dùng. Liên kết trong sản xuất - tiêu thụ nông sản đã từng bước thúc đẩy tiêu thụ nông sản góp phần ổn định sản xuất; Bước đầu đã tạo được một số mô hình liên kết giữa cơ sở chế biến và vùng nguyên liệu; Trong sản xuất và tiêu thụ đã hình thành và phát triển được các mối liên kết (theo chiều dọc, theo chiều ngang; liên kết trực tiếp và gián tiếp....) giữa người sản xuất nông sản và các doanh nghiệp chế biến; thông qua liên kết trong tiêu thụ nông sản, năng suất, chất lượng và giá trị hàng hoá nông sản ngày càng được nâng cao; tạo điều kiện phát triển sản xuất các loại hàng hoá nông sản.

4. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC TRONG PHÁT TRIỂN LIÊN KẾT TRONG TIÊU THỤ NÔNG SẢN MIỀN NÚI THANH HÓA

Trên cơ sở khảo sát điều tra các đối tượng là cán bộ quản lý hoạt động sản xuất và tiêu thụ nông sản, đại diện các hợp tác xã, đại diện các doanh nghiệp tiêu thụ nông sản và các hộ sản xuất trực tiếp, bảng tổng hợp phân tích cơ hội và thách thức trong tiêu thụ nông sản khu vực miền núi Thanh Hóa được thể hiện như sau:

Bảng 3. Cơ hội và thách thức của phát triển liên kết trong tiêu thụ nông sản khu vực miền núi Thanh Hóa

<i>Điểm mạnh</i>	<i>Điểm yếu</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Sản phẩm nông nghiệp phong phú đa dạng; nhiều sản phẩm là đặc trưng, đặc sản của khu vực miền núi; - Cơ sở hạ tầng đã cơ bản đáp ứng được nhu cầu để doanh nghiệp và hộ sản xuất tổ chức liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nông sản; - Bước đầu đã hình thành được các vùng sản xuất các sản phẩm có giá trị; - UBND tỉnh Thanh Hóa đã ban hành nhiều cơ chế chính sách khuyến khích đầu tư sản xuất trong nông nghiệp; khuyến khích liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nông sản; 	<ul style="list-style-type: none"> - Hệ thống cơ sở hạ tầng, thông tin liên lạc phát triển không đồng đều; - Diện tích đất chuyên màu của các hộ ít, manh mún, nhỏ lẻ; - Nhiều nông dân không thực hiện đúng hợp đồng, bán nông sản cho tư thương hoặc doanh nghiệp khác với giá cao hơn; - Hợp đồng liên kết chưa ổn định cho nông dân sản xuất, chủ yếu hợp đồng chỉ ký theo thời vụ, chưa hình thành hợp đồng dài hạn; - Các HTX đa phần còn chưa thể hiện được vai trò trong liên kết tiêu thụ nông sản của hộ nông dân;

<i>Cơ hội</i>	<i>Thách thức</i>
<ul style="list-style-type: none"> - Giúp người dân ổn định được đầu ra, yên tâm sản xuất nâng cao thu nhập góp phần xóa đói giảm nghèo; - Nhu cầu tiêu thụ của các khu đô thị, các khu vực đông dân cư (TP Thanh Hóa, KKT Nghi Sơn, các khu du lịch trong tỉnh) ngày càng cao; - Các chương trình hỗ trợ, tăng đầu tư cho khoa học kỹ thuật của UBND tỉnh; - Điều kiện tự nhiên, đất đai, khí hậu thích hợp cho sản xuất nông sản, tạo cơ hội phát triển sản xuất và tiêu thụ được nhiều sản phẩm tiềm năng, thế mạnh của khu vực miền núi; - Cơ hội chuyển đổi cơ cấu cây trồng, diện tích, năng suất, chất lượng sản phẩm khu vực miền núi; - Hộ nông dân từng bước hướng tới sản xuất sản phẩm theo xu hướng thị trường, hướng tới xuất khẩu hàng hóa mang lại hiệu quả kinh tế, phát triển nền nông nghiệp bền vững; - Tạo điều kiện thuận lợi cho ngành Nông nghiệp ổn định và từng bước nâng cao lợi thế; 	<ul style="list-style-type: none"> - Đất đai sản xuất nông nghiệp manh mún, nhỏ lẻ, số lượng hộ sản xuất lớn, khó hình thành các liên kết bền vững trong sản xuất và tiêu thụ nông sản; - Mức độ cơ giới hóa tham gia sản xuất nông nghiệp còn thấp; - Các hình thức liên kết, tiêu thụ sản phẩm đa dạng nhưng còn ít, quy mô không lớn; - Sự bất ổn của điều kiện tự nhiên, tác động của biến đổi khí hậu trong sản xuất nông sản; - Thói quen sử dụng quá mức thuốc trừ sâu và phân bón, tạo khó khăn trong sản xuất và tiêu thụ các nông sản có chất lượng, giá trị và sức cạnh tranh cao trên thị trường;

(Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát của tác giả 2016)

Tổng hợp phân tích từ kết quả khảo sát điều tra cho thấy điều kiện hiện tại mang lại nhiều điểm mạnh và cơ hội cho phát triển các hình thức liên kết trong tiêu thụ nông sản, đáng chú ý như khu vực miền núi có nhiều sản phẩm tiềm năng, thế mạnh, sản phẩm là đặc trưng, đặc sản; Thị trường tiêu thụ ngày càng rộng lớn với số lượng đông đảo người tiêu dùng; UBND tỉnh và các địa phương có nhiều chính sách khuyến khích trong tiêu thụ nông sản cho khu vực miền núi Thanh Hóa. Mặc dù vậy, qua nghiên cứu cũng thấy có nhiều điểm yếu và thách thức trong phát triển liên kết tiêu thụ nông sản; chẳng hạn, diện tích sản xuất của các hộ còn manh mún, nhỏ lẻ; tình trạng không thực hiện đúng hợp đồng còn diễn ra; năng lực của các hợp tác xã còn yếu so với yêu cầu phát triển liên kết đưa sản phẩm tiêu thụ ra thị trường.

5. HƯỚNG PHÁT TRIỂN CÁC HÌNH THỨC LIÊN KẾT TRONG TIÊU THỤ NÔNG SẢN KHU VỰC MIỀN NÚI THANH HÓA

Trên cơ sở kết quả khảo sát về tình hình phát triển các hình thức liên kết và kết quả tổng hợp phân tích cơ hội và thách thức trong tiêu thụ nông sản khu vực miền núi Thanh Hóa; Để việc phát triển liên kết trong tiêu thụ nông sản ngày càng hiệu quả và ổn định, các hình thức liên kết trong tiêu thụ nông sản khu vực miền núi Thanh Hóa cần tập trung theo các hướng sau:

Đẩy mạnh phát triển hình thức liên kết thông qua hợp đồng từ khâu cung ứng đến khâu tiêu thụ sản phẩm; Hiện nay các hình thức hợp đồng bằng miệng, không qua ký kết còn khá phổ biến, tình trạng phá vỡ hợp đồng vẫn thường xuyên xảy ra, tạo sự không ổn định của các hình thức liên kết; Phát triển hình thức liên kết giữa doanh nghiệp với người sản xuất (trực tiếp hoặc thông qua hợp tác xã) để người sản xuất có cơ hội được áp dụng các tiến bộ kỹ thuật, đồng thời yên tâm sản xuất khi ổn định thị trường đầu ra; Nâng cao năng lực và phát huy vai trò của các hợp tác xã trong việc tìm kiếm thị trường và tham gia nâng cao chất lượng sản phẩm nông sản (đóng gói, bao bì, đăng ký chất lượng, tem nhãn sản phẩm);

Phát triển hình thức tiêu thụ sản phẩm thông qua liên kết ngang giữa người sản xuất với người sản xuất để hình thành vùng sản xuất hàng hóa tập trung nhằm thuận lợi trong quá trình tổ chức sản xuất và giữa các doanh nghiệp (cùng ngành hoặc khác ngành) để gắn kết trong việc tiêu thụ và giới thiệu thị trường tiêu thụ sản phẩm; từ đó, khắc phục được tình trạng manh mún, nhỏ lẻ trong sản xuất nông sản hàng hóa, khó khăn trong liên kết tiêu thụ sản phẩm nông nghiệp.

Tập trung khai thác mọi nguồn lực để đầu tư phát triển ngành nông nghiệp theo hướng sản xuất hàng hóa với tốc độ nhanh, phát triển bền vững, tăng cường đầu tư khoa học công nghệ, ứng dụng tiến bộ kỹ thuật, để thâm canh tăng năng suất, tăng chất lượng để nâng cao sức cạnh tranh của mặt hàng nông sản trên thị trường trong nước và xuất khẩu. Xác định các sản phẩm có tiềm năng, thế mạnh khu vực miền núi để tập trung đầu tư theo phương thức sản xuất hàng hóa tập trung.

6. KẾT LUẬN VÀ Ý KIẾN ĐỀ XUẤT

Khu vực miền núi Thanh Hóa là địa bàn có tiềm năng, thế mạnh phát triển sản xuất nhiều loại nông sản có giá trị, cung cấp cho các thị trường tiêu thụ hiện đại và xuất khẩu; Để sản phẩm nông sản sau khi sản xuất ngày càng được nâng cao chất lượng, giá trị và tiêu thụ ngày càng nhiều ra thị trường, phát triển các hình thức liên kết trong sản xuất và tiêu thụ nông sản ở khu vực miền núi là một trong những giải pháp trực tiếp và quan trọng trong việc thúc đẩy tiêu thụ nông sản khu vực miền núi.

Kết quả nghiên cứu cho thấy, liên kết trong tiêu thụ nông sản ở khu vực miền núi Thanh Hóa bước đầu đã được hình thành và phát triển, các hình thức liên kết khá đa dạng và phong phú, góp phần quan trọng trong việc tiêu thụ nông sản và ổn định sản xuất của địa phương; Bên cạnh các cơ hội về tiềm năng, thế mạnh của sản phẩm nông nghiệp miền núi Thanh Hóa, cũng như sự phát triển mạnh mẽ của hệ thống phân phối và nhu cầu tiêu thụ ngày càng tăng, phát triển các hình thức liên kết trong tiêu thụ nông sản ở khu vực miền núi Thanh Hóa cũng gặp không ít thách thức; trong đó phải kể đến, sản xuất nông sản còn ở quy mô nhỏ lẻ, manh mún; Năng lực của hợp tác xã còn hạn chế trong việc đóng vai trò trung gian trong liên kết tiêu thụ nông sản; Tình trạng không tuân thủ hợp đồng trong liên kết vẫn thường xuyên xảy ra làm cho liên kết trong tiêu thụ chưa được chặt chẽ, ổn định.

Để phát triển liên kết trong tiêu thụ nông sản ở khu vực miền núi Thanh Hóa, trong thời gian tới cần tập trung vào các hướng đẩy mạnh liên kết tiêu thụ thông qua hợp đồng; Phát triển liên kết ngang thúc đẩy hình thành các khu liên kết tập trung; Phát triển liên kết trực tiếp (hoặc

thông qua hợp tác xã) giữa doanh nghiệp với các hộ sản xuất, từ đó tạo điều kiện phát triển sản xuất hàng hóa, phát huy được thế mạnh, tiềm năng của nông sản miền núi Thanh Hóa.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Moustier et al (2010), *the role of farmer organizations in supplying supermarkets with quality food in Vietnam*, Food Policy 35 (2010) 69 - 78.
- [2] Mergenthaler. M, Weinberger, Qaim. M (2009), *The Food System transformation in developing countries: A disaggregate demand analysis for fruits and vegetable in Vietnam*, Food Policy 34 (2009) 426 - 436.
- [3] Cadihon. J. J et al (2006), *Traditional vs. Mordern Food Distribution System? Inshigh from vegetable supply chains to Ho Chi Minh City (Vietnam)*, Development Policy Review, 2006, 24 (1): 31 - 49.
- [4] Cục Thống kê Thanh Hóa (2016), *Niên giám thống kê 2015*, Nxb. Thống kê, Hà Nội
- [5] Ngô Chí Thành (2013), *Làm gì để thực phẩm nông sản Việt Nam được tiêu thụ nhiều ở kênh phân phối hiện đại*, Tạp chí Kinh tế & Dự báo, số chuyên đề tháng 9/2013.
- [6] Ngô Chí Thành, Nguyễn Thị Thanh Hằng (2014), *Hợp tác xã hỗ trợ nông dân tiêu thụ nông sản: Kinh nghiệm các nước và một số gợi ý đối với Việt Nam*, Tạp chí Công Thương, số tháng 6/2014.
- [7] Maruyama. M and L.V. Trung, (2012), *Modern Retailers in Transition Economies: The case of Vietnam*, *Journal of Macro Marketing*, 32 (1), P.31 - 51.
- [8] Quy hoạch phát triển mạng lưới siêu thị, trung tâm thương mại tỉnh Thanh Hoá đến năm 2020 theo Quyết định số 3615/QĐ-UBND ngày 14/10/2009 của Chủ tịch UBND tỉnh Thanh Hoá.
<http://thanhhoa.gov.vn/vi-vn/Pages/Printer.aspx?articleID=36920>
- [9] Quy hoạch điều chỉnh phát triển hệ thống chợ trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa đến năm 2020, định hướng đến năm 2025.
- [10] Phạm Thị Minh Nguyệt (2006). *Giáo trình kinh tế hợp tác trong nông nghiệp*, Nxb. Nông nghiệp.

OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR THE DEVELOPMENT OF THE LINKAGE IN AGRICULTURAL PRODUCT DISTRIBUTION IN THANH HOA MOUNTAINOUS AREAS

Ngô Chí Thành

ABSTRACT

Developing the linkage is not only an important way to improve quality, the value but also to promote agricultural product consumption; the linkage in the production and distribution of agricultural products will connect the production with modern consumption

market by add more quality for the products, such as brand names, the origin of products, professional collecting, shipping during agricultural product distribution. Although the linkage in the agricultural product consumption plays an extremely importance role, the development of this activity in the consumption of agricultural products also face up to difficulties and challenges; From that point of view, this paper analyzes the opportunities and challenges to develop the association form of consumption agricultural products in Thanh Hoa mountainous areas.

Keywords: *Linkage in agricultural product distribution, Thanh Hoa mountainous areas, Opportunity and challenges.*

HỆ THỐNG HÓA CÁC NGHIÊN CỨU VỀ NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUÁ TRÌNH THỰC HIỆN THÀNH CÔNG PHƯƠNG PHÁP TÍNH GIÁ TRÊN CƠ SỞ HOẠT ĐỘNG

Phạm Thị Bích Thu¹, Nguyễn Thùy Linh

TÓM TẮT

Trong những năm gần đây phương pháp tính giá trên cơ sở hoạt động (ABC) được rất nhiều nhà nghiên cứu, nhà chuyên môn và các doanh nghiệp trên toàn thế giới quan tâm tìm hiểu, nghiên cứu và vận dụng. Phương pháp ABC giúp doanh nghiệp tính giá và kiểm soát chi phí hiệu quả; xác định chính xác lợi nhuận của các loại sản phẩm, dịch vụ, khách hàng, kênh phân phối; cải tiến các hoạt động, các quá trình trong doanh nghiệp... Bên cạnh những ưu điểm, việc thiết kế, vận hành, duy trì và cải tiến phương pháp ABC tiêu dùng nhiều nguồn lực hơn phương pháp tính giá truyền thống, do vậy chưa được nhiều doanh nghiệp ưu tiên sử dụng. Từ thực tế đó, bài viết xác định các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình thực hiện phương pháp ABC thông qua việc hệ thống hóa các nghiên cứu về phương pháp này, từ đó đưa ra một số kiến nghị khi triển khai ABC tại Việt Nam.

Từ khóa: *Phương pháp tính giá trên cơ sở hoạt động (ABC), triển khai ABC, các nhân tố ảnh hưởng.*

1. LỜI MỞ ĐẦU

Sự thay đổi trong môi trường kinh doanh, quá trình toàn cầu hóa, sự phát triển của công nghệ và nhu cầu ngày càng cao của khách hàng về sản phẩm, dịch vụ, chất lượng và thời hạn giao có ảnh hưởng quan trọng đến quá trình sản xuất sản phẩm, quản trị chi phí và hệ thống kế toán quản trị. Doanh nghiệp phát triển theo định hướng khách hàng do vậy họ cần các thông tin tài chính và phi tài chính, thông tin định lượng và định tính để đưa ra các quyết định chiến lược nhằm thỏa mãn nhu cầu khách hàng bởi khách hàng là mối quan tâm hàng đầu (Cardos và cộng sự, 2009). Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cũng cần nhận diện và dần loại bỏ các hoạt động, quá trình không tạo ra giá trị cho khách hàng; xác định chính xác khả năng sinh lợi của từng sản phẩm, hàng hóa, khách hàng, kênh phân phối... nhằm phục vụ cho việc xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh phù hợp. Hệ thống tính giá truyền thống chỉ phù hợp trong môi trường kinh doanh ít biến động, số lượng sản phẩm dịch vụ chưa nhiều, mức độ cạnh tranh chưa thực sự gay gắt... do vậy hệ thống này không cung cấp đầy đủ thông tin chi tiết cho nhà quản trị trong bối cảnh hiện nay, điều này có thể dẫn đến những quyết định kinh doanh sai lầm do bỏ qua sự thật rằng các sản phẩm phức tạp tiêu dùng nhiều nguồn lực hơn những sản phẩm có cấu trúc đơn giản hơn (Kellermanns và Islam, 2004).

¹ Giảng viên khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, trường Đại học Hồng Đức

Từ những hạn chế trong việc cung cấp thông tin hữu ích giúp nhà quản trị đưa ra các quyết định chiến lược trong môi trường kinh doanh cạnh tranh, các nhà nghiên cứu tập trung các công trình về những tiến bộ của kế toán quản trị và kế toán quản trị chi phí. Những kỹ thuật kế toán quản trị mới như kế toán quản trị chiến lược, tính giá trên cơ sở hoạt động, quản trị chi phí chiến lược, thẻ bảng điểm cân bằng, chi phí mục tiêu, đo lường phi tài chính được nhiều nhà nghiên cứu tìm hiểu và đề xuất. Trong đó, phương pháp tính giá trên cơ sở hoạt động (ABC) nhận được sự quan tâm rất lớn của các nhà nghiên cứu và cũng như những người làm trong lĩnh vực chuyên môn. Bài viết hệ thống hóa các nghiên cứu trên thế giới về phương pháp ABC và về các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng vận dụng thành công phương pháp ABC trên thế giới từ đó rút ra bài học kinh nghiệm cho các doanh nghiệp Việt Nam.

2. NỘI DUNG

2.1. Phương pháp tính giá trên cơ sở hoạt động (ABC)

Hệ thống tính giá truyền thống được xây dựng khi số lượng sản phẩm trong doanh nghiệp không đa dạng, tỷ trọng chi phí trực tiếp chiếm đa số hoặc khi hoạt động hỗ trợ và chi phí gián tiếp gắn với các hoạt động này là giới hạn (Novičević và Ljilja, 1999). Hệ thống tính giá truyền thống được sử dụng phổ biến trong quá khứ nhưng hiện nay đã bộc lộ một số nhược điểm. Do vậy chỉ được áp dụng trong môi trường kinh doanh ổn định với ít biến động trong hoạt động, sản phẩm, dịch vụ và với chi phí gián tiếp chiếm tỷ trọng nhỏ và cố định (Kaplan và Cooper, 1998; Tse và Gong, 2009). Trong hệ thống tính giá truyền thống, ngoài chi phí trực tiếp thường được theo dõi chi tiết đến từng đối tượng chịu chi phí do vậy có thể kết chuyển trực tiếp cho các đối tượng này; chi phí gián tiếp được phân bổ cho đối tượng chịu chi phí sử dụng một hoặc nhiều tiêu thức phân bổ theo số lượng (như chi phí nhân công trực tiếp, số giờ máy, số lượng sản phẩm...). Sự giới hạn của hệ thống tính giá truyền thống là không thể phân bổ chi phí gián tiếp của nhiều nguồn lực trong doanh nghiệp một cách chính xác; do vậy, thông tin về lợi nhuận của các loại sản phẩm, dịch vụ, khách hàng... thường bị phản ánh sai lệch (Kaplan và Cooper, 1998; Yilmaz, 2008a).

Với sự phức tạp của các hoạt động trong doanh nghiệp, mức độ tự động ngày càng cao, vòng đời sản phẩm ngắn, mức độ đa dạng về sản phẩm và dịch vụ, môi trường sản xuất và dịch vụ ngày nay luôn biến động; điểm yếu của phương pháp tính giá truyền thống ngày càng rõ ràng (Tse và Gong, 2009). Nhà quản lý phải tìm ra các cách khác để thu nhận các thông tin về chi phí và phương pháp ABC là một trong những lựa chọn tiêu biểu (Kaplan và Cooper, 1998). Phương pháp ABC lần đầu được phát triển bởi các người làm chuyên môn và sau đó giới thiệu tại trường Kinh doanh Harvard trong một số tình huống giảng dạy. Sau đó, phương pháp này được Robin Cooper và Robert Kaplan phát triển vào giữa những năm 1980 (Cooper và Kaplan, 1988; Kaplan và Cooper, 1998). Phương pháp ABC lần đầu tiên được thiết kế cho quá trình sản xuất, nguyên lý của phương pháp dựa

trên giả định rằng loại sản phẩm và hoạt động trong doanh nghiệp rất đa dạng. So sánh với phương pháp tính giá truyền thống, phương pháp ABC cung cấp cách quản trị chi phí hoạt động một cách hiệu quả và chính xác hơn vì thông qua phương pháp này nhà quản trị nhận biết được mối quan hệ giữa chi phí và các hoạt động tiêu hao nguồn lực trong doanh nghiệp (Ellis-Newman và Robinson, 1998).

Theo Kaplan và Cooper (1998), phương pháp ABC gồm:

1) Các hoạt động như đặt mua nguyên vật liệu, marketing, đặt hàng... những hoạt động này tiêu dùng các nguồn lực: nhân lực, nguyên vật liệu, thiết bị, tiền bạc...). Chi phí nguồn lực được phân bổ cho các hoạt động khác nhau thông qua việc sử dụng yếu tố kích phí nguồn lực. Yếu tố kích phí nguồn lực ám chỉ số lượng nguồn lực tiêu hao cho mỗi hoạt động.

2) Đối tượng chịu chi phí như sản phẩm, dịch vụ: Chi phí hoạt động liên quan đến từng đối tượng chịu chi phí thông qua việc sử dụng yếu tố kích phí hoạt động. Một yếu tố kích phí hoạt động chỉ ra số lượng hoạt động mà một đối tượng chịu chi phí sử dụng. Do vậy, yếu tố kích phí hoạt động và yếu tố kích phí nguồn lực được sử để liên kết nguồn lực, hoạt động và đối tượng chịu chi phí.

Việc sử dụng phương pháp ABC so với phương pháp truyền thống mang lại các lợi ích sau:

Theo Cooper and Kaplan (1998), phương pháp ABC cung cấp thông tin về chi phí chính xác hơn phương pháp truyền thống.

Caroli (1996) giải thích rằng phương pháp ABC cung cấp thông tin chi tiết về các hoạt động tạo ra và không tạo ra giá trị, chi phí liên quan đến những hoạt động đó và nguồn phát sinh chi phí của các hoạt động. Những thông tin này giúp nhà quản trị doanh nghiệp giảm chi phí thông qua việc thiết kế các sản phẩm tiêu dùng ít nguồn lực hơn; tăng hiệu quả của các hoạt động hiện tại và loại bỏ các hoạt động không tạo ra giá trị cho khách hàng và cải thiện mối quan hệ với khách hàng và cả với nhà cung cấp.

Anand (2004) chỉ ra các doanh nghiệp áp dụng ABC đã thành công trong việc tính toán chính xác thông tin chi phí cho việc phân tích chuỗi giá trị và chuỗi cung ứng so với các doanh nghiệp không áp dụng. Hay nói cách khác, phương pháp ABC đóng góp quan trọng trong việc quản trị chuỗi giá trị toàn cầu thông qua việc cung cấp thông tin chính xác, chi tiết và cập nhật về các hoạt động và quá trình trong các tổ chức.

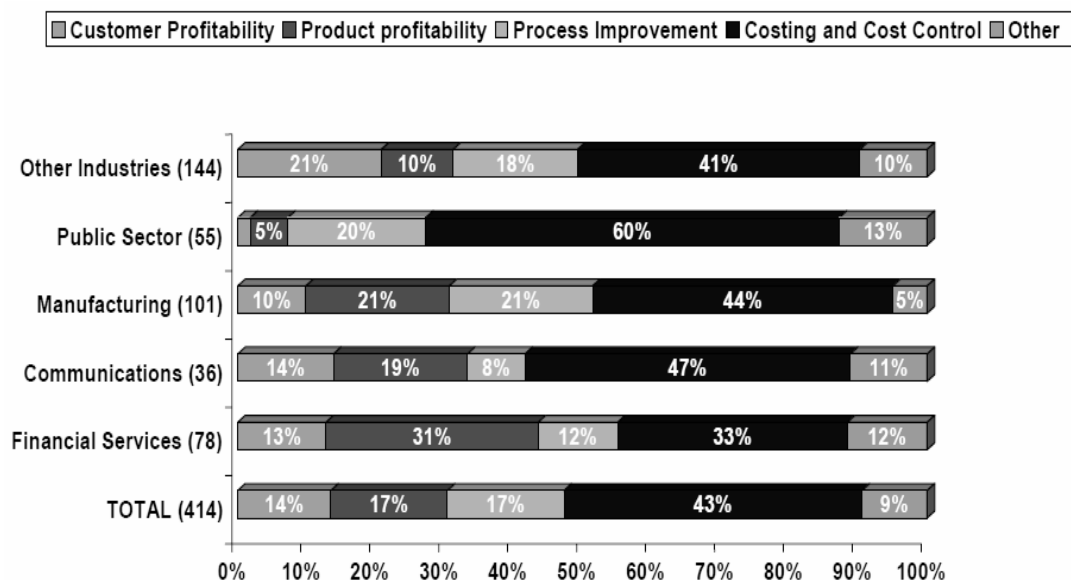
Phương pháp ABC là công cụ giúp quản trị tính phức tạp trong sản xuất của một doanh nghiệp. Phương pháp ABC cung cấp thông tin dựa trên các hoạt động để giúp nhà quản trị hiểu và từ đó dần loại bỏ sự phức tạp tồn tại trong doanh nghiệp. Phương pháp này cũng là công cụ truyền thông giữa quá trình sản xuất, marketing và thiết kế sản phẩm giúp nhà quản trị điều chỉnh về sản phẩm nhằm hạn chế tính phức tạp.

Trong năm 2005, Better Management gồm đội ngũ chuyên gia tận tụy có kinh nghiệm về quản trị doanh nghiệp thực hiện một cuộc điều tra online 528 công ty từ khắp nơi trên thế giới, với đa dạng ngành nghề, quy mô, địa lý để xác định việc mức độ vận

dụng ABC. Theo Báo cáo của Better Management (2005), quá trình thực hiện phương pháp ABC ở các ngành nghề khác nhau là khác nhau. Các công ty trong lĩnh vực truyền thông và dịch vụ tài chính đang trong giai đoạn thực hiện, còn những doanh nghiệp sản xuất 1 số đang trong giai đoạn nghiên cứu, 1 số khác cũng đang trong giai đoạn thực hiện. Kết quả điều tra cũng cho thấy, lý do chính của các doanh nghiệp khi triển khai ABC là 1) Tính giá và kiểm soát chi phí là 43%; 2) Cải tiến quá trình là 17%; 3) Lợi nhuận sản phẩm là 17%, và 4) Lợi nhuận khách hàng là 14%. Tính giá và kiểm soát chi phí là lý do được hầu hết các doanh nghiệp quan tâm, không phân biệt quy mô, lợi nhuận doanh nghiệp; trong khi các doanh nghiệp có quy mô vừa chủ yếu quan tâm đến lợi nhuận sản phẩm, các doanh nghiệp quy mô nhỏ hơn quan tâm đến việc cải tiến các quá trình sử dụng ABC.

Lý do thực hiện phương pháp ABC cũng khác nhau ở từng ngành nghề. Đối với các doanh nghiệp trong lĩnh vực truyền thông và dịch vụ tài chính lý do chính khi thực hiện ABC là tính giá, kiểm soát chi phí và lợi nhuận của sản phẩm. Đối với các doanh nghiệp sản xuất, tính giá và kiểm soát chi phí là mục tiêu chính khi sử dụng ABC, đồng thời cải tiến quá trình và lợi nhuận sản phẩm cũng được xem là khía cạnh quan trọng. Các doanh nghiệp công tập trung chủ yếu là tính giá và kiểm soát chi phí và không quan trọng mục tiêu lợi nhuận. Nghiên cứu cũng chỉ ra nhà quản trị dựa vào thông tin từ ABC để đưa ra các quyết định kinh doanh. Giám đốc điều hành(CEO) là đối tượng chủ yếu sử dụng thông tin từ ABC, sau đó đến giám đốc tài chính (CFO) và giám đốc Marketing(CMO).

Hình 1. Lý do sử dụng ABC ở các ngành nghề khác nhau



(Nguồn: Better Management Report, 2005)

Hầu hết các doanh nghiệp được hỏi đang trong giai đoạn nghiên cứu hay triển khai ABC, các doanh nghiệp này đều trình bày những thách thức khi thực hiện phương pháp

này. Cụ thể, 30% doanh nghiệp xem giai đoạn thiết kế là khó khăn nhất, 22% cho rằng giai đoạn thu thập số liệu, 18% cho rằng khó khăn nhất là cập nhật và duy trì mô hình, 11% xem giai đoạn hợp nhất và truyền tải dữ liệu, 10% cho rằng giai đoạn báo cáo và truyền tải thông tin đầu ra là khó khăn nhất.

2.2. Nhân tố ảnh hưởng đến việc vận dụng thành công ABC

Các nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình vận dụng ABC được tác giả tập hợp, và kết quả chỉ ra các nhóm nhân tố ảnh hưởng chủ yếu sau:

2.2.1. Yếu tố kỹ thuật

Những nghiên cứu ban đầu về quá trình chấp nhận và thực hiện ABC tập trung vào các nhân tố kỹ thuật như: nhận diện các hoạt động chính của doanh nghiệp, tập trung lựa chọn các tiêu thức phân bổ chi phí, các vấn đề liên quan đến tính toán số liệu về chi phí.

Tuy nhiên, các nhân tố kỹ thuật là chưa đủ để quyết định sự thành công trong vận dụng phương pháp ABC. Cooper và cộng sự chỉ ra rằng vấn đề lớn trong quá trình thực hiện phương pháp ABC là các công ty chỉ tập trung vào các nhân tố kỹ thuật. Theo Cooper, để vận dụng ABC thành công và hiệu quả, các nhân tố phi kỹ thuật như: sự tham gia của các bộ phận khác trong quá trình triển khai phương pháp ABC, sự ủng hộ của nhà quản trị cấp cao, các chương trình đào tạo, tập huấn cho nhân viên về mục tiêu và lợi ích của ABC cũng cần đặc biệt quan tâm.

Shield (1995) cũng đồng tình với quan điểm này, theo tác giả không có mối quan hệ mật thiết giữa yếu tố kỹ thuật và sự thành công của ABC. Shield và McEween (1996) đã nhấn mạnh rằng việc chỉ tập trung vào thiết kế phần mềm hệ thống ABC sẽ dẫn đến thất bại khi vận dụng ABC.

Từ thực tế đó, nhiều nhà nghiên cứu đã đề xuất các yếu tố mới được xem xét khi phân tích ảnh hưởng đến quá trình triển khai ABC thành công

2.2.2. Yếu tố về bối cảnh, hành vi và tổ chức

Nhận thấy khoảng trống trong nhận diện các nhân tố ảnh hưởng đến thành công khi vận hành ABC, nhiều khoa học đã chuyển mối quan tâm của họ từ các nhân tố kỹ thuật sang các nhân tố khác như: bối cảnh, hành vi, tổ chức, văn hóa và cơ cấu tổ chức.

Anderson (1995) đã thực hiện một cuộc điều tra về quá trình vận dụng ABC tại công ty General Motor (GM) trong giai đoạn từ 1986 đến 1993. Trong nghiên cứu, tác giả xem xét ảnh hưởng của các nhân tố bối cảnh, và nhân tố về tổ chức; đồng thời tác giả chia quá trình triển khai ABC thành 4 giai đoạn chính như bắt đầu, chấp thuận, thích nghi và chấp nhận. Tác giả thấy rằng các nhân tố về tổ chức như sự ủng hộ, hỗ trợ của các nhà lãnh đạo cấp cao và quá trình đào tạo phương pháp ABC có ảnh hưởng rất lớn đến các giai đoạn khác nhau trong khi triển khai ABC. Trong khi các nhân tố về bối cảnh như cạnh tranh, sự phù hợp với các hệ thống khác đang tồn tại trong doanh nghiệp, sự hữu ích của thông tin

chi phí đến việc ra quyết định của nhà quản trị tạo ra các ảnh hưởng lên các giai đoạn khác nhau khi vận dụng ABC.

Shield (1995) xem xét mối quan hệ giữa sự phức tạp của yếu tố hành vi, tổ chức và kỹ thuật với sự thành công trong vận hành ABC. Tác giả đã đưa ra khung Shield và Young (1989) tổng kết các biến số về hành vi và tổ chức như sự hỗ trợ của nhà quản trị cấp cao, các nguồn lực, quá trình đào tạo, sự liên kết giữa hệ thống ABC và quá trình đánh giá hoạt động, giữa ABC và các chiến lược cũng như làm rõ mục tiêu của ABC. Tác giả nhận thấy rằng sự hỗ trợ, ủng hộ của nhà quản trị cấp cao, sự liên kết với yếu tố chất lượng và với việc đánh giá kết quả làm việc của mỗi cá nhân, việc thực hiện đào tạo và việc đảm bảo tính đầy đủ của nguồn lực là những nhân tố quan trọng giải thích sự thành công của phương pháp ABC. Tác giả cũng chỉ ra rằng yếu tố kỹ thuật không liên quan đến sự vận hành thành công ABC.

Krumwiede và Roth (1997) cũng chỉ ra rằng rào cản trong quá trình thực hiện ABC có thể vượt qua được nếu như doanh nghiệp tập trung vào các yếu tố về hành vi và tổ chức như Shield đã chỉ ra. Tương tự, Norris đồng ý với quan điểm của Shield khi chỉ ra rằng, mối quan hệ giữa việc vận hành thành công ABC với các yếu tố về hành vi và tổ chức là mạnh hơn với các yếu tố về kỹ thuật.

McGowan và Klammer (1997) thực hiện cuộc điều tra 53 công nhân từ 4 vị trí mục tiêu ở Mỹ để đánh giá mức độ hài lòng của nhân viên đối với quá trình triển khai ABC. Kết quả chỉ ra rằng mức độ hài lòng của nhân viên càng tăng lên khi mục tiêu và chất lượng thông tin do ABC cung cấp được truyền đạt rõ ràng.

Gosselin (1997) thực hiện điều tra 161 doanh nghiệp sản xuất để kiểm tra ảnh hưởng về tầm nhìn chiến lược và cấu trúc doanh nghiệp đối với việc chấp thuận và thực hiện mô hình ABC. Tác giả chia quá trình triển khai ABC thành 2 giai đoạn: chấp thuận và thực hiện. Kết quả nghiên cứu cho thấy kế hoạch chiến lược liên quan đến việc quyết định về việc chấp thuận ABC, trong khi sự tập trung hóa và chính thức hóa có liên quan trực tiếp đến sự thành công khi vận hành ABC.

Ở Nam Mỹ, Sartorius (2000, 2007) và cộng sự đã thực hiện cuộc điều tra qua thư để nghiên cứu ảnh hưởng của nhân tố tổ chức như nhà lãnh đạo cấp cao, các nguồn lực, mục tiêu và chiến lược của doanh nghiệp đối với sự thành công khi vận hành ABC. Nghiên cứu chỉ ra rằng sự hỗ trợ của nhà quản trị cấp cao và nguồn lực là yếu tố quan trọng giải thích cho việc thực hiện thành công ABC.

Ở Anh, Innes và Mitchell (2000) đã điều tra mức độ chấp thuận ABC của các công ty quy mô lớn. Nghiên cứu mục đích tìm ra các nhân tố ảnh hưởng đến việc thực hiện thành công ABC, trong đó kết quả cho thấy nhân tố quản trị cấp cao ảnh hưởng quan trọng đến việc thực hiện thành công ABC.

Một số nghiên cứu khác được thực hiện bởi Khalid (2000) sử dụng Bảng câu hỏi điều tra 100 doanh nghiệp lớn ở Saudi Arabia, việc chấp thuận ABC liên quan trực tiếp đến mức độ đa dạng của các loại sản phẩm. Ở Malaysia, Ruhanita và cộng sự (2006) thực

hiện cuộc điều tra qua thư và kết quả cho thấy, nhân tố ảnh hưởng quan trọng đến giai đoạn đồng ý thực hiện ABC là việc sai lệnh trong tính toán chi phí, công nghệ thông tin, tính hữu ích của quyết định.

Một nghiên cứu về công ty sản xuất ở Trung Quốc được thực hiện bởi Lana và Fei (2007). Nghiên cứu đã nhấn mạnh những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến việc thành công ABC trong môi trường tổ chức và văn hóa Trung Quốc. Nghiên cứu chỉ rằng sự ủng hộ của nhà quản trị cấp cao, cấu trúc phân cấp trong tổ chức và sự tận tâm là nhân tố quan trọng quyết định sự thành công của khi thực hiện ABC.

Majid và cộng sự (2008) miêu tả quá trình triển khai ABC ở một công ty dịch vụ và một công ty sản xuất ở Malaysia. Trong nghiên cứu, tác giả chia quá trình triển khai ABC thành các giai đoạn: bắt đầu, chấp thuận, thiết kế, triển khai và việc sử dụng thông tin. Mục đích của nghiên cứu là tìm ra các nhân tố tác động trong quá trình triển khai ABC. Kết quả cho thấy, sự hỗ trợ của nhà quản trị cấp cao, phần mềm ABC tương thích, sự hiểu biết của tất cả nhân viên về ABC và sự tham gia trong nhân viên trong quá trình thực hiện là nhân tố quyết định thành công. Ngoài ra, nghiên cứu còn chỉ ra ở mỗi giai đoạn khác nhau, các nhân tố có ảnh hưởng chủ yếu cũng khác nhau.

Bên cạnh các nhân tố về hành vi, về tổ chức và kỹ thuật một số nhà nghiên cứu khác cũng chỉ ra các khía cạnh của yếu tố văn hóa quốc gia ảnh hưởng đến mức độ thành công khi thực hiện phương pháp ABC. Brewer (1998) sử dụng phương pháp phân loại của Hofstede (1983) về giá trị văn hóa liên để đánh giá mối quan hệ giữa văn hóa quốc gia và hệ thống tính giá trên cơ sở hoạt động. Kết quả cho thấy, mức độ thành công khi vận hành ABC tại Malaysia cao hơn ở Mỹ vì nền văn hóa tập trung hóa cao độ của Malaysia.

Văn hóa doanh nghiệp cũng là nhân tố được các nhà nghiên cứu quan tâm. Baird, Harrison và Reeve thực hiện một nghiên cứu về mối quan hệ giữa việc chấp nhận ABC và yếu tố về tổ chức, tính hữu dụng của thông tin chi phí trong việc ra quyết định và văn hóa doanh nghiệp. Số liệu trong nghiên cứu được thu thập thông qua bảng câu hỏi điều tra qua thư, mẫu được chọn ngẫu nhiên ở Úc. Kết quả nghiên cứu thể hiện mối quan hệ gần giữa việc đồng ý vận hành ABC và tính hữu dụng trong việc ra quyết định, khía cạnh văn hóa, mức độ kiểm soát trong doanh nghiệp.

Thông qua hệ thống các công trình nghiên cứu về các nhân tố ảnh hưởng đến triển khai thành công phương pháp ABC có thể thấy, doanh nghiệp không nên chỉ tập trung vào các nhân tố kỹ thuật như: xác định chi phí gián tiếp; lựa chọn tiêu thức phân bổ; tính toán chi phí phân bổ cho các hoạt động, các sản phẩm... Các nhân tố về doanh nghiệp như tư tưởng, triết lý của nhà quản trị; sự ủng hộ của nhà quản trị cấp cao; tính hữu ích của thông tin chi phí trong việc ra quyết định; sự tương thích của ABC với các phần mềm đang được sử dụng ở doanh nghiệp; đào tạo, truyền thông về ABC cho toàn thể nhân viên trong doanh nghiệp... là nhân tố có ảnh hưởng quan trọng đến việc vận dụng thành công ABC. Các nhân tố về bối cảnh văn hóa quốc gia quyết định đến việc chấp thuận hay không chấp thuận ABC và cũng có những ảnh hưởng đến các giai đoạn khác nhau trong quá trình vận hành ABC.

2.3. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam trong quá trình triển khai phương pháp ABC

Sự tham gia vào cộng đồng kinh tế AEC, gia nhập TPP tạo ra nhiều cơ hội nhưng cũng không ít thách thức đối với các doanh nghiệp Việt Nam. Trong bối cảnh hiện nay, thị trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, nhu cầu người tiêu dùng ngày càng cao và đa dạng, các doanh nghiệp trong nước đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt từ các doanh nghiệp nước ngoài với nhiều ưu thế về công nghệ, vốn, và các tiến bộ về quản trị. Với những hạn chế khó có thể khắc phục ngay về tài nguyên: công nghệ, vốn..., các doanh nghiệp trong nước có thể đi tắt đón đầu những tiến bộ về quản trị, đặc biệt là quản trị chi phí nhằm sử dụng tiết kiệm và có hiệu quả các nguồn lực sẵn có. Tuy nhiên, thực tế cho thấy hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam chưa thực sự coi trọng kế toán quản trị cũng như chưa tiếp cận và vận dụng các công cụ quản trị chi phí hiện đại, trong đó có phương pháp ABC.

Theo Huỳnh Tuấn Dũng (2013), hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam đang sử dụng phương pháp tính giá truyền thống nhằm phục vụ cho việc lập báo cáo tài chính. Nhà quản trị, ban giám đốc không quan tâm đến thông tin giá thành và chủ yếu ra quyết định dựa vào kinh nghiệm và các nguồn thông tin khác; chỉ có 29.79% nhà quản lý ra quyết định có dựa vào thông tin chi phí giá thành nhưng mức độ tin cậy rất thấp 21.24%.

Từ những lợi ích của phương pháp ABC cũng như đòi hỏi từ thị trường và môi trường kinh doanh, các doanh nghiệp Việt Nam có thể xem xét các bài học sau để vận dụng ABC phù hợp với đặc điểm doanh nghiệp, ngành nghề kinh doanh.

Như đã trình bày ở trên, nhân tố quyết định đến việc triển khai thành công phương pháp ABC là sự hiểu biết, ủng hộ và hỗ trợ của nhà quản trị cấp cao trong doanh nghiệp. Việc chưa nhiều doanh nghiệp Việt Nam chưa áp dụng ABC có thể do hạn chế về trình độ của nhà quản trị trong việc tiếp cận các phương pháp mới (Huỳnh Tuấn Dũng, 2013). Do vậy, việc nâng cao kiến thức về quản trị đặc biệt là quản trị chi phí sẽ giúp nhà quản trị hiểu, chấp thuận và mạnh dạn vận dụng phương pháp ABC. Ngoài ra, nhà quản trị từ chối vận dụng ABC vì chi phí thiết kế và vận hành thường tốn kém hơn phương pháp truyền thống. Tuy nhiên, có thể thấy trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay, đòi hỏi nhà quản trị doanh nghiệp cần có tư duy, tầm nhìn rộng hơn trong quá trình điều hành và quản lý doanh nghiệp, không nên quá coi trọng lợi ích trước mắt. Xét về lâu dài, phương pháp ABC cung cấp thông tin về chi phí, hoạt động và các nguồn lực tiêu hao chính xác hơn giúp nhà quản trị đưa các quyết định kinh doanh phù hợp và tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, phương pháp ABC khi triển khai cần sự tham gia, hỗ trợ và hợp tác của nhiều nhân viên, bộ phận và phòng ban trong doanh nghiệp do vậy nội dung, mục tiêu, và cách thức thực hiện phương pháp ABC cần nhà quản trị truyền thông rộng rãi đến nhân viên. Không chỉ vậy, việc vận dụng phương pháp ABC là linh hoạt và cần thường xuyên

cải tiến để thu được kết quả như mong đợi vì vậy doanh nghiệp cần tổ chức đào tạo, tập huấn, học hỏi kinh nghiệm về phương pháp ABC cho bộ phận đảm trách.

Nhân tố kỹ thuật là nhân tố quan trọng tuy nhiên không phải là nhân tố then chốt trong quá trình triển khai ABC. ABC không phải là một mô hình cứng nhắc, trong quá trình ứng dụng cũng có thể điều chỉnh phù hợp với điều kiện thực tế trong việc xác định các mối quan hệ giữa các tiêu thức phân bổ chi phí, trung tâm chi phí... Do vậy, để vận dụng phù hợp các yêu cầu kỹ thuật của phương pháp yêu cầu bộ phận, phòng ban, cá nhân có trách nhiệm chính trong việc thực hiện ABC phải có kiến thức chuyên môn sâu về phương pháp ABC và kế toán quản trị.

3. KẾT LUẬN

Ra đời từ những năm 1980, phương pháp ABC cho đến nay đã được rất nhiều nhà nghiên cứu và nhà chuyên môn quan tâm tìm hiểu và vận dụng. Với những ưu điểm như tính giá, kiểm soát chi phí; xác định lợi nhuận của các sản phẩm, dịch vụ và khách hàng một cách chính xác, phương pháp ABC rất phù hợp trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt hiện nay. Tuy nhiên, thực tế cho thấy các doanh nghiệp vận dụng thành công phương pháp ABC chưa nhiều, điều này một phần là do việc xác định các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình triển khai ABC còn nhiều lệch lạc dẫn đến kết quả đạt được chưa như mong đợi. Thông qua hệ thống hóa các nghiên cứu, nhân tố về doanh nghiệp như sự ủng hộ, hỗ trợ của nhà quản trị cấp cao; tầm nhìn, tư tưởng của nhà quản trị; khả năng truyền thông về nội dung, cách thức vận dụng ABC đến các nhân viên; việc đào tạo, bồi dưỡng về ABC; văn hóa doanh nghiệp, nhu cầu về thông tin của doanh nghiệp, sự đa dạng về sản phẩm dịch vụ... là nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến quá trình thực hiện ABC. Bên cạnh đó, các nhân tố về bối cảnh, về quốc gia... cũng có ảnh hưởng nhất định đến triển khai ABC. Nhân tố kỹ thuật là nhân tố thường bị lầm tưởng là nhân tố then chốt do vậy nhiều doanh nghiệp quá coi trọng việc vận dụng cho đúng kỹ thuật, dẫn đến việc dập khuôn, máy móc, phức tạp hóa mà thiếu đi tính linh hoạt và tương thích trong từng trường hợp. Hệ thống hóa các kết quả nghiên cứu cũng giúp chỉ ra những bài học kinh nghiệm cho các doanh nghiệp Việt Nam nhằm giúp các doanh nghiệp trong nước vận dụng thành công và hiệu quả phương pháp ABC trong bối cảnh hiện nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Anderson, S.W. and S.M. Young (1999), *The impact of contextual and process factors on the evaluation of activity-based costing systems. Accounting, Organizations and Society*, 24(7): p. 525 - 559.
- [2] Brewer, P.C. (1998), *National culture and activity-based costing system: a note. Management Accounting Research*, 9: p. 241 - 260.

- [3] Cardoso, I.R., Pete, I., Matis, D. (2009), *Traditional or advanced cost systems? This is the question in every organization*, Economists' Forum, Vol. XII. Nr. 92, pp. 47 - 58.
- [4] Carolfi, I. A. ABM Can Improve Quality and Control Costs, *Cost & Management* (May 1996): 12-16.
- [5] Cooper, R. (1988), *The Rise of Activity - Based Costin - Part One: What is an Activity-Based Cost System*, Journal of Cost Management, 45 - 53.
- [6] Cooper, R. and R.S. Kaplan (1991), *Profit priorities from activity-based costing*. Harvard Business Review, 69(3): p. 130 - 135.
- [7] Ellis-Newman, J., Izan, H. & Robinson, P., (1996), *Costing Support Services in Universities: An Application of Activity-Based Costing*, Journal of Institutional Research in Australia, vol.5 (1), pp.75 - 86.
- [9] Foster, G. and D.W. Swenson (1997), *Measuring the success of activity-based cost management and Its determinants*. Journal of Management Accounting Research.
- [10] Gosselin, M. (1997), *The effect of strategy and organizational structure on the adoption and implementation of activity-based costing*. Accounting, Organizations and Society.
- [11] Hofstede, G., *The cultural relativity of organizational practices and theories*. Journal of International Business Studies, 1983. 14(2): p. 75 - 89.
- [12] Huỳnh Tuấn Dũng, Gong Guang Ming, Trần Phước (2013). *So sánh phương pháp ABC và phương pháp tính giá truyền thống - Sự cần thiết áp dụng phương pháp ABC cho các doanh nghiệp Việt Nam*, Tạp chí Đại học Công nghiệp TP. Hồ Chí Minh số 1.
- [13] Innes, J. and F. Mitchell (1995), *A survey of activity-based costing in the U.K.'s largest companies*, management Accounting Research, 6(2): p. 137 - 153.
- [14] Jarvenpaa, M. (2007), *Making Business Partners: A Case Study on how Management Accounting Culture was Changed*, European Accounting Review, Vol. 16, No. 1, pp. 99-142.
- [15] John Innes, Falconer Mitchell (2000), *Donald Sinclair, Activity-Based Costing in the UK's Largest Companies: A Comparison of 1994 and 1999 Survey Results*. Management Accounting Research, Vol. 11, No 3, September.
- [16] Kellermanns, F. W., Islam, M. (2004), *US and German activity - based costing. A critical comparison and system acceptability propositions*, Benchmarking: An International Journal, Vol. 11, No. 1, pp. 31 - 51.
- [17] Khalid, A. (2005), *Activity-based costing in Saudi Arabia's fargest 100 firms in 2003*. Journal of American Academy of Business, Cambridge, 6(2): p. 285 - 292.
- [18] Krumwiede, K.R. and H.P. Roth (1997), *Implementing information technology innovations: the activity-based costing example*, SAM Advanced Management Journal (07497075), 62(4): p. 4 - 13.

- [19] Lana, Y.J.L. and P. Fei (2007), *The implementation of activity-based costing in China: an innovation action research approach*, The British Accounting Review, 39(3): p. 249.
- [20] Majid, J.A. and M. Sulaiman, *Implementation of activity-based costing in Malaysia: A case study of two companies*, Asian Review of Accounting 2008. 16 (1): p.39 - 55.
- [21] Manoj Anand (2004), *Activity-Based Costing at CastrollIndia Limited*. Management and Labour Studies, Vol. 29, No. 3, pp. 225 - 237, August.
- [22] McGowan, A.S. and T.P. Klammer (1997), *Satisfaction with activity-based cost management implementation*, Journal of Management Accounting Research, 9: p.217-237.
- [23] Novičević, B.M., and Ljilja, A. (1999), *Total quality management and activity-based costing*, Facta Universitatis. Series: Philosophy and Sociology, 1(7), 1 - 8.
- [24] Ruhanita, M. and I. Daing Nasir (2006), *Activity based costing (ABC) adoption among manufacturing organizations - the case of Malaysia*, International Journal of Business and Society, 7(1): p. 70-101.
- [25] Sartorius, K., C. Eitzen, and P. Kamala (2000), *Organizational Problems in respect of the implementation of activity-based costing in South Africa*, Meditari Accountancy Research.
- [26] Sartorius, K., C. Eitzen, and P. Kamala (2007), *The design and implementation of Activity Based Costing (ABC): A South African survey*, Meditari Accountancy Research. 15(2): p. 1 - 21.
- [27] Shield (1995), *An empirical analysis of firms' implementation experiences with activity-based costing*, Management Accounting Research, 7: p. 148 - 166.
- [28] Shields, M.D. and M.A. McEwen (1996), *Implementing activity-based costing systems successfully*, Cost Management, 9(4): p. 15 - 22.
- [29] Shield, M. and S.M. Young (1989), *A behavioral model for implementing cost management systems*, Journal of Cost Management: p. 17 - 27.
- [30] Tse, M.S.C., and Gong, M.Z. (2009), *Recognition of idle resources in time -driven activity - based costing and resource consumption accounting models*, Journal of Applied Management Accounting Research, 7(2), 41 - 54.
- [31] Yilmaz (2008), *Managing financial instability in emerging market: A Keynesian perspective*, METU Studies in Development.
- [32] Better Management Report: Activity Based Costing: How ABC is used in the Organization, September 2005, at http://www.sas.com/offices/europe/switzerland/romandie/pdf/actualites_abm_survey_result.pdf, accessed on April 21 2011.

LITERATURE REVIEW OF FACTORS INFLUENCING SUCCESS OF ACTIVITY-BASED COSTING IMPLEMENTATION

Pham Thi Bich Thu, Nguyen Thuy Linh

ABSTRACT

In recent years, activity - based costing (ABC) has attracted the interest of academics, management accountants and managers since its emergence. Activity - based costing supports business effectively costing and cost control; product profitability, customer profitability; activity and process improvements. In addition to advantages, the designing, implementation, maintaining and improving ABC method cost more resources than the traditional method, so enterprises do not prioritize to use the method. Therefore, the article determined factors influencing ABC success by literature reviewing research papers, and then proposed solutions to successfully implement ABC in Vietnam.

Keywords: *Activity-based costing, Implementation ABC, factors influencing implementation ABC.*

GIẢI PHÁP HUY ĐỘNG VỐN ĐẦU TƯ CHO PHÁT TRIỂN DU LỊCH BIỂN TỈNH THANH HÓA

Đỗ Thị Hà Thương¹

TÓM TẮT

Du lịch biển trong những năm gần đây đã có bước tăng trưởng nhanh, ngày càng khẳng định vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển của ngành du lịch tỉnh Thanh Hóa nói riêng, ngành du lịch cả nước nói chung. Trong những năm qua, chính quyền tỉnh Thanh Hóa đã ban hành nhiều cơ chế, chính sách để phát triển ngành du lịch biển của tỉnh. Do đó, ngành du lịch biển của tỉnh đã có những chuyển đổi mới, thu hút lượng khách đến du lịch tại các khu du lịch biển của tỉnh ngày càng tăng. Tuy nhiên, sự phát triển ngành du lịch biển của tỉnh hiện nay chưa tương xứng với tiềm năng vốn có. Điều này do nhiều nguyên nhân khác nhau, trong đó có nguyên nhân do thiếu vốn đầu tư cho ngành du lịch biển. Bài viết tập trung đánh giá thực trạng huy động vốn đầu tư cho phát triển ngành du lịch biển của tỉnh trong thời gian qua, từ đó đề xuất một số giải pháp để tăng cường huy động vốn cho ngành du lịch biển của tỉnh trong thời gian tới.

Từ khóa: *Du lịch biển, huy động vốn, Thanh Hóa.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Là tỉnh có bờ biển dài và vùng biển rộng lớn, Thanh Hóa có 6 huyện, thị xã tiếp giáp với biển. Vùng biển của tỉnh có nhiều địa điểm ven bờ và ở các đảo có các bãi biển đẹp, độ mở ra biển lớn, độ dốc nhỏ, cát mịn như Sầm Sơn, Quảng Vinh, Hải Tiến, Hải Hòa, Nghi Sơn,... thích hợp để khai thác cho các hoạt động du lịch biển như nghỉ mát, tắm biển, lướt sóng, đua thuyền buồm, du lịch câu cá, xây dựng các khu du lịch sinh thái, du lịch đảo, nghỉ dưỡng tắm biển kết hợp vui chơi giải trí. Tuy nhiên, sự phát triển ngành du lịch biển của tỉnh hiện nay chưa tương xứng với lợi thế mà thiên nhiên ban tặng. Điều này, chủ yếu do vốn đầu tư vào ngành du lịch biển của tỉnh còn thiếu và yếu. Do đó, bài viết tập trung đánh giá thực trạng vốn đầu tư vào ngành du lịch biển của tỉnh giai đoạn 2011 - 2015, từ đó chỉ ra được nguyên nhân của tồn tại và đề xuất giải pháp tăng cường huy động vốn đầu tư cho phát triển du lịch biển đến năm 2020.

2. NỘI DUNG

2.1. Thực trạng huy động vốn đầu tư cho phát triển du lịch biển tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2015

Trong những năm qua, thông qua các cơ chế, chính sách tài chính, tín dụng, tỉnh Thanh Hóa đã từng bước cải thiện môi trường kinh doanh nhằm huy động vốn đầu tư cho

¹ Giảng viên khoa Kinh tế - Quản trị Kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

phát triển du lịch biển. Trong giai đoạn 2011- 2015, công tác vận động, xúc tiến đầu tư được lãnh đạo tỉnh Thanh Hóa đặc biệt quan tâm; quan hệ với các tổ chức quốc tế, các nhà đầu tư được mở rộng; nhiều sự kiện quan trọng trong hoạt động đối ngoại, xúc tiến đầu tư được tổ chức thành công như hội nghị xúc tiến đầu tư vào khu kinh tế Nghi Sơn và các vùng phụ cận, hội nghị xúc tiến đầu tư và du lịch vào Thanh Hóa; giới thiệu, quảng bá Năm du lịch quốc gia 2015 tỉnh Thanh Hóa tại TP. Hồ Chí Minh..., tạo điều kiện thuận lợi trong việc thu hút đầu tư vào vùng biển.

2.1.1. Kênh huy động từ nguồn NSNN cho phát triển du lịch biển

Giai đoạn 2011 - 2015, đã có khá nhiều dự án đầu tư khai thác cơ sở hạ tầng tại các khu du lịch biển trọng điểm trong tỉnh với tổng kinh phí từ ngân sách nhà nước lên tới 167 tỷ đồng, bước đầu đã làm thay đổi diện mạo của các khu du lịch, góp phần quan trọng thu hút các dự án đầu tư kinh doanh và khách du lịch. Đối với ngành du lịch biển, chi NSNN chủ yếu đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, đường sá giao thông...

Đặc biệt, trong giai đoạn 2011 - 2015, tỉnh đã hoàn thành và đưa vào sử dụng quốc lộ 47 - đoạn thị xã Sầm Sơn - Thành phố Thanh Hoá dài 15 km xây dựng theo tiêu chuẩn đường đô thị, 4 làn xe.

Tổng chi NSNN cho ngành du lịch biển của tỉnh từ 2011 - 2015 là 1.713,85 tỷ (đạt 67% kế hoạch giai đoạn 2011 - 2015), trong khi nhu cầu vốn từ NSNN cho ngành là 2.561,8 tỷ đồng. Như vậy, so với nhu cầu đầu tư cho ngành du lịch biển của tỉnh trong giai đoạn 2011 - 2015, lượng vốn từ NSNN còn thiếu hơn 800 tỷ đồng (23% tổng vốn theo kế hoạch).

2.1.2. Huy động vốn qua kênh tín dụng Nhà nước

Với điều kiện NSNN còn hạn chế, việc đầu tư của NSNN chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển thì kênh dẫn vốn từ Ngân hàng phát triển vào những lĩnh vực trọng điểm là rất quan trọng. Tuy nhiên, trong giai đoạn vừa qua, ngân hàng phát triển Thanh Hóa không cho vay đối với du lịch biển.

2.1.3. Huy động vốn qua kênh tín dụng ngân hàng

Cho vay của các ngân hàng trong lĩnh vực du lịch biển ngày càng được quan tâm mở rộng. Một mặt, tín dụng ngân hàng tập trung thực hiện các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước đối với phát triển du lịch biển. Mặt khác, tín dụng ngân hàng phục vụ có hiệu quả nhu cầu vay vốn hoạt động sản xuất kinh doanh của các tổ chức kinh tế, cá nhân hoạt động trong lĩnh vực thủy sản, kinh doanh khách sạn, du lịch, vận tải biển, đóng sửa tàu và cảng biển.

Hiện trên địa bàn tỉnh hiện có 23 chi nhánh NHTM cấp I. Hệ thống các NHTM trên địa bàn tỉnh trong những năm qua đã giải ngân vốn cho các ngành du lịch biển số với lượng tăng qua các năm. Tuy nhiên, lượng vốn của các tổ chức tín dụng đối với các ngành du lịch biển chưa đáp ứng đủ so với nhu cầu phát triển của ngành.

Bảng 1. Doanh số cho vay du lịch biển tỉnh Thanh Hóa phân theo ngành nghề giai đoạn 2011-2015

Đơn vị tính: Tỷ đồng, phần trăm (%)

TT	Lĩnh vực	2011	2012	2012/ 2011(%)	2013	2013/ 2012(%)	2014	2014/ 2013(%)	2015	2015/ 2014(%)
1	Khách sạn	17,04	25,52	49,77	56,2	120,38	140,5	149,8	274,2	95
2	Nhà nghỉ	20,59	31,03	50,7	41,2	32,77	61,59	49,5	108,4	76
3	Dịch vụ	12,02	25,44	111,7	43,9	72,44	79,3	80,76	152,2	91,9
	Tổng cộng	49,65	78,99	62,89	141,3	78,9	281,4	99,2	534,8	90

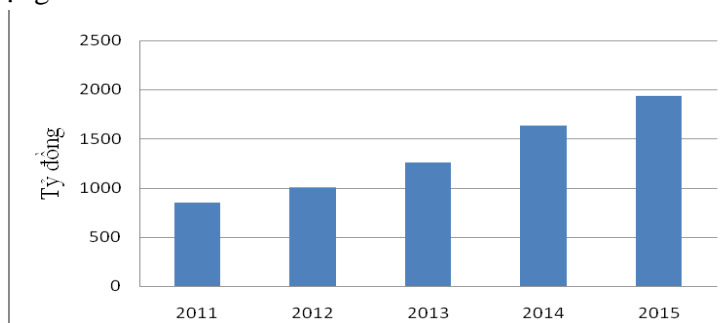
(Nguồn: Tổng hợp số liệu từ các NHTM)

Vốn tín dụng cho ngành du lịch biển tăng theo các năm. Năm 2012 tăng 62,89% so với năm 2011, năm 2014 tăng 99,2% so với năm 2013. Đây là năm các tổ chức kinh tế, cá nhân huy động tối đa để phục vụ “Năm du lịch quốc gia 2015” tổ chức tại Thanh Hóa. Vốn cho vay chỉ tập trung vào lĩnh vực đầu tư cho khách sạn, nhà nghỉ, lĩnh vực dịch vụ giải trí chiếm khoảng 10% tổng vốn cho vay.

Chính điều này, dẫn đến thực trạng các cơ sở dịch vụ, các điểm vui chơi giải trí tại các khu du lịch biển rất ít, thể hiện: số lượng điểm vui chơi giải trí chỉ có 1 điểm giải trí từ năm 2010 đến năm 2012, đến năm 2013 tăng thêm được 1 điểm vui chơi, giải trí. Năm 2015, tỉnh đang hoàn thiện xây dựng dự án sân golf quốc tế ở Sầm Sơn. Khách quốc tế đến với du lịch biển của tỉnh Thanh Hóa còn ít, chỉ chiếm 1% tổng lượng khách.

Số khách sạn, nhà nghỉ tuy có tăng qua các năm nhưng vẫn không đáp ứng được nhu cầu nghỉ dưỡng của khách. Năm 2011 có 262 cơ sở lưu trú, đến năm 2015 với 456 cơ sở (tăng 10,22%).

Thu từ du lịch biển năm 2011 đạt 852,7 tỷ đồng, đến năm 2012 đạt 1.004 tỷ đồng (tăng 16%). Năm 2013 tăng lên 1.255 tỷ đồng, tăng 25% so với năm 2012; năm 2014 đạt 1.632 tỷ đồng, tăng 30% so với năm 2013. Năm 2015, thu từ du lịch biển đạt 1.935 tỷ đồng. Doanh thu từ du lịch biển tuy tăng qua các năm nhưng chưa tương xứng với tiềm năng hiện có của tỉnh. Điều này, do kinh doanh du lịch biển của tỉnh còn mang nặng tính thời vụ, mùa hè lượng khách tăng đột biến gây nên sự quá tải tạm thời, trong khi mùa đông và mùa xuân lượng khách rất ít.



(Nguồn: Sở Văn hóa, du lịch và thể thao tỉnh Thanh Hóa)

Hình 1. Doanh thu du lịch biển tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2015

Cho vay đối với ngành du lịch biển theo chiều hướng gia tăng qua các năm, trong đó chủ yếu tăng mạnh về cho vay đối với lĩnh vực dịch vụ của ngành du lịch biển. Đây chính là cơ hội, là điều kiện thuận lợi cho các chủ thể kinh tế trong lĩnh vực dịch vụ đầu tư cơ sở hạ tầng, cơ sở vật chất để phát triển dịch vụ đáp ứng nhu cầu nghỉ dưỡng, vui chơi, giải trí của du khách.

2.1.4. Huy động vốn qua kênh đầu tư của doanh nghiệp và dân cư

Giai đoạn 2011 - 2015, toàn tỉnh đã thu hút được 56 dự án đầu tư kinh doanh tại các khu du lịch du lịch biển đã được phê duyệt quy hoạch với tổng vốn đăng ký đầu tư 16.000 tỷ đồng, đã thực hiện đầu tư 6.656,6 tỷ đồng. Đặc biệt năm 2014, đã thu hút được 27 dự án đầu tư phát triển du lịch biển, tập trung tại các khu du lịch biển: Sầm Sơn; Hải Tiến, huyện Hoằng Hóa; Hải Hòa, huyện Tĩnh Gia, trong đó nổi bật là Dự án sân golf và khu nghỉ dưỡng cao cấp FLC Samson Golf Links do Tập đoàn FLC đầu tư tại xã Quảng Cư, thị xã Sầm Sơn với tổng vốn đầu tư khoảng 5.500 tỷ đồng.

Về cơ sở hạ tầng dịch vụ du lịch biển, đến hết năm 2015, tổng số cơ sở lưu trú du lịch trên địa bàn là 456 cơ sở với 12.800 phòng, trong đó có 90 khách sạn từ 1 đến 4 sao với trên 4.000 phòng. Ngoài hệ thống nhà hàng, quán ăn từ cao cấp đến bình dân tại các khu, điểm du lịch, phục vụ mọi lúc, cho mọi đối tượng; còn có các điểm vui chơi giải trí như: sân tennis, bể bơi và các công viên, khu vui chơi giải trí... Vì vậy, khách du lịch biển đến với Thanh Hóa ngày càng nhiều, năm sau cao hơn năm trước. Năm 2015 đạt 3,58 triệu lượt khách, tăng 45,8% so với năm 2011; trong đó khách quốc tế đạt 79.800 lượt người, tăng 4,1 lần so với năm 2011.

Đối với kênh huy động vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI: trong thời gian qua, ngành du lịch biển của tỉnh chưa có dự án nào được đầu tư từ nguồn vốn FDI.

2.1.5. Kênh huy động vốn ODA

Trong giai đoạn qua, lĩnh vực du lịch biển chưa thu hút được nguồn vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài.

Trong thời gian qua tỉnh Thanh Hóa đã thực hiện các cơ chế, chính sách để huy động nguồn vốn trong và ngoài nước cho đầu tư phát triển du lịch biển của tỉnh đã đem lại nguồn vốn tương đối lớn cho đầu tư phát triển du lịch biển của tỉnh. Theo đó, vốn từ doanh nghiệp và dân cư chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động cho phát triển của mỗi ngành (chiếm 70,39% tổng vốn đầu tư). Đây là nỗ lực của chính quyền tỉnh Thanh Hóa trong thời gian qua khi giảm được vốn NSNN, thu hút được vốn đầu tư của doanh nghiệp và dân cư cho phát triển du lịch biển của tỉnh Thanh Hóa. Tuy nhiên, với vị trí là tỉnh đứng thứ sáu cả nước trong thu hút vốn FDI vào phát triển kinh tế xã hội của tỉnh nhưng cho đến nay chưa có dự án nào của du lịch biển được đầu tư bởi nguồn vốn FDI cho lĩnh vực du lịch biển. Đây là lãng phí lớn với tiềm năng, lợi thế trong phát triển du lịch biển của tỉnh.

Cơ cấu nguồn vốn chuyển dịch theo hướng giảm dần tỷ trọng vốn NSNN, tăng tỷ trọng nguồn vốn từ doanh nghiệp và dân cư. Cụ thể, năm 2011, vốn từ NSNN chiếm

24,91%; vốn từ doanh nghiệp và dân cư chiếm 70,65%. Năm 2015, vốn NSNN chiếm 12,6%; vốn từ doanh nghiệp và dân cư chiếm 70,85%.

2.2. Những hạn chế và nguyên nhân trong huy động vốn đầu tư cho phát triển du lịch biển tỉnh Thanh Hóa trong giai đoạn 2011 - 2015

2.2.1. Hạn chế

Bên cạnh những mặt đạt được trong công tác huy động vốn đầu tư cho phát triển du lịch biển tỉnh Thanh Hóa, còn tồn tại một số hạn chế ảnh hưởng không nhỏ đến phát triển du lịch biển của tỉnh. Có thể khái quát các hạn chế chung của từng kênh huy động vốn đối với du lịch biển của tỉnh như sau:

Vốn đầu tư từ NSNN chưa đảm bảo so với nhu cầu cần có của từng ngành, từng lĩnh vực du lịch biển.

Đối với vốn tín dụng Nhà nước: Các doanh nghiệp, cá nhân khó tiếp cận được các nguồn vốn tín dụng Nhà nước.

Đối với vốn từ tín dụng ngân hàng: Nhiều dự án, nhiều doanh nghiệp, hộ kinh doanh không có cơ hội tiếp cận được với nguồn vốn tín dụng ngân hàng

Đối với vốn từ doanh nghiệp và dân cư: Nguồn vốn chủ yếu của các doanh nghiệp hiện nay là vốn tự có và vốn vay ngân hàng. Các dự án đầu tư vào du lịch thì nhiều, nhưng số dự án đã đi vào hoạt động và đang tiến hành xây dựng cơ sở vật chất chỉ chiếm 37,07% trong tổng các dự án đã được cấp phép đầu tư, đa số các dự án tập trung chủ yếu ở thị xã Sầm Sơn và các khu vực lân cận; chưa có các dự án đầu tư các cơ sở kinh doanh du lịch có quy mô lớn, chưa có sự kết hợp giữa du lịch nghỉ dưỡng với các loại hình vui chơi giải trí, dịch vụ thương mại để hấp dẫn du khách, tăng thời gian lưu trú và tăng doanh thu cho ngành du lịch địa phương.

Mặt khác, các doanh nghiệp cụ thể là các công ty cổ phần không phát hành cổ phiếu, trái phiếu để huy động vốn.

Đối với vốn từ đầu tư trực tiếp nước ngoài: chưa thu hút được các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào ngành du lịch biển.

2.2.2. Nguyên nhân

Thứ nhất, chính sách phát triển du lịch biển ban hành chưa đầy đủ và đồng bộ. Do đó, chưa có định hướng rõ ràng về ưu tiên phát triển cho lĩnh vực ngành nghề cụ thể. Trong thời gian qua, mặc dù tỉnh đã xây dựng các quy hoạch về phát triển du lịch biển nói chung, quy hoạch phát triển từng lĩnh vực ngành nghề nói riêng nhưng các chính sách liên quan để hỗ trợ cho các lĩnh vực để phát triển chưa được cụ thể, chi tiết mà chỉ được xây dựng chung trong các văn bản về quy hoạch, về kế hoạch phát triển hàng năm của tỉnh.

Thứ hai, Nhà nước, chính quyền địa phương đang thiếu một định hướng chiến lược phát triển đối với du lịch biển. Điều này dẫn đến các chủ thể trong các ngành du lịch biển không đáp ứng được các yêu cầu của các ngân hàng. Về doanh nghiệp và hợp tác xã, do năng lực và trình độ quản trị kinh doanh còn hạn chế, dẫn đến việc chưa xây dựng được kế

hoạch, phương án đầu tư sản xuất kinh doanh có hiệu quả; công tác kế toán và lập báo cáo tài chính chưa đáp ứng đúng quy định, lập hồ sơ vay vốn còn lúng túng, bất cập.

Về phía NHTM chưa tích cực, chủ động triển khai cho vay có bảo lãnh của Ngân hàng Phát triển, còn chờ đợi văn bản hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước về mức lãi suất cho vay khi có bảo lãnh; cá biệt có NHTM chưa nghiên cứu đầy đủ cơ chế bảo lãnh vay vốn nên chưa hỗ trợ doanh nghiệp, hợp tác xã khi có nhu cầu vay vốn theo cơ chế này; nhiều NHTM còn cân nhắc đến rủi ro xảy ra khi Ngân hàng Phát triển từ chối nghĩa vụ bảo lãnh theo các điều khoản quy định tại Quy chế Bảo lãnh.

Thứ ba, chính quyền địa phương chưa có chiến lược chăm sóc các nhà đầu tư lâu dài.

Hiện nay, các ưu đãi với các nhà đầu tư nước ngoài thì các chính sách chỉ mới thiên về kêu gọi vốn đầu tư, chưa có chiến lược chăm sóc các nhà đầu tư sau khi được cấp phép đầu tư; Cơ cấu sử dụng nguồn lực FDI của Thanh Hóa cũng chưa thực sự hợp lý, chỉ tập trung chủ yếu ở hai lĩnh vực công nghiệp và dịch vụ; loại hình doanh nghiệp FDI mà Việt Nam thu hút đầu tư lại chỉ là doanh nghiệp nhỏ và vừa, ít doanh nghiệp có quy mô lớn. Các ưu đãi đầu tư đa phần là ưu đãi về thuế, trong khi các biện pháp khuyến khích đầu tư khác như đào tạo lao động, liên kết công nghiệp, chuỗi cung ứng lại chưa có.

Bên cạnh đó, tỉnh chưa có sự nhất quán trong quan điểm thu hút đầu tư nước ngoài giữa các ban ngành, huyện, thành phố và còn rất thụ động trong việc kêu gọi đầu tư vào các lĩnh vực khác ngoài ngành công nghiệp hoặc phần lớn ngồi chờ các nhà đầu tư.

Thứ tư, cơ sở hạ tầng đầu tư xây dựng chưa đồng bộ. Cho đến nay, một số dự án đầu tư hạ tầng lớn dự kiến triển khai trong giai đoạn 2011 - 2015 nhưng chưa được thực hiện như đường ven biển từ Nga Sơn đến Tĩnh Gia, đường Bim Sơn - Nga Sơn - Đảo Nẹ, Quốc lộ 10 từ Ninh Bình đến Cầu Ghép, cầu Đò Đại, cầu Hoàng Khánh, cảng đảo Mê, cảng Quảng Châu; nhiều dự án phát triển đô thị, thương mại, du lịch chậm triển khai và kéo dài trong nhiều năm như: Khu du lịch sinh thái cao cấp Cửa Trường Lệ, Tổ hợp du lịch nghỉ dưỡng biển Hải Hòa, Khu du lịch sinh thái nghỉ dưỡng biển Tiến Thanh, Khu du lịch thể thao sinh thái Tiên Trang.

Việc triển khai các dự án đầu tư cơ sở hạ tầng còn chậm, đầu tư dàn trải không tập trung cho các công trình trọng điểm nên chưa tạo ra được sức hút lớn cho nhà đầu tư. Ngay đô thị du lịch Sầm Sơn - địa danh du lịch biển được xem là có ưu thế nhất phía Bắc, tuy được ưu tiên đầu tư nhưng cơ sở hạ tầng vẫn còn trong tình trạng bất cập như thiếu bãi đỗ xe, khu xử lý rác thải, khu vệ sinh công cộng... Công tác tu bổ, tôn tạo di tích còn dàn trải, bất cập trong quy trình, thủ tục đầu tư, chậm đưa vào khai thác phát triển du lịch.

Bên cạnh đó, công tác đền bù giải toả mặt bằng thực hiện chưa kịp thời; môi trường đầu tư chưa thật sự hấp dẫn đối với các nhà đầu tư. Đây là một trở ngại lớn cần được khắc phục trong thời gian tới để đẩy nhanh tiến độ đưa vốn vào thực hiện, tạo sự yên tâm và phần khởi cho các nhà đầu tư.

Thứ năm, những khó khăn về phía chủ quan của doanh nghiệp, cơ sở kinh doanh

Tính chủ động của các doanh nghiệp, cơ sở kinh doanh chưa cao, một bộ phận còn ý thức trông chờ vào sự hỗ trợ của Nhà nước, xuất hiện tình trạng chây ì, cố tình chiếm dụng vốn của Nhà nước dẫn đến nợ quá hạn, hạn chế khả năng quay vòng vốn.

Tính tuân thủ của một bộ phận không nhỏ các doanh nghiệp, cơ sở kinh doanh đối với yêu cầu của pháp luật chưa cao, đặc biệt là sự tuân thủ các quy định về báo cáo tài chính, kiểm toán, trình tự thủ tục đầu tư xây dựng,... dẫn đến hạn chế khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của Nhà nước, hạn chế khả năng minh bạch và phát triển hoạt động của doanh nghiệp.

Năng lực nội tại của doanh nghiệp, hộ kinh doanh chưa cao, thường khó đáp ứng yêu cầu quản lý đối với dự án đầu tư quy mô lớn, do đó hạn chế khả năng tiếp cận vốn tín dụng Nhà nước đối với một số ngành, lĩnh vực, đặc biệt là lĩnh vực hạ tầng và công nghiệp.

2.3. Giải pháp tăng cường huy động vốn đầu tư cho phát triển du lịch biển tỉnh Thanh Hóa đến năm 2020

Thứ nhất, có cơ chế, chính sách phù hợp để đa dạng hóa các nguồn vốn huy động từ các thành phần kinh tế

Nhà nước và chính quyền tỉnh Thanh Hóa cần có các chính sách đúng đắn và nhất quán, công bằng và bình đẳng giữa các thành phần kinh tế như: chính sách khuyến khích đầu tư, chính sách mở rộng hoạt động của các loại thị trường vốn, lao động; dịch vụ; chính sách khuyến khích đầu tư, chính sách huy động tiết kiệm ... Đây chính là tiền đề để các doanh nghiệp, cá nhân tích cực tiết kiệm.

Thứ hai, có chiến lược, quy hoạch phát triển du lịch biển

Đây là một trong những lý do người dân không thể tiếp cận được với nguồn vốn ngân hàng thương mại. Lĩnh vực du lịch biển luôn chứa đựng rủi ro. Chính vì thế các tổ chức tài chính trung gian có tâm lý e ngại khi các cá nhân, tổ chức sản xuất kinh doanh thuộc các ngành nghề du lịch biển đến vay vốn. Do đó, Nhà nước và chính quyền địa phương cần có chiến lược cụ thể cho du lịch biển nói chung, từng ngành nghề du lịch biển nói riêng trong từng giai đoạn để qua đó các tổ chức tài chính trung gian cởi mở hơn khi xét duyệt hồ sơ vay vốn cho người dân.

Thứ ba, có chiến lược chăm sóc các nhà đầu tư lâu dài

Đây là một trong những hạn chế không chỉ riêng ở tỉnh Thanh Hoá. Thực tế hiện nay, chính quyền địa phương đưa ra rất nhiều chính sách hấp dẫn để thu hút các nhà đầu tư. Tuy nhiên, công tác chăm sóc cũng như giải quyết các khó khăn, vướng mắc của các nhà đầu tư đặc biệt là các nhà đầu tư nước ngoài trong quá trình tiến hành đầu tư vào địa phương thì hầu như chưa được quan tâm đúng mức. Chính vì thế, rất nhiều dự án đầu tư tỷ lệ giữa vốn đăng ký và vốn thực hiện luôn có khoảng cách khá xa.

Thứ tư, tăng cường đầu tư, hoàn thiện cơ sở hạ tầng tại các khu du lịch ven biển như Sầm Sơn, Hải Tiến, Hải Hòa. Đây chính là tiền đề thu hút các doanh nghiệp, cá nhân bỏ vốn đầu tư vào phát triển du lịch biển.

Thứ năm, chính quyền tỉnh Thanh Hóa cần phối hợp với Hiệp hội doanh nghiệp vừa và nhỏ, Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam, câu lạc bộ doanh nghiệp trẻ tỉnh Thanh Hóa, thường xuyên tổ chức các lớp tập huấn về quản lý tài chính doanh nghiệp cho các doanh nghiệp, cơ sở sản xuất kinh doanh trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa nhằm nâng cao

năng lực quản lý tài chính, nâng cao khả năng lập dự án kinh doanh,... để từ đó giúp các doanh nghiệp đạt chuẩn các thủ tục về hồ sơ, giấy tờ khi làm việc với các ngân hàng trong hoạt động đi vay, đầu tư vốn.

3. KẾT LUẬN

Du lịch biển tỉnh Thanh Hóa được chính quyền tỉnh Thanh Hóa xác định là ngành mũi nhọn của tỉnh trong giai đoạn 2016 - 2020. Đây được coi là nhiệm vụ trọng tâm trong phát triển kinh tế xã hội của tỉnh trong thời gian tới nhằm hướng tới đưa tỉnh Thanh Hóa là một khu du lịch biển trọng điểm của cả nước. Để có thể đạt được mục tiêu đề ra, đòi hỏi phải huy động được lượng vốn tương đối lớn cho ngành du lịch biển của tỉnh. Đây là một bài toán khó, đòi hỏi sự hợp tác của rất nhiều bên liên quan. Bài viết chỉ là một đóng góp rất nhỏ về giải pháp với mong muốn tăng cường được nguồn vốn đầu tư cho ngành du lịch biển của tỉnh trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bùi Thị Thanh Hương (2011), *Phát triển kinh tế biển: Kinh nghiệm quốc tế và một số vấn đề đối với Việt Nam*, Tạp chí Thông tin Khoa học xã hội, số 8.
- [2] Nguyễn Văn Hùng (1996), *Bàn về kinh tế biển*, Tạp chí Hoạt động khoa học kỹ thuật số 5.
- [3] Sở Kế hoạch và đầu tư tỉnh Thanh Hóa, báo cáo hàng năm.
- [4] Sở Văn hóa, thể thao và du lịch tỉnh Thanh Hóa, báo cáo hàng năm.
- [5] Sở Văn hóa thể thao và du lịch Thanh Hóa, *báo cáo đánh giá tình hình thực hiện Chương trình phát triển kinh tế - xã hội vùng biển tỉnh Thanh Hóa giai đoạn 2011 - 2015*.
- [6] UBND tỉnh Thanh Hóa, *Chương trình phát triển kinh tế xã hội ven biển tỉnh Thanh Hóa*.
- [7] Ủy ban nhân dân tỉnh Thanh Hóa, *Quy hoạch tổng thể phát triển kinh tế - xã hội Vùng ven biển Thanh Hóa thời kỳ đến năm 2020*.
- [8] Brian Roach, Jonatan Rubin & Charles Morris (1999), *Measuring Maine's Marine Economy*, Maine Policy Review, Volum 8, Issue 2.
- [9] Charles S.Colgan (2007), *A Guide to the Measurement of the Market Data for the Ocean and Coastal Economy in the National Ocean Economics Program*.
- [10] Chen Wen (2003), *Kinh tế biển Trung Quốc*, Tạp chí Khoa học biển.

SOLUTIONS TO MOBILIZE CAPITAL FOR THE DEVELOPMENT OF MARINE TOURISM IN THANH HOA PROVINCE

Do Thi Ha Thuong

In the recent period, marine tourism has seen rapid growth, is increasingly asserting an important role in promoting the development of tourism sector in Thanh Hoa province in particular, the national tourism industry in general. Over the years, Thanh Hoa

provincial government has issued a number of mechanisms and policies to develop marine tourism industry of the province. Therefore, the province's marine tourism industry has made innovation, attracting tourist arrivals in the beach resorts of the province is increasing. However, the development of marine tourism in the province today is not commensurate with its potential. This is due to many different causes, which are caused by a lack of funding for marine tourism. The paper focuses assessing the situation to mobilize investment capital for the development of marine tourism in the province in recent years, which proposed a number of measures to strengthen the capital mobilization for the marine tourism industry in the province future.

Keywords: *Marine tourism, mobilize, Thanh Hoa province.*

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG MẠI TRONG LĨNH VỰC THỰC PHẨM Ở VIỆT NAM

Trần Minh Trang¹

TÓM TẮT

Có thể thấy trong quá trình thực hiện pháp luật về hợp đồng nhượng quyền thương mại còn tồn tại một số điểm chưa hợp lý đã gây khó khăn cho các doanh nghiệp. Nhất là trong lĩnh vực thực phẩm - ăn uống, thương hiệu và bí mật kinh doanh là yếu tố tiên quyết để một nhượng quyền thương mại thành công. Ngoài ra nhiều vấn đề quan trọng trong hợp đồng nhượng quyền thương mại chưa được đề cập đến trong các quy định pháp luật như cơ quan nào quản lý nhượng quyền thương mại, quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng, các thỏa thuận hạn chế cạnh tranh trong hợp đồng nhượng quyền thương mại, ... Với những điểm bất cập như vậy đã làm cho hoạt động nhượng quyền thương mại ở Việt Nam nói chung và nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực thực phẩm nói riêng gặp khó khăn và hạn chế. Do đó, yêu cầu cấp bách đặt ra là cần phải nhanh chóng hoàn thiện hệ thống pháp luật về nhượng quyền thương mại nói chung và hợp đồng nhượng quyền thương mại nói riêng để tạo đà phát triển cho hoạt động nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực thực phẩm.

Từ khóa: *Hệ thống pháp luật, hợp đồng nhượng quyền thương mại, thực phẩm.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Việc trở thành thành viên của tổ chức thương mại thế giới WTO đã ghi nhận những nỗ lực không ngừng của Việt Nam trong cuộc giao lưu, tự do hóa thương mại toàn cầu. Sự kiện này đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động thương mại diễn ra ở Việt Nam, trong đó có hoạt động nhượng quyền thương mại. Thực phẩm là một trong lĩnh vực có hoạt động nhượng quyền phát triển nhất hiện nay. Khi xã hội càng phát triển thì con người không chỉ dừng lại ở việc thỏa mãn nhu cầu thiết yếu nữa mà vươn lên ở tầm cao hơn nhu cầu về sự an toàn, danh vọng, địa vị xã hội... Việc ăn uống không còn là ăn cho no bụng nữa mà còn phải ngon miệng, thơm mũi, đẹp mắt. Con người muốn nếm thử tất cả các món ăn được ưa chuộng trên thế giới và nảy sinh nhu cầu được thưởng thức món ăn của nước khác tại nơi mình sinh sống. Chính vì vậy, tiềm năng của hoạt động thương mại nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực thực phẩm là rất lớn. Nhưng các quy định điều chỉnh về hoạt động nhượng quyền thương mại cũng như của hợp đồng nhượng quyền thương mại nói riêng, chưa là "chỗ dựa" tin cậy để tạo ra tâm lý yên tâm cho các thương nhân trong quá trình kí kết và thực hiện hợp đồng. Vì vậy, trong bài viết này tác giả muốn hướng đến việc đưa ra

¹ Giảng viên khoa Lý luận chính trị - Luật, Trường Đại học Hồng Đức

một số giải pháp để hoàn thiện các quy định về hợp đồng nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực thực phẩm tại Việt Nam.

Hình thức kinh doanh nhượng quyền đã có mặt tại Việt Nam từ những năm 1975 thông qua một số hệ thống nhượng quyền các trạm xăng dầu (gas station) của Mỹ như Mobil, Exxon (Esso), Shell [1]. Khởi nguồn của hoạt động nhượng quyền thương mại tại Việt Nam được đánh dấu trong lĩnh vực kinh doanh thực phẩm với các thương hiệu thức ăn nhanh nổi tiếng trên thế giới như Lotteria, KFC, Jollibee... Có thể thấy trong giai đoạn những năm 1990 thị trường Việt Nam hoàn toàn bị các thương hiệu nước ngoài chiếm lĩnh. Trung Nguyên có thể coi là hình mẫu tiên phong tại Việt Nam áp dụng hình thức kinh doanh này bằng cách phát triển hệ thống đại lí của mình theo hình thức nhượng quyền. Đến nay, doanh nghiệp này không ngừng mở rộng sang các nước Nhật Bản, Thái Lan, Singapore, Trung Quốc... Tiếp theo là Phở 24, xuất hiện từ năm 2003, chưa đầy ba năm, Phở 24 đã nhượng quyền khắp cả nước, sau đó là Phillipine, Indonesia, Hàn Quốc,... Nhưng từ năm 2002 đến nay là giai đoạn bùng nổ các thương hiệu Việt Nam kinh doanh trong lĩnh vực thực phẩm như Highlands Coffee, Alo Trà, Kinh Đô Bakery, Nước mía siêu sạch,... [3].

Nhượng quyền thương mại đã xuất hiện ở Việt Nam từ những năm 90, nhưng tính đến nay chỉ có khoảng 70 hệ thống nhượng quyền thương mại và chủ yếu là các thương hiệu từ nước ngoài vào Việt Nam [2]. Từ thực tế hoạt động nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực thực phẩm - ăn uống ở Việt Nam cho thấy nhượng quyền thương mại ở Việt Nam có tiềm năng lớn, tuy nhiên cho đến nay vẫn còn ít thương hiệu Việt Nam tự tin kinh doanh theo mô hình này. Đối với các doanh nghiệp nhượng quyền trong nước, thách thức không chỉ cạnh tranh quyết liệt với các đối tác nhượng quyền hàng đầu tại thị trường trong nước mà còn đối mặt với không ít khó khăn. Có một số nguyên nhân như thiếu vốn, thiếu trình độ quản lí và thiếu kiểm soát, chưa chuẩn hóa được mô hình và thương hiệu, chưa hoạch định chiến lược và mô hình kinh doanh phù hợp, quan trọng là những quy định về pháp luật hợp đồng nhượng quyền thương mại còn nhiều khiếm khuyết nên hầu như không thể thực hiện được mô hình nhượng quyền thương mại toàn diện.

2. NỘI DUNG

2.1. Thực trạng pháp luật về hợp đồng nhượng quyền thương mại trong lĩnh vực thực phẩm ở Việt Nam

Về quy định chung trong nhượng quyền thương mại, Chính phủ ban hành Nghị định số 35/2006/NĐ-CP quy định chi tiết Luật Thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại. Trong Nghị định này, định nghĩa "quyền thương mại" đã được mở rộng và làm rõ. Điều 284 Luật Thương mại năm 2005 quy định quyền thương mại là nhượng quyền thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên nhượng quyền cho phép và yêu cầu bên nhận quyền tự mình tiến hành việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo các điều kiện sau đây:

"1. Việc mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ được tiến hành theo cách thức tổ chức kinh doanh do bên nhượng quyền quy định và được gắn với nhãn hiệu hàng hoá, tên thương mại, bí quyết kinh doanh, khẩu hiệu kinh doanh, biểu tượng kinh doanh, quảng cáo của bên nhượng quyền;

2. Bên nhượng quyền có quyền kiểm soát và trợ giúp cho bên nhận quyền trong việc điều hành công việc kinh doanh."

Ngoài việc đáp ứng những quy định của Luật Thương mại, bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh thực phẩm tại Việt Nam còn chịu sự điều tiết của Pháp lệnh Vệ sinh an toàn thực phẩm 12/2003/PL-UBTVQH11 và Nghị định số 163/2004/NĐ-CP ngày 07/09/2004 quy định chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh Vệ sinh an toàn thực phẩm. Ngoài ra, còn có một số văn bản quy khác hướng dẫn thi hành của Pháp lệnh và Nghị định. Khoản 1, Điều 3, Pháp lệnh Vệ sinh an toàn thực phẩm năm 2003 đưa ra định nghĩa về thực phẩm như sau: "Thực phẩm là những sản phẩm mà con người ăn, uống ở dạng tươi, sống, hoặc đã qua chế biến, bảo quản". Khoản 3 của điều này cũng đưa ra định nghĩa về sản xuất, kinh doanh thực phẩm, theo đó đây là "việc thực hiện một, hoặc một số hoặc tất cả các hoạt động trồng trọt, chăn nuôi, thu hái, đánh bắt, sơ chế, chế biến, bao gói, bảo quản, vận chuyển, buôn bán thực phẩm". Điều 4 của Pháp lệnh khẳng định "kinh doanh thực phẩm là kinh doanh có điều kiện" và những điều kiện đó được chi tiết hóa trong Nghị định 163/2004/NĐ-CP. Theo Điều 15 của Nghị định thì tất cả những cơ sở sinh doanh thực phẩm có nguy cơ cao đều phải có Giấy chứng nhận đủ điều kiện vệ sinh an toàn thực phẩm do cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp. Ngoài ra, Điều 17 của Nghị định quy định cơ sở sản xuất, kinh doanh thực phẩm có đăng ký kinh doanh phải công bố tiêu chuẩn sản phẩm và Giấy chứng nhận công bố tiêu chuẩn sản phẩm có giá trị 03 năm kể từ ngày được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.

Về chủ thể "Bên nhượng quyền là thương nhân cấp quyền thương mại, bao gồm cả Bên nhượng quyền thứ cấp trong mối quan hệ với Bên nhận quyền thứ cấp". Bên nhận quyền là thương nhân được nhận quyền thương mại, bao gồm cả Bên nhận quyền thứ cấp trong mối quan hệ với Bên nhượng quyền thứ cấp. Bên nhận quyền sơ cấp là thương nhân nhận quyền thương mại từ Bên nhượng quyền ban đầu. Bên nhận quyền sơ cấp là Bên nhượng quyền thứ cấp theo nghĩa của khoản 3 Điều này trong mối quan hệ với Bên nhận quyền thứ cấp. Bên nhận quyền thứ cấp là thương nhân nhận lại quyền thương mại từ Bên nhượng quyền thứ cấp. Cụ thể, bên nhận quyền thường phải đáp ứng các yêu cầu về ngành nghề kinh doanh, giấy phép kinh doanh, thậm chí là chứng chỉ hành nghề khi tham gia vào quan hệ nhượng quyền thương mại.

Nghị định 35/2006/NĐ-CP Khoản 1 Điều 5 [5, Điều 5] có quy định về điều kiện trở thành bên nhượng quyền trong hợp đồng nhượng quyền thương mại, theo đó thương nhân chỉ được phép cấp quyền thương mại khi hệ thống kinh doanh dự định dùng để nhượng quyền đã được hoạt động ít nhất một năm ở Việt Nam. Nếu trường hợp thương nhân Việt Nam là bên nhận quyền sơ cấp từ bên nước ngoài, thương nhân Việt Nam đó phải kinh doanh theo phương thức nhượng quyền thương mại ít nhất một năm ở Việt Nam

trước khi tiến hành cấp lại quyền thương mại. Quy định như vậy sẽ làm mất đi ưu thế cạnh tranh, mở rộng thị trường của các nhà đầu tư nước ngoài vì nếu các nhà đầu tư nước ngoài có đủ năng lực, điều kiện thì có thể mở rộng hệ thống để chiếm lĩnh thị trường, tăng khả năng cạnh tranh ngay từ thời gian đầu hoạt động mà không bị ràng buộc bởi bất kỳ quy định tương tự nào từ phía nhà nước. Mặt khác quy định thời hạn như vậy cũng chưa chắc đủ cơ sở đảm bảo năng lực nhượng quyền của thương nhân bởi để tiến hành nhượng quyền, đòi hỏi bên nhượng quyền phải có khả năng tài chính, nhân sự để duy trì sự trợ giúp và kiểm soát thường xuyên liên tục đối với toàn bộ hệ thống nhượng quyền. Ngoài ra quy định này cũng đặt ra một vấn đề Việt Nam là bên nhượng quyền thứ cấp (của bên nhượng quyền ban đầu là thương nhân) có cần phải đáp ứng điều kiện *“phải hoạt động theo phương thức nhượng quyền ít nhất một năm ở Việt Nam”* như trường hợp thương nhân Việt Nam là bên nhượng quyền thứ cấp của bên nhượng quyền ban đầu là thương nhân nước ngoài hay không?

Về quyền, nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng. Tại Khoản 2 Điều 284 Luật Thương mại năm 2005 quy định *“bên nhượng quyền có quyền kiểm soát và trợ giúp cho bên nhận quyền trong việc điều hành công việc kinh doanh”* [6, Điều 284], quy định như vậy có nghĩa là vấn đề “trợ giúp” cho bên nhận quyền của bên nhượng quyền không phải là bắt buộc, bên nhượng quyền có thể thực hiện hoặc không. Tuy nhiên Khoản 2 Điều 287 Luật Thương mại lại quy định bên nhượng quyền có nghĩa vụ cung cấp trợ giúp kỹ thuật thường xuyên cho bên nhận quyền để tiến hành điều hành kinh doanh theo hệ thống nhượng quyền thương mại. Như vậy đã có sự mâu thuẫn trong quy định của hai điều luật này. Mặt khác, qua thực tế ta có thể thấy quy định như Điều 284 là chưa hợp lý vì nếu bên nhượng quyền không trợ giúp cho bên nhận quyền trong việc điều hành kinh doanh thì hệ thống nhượng quyền thương mại không đảm bảo tính đồng bộ và khó có thể tồn tại phát triển được. Do đó, thay vì quy định “trợ giúp” là quyền, các nhà làm luật nên quy định nó là nghĩa vụ của bên nhượng quyền, theo đó Khoản 2 Điều 284 sẽ có nội dung là *“bên nhượng quyền có quyền kiểm soát và nghĩa vụ trợ giúp cho bên nhận quyền trong việc điều hành công việc kinh doanh”* [6, Điều 284]. Theo pháp luật Việt Nam, cung cấp thông tin là một trong những nghĩa vụ quan trọng của bên nhượng quyền trong suốt quá trình kinh doanh, vấn đề này được pháp luật quy định rất chặt chẽ. Tuy nhiên đối với bên nhận quyền, quy định của pháp luật lại có phần lỏng lẻo, theo quy định tại Điều 9 Nghị định 35/2006/NĐ-CP *“bên dự kiến nhận quyền phải cung cấp cho bên nhượng quyền mà bên nhượng quyền yêu cầu một cách hợp lý để quyết định trao quyền thương mại cho bên dự kiến nhận quyền”* [5, Điều 9], như vậy nghĩa vụ cung cấp thông tin của bên nhận quyền chỉ tồn tại trước khi kí kết hợp đồng. Tuy nhiên, nếu trong quá trình thực hiện hợp đồng bên nhận quyền không cung cấp các thông tin về hoạt động kinh doanh của mình thì bên nhượng quyền khó có thể kiểm soát được công việc kinh doanh của bên nhận quyền. Điều này làm ảnh hưởng đến quyền “kiểm soát” của bên nhượng quyền được quy định tại Khoản 2 Điều 284 và Khoản 3 Điều 286 [6, Điều 284, Điều 286].

Tính đến nay, các văn bản pháp luật điều chỉnh hoạt động này ở Việt Nam còn chưa nhiều, nhưng các quy định lại không thống nhất và chồng chéo. Việc quy định nhượng quyền thương mại do Bộ nào quản lý cũng chưa rõ ràng. Theo quy định của Luật Chuyển giao công nghệ [4, Điều 12] thì việc chuyển giao công nghệ được thực hiện thông qua các hình thức sau:

- “1. Hợp đồng chuyển giao công nghệ độc lập.
2. Phần chuyển giao công nghệ trong dự án hoặc hợp đồng sau đây:
 - a. Dự án đầu tư.
 - b. Hợp đồng nhượng quyền thương mại.
 - c. Hợp đồng chuyển giao quyền sở hữu công nghiệp.
 - d. Hợp đồng mua bán máy móc, thiết bị kèm theo.
3. Các hình thức khác theo quy định pháp luật.”

Như vậy, theo Luật Chuyển giao công nghệ năm 2006 thì nhượng quyền thương mại là một loại chuyển giao công nghệ nằm dưới sự quản lý của Bộ Khoa học và công nghệ. Tuy nhiên, Luật Thương mại năm 2005 lại xác định nhượng quyền thương mại là một hoạt động thương mại và chịu sự quản lý của Bộ Công thương. Như vậy, nhượng quyền thương mại đang bị "kẹt" giữa hai cơ quan quản lý Nhà nước, cần phải có giải pháp để hoàn thiện quy định này.

2.2. Nguyên nhân của những thực trạng

Thứ nhất, pháp luật về nhượng quyền thương mại chưa được hoàn thiện trên cơ sở phù hợp với điều kiện kinh tế - xã hội. Pháp luật không thể cao hơn hoặc thấp hơn trình độ kinh tế. Chỉ khi phù hợp với điều kiện kinh tế - xã hội cụ thể, pháp luật mới phát huy tác dụng thúc đẩy hoạt động nhượng quyền thương mại phát triển. Theo đánh giá của nhiều nhà chuyên môn, pháp luật tại Việt Nam hiện nay vẫn đang đi sau sự phát triển của hoạt động nhượng quyền thương mại. Chính vì vậy, trong thời gian tới, pháp luật về nhượng quyền thương mại cần tiếp tục hoàn thiện đáp ứng nhu cầu phát triển của hoạt động này. Nhất là trong lĩnh vực thực phẩm- ăn uống, hoạt động nhượng quyền thương mại đang thực sự bùng nổ với hàng loạt những tên tuổi lớn trong ngành thực phẩm đồng loạt tiến quân vào thị trường Việt Nam trong năm 2017 này.

Thứ hai, pháp luật về nhượng quyền thương mại chưa được hoàn thiện căn cứ vào xu hướng phát triển chung. Việc quy định điều kiện để trở thành bên nhượng quyền, theo đó thương nhân phải hoạt động ít nhất một năm ở Việt Nam. Quy định như vậy làm mất đi ưu thế cạnh tranh, mở rộng thị trường, trong khi nhu cầu phát triển trong lĩnh vực này nói chung lại đang rất phát triển. Để không bị rơi vào tình trạng không theo kịp thực tiễn, pháp luật cần phải dự liệu được sự phát triển của nhượng quyền thương mại trong tương lai, thậm chí định hướng được cho sự phát triển của hoạt động này. Nói cách khác, việc hoàn thiện pháp luật về nhượng quyền thương mại phải kết hợp chặt chẽ để đạt được những mục tiêu cơ bản, lâu dài, song song với việc đáp ứng nhu cầu giải quyết những nhiệm vụ cụ thể, trước mắt.

Thứ ba, dù số lượng các điều luật không nhiều nhưng đã bộc lộ những điểm mâu thuẫn, thiếu sự nhất quán, đồng bộ trong các quy định này. Điều này được thể hiện ở việc nhượng quyền thương mại dưới sự quản lý của Bộ Khoa học và công nghệ hay Bộ Công thương. Quy định như vậy chưa nhất quán và phải có sự thống nhất giữa cơ quan quản lý về nhượng quyền thương mại vì pháp luật nhượng quyền thương mại là một bộ phận của pháp luật thương mại nói chung.

Việt Nam đang tham gia hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế một cách sâu rộng và đang là thành viên của nhiều tổ chức khu vực và thế giới. Điều đó cũng có nghĩa Việt Nam phải chấp nhận luật chơi chung của quốc tế phải tận tâm thực hiện những cam kết của mình. Vì thế dù sửa đổi, bổ sung thế nào pháp luật về hợp đồng nhượng quyền thương mại cũng phải phù hợp với pháp luật quốc tế. Hơn nữa, có thể thấy, hoạt động nhượng quyền thương mại không chỉ bó hẹp ở một quốc gia mà thường mang tính toàn cầu. Do vậy, sự phù hợp và gắn gũi giữa pháp luật hợp đồng nhượng quyền thương mại Việt Nam với pháp luật quốc tế tạo điều kiện khuyến khích các thương nhân nước ngoài mạnh dạn hơn trong việc tiến hành nhượng quyền tại Việt Nam.

2.3. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện hợp đồng nhượng quyền thương mại tại Việt Nam

Việt Nam được đánh giá là thị trường tiềm năng để phát triển phương thức kinh doanh nhượng quyền trong lĩnh vực thực phẩm, với thời gian tồn tại chưa lâu nhưng hoạt động nhượng quyền thương mại ở Việt Nam cũng đã có những bước khởi sắc và đang chờ thời cơ, cơ hội bùng nổ. Để tạo điều kiện thuận lợi đẩy nhanh quá trình ấy, nhà nước cần phải xây dựng nền kinh tế thị trường vững mạnh và một môi trường pháp lý minh bạch, hiệu quả. Vì vậy, tác giả đề xuất một số giải pháp sau:

Về việc quản lý quyền thương mại, tác giả cho rằng các nhà làm luật cần sửa đổi các quy định pháp luật, nên xác định cụ thể nhượng quyền thương mại chỉ thuộc sự điều chỉnh của luật thương mại và do Bộ Thương mại quản lý, với hoạt động chuyển giao công nghệ thực hiện thông qua hình thức hợp đồng nhượng quyền phải tuân theo quy định của Luật Thương mại và các văn bản hướng dẫn luật. Có như vậy Bộ Thương mại (nay là Bộ Công thương) với tư cách là cơ quan quản lý cao nhất về các hoạt động thương mại mới có thể quản lý hoạt động nhượng quyền một cách hiệu quả.

Nên bổ sung vào Điều 9 Nghị định 35/2006/NĐ-CP trách nhiệm cung cấp thông tin của bên nhận quyền là trong cả quá trình kinh doanh chứ không chỉ ở giai đoạn trước khi ký kết hợp đồng. Tuy nhiên bên nhận quyền cần lưu ý đến quy định “*cung cấp các thông tin hợp lý*” để xác định các thông tin phải cung cấp là thông tin nào, tránh sự lạm dụng quyền của bên nhượng quyền ảnh hưởng đến quyền tự do trong kinh doanh của mình [6. Điều 287]. Mặc dù pháp luật có quy định về quyền kiểm soát của bên nhượng quyền đối với việc điều hành công việc kinh doanh của bên nhận quyền nhưng các quy định rất chung chung, không chỉ ra cụ thể bên nhượng quyền được kiểm soát như thế nào, trong lĩnh vực gì. Như thế dễ dẫn đến tình trạng lạm quyền của bên nhượng quyền,

xâm phạm đến quyền tự chủ trong kinh doanh của bên nhận quyền. Vì vậy để bảo vệ quyền lợi của bên nhận quyền pháp luật cần quy định một cách chặt chẽ hơn về giới hạn quyền kiểm soát của bên nhượng quyền (như việc quy định bên nhượng quyền không được ấn định doanh thu của bên nhận quyền, không được trực tiếp can thiệp vào công việc kinh doanh hàng ngày của bên nhận...), như thế mới đảm bảo quyền tự do, tự chủ trong kinh doanh của thương nhân nhận quyền.

Khi điều chỉnh về điều kiện kinh doanh nhượng quyền thương mại giải pháp đặt ra trong trường hợp này là không nên quy định giới hạn về thời gian hoạt động của bên nhượng quyền mà chỉ nên quy định về các khía cạnh kinh tế, kỹ thuật như quy định về khả năng tài chính, số cơ sở nhượng quyền, khả năng quản lí... của bên nhượng quyền. Vì những quy định như vậy mới mở rộng khả năng cạnh tranh cho các thương nhân nhượng quyền (đặc biệt là các thương nhân nước ngoài) và đảm bảo khả năng kiểm soát của bên nhượng quyền đối với bên nhận quyền cũng như toàn bộ hệ thống nhượng quyền thương mại.

3. KẾT LUẬN

Với đà phát triển của các doanh nghiệp nhượng quyền trong lĩnh vực thực phẩm như hiện nay, chắc chắn số lượng hệ thống nhượng quyền ở Việt Nam sẽ còn mở rộng hơn nữa. Để có thể hội nhập thành công một điều kiện tiên quyết đối với các doanh nghiệp Việt Nam là cần tìm hiểu, nghiên cứu các thuận lợi và thách thức của hệ thống kinh doanh đặc thù này trước khi quyết định kí kết hợp đồng để tham gia mô hình kinh doanh nhượng quyền thương mại. Hợp đồng nhượng quyền thương mại là hình thức pháp lý thực hiện hoạt động nhượng quyền thương mại, là căn cứ pháp lý quan trọng nhất và cũng là căn cứ hợp tác kinh doanh của hai bên, đó là cơ sở làm phát sinh quyền và nghĩa vụ các bên đồng thời là căn cứ giải quyết tranh chấp giữa các bên. Mặt khác đó cũng là cơ sở để nhà nước có thể quản lý hoạt động nhượng quyền trên lãnh thổ Việt Nam, có thể nói hợp đồng nhượng quyền thương mại đóng vai trò rất quan trọng trong quan hệ nhượng quyền giữa các chủ thể. Vì những lẽ trên mà pháp luật Việt Nam cần phải có những chuyển biến tích cực để hoàn thiện pháp luật về hợp đồng nhượng quyền thương mại.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Phương Ly (Tổng hợp) (2016), *Phát triển nhượng quyền thương mại của các doanh nghiệp Việt Nam: Thực trạng và một số giải pháp*.
- [2] Th.S Hoàng Thị Thủy (2016), *Thực trạng nhượng quyền thương mại tại Việt Nam đại học thương mại*.
- [3] Thống kê của Bộ Công thương.
- [4] *Luật Chuyển giao công nghệ năm 2006*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội.
- [5] Nghị định 35/2006/NĐ-CP quy định về việc hướng dẫn Luật Thương mại về hoạt động nhượng quyền thương mại.
- [6] *Luật Thương mại năm 2005*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội.

- [7] Vũ Đăng Hải Yên (2005), *Nhượng quyền thương mại - những vấn đề lý luận và thực tiễn*, tạp chí Luật học số 05.
- [8] TS Nguyễn Như Phát, PGS.TS Lê Thị Thu Thủy (chủ biên) (2003), *Một số vấn đề lý luận và thực tiễn về pháp luật hợp đồng ở Việt Nam hiện nay*, Nxb. Công an nhân dân.
- [9] Nhóm sinh viên khoa kinh tế và kinh doanh Quốc tế, Đại học Ngoại thương (2011), *Nhượng quyền thương mại ngành thực phẩm - ăn uống tại Việt Nam*, giảng viên hướng dẫn: TS. Lê Thị Thu Hà.
- [10] Phan Thanh Hải Tú (2007), *Hoạt động kinh doanh nhượng quyền thương mại ứng dụng trong ngành thực phẩm ở TP. Hồ Chí Minh - Thực trạng và giải pháp hoàn thiện*, luận văn thạc sĩ kinh tế, người hướng dẫn TS. Ngô Công Thành.

SOME SOLUTIONS TO PERFECTION LAW ON FRANCHISING CONTRACT IN THE FIELD OF FOOD IN VIETNAM

Tran Minh Trang

ABSTRACT

The implementation of the franchise contract existing some limitations made it difficult for businesses. Especially in the field of food - eating, trademarks and trade secrets are critical to a successful franchise. Also, many important issues in the franchise contract have not been mentioned in the law such as franchise management agency, rights and obligations of the parties in the contract, the agreement restricting competition in the franchise contract... Such shortcomings make the franchise operations in Vietnam in general and the franchise in the food sector in particular difficult and limited. Therefore, the urgent need is to improve the legal system in general franchise and franchise contracts in particular in order to facilitate the development of franchise operations in food sector.

Keywords:

MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGÀNH CÔNG NGHIỆP PHỤ TRỢ TẠI VIỆT NAM

Nguyễn Đức Việt¹

TÓM TẮT

Trong bối cảnh toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế thế giới, Việt Nam trong những năm gần đây đã đặc biệt quan tâm đến ngành công nghiệp phụ trợ (CNPT) và xem nó như một nhân tố vô cùng quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế xã hội nói chung và của các ngành công nghiệp chủ đạo nói riêng. Trong bài viết này, tác giả phân tích những lập luận về mặt lý thuyết của những học giả đã nghiên cứu trước đây và so sánh đối chiếu với thực tiễn nền kinh tế Việt Nam để từ đó đưa ra một số giải pháp cho việc phát triển kinh tế xã hội. Đồng thời để đánh giá thực trạng và tầm ảnh hưởng của ngành công nghiệp phụ trợ, tác giả cũng dựa trên một số kết quả khảo sát, điều tra và nghiên cứu do các cơ quan khác nhau tiến hành (Tổng cục Thống kê, Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương).

Từ khóa: Công nghiệp phụ trợ (bổ trợ), phát triển kinh tế - xã hội.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong những năm gần đây ở Việt Nam, các phương tiện truyền thông đại chúng và đặc biệt tại các diễn đàn kinh tế, thuật ngữ “công nghiệp phụ trợ” hoặc “công nghiệp hỗ trợ” (Supporting Industry - CNPT) đã được nhắc đến thường xuyên. Đây là thuật ngữ khá mới mẻ với nhiều người. Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam mở cửa và hợp tác thương mại song phương, đa phương với nhiều quốc gia trên thế giới thì CNPT có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy sự phát triển của các ngành công nghiệp chính, đặc biệt là công nghiệp lắp ráp như ô tô, xe máy, điện tử... CNPT được ví như chân núi, còn các ngành công nghiệp chính là thân núi và đỉnh núi, chân núi có vững chắc mới giúp thân núi và đỉnh núi “bền vững”. Bài viết này được chia thành hai phần cơ bản. Một là đánh giá và phân tích thực trạng của ngành CNPT Việt Nam dựa trên những lập luận thực tiễn và số liệu khảo sát từ bộ Công Thương và Viện nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung Ương. Hai là từ những đánh giá các nhân tố ảnh hưởng tới việc phát triển ngành CNPT như nhận thức, mức độ đầu tư, chính sách hỗ trợ của Đảng và Nhà nước, chất lượng nguồn nhân lực và sự hấp dẫn của nền kinh tế vĩ mô để đưa ra những giải pháp cần thiết. Tác giả nhận thấy bài viết còn rất nhiều hạn chế ở cả khâu lập luận lý thuyết và phân tích thực tiễn vì đa phần số liệu và các nguồn thông tin đều là thứ cấp, phạm vi nghiên cứu rộng. Tuy nhiên bài viết sẽ bổ sung một góc nhìn về thực trạng ngành CNPT nước ta, từ đó người đọc có thể định hình xu hướng phát triển của ngành này trong tương lai.

¹ Giảng viên khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, trường Đại học Hồng Đức

2. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN CỦA NGÀNH CÔNG NGHIỆP PHỤ TRỢ

2.1. Khái niệm

Thuật ngữ “công nghiệp phụ trợ” (CNPT) được sử dụng rộng rãi ở nhiều quốc gia trên thế giới, bao gồm cả nước phát triển và đang phát triển. Tuy nhiên cho đến nay, vẫn chưa có một khái niệm chung nhất đối với thuật ngữ này. Tùy theo từng hoàn cảnh, mục đích sử dụng mà mỗi quốc gia đều có cách định nghĩa riêng về CNPT. Ở Việt Nam, kể từ khi thuật ngữ “Công nghiệp phụ trợ” được nhắc đến trong Sáng kiến chung Việt Nam - Nhật Bản, chính thức thông qua vào năm 2003, nhằm nâng cao tính cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam trong việc thu hút dòng vốn FDI, người ta mới bàn luận nhiều về ngành công nghiệp này. Có thể hiểu một cách khái quát về CNPT (trong phạm vi các ngành phụ trợ cho công nghiệp lắp ráp) như sau: “CNPT là ngành sản xuất linh phụ kiện và thực hiện quá trình hỗ trợ việc sản xuất các linh phụ kiện đó, ví dụ như cán, ép, dập khuôn...”

2.2. Những nhân tố ảnh hưởng tới sự phát triển của CNPT

Sự phát triển của CNPT phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố:

Thứ nhất là phải kể đến quy mô cầu (hay dung lượng thị trường). Điều này xuất phát từ thực tế rằng ngành CNPT là ngành đòi hỏi nhiều vốn và công nghệ hiện đại. Để giảm thiểu chi phí trên một đơn vị sản phẩm, các doanh nghiệp phải tính đến lợi thế kinh tế nhờ quy mô (economy of scale). Đó là lý do tại sao các nhà đầu tư muốn đảm bảo một thị trường có dung lượng lớn (hoặc ít ra có tiềm năng dung lượng lớn trong tương lai) trước khi ra quyết định đầu tư.

Thứ hai là tình trạng thiếu thông tin và sự chênh lệch về tiêu chuẩn chất lượng giữa nhà cung cấp linh phụ kiện và các doanh nghiệp lắp ráp cũng là các nhân tố cản trở sự phát triển của ngành CNPT.

Thứ ba là yếu tố nguồn nhân lực. Hiện nay đa phần cho rằng nguồn nhân lực có trình độ cao còn quan trọng hơn máy móc hiện đại. Các chuyên gia Nhật Bản cho biết nếu chỉ đơn thuần dựa vào máy móc dây chuyền thì sẽ không tạo ra khả năng cạnh tranh quốc tế vì các quốc gia đều có thể sở hữu chúng. Do vậy, điểm làm nên điều khác biệt chính là đội ngũ nhân công có tay nghề cao vì họ chính là những người trực tiếp vận hành, cải tiến máy móc, phát minh ra những phương pháp mới nhằm nâng cao hiệu quả công việc.

3. THỰC TRẠNG VỀ NGÀNH CÔNG NGHIỆP PHỤ TRỢ TẠI VIỆT NAM

3.1. Thực trạng chung

Theo Báo cáo tháng 6/2006 của VDF (Diễn đàn phát triển Việt Nam), các nhà sản xuất Nhật Bản cho rằng CNPT Việt Nam còn chậm phát triển. Tỷ lệ nội địa hoá của các nhà sản xuất Nhật Bản tại Việt Nam mới chỉ đạt 22,6% vào năm 2003, trong khi ở Malaixia và Thái Lan tỷ lệ này là 45% hoặc cao hơn. Còn theo nghiên cứu của Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM), khi thực hiện cuộc khảo sát hơn 80 doanh nghiệp FDI tại Việt Nam, có tới 32 doanh nghiệp cho rằng việc cung ứng nguyên

vật liệu và các hoạt động kinh tế phụ trợ của Việt Nam rất kém. Các doanh nghiệp FDI rất muốn phối hợp với các nhà cung cấp trong nước để giảm chi phí sản xuất, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm, nhưng rất khó có thể tìm được nhà cung cấp thích hợp. Đôi khi, họ phải tìm các nhà cung cấp tiềm năng thông qua niên giám điện thoại hoặc dựa vào các mối quan hệ cá nhân của nhân viên, nhưng tiếp cận hàng trăm đơn vị mới tìm được một nhà cung cấp đạt yêu cầu.

Bảng 1. Tỷ lệ nội địa hóa trong một số ngành công nghiệp chế tác Việt Nam

Ngành công nghiệp	Quy mô sản xuất (nghìn chiếc)	Tỷ lệ nội địa hoá (%)
Xe máy	1.290 (Thái Lan: 1.740)	75
Tivi	1.600 (Thái Lan: 6.500)	20-40
Ôtô	35 (Thái Lan: 1.000)	5-10

(Nguồn: Diễn đàn Phát triển Việt Nam VDF)

Có thể nói rằng ngành CNPT Việt Nam còn rất yếu kém. Theo ước tính của Bộ Công nghiệp, ngành CNPT hiện lệ thuộc đến gần 80% vào nguồn nguyên liệu nhập khẩu. Thực trạng này là do các doanh nghiệp Việt Nam không muốn đầu tư nhà xưởng vì lâu thu hồi vốn, họ chỉ thích nhập về bán lại thu lợi nhuận.

3.2. Thực trạng từng ngành

Nguyên nhân của những yếu kém kể trên là do các nhà cung cấp Việt Nam chưa năng động và nhạy bén trong việc tiếp cận khách hàng, chưa tự tin và chưa có khái niệm “xây dựng quan hệ” trong kinh doanh. Ngoài ra, các doanh nghiệp phụ trợ hiện vẫn chủ yếu là các doanh nghiệp nhà nước, sản xuất ra những sản phẩm có chất lượng kém và giá thành cao (do công nghệ lạc hậu, trình độ quản lý kém...) nên chỉ tiêu thụ được trong nội bộ các doanh nghiệp nhà nước. Trên thực tế luôn tồn tại một khoảng cách quá lớn giữa yêu cầu về chất lượng sản phẩm, giá bán cũng như thời hạn giao hàng của các doanh nghiệp nước ngoài so với khả năng đáp ứng của các doanh nghiệp Việt Nam.

Thực trạng phát triển CNPT có thể được đánh giá thông qua khả năng cung cấp linh phụ kiện và tỷ lệ nội địa hóa trong một số ngành công nghiệp chế tác của Việt Nam như sau:

3.2.1. Thực trạng ngành CNPT xe máy

Ngành xe máy có thể xem là đạt được tỷ lệ nội địa hóa cao nhất trong các ngành. Với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, tỷ lệ nội địa hóa đạt được xấp xỉ 70-75%, các doanh nghiệp trong nước tỷ lệ đạt có thấp hơn nhưng so với các ngành khác như ô tô, dệt may..., có thể coi đây là một tiến bộ trong việc phát triển ngành CNPT.

Sau khi qui định về tỷ lệ nội địa hóa tối thiểu được bãi bỏ, nhiều ý kiến cho rằng doanh nghiệp sẽ tập trung vào lắp ráp mà không đầu tư vào sản xuất linh kiện để nâng cao tỷ lệ nội địa hóa. Tuy nhiên, thực tế ngành công nghiệp xe máy Việt Nam đã chứng minh

điều ngược lại. Quy định tỷ lệ nội địa hóa tối thiểu là 20%, nhưng trên thực tế tỷ lệ nội địa hóa mà đa số doanh nghiệp đạt được cho tới nay thấp nhất là 60%. Điều này là dễ hiểu, vì thuế suất thuế nhập khẩu linh kiện còn ở mức tương đối cao từ 30-50% nên doanh nghiệp phải tập trung đầu tư chiều sâu, nâng cao tỷ lệ nội địa hóa để giảm giá thành sản phẩm. Dự kiến, tỷ lệ nội địa hóa sẽ tăng nữa, vì nhiều doanh nghiệp FDI sẵn sàng cho cuộc cạnh tranh mới này.

Tuy nhiên bên cạnh những thành tựu đạt được, ngành CNPT xe máy còn tồn tại nhiều vấn đề. Sản phẩm của các doanh nghiệp hoạt động trong ngành CNPT cho xe máy chỉ là các chi tiết linh kiện sản xuất với kỹ thuật công nghệ đơn giản như: giảm xóc, đồng hồ báo xăng, bộ dây điện, yên xe. Chưa có doanh nghiệp nào sản xuất các bộ phận chính quan trọng đòi hỏi kỹ thuật, công nghệ cao như động cơ, hộp...

Về số lượng các nhà sản xuất linh kiện nội địa: Năm 2003, số doanh nghiệp tham gia lắp ráp và sản xuất phụ tùng là 8 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, ngoài ra có 52 doanh nghiệp sản xuất và lắp ráp xe máy trong nước (trong đó có 31 doanh nghiệp tham gia sản xuất phụ tùng), ngoài ra có khoảng gần 500 cơ sở sản xuất phụ tùng khác. Đến năm 2004, Việt Nam có khoảng 230 doanh nghiệp đang sản xuất linh kiện phụ tùng cung cấp cho các doanh nghiệp lắp ráp xe máy, trong đó có hơn 80 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, đã tự cung cấp được từ 40-70% nhu cầu phụ tùng lắp ráp xe máy trong nước. Phân đầu đến năm 2010 có thể cung cấp 80-90% nhu cầu phụ tùng lắp ráp xe máy.

3.2.2. *Thực trạng công nghiệp phụ trợ ngành CNPT ô tô*

Sau hơn 10 năm xây dựng và phát triển, đến nay Việt Nam có khoảng 70 doanh nghiệp sản xuất linh kiện, phụ tùng cho ngành công nghiệp ô tô trong nước. Số doanh nghiệp này thực sự còn quá mỏng quy mô còn nhỏ và thậm chí năng lực còn rất yếu.

Theo Bộ Công nghiệp, công nghiệp sản xuất phụ tùng ô tô tại Việt Nam là ngành mới nổi nên khó khăn còn nhiều, đặc biệt là trong xu thế hội nhập và cạnh tranh hiện nay. Trong hơn 10 năm qua, Nhà nước đã có chủ trương bảo hộ cho các liên doanh sản xuất ô tô, những hãng đưa ra cam kết ban đầu là sẽ nội địa hóa 30 - 40% sau khi đầu tư vào Việt Nam. Tuy nhiên trên thực tế, công nghiệp ô tô đạt được tỷ lệ nội địa hóa thấp nhất trong các ngành, trung bình từ 5-10%. Chỉ có một vài doanh nghiệp đạt tỷ lệ nội địa hóa là 20%. Sự yếu kém của CNPT trong ngành sản xuất ô tô đang là trở lực lớn để có thể phát triển ngành công nghiệp non trẻ này. Hiện Việt Nam có tới 50 doanh nghiệp lắp ráp ô tô, nhưng chỉ có trên 60 doanh nghiệp cung cấp linh kiện, quá thấp so với con số 385 doanh nghiệp ở Malaixia và 2.500 doanh nghiệp ở Thái Lan.

Theo tính toán, một doanh nghiệp ô tô phải cần tối thiểu 20 nhà cung cấp các loại linh kiện khác nhau. Nhưng cho đến nay chưa doanh nghiệp lắp ráp ô tô nào tại Việt Nam có được 20 nhà cung cấp linh kiện trong nước. Ngay cả những liên doanh ô tô tên tuổi như Toyota, Ford... có hệ thống các nhà cung cấp linh kiện lớn cũng chưa lôi kéo được nhiều doanh nghiệp đầu tư vào Việt Nam. Trên thực tế, thời gian qua, các doanh nghiệp lắp ráp ô tô chỉ có 2-3 nhà cung cấp linh kiện trong nước. Do vậy, nhiều doanh nghiệp phải phụ

thuộc vào nguồn linh kiện nhập khẩu. Ngay như Toyota, năm 2005 nhập khẩu linh kiện trị giá 460 triệu USD trong khi giá trị linh kiện sản xuất trong nước chỉ đạt 2,3 triệu USD.

Cũng do linh kiện, phụ tùng sản xuất trong nước khan hiếm nên hầu hết các linh kiện, phụ tùng Việt Nam đang sử dụng phải nhập khẩu trực tiếp từ Trung Quốc, Thái Lan, Malaysia... Mặc dù nhập khẩu như vậy nhưng không phải điều kiện nhập hàng và chất lượng lúc nào cũng đồng đều và thuận lợi. Các hãng xe như Toyota, Ford, Mazda... có nhà máy tại Việt Nam thời gian qua phải nhập khẩu phụ tùng ở nước ngoài về phục vụ cho lắp ráp cho các nhà máy ô tô của họ. Hãng nào nhập ít cũng phải từ vài trăm triệu USD mỗi năm. Ví dụ như hãng Toyota, năm 2002 đã nhập khẩu linh kiện trị giá 150 triệu USD, năm 2005 nhập đến 460 triệu; hãng Mazda cũng nhập giá trị linh kiện lên tới 280 triệu USD.

Trong khi các doanh nghiệp lắp ráp phải đi nhập linh kiện từ nước ngoài về thì việc sản xuất linh kiện phụ tùng trong nước lại dậm chân tại chỗ. Doanh thu cả năm chưa bằng một số lẻ của các hãng nhập về, cụ thể là năm 2005 doanh thu từ sản xuất linh kiện chỉ đạt tới 2,3 triệu USD

Như vậy, sau khi xem xét thực trạng phát triển chung của các ngành CNPT và đi sâu vào phân tích hai ngành tiêu biểu, những vấn đề còn tồn tại của nền CNPT Việt Nam có thể tóm lược như sau:

Thứ nhất, các khó khăn về quy mô cầu: Thị trường Việt Nam cho các nhà lắp ráp, đặc biệt là các nhà sản xuất ô tô còn khá nhỏ

Thứ hai, khoảng cách chất lượng giữa các công ty cung cấp trong nước và yêu cầu của các nhà lắp ráp FDI còn khá lớn

Thứ ba, tình trạng thiếu kênh thông tin: sợi dây liên kết giữa các công ty cung cấp trong nước và các nhà lắp ráp còn khá lỏng lẻo, thiếu một cơ sở dữ liệu về các nhà cung cấp nội địa để các doanh nghiệp lắp ráp tìm kiếm.

Thứ tư, máy móc của các doanh nghiệp cung cấp nội địa còn lạc hậu, chưa đáp ứng được những đòi hỏi về tiêu chuẩn công nghệ đối với ngành CNPT

Tuy nhiên, không thể phủ nhận những lợi thế của Việt Nam trong việc phát triển các ngành CNPT trong tương lai. Có thể tóm lược như sau:

Thứ nhất, giá nhân công rẻ. Đây là một trong những lợi thế để thu hút các doanh nghiệp nước ngoài đầu tư vào Việt Nam, đồng thời cũng là một yếu tố để giảm chi phí, nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp trong lĩnh vực này

Thứ hai, lao động có tay nghề khéo. Đây là một nhân tố vô cùng quan trọng để xây dựng và phát triển ngành CNPT. Như đã phân tích ở trên, nguồn nhân lực có trình độ cao thậm chí còn được coi có ưu thế hơn so với máy móc hiện đại.

Bản Quy hoạch phát triển ngành Công nghiệp hỗ trợ đến năm 2010, tầm nhìn 2020 được bộ kế hoạch phê duyệt năm 2007 sẽ là tiền đề và định hướng phát triển cho ngành CNPT.

Phân tích thực trạng CNPT là nhằm tìm ra nguyên nhân của sự yếu kém mà ngành CNPT đang gặp phải, để từ đó đưa ra những giải pháp tối ưu nhất nhằm xây dựng và phát triển CNPT Việt Nam lên một tầm cao mới.

3.2.3. *Thực trạng ngành CNPT dệt may*

CNPT cho ngành dệt may còn nhiều bất cập và yếu kém. Năng lực các nhà máy cơ khí chuyên ngành dệt may hiện tại quá nhỏ bé, chưa đáp ứng được nhu cầu phát triển của các doanh nghiệp trong ngành. Ngay cả Tổng công ty Dệt may Việt Nam (Vinatex), mặc dù có tiềm lực lớn trong sản xuất và xuất khẩu, nhưng việc phát triển các doanh nghiệp phụ trợ trong tổng công ty còn gặp nhiều khó khăn và đây cũng là khó khăn chung của ngành dệt may Việt Nam. Các doanh nghiệp dệt may vẫn phải nhập 70-80% nguyên phụ liệu từ nước ngoài. Mặc dù thời gian qua có một số nhà máy như Công ty cổ phần phụ liệu may Nha Trang, Công ty may Việt Tiến, Công ty dệt vải công nghiệp và các công ty tư nhân đã sản xuất được nhiều loại phụ liệu như khóa kéo, tấm lót, cúc, chỉ... nhưng sản lượng còn rất thấp, chỉ đáp ứng được khoảng 20-25% nhu cầu của ngành.

3.2.4. *Thực trạng ngành CNPT điện tử, điện máy*

Sau 30 năm phát triển, ngành điện tử Việt Nam vẫn trong tình trạng lắp ráp cho các thương hiệu nước ngoài. Các doanh nghiệp điện tử trong nước vẫn gần như chỉ khai thác sản phẩm cũ, lợi nhuận rất thấp và giá trị gia tăng chỉ ước tăng 5-10%/năm. Trong khi đó, các doanh nghiệp FDI trong ngành điện tử, điện máy đang đứng trước sức ép phải giảm chi phí linh phụ kiện và nâng cao giá trị gia tăng của các sản phẩm sản xuất trong nước. Tuy nhiên, do số doanh nghiệp phụ trợ rất ít, chất lượng linh phụ kiện chưa đảm bảo nên phần lớn các doanh nghiệp FDI phải nhập khẩu linh phụ kiện từ các nước xung quanh hoặc trực tiếp từ Nhật Bản. Theo kết quả khảo sát của Hiệp hội Doanh nghiệp điện tử Việt Nam, các doanh nghiệp FDI có "tên tuổi" đều phải nhập khẩu trên 90% linh kiện của nước ngoài, thậm chí có doanh nghiệp nhập khẩu cả 100% như Công ty Fujitsu Việt Nam. Điều này vừa gây thiệt thòi cho ngành công nghiệp Việt Nam, khiến chúng ta khó thoát khỏi tình trạng gia công, lắp ráp, vừa giảm sức cạnh tranh của các doanh nghiệp sản xuất, lắp ráp hàng điện tử trong nước. Việc thiếu vắng các nhà cung cấp linh phụ kiện cũng khiến nhiều nhà Đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực này có xu hướng ngại đầu tư vào Việt Nam và đây là điểm yếu căn bản trong thu hút FDI vào lĩnh vực điện - điện tử.

Bên cạnh đó, CNPT trong ngành điện tử, điện máy còn phải đối mặt với sự thay đổi môi trường quốc tế. Trong thời gian tới, do việc thực thi AFTA và các cam kết với WTO, linh phụ kiện nhập khẩu sẽ có thêm cơ hội thâm nhập thị trường Việt Nam, đặc biệt là linh phụ kiện từ Trung Quốc, Thái Lan.

4. MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGÀNH CNPT

4.1. **Mục tiêu, phương hướng phát triển ngành CNPT trong thời gian tới**

Mục tiêu chung của Quy hoạch nhằm đảm bảo đến năm 2020, Việt Nam cơ bản trở thành nước công nghiệp. Sản phẩm công nghiệp hỗ trợ đáp ứng được 45% nhu cầu thiết yếu cho sản xuất (đến năm 2030, tỷ lệ này là 70%) tiêu dùng nội địa, xuất khẩu 25% giá trị sản xuất công nghiệp.

Thực hiện mục tiêu chung, từ nay đến năm 2020, Việt Nam tập trung phát triển công nghiệp hỗ trợ thuộc 3 lĩnh vực chủ yếu và theo các định hướng sau:

Lĩnh vực linh kiện phụ tùng kim loại, nhựa - cao su, điện - điện tử, đến năm 2020 đáp ứng 60% nhu cầu sản phẩm linh kiện phụ tùng cho các ngành công nghiệp của ta. Năm 2030, đáp ứng 80% nhu cầu này.

Các ngành công nghiệp cơ khí, ô tô, máy nông nghiệp, điện tử... được ưu tiên phát triển. Hỗ trợ doanh nghiệp sản xuất sản phẩm linh kiện phụ tùng tham gia thị trường khu vực và quốc tế.

Lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ ngành dệt may - da giày: đạt tỷ lệ cung cấp trong nước 65% ngành dệt may, 75%-80% ngành da giày.

Ưu tiên thu hút vào lĩnh vực nguyên vật liệu và phụ liệu phục vụ ngành dệt may, da giày, hình thành các cụm liên kết ngành trong sản xuất công nghiệp hỗ trợ ngành dệt may, da giày tại các vùng kinh tế trọng điểm.

Lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ cho công nghiệp công nghệ cao, đồng thời phát triển hệ thống doanh nghiệp cung cấp thiết bị hỗ trợ chuyên dùng, hỗ trợ chuyên giao công nghệ trong lĩnh vực này; hình thành các doanh nghiệp bảo trì, sửa chữa máy móc đạt tiêu chuẩn quốc tế làm tiền đề phát triển doanh nghiệp sản xuất thiết bị, phần mềm phục vụ các ngành công nghiệp công nghệ cao.

Ưu tiên thu hút đầu tư vào sản xuất vật liệu chế tạo như thép chế tạo, nhựa, cao su, composit, gốm phục vụ công nghiệp công nghệ cao, hóa chất cơ bản, hóa chất chuyên dụng trong công nghiệp công nghệ sinh học, vật liệu điện tử...

Quy hoạch xác định rõ các chính sách chủ yếu:

Các dự án sản xuất công nghiệp hỗ trợ được hưởng chính sách khuyến khích, ưu đãi theo Quyết định số 12/2011/QĐ-TTg ngày 24 tháng 2 năm 2011, Quyết định số 1483/QĐ-TTg ngày 26 tháng 8 năm 2011 của Thủ tướng Chính phủ.

Doanh nghiệp nhỏ và vừa hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ được hưởng các chương trình theo Quyết định số 1556/QĐ-TTg ngày 17 tháng 10 năm 2012 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt Đề án “Trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ”.

4.2. Một số giải pháp chủ yếu để phát triển ngành CNPT

4.2.1. Soạn thảo các chính sách phát triển CNPT phù hợp

Để thực hiện mục tiêu xây dựng một khuôn khổ chính sách phù hợp, việc đầu tiên cần làm là phải làm rõ định nghĩa mang tính pháp lý về CNPT. Tiếp đến, chính sách thúc đẩy các ngành CNPT, bao gồm các ưu đãi về thuế, các biện pháp hỗ trợ kinh doanh..., cần được xây dựng trên cơ sở không phân biệt các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp nước ngoài

Ngoài ra, cần có chính sách khuyến khích đầu tư, khuyến khích chuyển giao công nghệ, bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ, hỗ trợ tìm kiếm, điều tiết thị trường, tạo mặt bằng, nhà

xưởng cho thuê để sản xuất kinh doanh đối với các công ty, tập đoàn nước ngoài, cũng như các doanh nghiệp nội địa để phát triển công nghiệp hỗ trợ.

4.2.2. Đào tạo nguồn nhân lực

Một điều hết sức hiển nhiên là nguồn nhân lực có vai trò quan trọng đối với sự phát triển của các ngành CNPT. Việt Nam sở hữu một lực lượng lao động lớn nhưng lại thiếu lực lượng kỹ sư có trình độ. Bản Quy hoạch phát triển ngành Công nghiệp hỗ trợ đến năm 2010, tầm nhìn 2020 đã đưa ra các giải pháp về đào tạo nguồn nhân lực như sau:

Tăng cường đào tạo cán bộ kỹ thuật các ngành thiết kế (bao gồm cả thiết kế mẫu mốt, thời trang, kiểu dáng công nghiệp), chế tạo máy, luyện kim, điều khiển tự động, điện tử tin học để làm chủ các công nghệ được chuyển giao, nghiên cứu thiết kế tạo ra công nghệ nguồn và kiểu dáng sản phẩm riêng của Việt Nam.

Thu hút sự hỗ trợ của Chính phủ các nước phát triển như Nhật Bản, EU... để đào tạo nguồn nhân lực cho CNPT. Đặc biệt khuyến khích các doanh nghiệp FDI tham gia vào công tác đào tạo nguồn nhân lực.

4.2.3. Xây dựng cơ chế quản lý chất lượng hàng hoá

Trong các giải pháp về Khoa học - Công nghệ được đề xuất trong bản Quy hoạch phát triển ngành Công nghiệp hỗ trợ đến năm 2010, tầm nhìn 2020, xây dựng hệ thống tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm là giải pháp hàng đầu. Theo đó, xây dựng hệ thống tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế làm căn cứ cho việc định hướng phát triển; hỗ trợ phát triển và nâng cấp các tổ chức kiểm định, đánh giá chất lượng sản phẩm hỗ trợ thuộc nhiều thành phần kinh tế đạt trình độ quốc tế; giành đủ kinh phí cho các Bộ, ngành triển khai xây dựng các tiêu chuẩn ngành và tiêu chuẩn cơ sở liên quan tới các sản phẩm hỗ trợ.

Ngoài ra, khuyến khích các Viện nghiên cứu chuyên ngành cơ khí, công nghệ... triển khai nghiên cứu, thực nghiệm các đề tài, dự án gắn với nhu cầu phát triển sản xuất các chủng loại vật liệu, chi tiết, linh phụ kiện, phụ tùng...

4.2.4. Xây dựng cơ sở dữ liệu CNPT

Hiện nay, tình trạng thiếu thông tin giữa các nhà lắp ráp FDI và các doanh nghiệp cung cấp linh phụ kiện nội địa diễn ra rất phổ biến. Do vậy, cơ sở dữ liệu về CNPT là rất cần thiết để giảm tình trạng thiếu thông tin và mở rộng giao dịch giữa nhà lắp ráp FDI và nhà cung cấp trong nước. Trên thực tế, vấn đề này đã được đưa ra bàn thảo nhiều xong cho đến nay hệ thống cơ sở dữ liệu vẫn chưa được thực hiện. Cơ sở dữ liệu về CNPT này phải khác với danh bạ doanh nghiệp. Trên thực tế, Việt Nam đã có một số danh bạ doanh nghiệp theo kiểu trang vàng như Trang vàng Việt Nam (dữ liệu của 60.000 doanh nghiệp), danh bạ doanh nghiệp Việt Nam của VCCI (dữ liệu của 20.000 doanh nghiệp), các danh bạ của các hiệp hội ngành nghề; tuy nhiên, đặc điểm chung là chỉ có tên công ty, sản phẩm chính và địa chỉ liên lạc. Vấn đề ở đây là các nhà lắp ráp FDI cần thông tin cụ thể hơn về các nhà cung cấp tiềm năng cao để giảm chi phí tìm kiếm đồng thời lựa chọn được đối tác đáng tin cậy.

5. KẾT LUẬN

Từ phân tích ở trên, việc ưu tiên đẩy mạnh phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ cần được coi là mũi đột phá chiến lược để trong thời gian ngắn khắc phục các mặt yếu cơ bản của công nghiệp Việt Nam. Trước nhu cầu hội nhập và nhất là trước những thách thức từ AFTA và Trung Quốc, ta không còn nhiều thời gian. Trong vòng 3-4 năm tới, với cố gắng lớn và với các ưu tiên về mặt chính sách, lĩnh vực Việt Nam có thể làm gấp và có hiệu quả lớn là việc đẩy mạnh phát triển các ngành công nghiệp phụ trợ. Các ngành này phát triển sẽ tạo ngay nhiều công ăn việc làm và dần dần thu hút FDI từ các công ty đa quốc gia tầm cỡ lớn. Hơn nữa, việc nhà nước dồn hết nỗ lực tập trung phát triển ngành này tự nó gây được niềm tin của các doanh nghiệp nước ngoài vào thị trường đầu tư ở Việt Nam. Sau một thời gian đầu tư ồ ạt ở Trung Quốc, hiện nay nhiều công ty đa quốc gia muốn phân tán sang các nước khác và đang trong giai đoạn chọn thị trường mới. Do đó Việt Nam cần phát huy hiệu quả càng sớm càng tốt để chớp thời cơ.

NGUỒN THAM KHẢO

- [1] Lê Xuân Sang (2011), *Chính sách thúc đẩy phát triển công nghiệp hỗ trợ: Lý luận, thực tiễn và định hướng cho Việt Nam*, Viện nghiên cứu quản lý trung ương.
- [2] Kyoshiro Ichikawa (2004), *Báo cáo điều tra xây dựng tăng cường ngành CNPT ở Việt Nam*, Cục Xúc tiến Ngoại thương Nhật Bản tại Hà Nội.
- [3] Nguyễn Thị Thu Huyền (2010), *Liên kết giữa các DNCVĐTNN và DNNĐ trong phát triển công nghiệp hỗ trợ Việt Nam - Một số vấn đề chính sách*, Đề tài cấp bộ, Hà Nội.
- [4] Phan Thế Công, Hồ Thị Mai Sương (2011), *Giải pháp thúc đẩy phát triển khu công nghiệp gắn với phát triển công nghiệp hỗ trợ tạo ra mạng liên kết sản xuất và hình thành chuỗi giá trị*, Bài trình bày tại Hội thảo “Phát triển cụm công nghiệp, khu công nghiệp gắn với phát triển công nghiệp hỗ trợ tạo mạng liên kết sản xuất và hình thành chuỗi giá trị”, Đà Nẵng.
- [5] FTU (2010), *Công nghiệp hỗ trợ: kinh nghiệm từ các nước và giải pháp cho Việt Nam*, Nxb. Thông tin và Truyền thông.
- [6] Quyết định số 1483/QĐ-TTG ngày 26 tháng 8 năm 2011 về ban hành Danh mục sản phẩm công nghiệp hỗ trợ ưu tiên phát triển.
- [7] Quyết định số 36/2008/QĐ-BTC về việc ban hành Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt của Việt Nam để thực hiện Hiệp định về chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEPT của các nước ASEAN trong giai đoạn 2008-2013).
- [8] Rendon, R. (2000), *A global review of the industrial subcontracting and partnership exchanges (SPXs) established by UNIDO*. Vienna: UNIDO. Subrahmanya.
- [9] M.H. Bala. (2006). *Manufacturing SMEs in Japan: Subcontracting, structure and performance*, Mimeo, Tokyo: National Graduate Institute for Policy Studies.
- [10] Suzuki, S. (2006, February 6). *Kankoku, buhin-sozai sangyou o ikusei (Korea, promoting part and material industry)*, Nihon Keizai Shinbun, p. 6.

- [11] United Nation Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2001). *World investment report 2001: Promoting linkages*, New York and Geneva: UN.
- [12] US Department of Energy (DOE) (2005), *Supporting industries: Industries of the future, fiscal year 2004 annual report*, Washington, D.C.: DOE.

THE ROLE OF ANCILLIARY INDUSTRY IN VIETNAM SOCIOECONOMIC DEVELOPMENT

Nguyen Duc Viet

ABSTRACT

Ancillary industry plays an important role in the development of primary industries. It contributes to socioeconomic development and diversifying the forms of vocations. However, to consider the entire roles and influences of ancillary industries in development process, we have to have unprejudiced viewpoints which are based on the researched results of primary surveys and secondary data from different bodies such as General Statistics of Vietnam, Institute of National Economic Management, Japan External Trade Organization (JETRO) and Vietnam Development Forum (VDF).

The official medias have mentioned the term “The Ancillary Industry” more regularly in the recent years. In fact, this sector plays an important role in promoting the development of primary industries, especially the assembling of automobiles and electronics. The ancillary industry has been considered as the basis for other industries to develop in a sustainable way.

Keywords:

JOURNAL OF SCIENCE
HONG DUC UNIVERSITY
N^o33 (02 - 2017)

CONTENT

1	<i>Nguyen Thi Lan Anh</i>	Promoting students' positive attitudes in discussive lessons on revolutionary guidelines of the party at Hong Duc university	5
2	<i>Le Van Cuong</i> <i>Nguyen Thi Dung</i>	The situation of formulation, implementation and management of livelihood project to reduce poverty sustainability in Thanh Hoa province 2010 - 2013	12
3	<i>Le Thi My Dung</i>	The accounting information system at Lam Son paper joint stock company in Thanh hoa - reality and solutions	24
4	<i>Hoang Dinh Hai</i>	Some solutions to improve the quality for training the human resources of Hua Phan province, Lao pdr at Hong Duc university	33
5	<i>Le Quang Hieu</i> <i>Le Thanh Tung</i>	A research on factors affecting recruitment decisions of the in Thanh Hoa province's employers	39
6	<i>Tran Thi Lan Huong</i>	Completing the internal control of revenue - collection cycle in split stone company	52
7	<i>Le Thi Lan</i> <i>Le Thi Thanh Thuy</i>	The situation and solutions to improve operational efficiency of the cooperative Banks Vietnam - Thanh Hoa branch	62
8	<i>Do Thi Hoa Lien</i> <i>La Van Doan</i> <i>Tran Thi Hoang Ngan</i>	Factors affecting the work motivation of insurance agent (Ho Chi Minh city and Ha Noi capital)	72
9	<i>Le Thi Loan</i>	Environmental management accounting - orientation of the environmental management accounting application in Thanh Hoa seafood processing enterprises	83

10	<i>Do Thi Man</i>	Apply vector autoregressive model in analyzing the impact of exchange rate policy to macro economy of Vietnam from 2000 to 2015	93
11	<i>Mai Thi Quy</i>	Traditional values legacy of ethnic humanity in the context of current	103
12	<i>Ngo Chi Thanh</i>	Opportunities and challenges for the development of the linkage in agricultural product distribution in Thanh Hoa mountainous areas	115
13	<i>Pham Thi Bich Thu Nguyen Thuy Linh</i>	Literature review of factors influencing success of activity-based costing implementation	124
14	<i>Do Thi Ha Thuong</i>	Solutions to mobilize capital for the development of marine tourism in Thanh Hoa province	136
15	<i>Tran Minh Trang</i>	Some solutions to perfection law on franchising contract in the field of food in Vietnam	145
16	<i>Nguyen Duc Viet</i>	The role of ancillary industry in Vietnam socioeconomic development	153