

LỜI NÓI ĐẦU

Tạp chí Khoa học Trường Đại học Hồng Đức là cơ quan ngôn luận chính thức của Trường Đại học Hồng Đức, có Mã số chuẩn quốc tế ISSN 1859 - 2759, hoạt động theo Giấy phép số 14/BTTTT-GPHĐBC ngày 01/01/2009, và Giấy phép số 125/GP-BTTTT cấp lại ngày 10 tháng 4 năm 2014 của Bộ Thông tin và Truyền thông.

Tạp chí Khoa học Trường Đại học Hồng Đức 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 Trường Đại học Hồng Đức mang đến độc giả những kết quả, thông tin có giá trị khoa học và hữu ích.

HỘI ĐỒNG BIÊN TẬP

TẠP CHÍ KHOA HỌC
TRƯỜNG ĐẠI HỌC HỒNG ĐỨC
SỐ 37 (2-2018)

MỤC LỤC

1	<i>Lê Huy Chính</i> <i>Lê Thị Bình</i>	Sự chuyển dịch của tỷ giá vào lạm phát - xây dựng mô hình SVAR cho bối cảnh kinh tế Việt Nam	5
2	<i>Lê Thị Diệp</i>	Phát triển sản phẩm du lịch tỉnh Thanh Hóa trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế	12
3	<i>Lê Văn Đại</i> <i>Thiều Thị Thùy</i>	Nghiên cứu đầu tư thị trường chứng khoán bằng phương pháp sử dụng kỹ thuật trung bình di động	24
4	<i>Lê Quang Hiếu</i>	Vận dụng Marketing vào lĩnh vực giáo dục đại học	35
5	<i>Phạm Thị Hiến</i>	Nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa	45
6	<i>Lê Thị Nương</i>	Nghiên cứu sự hài lòng của nhân viên ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam - BIDV chi nhánh Thanh Hoá	56
7	<i>Nguyễn Duy Phương</i> <i>Tô Thị Ngọc Lan</i>	Áp dụng nguyên tắc tính thuế nhập khẩu ngoài hạn ngạch	65
8	<i>Nguyễn Thị Thu Phương</i>	Kiểm soát nội bộ tại các doanh nghiệp chế biến thủy sản trong bối cảnh phát triển Kinh tế xanh	70

9	<i>Lê Thị Thanh Thủy</i> <i>Lê Hữu Vinh</i> <i>Lê Thị Thùy Linh</i>	Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến chuỗi giá trị sản phẩm dăm gỗ keo trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	81
10	<i>Lê Thị Hòa</i>	Vấn đề xây dựng con người có đức và tài theo tư tưởng Hồ Chí Minh trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước	91
11	<i>Lê Thị Hoài</i>	Quan điểm Nho giáo về “dân là gốc” và bài học lấy dân làm gốc của Đảng ta hiện nay	99
12	<i>Trịnh Diệp Ly</i>	Một số vấn đề pháp lý về chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại	108
13	<i>Nguyễn Thị Hải Lý</i>	Vai trò của lao động kỹ thuật trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa ở nước ta hiện nay	118
14	<i>Đặng Thanh Mai</i>	Những khó khăn vướng mắc trong thi hành Luật Hợp tác xã 2012 trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa	126
15	<i>Nguyễn Duy Nam</i>	Thực tiễn hoạt động giám sát của đại biểu hội đồng nhân dân	133
16	<i>Đới Thị Thêu</i>	Nhận thức quy luật quan hệ sản xuất phù hợp với trình độ phát triển của lực lượng sản xuất trong bối cảnh nền kinh tế tri thức hiện nay	140
17	<i>Phạm Bá Thịnh</i>	Luận điểm “ <i>khoa học trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp</i> ” của C.Mác và sự vận dụng để phát triển khoa học và công nghệ ở tỉnh Thanh Hoá	148
18	<i>Đặng Thùy Vân</i>	Quan niệm về thủ lĩnh chính trị trong tư tưởng chính trị thời kỳ cổ đại	156

SỰ CHUYỂN DỊCH CỦA TỶ GIÁ VÀO LẠM PHÁT - XÂY DỰNG MÔ HÌNH SVAR CHO BỐI CẢNH KINH TẾ VIỆT NAM

Lê Huy Chính¹, Lê Thị Bình¹

TÓM TẮT

Bằng việc áp dụng phương pháp cấu trúc tự hồi quy véc-tơ (SVAR), nghiên cứu này xây dựng mô hình với sự xuất hiện của các biến chính sách, các biến số kinh tế vĩ mô cũng như những biến số đại diện cho các cú sốc từ bên ngoài làm căn cứ từ đó tính toán mức độ, cường độ chuyển dịch của tỷ giá hối đoái (ERPT) vào lạm phát, cũng như ảnh hưởng lẫn nhau giữa các biến số kinh tế vĩ mô, trong bối cảnh kinh tế Việt Nam.

Từ khóa: *Chuyển dịch tỷ giá, SVAR, lạm phát, kinh tế Việt Nam.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Nghiên cứu sự chuyển dịch của tỷ giá vào các mức giá, trong đó có lạm phát là vấn đề có ý nghĩa quan trọng đối với việc thiết lập và điều hành chính sách tiền tệ. Đây cũng là vấn đề được các nhà nghiên cứu kinh tế hết sức quan tâm. Việt Nam, từ khi hội nhập kinh tế đến nay đã trải qua nhiều giai đoạn lạm phát cao đi kèm theo đó là bất ổn kinh tế vĩ mô. Mặt khác, nhiều nghiên cứu lý thuyết và thực nghiệm đã chỉ ra rằng một trong những nguyên nhân quan trọng gây ra lạm phát ở hầu hết các quốc gia là thông qua kênh tỷ giá hối đoái. Trong nỗ lực tìm hiểu ảnh hưởng của tỷ giá đến lạm phát tại Việt Nam, một số nghiên cứu về lĩnh vực này đã được tiến hành. Tuy nhiên, những nghiên cứu này thường được tiếp cận với phương pháp khá truyền thống. Vì vậy nghiên cứu này, mô hình đánh giá sự chuyển dịch của tỷ giá vào lạm phát dựa trên mô hình “cấu trúc tự hồi quy véc-tơ” (SVAR) được thiết lập. Mô hình có sự xuất hiện của các biến số chính sách tiền tệ trong và ngoài nước cùng với các biến số phản ánh sự tác động của môi trường kinh tế. Căn cứ vào đó, các nhà nghiên cứu và các nhà hoạch định chính sách có thể dùng như một tư liệu tham khảo không chỉ dùng để đánh giá ảnh hưởng của tỷ giá đến lạm phát mà còn có thể dùng nó để đánh giá tác động qua lại giữa các biến số kinh tế tiền tệ và các biến số kinh tế vĩ mô.

2. NỘI DUNG

2.1. Tổng quan nghiên cứu

Sự chuyển dịch của tỷ giá (Exchange Rate Pass-through - ERPT) vào các mức giá, trong đó có lạm phát có thể hiểu là nghiên cứu phần trăm thay đổi của mức giá trong nước khi tỷ giá thay đổi 1% Bhattacharya, Patnaik và cộng sự (2011). Đây là chủ đề được nghiên cứu đa dạng cả về phương pháp lẫn địa điểm tiến hành. Về phương pháp nghiên cứu, hiện

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

có 3 hướng tiếp cận chính trong việc sử dụng các mô hình kinh tế lượng để đo lường ERPT: *Hướng thứ nhất*, sử dụng mô hình hồi quy đơn. Phương pháp này được sử dụng trong một tương đối nhiều song phần lớn là trong khoảng thời gian khá xa so với mốc thời gian hiện tại (Campa và Goldberg, 2005; Campa, Goldberg và cộng sự, 2005; Otani, Shiratsuka và cộng sự, 2006). Tuy nhiên phương pháp này hiện rất ít dùng; *Hướng thứ hai*, sử dụng mô hình hiệu chỉnh sai số, đây là sự kết hợp mô hình hiệu chỉnh sai số với mối quan hệ đồng liên kết trong dài hạn giữa các biến số kinh tế trên phương diện thu thập thông tin (Bhattacharya, Patnaik và cộng sự, 2011; *Hướng thứ ba*, sử dụng phương pháp tự hồi quy véc tơ (Vector Auto Regression - VAR). McCathy (2000) là một trong những nghiên cứu đầu tiên sử dụng mô hình VAR để ước lượng ERPT cho mô hình nổi tiếng chuỗi phân bố (distribution chain) áp dụng cho các nước công nghiệp của ông ta. Từ đó, cách tiếp cận này được sử dụng rộng rãi trong nghiên cứu về ERPT (Hahn, 2003; Hyder và Shah, 2004; Faruquee, 2006; Ca'Zorzi, Hahn và cộng sự, 2007; Ito và Sato, 2008).

Về nghiên cứu thực nghiệm cho bối cảnh kinh tế Việt Nam, một số nghiên cứu được tiến hành bằng việc ước lượng mô hình hồi quy đơn (Võ Trí Thành và cộng sự, 2000), hoặc nghiên cứu dựa trên mô hình VAR và VAR đệ quy (Carmen, 2006; Goujon, 2006; Võ Văn Minh, 2009; Nguyễn Thị Thu Hằng và Nguyễn Đức Thành, 2010; Bhattacharya và cộng sự, 2014). Đây là những nghiên cứu có thời gian và mốc thời gian quá xa so với thời điểm hiện tại, sử dụng phương pháp VAR và VAR đệ quy, chưa phải là tối ưu. Gần đây Phạm Thế Anh (2015) đã áp dụng mô hình SVAR trong nghiên cứu hiệu ứng chuyển của tỷ giá. Tuy nhiên, mô hình đề xuất của tác giả này không đề cập đến ảnh hưởng của sự biến động tiền tệ quốc tế, do đó những ảnh hưởng của một cú sốc tiền tệ thế giới đối với lạm phát và những biến số kinh tế vĩ mô, như nghiên cứu của Canova (2005) và Mácowskiak (2007) chỉ ra đối với các nước đang phát triển thì mô hình này sẽ không kiểm định được.

Căn cứ vào những khía cạnh đã xem xét, mô hình SVAR đo lường ERPT được thiết lập. Về phương pháp, mô hình này ưu điểm hơn mô hình VAR thông thường như đã đề cập ở trên. Về thực nghiệm, ngoài sự xuất hiện đồng thời của các biến đại diện cho chính sách tiền tệ trong nước, mô hình cũng bao gồm biến đại diện cho cú sốc tiền tệ quốc tế, cho phép nghiên cứu ảnh hưởng của cú sốc tiền tệ quốc tế tới biến số kinh tế vĩ mô trong nước, đây là điều mà mô hình SVAR nghiên cứu hiệu ứng chuyển của tỷ giá trước đó không đề cập đến. Những nền tảng các lý thuyết kinh tế, các nghiên cứu định lượng và đặc điểm của nền kinh tế Việt Nam sẽ là căn cứ để xây dựng mô hình.

2.2. Mô hình cấu trúc tự hồi quy véc tơ

Được giới thiệu trong những nghiên cứu bởi Sims (1986) và Bernanke (1986), mô hình SVAR được thừa nhận một cách rộng rãi là ưu việt hơn mô hình VAR. Theo cách tiếp cận của SVAR, phân rã cấu trúc (structure decomposition) được sử dụng thay thì phân rã Cholesky để xác định những cú sốc cấu trúc và ưu điểm của phân rã cấu trúc là những ràng buộc xác định dựa trên những nền tảng kinh tế. Tiếp cận SVAR phản ánh chính xác hơn đối với tình hình thực tế vì cho phép các biến tương tác một cách đồng thời với nhau.

Mô hình SVAR được xây dựng như sau: với p là số trễ, Y_t là véc-tơ của n biến trong mô hình. Dạng rút gọn của mô hình VAR(p) là:

$$Y_t = \sum_{i=1}^p A_i Y_{t-i} + e_t \quad (1)$$

Với $A(L)$ là một đa thức ma trận bậc p của toán tử trễ L , mô hình VAR(p) có thể viết lại như sau:

$$A(L)Y_t = e_t \quad (2)$$

Mô hình VAR cấu trúc khi này sẽ là.

$$B(L)Y_t = \varepsilon_t \quad (3)$$

Với e_t là véc-tơ phần dư (residuals), ε_t là véc-tơ cấu trúc. Bởi vì $A(L) = B_0^{-1}B(L)$, với B_0 là ma trận hệ số cấu trúc được áp đặt điều kiện ràng buộc, với giá trị là 1 trên đường chéo và tóm lược những quan hệ xảy ra đồng thời giữa các biến trong mô hình. Thay phương trình (3) vào phương trình (2), ta có:

$$B_0^{-1}\varepsilon_t = e_t \quad (4)$$

Phương trình (4) được viết lại là:

$$\varepsilon_t = B_0 e_t \quad (5)$$

Mục tiêu của chúng ta là xác định $n \times n$ phần tử trong ma trận B_0 , ma trận xác định những loại trừ đồng thời của mô hình. Vì vậy chúng ta cần ít nhất $\frac{n(n-1)}{2}$ loại trừ đối với B_0 để có thể nhận dạng được. Đối với mô hình VAR với phân rã Cholesky, B_0 được giả định có hình dạng tam giác. Tuy nhiên, trong mô hình SVAR, B_0 có thể mang bất cứ hình dạng nếu có đủ các ràng buộc.

2.3. Mô hình đề xuất

Theo phương pháp tiếp cận chuỗi phân phối (distribution chain) của McCathy, ảnh hưởng của tỷ giá sẽ tác động đến chỉ số giá xuất nhập khẩu, kéo theo đó tác động đến chỉ số giá sản xuất trong nước và cuối cùng với tác động đến lạm phát. Tuy nhiên, ta có thể nghiên cứu sự cứu tác động trực tiếp của tỷ giá đến lạm phát, với “sự chuyển dịch” mang ý nghĩa rằng 1% thay đổi của tỷ giá sẽ tác động đến lạm phát như thế nào.

Mô hình SVAR được đề xuất dựa trên dạng rút gọn ở phương trình (5), $\varepsilon_t = B_0 e_t$, ở đây ta phải xác định các tham số cấu trúc xảy ra đồng thời đối với ma trận B_0 . Mô hình được thiết lập với 7 biến $Y_t = (m_t, r_t, y_t, cpi_t, oilp_t, R.us_t, neer_t)$. Trong đó, m_t đại diện cung tiền, r_t là lãi suất ngắn hạn, y_t đại diện cho sản lượng, cpi_t thể hiện mức lạm phát, $oilp_t$ là giá dầu đại diện cho mức giá thế giới, $R.us_t$ (lãi suất cơ bản của Mỹ) đại diện cho cú sốc tiền tệ thế giới và $neer_t$ đại diện cho tỷ giá hối đoái; $\varepsilon_t^m, \varepsilon_t^r, \varepsilon_t^y, \varepsilon_t^{cpi}, \varepsilon_t^{oilp}, \varepsilon_t^{R.us}, \varepsilon_t^{neer}$ đại diện cho các cú sốc của cung tiền, lãi suất, sản lượng, lạm phát, giá dầu, lãi suất cơ bản Mỹ và tỷ giá một cách tương ứng; $e_t^m, e_t^r, e_t^y, e_t^{cpi}, e_t^{oilp}, e_t^{R.us}, e_t^{neer}$ là các phần dư từ phương

trình dạng rút gọn VAR tương ứng. Việc xác định các tham số trong ma trận B_0 dựa trên những căn cứ và giả định sau:

Dòng đầu tiên của ma trận B_0 thể hiện phương trình về cung tiền. Như chúng ta đã biết, cung tiền có thể được xem như là một hàm phản ứng của ngân hàng nhà nước sau khi quan sát sự thay đổi của lãi suất (và giá dầu thế giới). Trong trường hợp này, chúng tôi không áp đặt điều kiện loại trừ (relax restriction) đối với a_{12}^* ($a_{12}^* \neq 0$). Tuy nhiên, như nghiên cứu của Kim and Roubini (2000) gợi ý rằng đối với các quốc gia theo đuổi chính sách mục tiêu về cung tiền sẽ có những ngoại lệ, ngân hàng trung ương có thể không tự động xem xét về tổng lượng tiền trong điều hành lãi suất, như vậy sẽ hợp lý hơn nếu chúng ta áp đặt điều kiện loại trừ đối với a_{12}^* ($a_{12}^* = 0$). Đối với Việt Nam, sự độc lập trong điều hành chính sách tiền tệ của SBV (ngân hàng nhà nước) là rất hạn chế do sự can thiệp mạnh mẽ của Chính phủ trong việc thiết lập và thực hiện chính sách tiền tệ cũng như sự giám sát của Quốc Hội, điều này đưa đến kết quả là thứ bậc ưu tiên không được thiết lập một cách chắc chắn (Carmen, 2006). Vì vậy sẽ hợp lý hơn khi tiến hành nghiên cứu thực nghiệm là kiểm định cả hai trường hợp $a_{12}^* \neq 0$ và $a_{12}^* = 0$. Thêm vào đó, Việt Nam xuất khẩu dầu thô vì vậy giá dầu là biến quan trọng cần phải đưa vào mô hình. Sims và Zha (2006) gợi ý rằng cung tiền không phản ứng với giá cả và sản lượng trong vòng một tháng sau cú sốc do độ trễ của thông tin. Với giả định rằng SBV không phản ứng tức thời đối với thay đổi của tình trạng kinh tế và tình hình tài chính trong một khoảng thời gian ngắn (sau một tháng). Tóm lại, cung tiền được giả định bị ảnh hưởng bởi một cú sốc lãi suất và cú sốc giá dầu, những biến còn lại không ảnh hưởng tới cung tiền trong ngắn hạn. Ngoài ra, chúng ta có thể đưa biến tỷ giá trong phương trình này để xem xét khi tiến hành nghiên cứu thực nghiệm.

Dòng thứ hai của ma trận, thể hiện phương trình cầu tiền với giả định rằng lãi suất phản ứng với cung tiền, sản lượng và giá tiêu dùng. Điều này là hợp lý bởi lãi suất kết hợp với cung tiền và sản lượng làm cho cân bằng thị trường tiền tệ với phương trình cầu tiền truyền thống (Leeper và cộng sự, 1996; Kim và Roubini, 2000; Jiang và Kim 2013). Ba biến khác được loại ra khỏi mô hình.

Dòng thứ ba của ma trận là phản ứng của sản lượng tới một cú sốc giá dầu trong vòng một tháng. Dầu là một loại đầu vào cực kỳ quan trọng đối với hầu hết các lĩnh vực kinh tế. Đối với bối cảnh kinh tế Việt Nam, tăng trưởng kinh tế dựa vào các khu vực kinh tế phụ thuộc rất lớn vào các khu vực sản xuất, các khu vực phụ có cầu cao vào dầu. Thêm vào đó, với sự bùng nổ các phương tiện vận tải, một cú sốc về giá dầu có ảnh hưởng rất rõ ràng đối với cả lĩnh vực kinh tế và đời sống xã hội. Những biến khác thuộc phương trình này được loại trừ một cách đồng thời do tính kế hoạch và độ trễ của thông tin (Sims và Zha, 2006). Phương trình này thể hiện phía cầu trên thị trường hàng hóa.

Xem xét dòng thứ tư của ma trận, chúng tôi giả định rằng mức giá trong nước phản ứng với các cú sốc của sản lượng và giá dầu một cách đồng thời. Các biến tiền tệ và tỷ giá hối đoái được loại trừ bởi giá cả trong nước mất nhiều thời gian để phản ứng với các dấu hiệu của thị trường tài chính và thị trường tiền tệ (Kim và Roubini, 2000). Phương trình này đại diện cho phía cung trên thị trường hàng hóa.

Dòng thứ năm của ma trận, xác định những loại trừ trên quan điểm rằng giá dầu được xem như là một biến ngoại sinh đồng thời của tất cả các biến “nội sinh” thuộc nền kinh tế Việt Nam. Việt Nam là một nền kinh tế đang chuyển đổi và đang phát triển, với quy mô nền kinh tế nhỏ, vì vậy với bất cứ sự thay đổi nào thuộc các biến số kinh tế của mình cũng không thể ảnh hưởng đến giá dầu thế giới. Phương trình này đại diện cho các yếu tố bên ngoài.

Dòng thứ sáu của ma trận, biến tiền tệ thế giới (đại diện bởi lãi suất do Cục Dự Trữ Liên bang Mỹ công bố - R.u.s) chỉ phản ứng đối với cú sốc của giá dầu, tất cả những biến còn lại được loại trừ đồng thời. Điều này là hợp lý bởi quy mô nền kinh tế Việt Nam là rất nhỏ, sự thay đổi của các biến số kinh tế vĩ mô trong nước không thể tác động đến biến số tiền tệ quốc tế.

Dòng cuối cùng của ma trận thể hiện thị trường ngoại hối. Chúng tôi giả định rằng tất cả các biến đều có ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái một cách đồng thời. Giả định này là có thể chấp nhận được bởi tỷ giá hối đoái là một giá tài sản tương lai (forward-looking asset price) và phản ứng với các luồng thông tin rất nhanh chóng (Leeper và cộng sự, 1996; Kim và Roubini, 2000; Jiang và Kim, 2013).

Dựa trên những giả định đã thiết lập, ma trận về mối quan hệ giữa các cú sốc và phần dư thể hiện ở phương trình sau:

$$\begin{pmatrix} \varepsilon_t^m \\ \varepsilon_t^r \\ \varepsilon_t^y \\ \varepsilon_t^{cpi} \\ \varepsilon_t^{oilp} \\ \varepsilon_t^{R.u.s} \\ \varepsilon_t^{neer} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 & a_{12}^* & 0 & 0 & a_{15} & 0 & 0 \\ a_{21} & 1 & a_{23} & a_{24} & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 1 & 0 & a_{35} & 0 & 0 \\ 0 & 0 & a_{43} & 1 & a_{45} & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & a_{65} & 1 & 0 \\ a_{71} & a_{72} & a_{73} & a_{74} & a_{75} & a_{76} & 1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} e_t^m \\ e_t^r \\ e_t^y \\ e_t^{cpi} \\ e_t^{oilp} \\ e_t^{R.u.s} \\ e_t^{neer} \end{pmatrix} \quad (6)$$

Phương trình (6) thể hiện mối quan hệ giữa cú sốc cấu trúc và các phần dư với căn cứ trên phương diện chính sách, các giả định, lý thuyết và kiểm định trước đây cũng như thực tế nền kinh tế Việt Nam như đã phân tích ở trên.

3. KẾT LUẬN

Mô hình SVAR được thiết lập như trên có thể được áp dụng để tính toán độ lớn và tốc độ sự chuyển dịch của tỷ giá vào lạm phát. Ngoài ra, thông qua ước lượng mô hình trên, ảnh hưởng các cú sốc của biến số chính sách tiền tệ đối với lạm phát, mức độ ảnh hưởng lẫn nhau giữa các biến số kinh tế vĩ mô trong nước và sự ảnh hưởng của biến số chính sách tiền tệ thế giới đối với các biến số kinh tế vĩ mô trong nước cũng được sáng tỏ thông qua việc phân tích các hàm phản ứng đầy và phân rã phương sai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Anh, P. T. (2015), *Ứng dụng mô hình SVAR trong phân tích hiệu ứng chuyển của tỷ giá hối đoái ở Việt Nam*, Tạp chí Kinh tế & Phát triển Số 220: 48-58.

- [2] Bernanke, B. (1986), *Alternative explorations of the money-income correlation*, Carnegie-Rochester Series on Public Policy 25(1): 49-99.
- [3] Bhattacharya, R., I. Patnaik, et al. (2011), *Monetary policy transmission in an emerging market setting*, International Monetary Fund.
- [4] Bhattacharya, R. (2014), *Inflation dynamics and monetary policy transmission in Vietnam and emerging Asia*, Journal of Asian Economics.
- [5] Ca'Zorzi, M., E. Hahn, et al. (2007), *Exchange rate pass-through in emerging markets*, Citeseer.
- [6] Campa, J. M. and L. S. Goldberg (2005), *Exchange rate pass-through into import prices*, Review of Economics and Statistics 87(4): 679-690.
- [7] Campa, J. M., L. S. Goldberg, et al. (2005), *Exchange-rate pass-through to import prices in the Euro area*, National Bureau of Economic Research.
- [8] Canova, F. (2005), *The transmission of US shocks to Latin America*, Journal of Applied Econometrics 20(2): 229-251.
- [9] Carmen, U. (2006), *Monetary Policy in Vietnam: The Case of a Transition Country*, Graduate Institute of International Studies, Geneva, Switzerland, BIS working paper 31. .
- [10] Faruqee, H. (2006), *Exchange rate pass-through in the euro area*, IMF staff papers: 63-88.
- [11] Goujon, M. (2006), *Fighting inflation in a dollarized economy: The case of Vietnam*, Journal of Comparative Economics 34(3): 564-581.
- [12] Hahn, E. (2003), *Pass-through of external shocks to euro area inflation*. W. p. N. E. C. Bank.
- [13] Hang, N. T. T., D. T. Minh, et al. (2010), *Exchange rate policy: choices for Recovery*, Vietnam Annual economic report 2010: Choices for Sustainable Growth - Tri Thuc Publishing House.
- [14] Hang, N. T. T. and N. D. Thanh (2010), *Macroeconomic Determinants of Vietnam's Inflation 2000-2010: Evidence and Analysis*, VEPR-UNDP Vietnam.
- [15] Hyder, Z. and S. Shah (2004), *Exchange rate pass-through to Domestic prices in Pakistan*, SBP working paper series No.05
- [16] Ito, T. and K. Sato (2008), *Exchange rate changes and inflation in post-crisis Asian economies: VAR analysis of the exchange rate pass-through*, Journal of Money, Credit, and Banking 40: 1407-1438.
- [17] Jiang, J. and D. Kim (2013), *Exchange rate pass-through to inflation in China*, Economic Modelling 33: 900-912.
- [18] Kim, S. and N. Roubini (2000), *Exchange rate anomalies in the industrial countries: a solution with a structural VAR approach*, Journal of Monetary Economics 45(3): 561-586.

- [19] Leeper, E. M., C. A. Sims, et al. (1996), *What does monetary policy do?*, Brookings papers on economic activity: 1-78.
- [20] MacCarthy, J. (2000), *Pass-through of exchange rates and import prices to domestic inflation in some industrialized economies*, Staff Report, Federal Reserve Bank of Newyork, No. 111: 511-537.
- [21] Maćkowiak, B. (2007), *External shocks, US monetary policy and macroeconomic fluctuations in emerging markets*, Journal of Monetary Economics 54(8): 2512-2520.
- [22] Otani, A., S. Shiratsuka, et al. (2006), *Revisiting the decline in the exchange rate pass-through: Further evidence from japan's import prices*, Monetary and Economic Studies 24(1): 61-75.
- [23] Sims, C. A. (1986), *Are forecasting models usable for policy analysis?*, Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review 10(1): 2-16.
- [24] Sims, C. A. and T. Zha (2006), *Does monetary policy generate recessions?*, Macroeconomic Dynamics 10(02): 231-272.
- [25] Thanh, V. T., D. H. Minh, et al. (2000), *Exchange rate arrangement in Vietnam: information content and policy options*, East Asian Development Network (EADN).
- [26] Van Minh, V. (2009), *Exchange Rate Pass-Through and Its Implications for Inflation in Vietnam*, Working Paper.

EXCHANGE RATE PASS-THROUGH TO INFLATION - SVAR MODEL IN THE CONTEXT OF VIETNAMESE ECONOMY

Le Huy Chinh, Le Thi Binh

ABSTRACT

By using structural vecto autoregressive model, this paper formulates the model with the appearances of monetary policy variables, macroeconomic variables as well as variables that represent external shocks. The model will be used for estimating the degree and speed of exchangrage pass-through to inflation, as well as mutual effect among macroeconomic variables, in the context of Vietnamese economy.

Keywords: *Exchange rate pass-through, SVAR, monetary variables, inflation.*

PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM DU LỊCH TỈNH THANH HÓA TRONG ĐIỀU KIỆN HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ

Lê Thị Diệp¹

TÓM TẮT

Du lịch là ngành kinh tế có tính liên ngành, liên vùng và xã hội hóa cao. Du lịch đã thực sự là hoạt động có ý nghĩa và tác động ngày càng tăng đối với đời sống con người. Phát triển sản phẩm du lịch là hướng chiến lược quan trọng trong đường lối phát triển kinh tế xã hội của cả nước nói chung và Thanh Hóa nói riêng. Thời gian qua, Thanh Hóa đã có những bước phát triển đáng khích lệ, tăng trưởng du lịch đã có những đóng góp quan trọng vào công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa tỉnh nhà nói riêng và của cả nước nói chung. Tuy nhiên, do những hạn chế nhất định mà Thanh Hóa chưa phát huy hết tiềm năng và lợi thế về sản phẩm du lịch của mình. Trong bài viết này tác giả mong muốn đề xuất những giải pháp phát triển sản phẩm du lịch tỉnh Thanh Hóa trong thời gian tới.

Từ khóa: *Du lịch, sản phẩm du lịch, phát triển sản phẩm du lịch, Thanh Hóa.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Ngày nay, du lịch trở thành một trong những ngành kinh tế mũi nhọn của các nước và sẽ trở thành động lực quan trọng thúc đẩy kinh tế thế giới. Trong những năm qua, ngành du lịch nước ta đã có những bước phát triển rõ rệt và đạt được những kết quả quan trọng. Tốc độ tăng trưởng khách du lịch quốc tế đạt 10,2%/năm, khách du lịch nội địa đạt 11,8%/năm. Năm 2016, số lượng khách du lịch quốc tế đạt 10 triệu lượt người, tăng hơn 4,3 lần so với năm 2001; khách du lịch nội địa đạt 62 triệu lượt người; tăng 5,3 lần so với năm 2001; đóng góp trực tiếp ước đạt 6,8% GDP. Hạ tầng du lịch và cơ sở vật chất kỹ thuật ngành du lịch ngày càng phát triển. Loại hình sản phẩm, dịch vụ du lịch ngày càng phong phú và đa dạng. Chất lượng và tính chuyên nghiệp từng bước được nâng cao. Lực lượng doanh nghiệp lớn mạnh cả về số lượng và chất lượng, tạo được một số thương hiệu có uy tín lớn ở trong nước và quốc tế.

Thanh Hóa là một tỉnh có nhiều tiềm năng phát triển du lịch. Các sản phẩm du lịch của Thanh Hóa đang dần được hình thành và ngày càng cải thiện trong đó phải kể đến các sản phẩm du lịch nghỉ dưỡng - tắm biển; du lịch tham quan các di tích lịch sử, danh lam thắng cảnh; du lịch sinh thái cộng đồng; du lịch sự kiện; du lịch mua sắm... Tuy nhiên, sự phát triển các sản phẩm du lịch của Thanh Hóa chưa tương xứng với tiềm năng, thế mạnh vốn có của tỉnh. Chất lượng sản phẩm du lịch chưa cao, loại hình chưa thật sự phong phú, chưa có được những sản phẩm du lịch có giá trị gia tăng cao. Vấn đề đặt ra hiện nay là làm thế nào để phát huy tiềm năng và lợi thế sản phẩm du lịch của Thanh Hóa trước yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng nhằm đem lại hiệu quả kinh tế cao.

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

2. NỘI DUNG

2.1. Tổng quan về du lịch, sản phẩm du lịch và phát triển sản phẩm du lịch

2.1.1. Du lịch

Từ giữa thế kỷ 19, du lịch bắt đầu phát triển mạnh và ngày nay trở thành một hiện tượng kinh tế xã hội phổ biến. Nhiều nước lấy chỉ tiêu đi du lịch của dân cư là một trong những tiêu chí đánh giá chất lượng cuộc sống. Tuy nhiên, khái niệm “Du lịch” được hiểu rất khác nhau tại các quốc gia khác nhau và từ nhiều góc độ khác nhau.

Theo Liên hiệp quốc tế các tổ chức lữ hành chính thức (International Union of Official Travel Organization): “Du lịch được hiểu là hành động du hành đến một nơi khác với địa điểm cư trú thường xuyên của mình nhằm mục đích không phải để làm ăn, tức không phải để làm một nghề hay một việc kiếm tiền sinh sống...”.

Tại hội nghị Liên hiệp quốc về du lịch họp tại Rome - Italia (21/8 - 5/9/1963), các chuyên gia đưa ra định nghĩa về du lịch: “Du lịch là tổng hợp các mối quan hệ, hiện tượng và các hoạt động kinh tế bắt nguồn từ các cuộc hành trình và lưu trú của cá nhân hay tập thể ở bên ngoài nơi ở thường xuyên của họ hay ngoài nước họ với mục đích hoà bình. Nơi họ đến lưu trú không phải là nơi làm việc của họ”.

Theo Tổ chức du lịch thế giới (World Tourism Organization): “Du lịch bao gồm tất cả mọi hoạt động của những người du hành tạm trú với mục đích tham quan, khám phá và tìm hiểu, trải nghiệm hoặc với mục đích nghỉ ngơi, giải trí, thư giãn cũng như mục đích hành nghề và những mục đích khác nữa trong thời gian liên tục nhưng không quá một năm ở bên ngoài môi trường sống định cư nhưng loại trừ các du hành mà có mục đích chính là kiếm tiền”.

Theo Điều 4, Chương I, Luật du lịch Việt Nam năm 2005, ban hành ngày 14/6/2005: “Du lịch là các hoạt động có liên quan đến chuyến đi của con người ngoài nơi cư trú thường xuyên của mình nhằm đáp ứng nhu cầu tham quan, tìm hiểu, giải trí, nghỉ dưỡng trong một khoảng thời gian nhất định” [3; tr.9].

Nhìn từ góc độ thay đổi về không gian của du khách: Du lịch là một trong những hình thức di chuyển tạm thời từ một vùng này sang một vùng khác, từ một nước này sang một nước khác mà không thay đổi nơi cư trú hay nơi làm việc.

Nhìn từ góc độ kinh tế: Du lịch là một ngành kinh tế, dịch vụ có nhiệm vụ phục vụ cho nhu cầu tham quan giải trí nghỉ ngơi, có hoặc không kết hợp với các hoạt động chữa bệnh, thể thao, nghiên cứu khoa học và các nhu cầu khác.

Để có quan niệm đầy đủ cả về góc độ kinh tế và kinh doanh của du lịch, khoa Du lịch và khách sạn (Trường Đại học Kinh tế Quốc dân) đã đưa ra định nghĩa: “Du lịch là một ngành kinh doanh bao gồm các hoạt động tổ chức hướng dẫn du lịch, sản xuất, trao đổi hàng hóa và dịch vụ của những doanh nghiệp nhằm đáp ứng các nhu cầu về đi lại, lưu trú, ăn uống, tham quan, giải trí, tìm hiểu và các nhu cầu khác của khách du lịch. Các hoạt động đó phải đem lại lợi ích kinh tế chính trị - xã hội thiết thực cho nước làm du lịch và cho bản thân doanh nghiệp” [2; tr.19-20].

Như vậy, chúng ta thấy được du lịch là một hoạt động có nhiều đặc thù, bao gồm nhiều thành phần tham gia, tạo thành một tổng thể hết sức phức tạp. Nó vừa mang đặc điểm của ngành kinh tế vừa có đặc điểm của ngành văn hóa - xã hội.

2.1.2. Sản phẩm du lịch

Có nhiều khái niệm về sản phẩm du lịch, một trong những khái niệm đó là: “ Sản phẩm du lịch là sự kết hợp những dịch vụ và phương tiện vật chất trên cơ sở khai thác các tiềm năng du lịch nhằm cung cấp cho du khách một khoảng thời gian thú vị, một kinh nghiệm du lịch trọn vẹn và sự hài lòng” (Từ điển du lịch - Tiếng Đức NXB Berlin 1984).

Theo Điều 4, Chương I, Luật du lịch Việt Nam năm 2005, ban hành ngày 14/6/2005: “Sản phẩm du lịch là tập hợp các dịch vụ cần thiết để thỏa mãn nhu cầu của khách du lịch trong chuyến đi du lịch” [3; tr.10].

Theo cách hiểu khác: “Sản phẩm du lịch là các dịch vụ, hàng hóa cung cấp cho du khách, được tạo nên bởi sự kết hợp của việc khai thác các yếu tố tự nhiên, xã hội với việc sử dụng các nguồn lực: cơ sở vật chất, kỹ thuật và lao động tại một cơ sở, một vùng hay một quốc gia nào đó [2; tr.31].

Như vậy sản phẩm du lịch bao gồm những yếu tố hữu hình (hàng hóa) và vô hình (dịch vụ) để cung cấp cho khách hay nó bao gồm hàng hóa, các dịch vụ và tiện nghi phục vụ khách du lịch.

Sản phẩm du lịch = Tài nguyên du lịch + Các dịch vụ và hàng hóa du lịch.

Ngoài những đặc điểm chung của hàng hóa thông thường, sản phẩm du lịch có đặc trưng sau: tính vô hình, tính tổng hợp, tính không thể dự trữ, tính không thể chuyển dịch, tính đồng thời của việc sản xuất và tiêu thụ, tính dễ dao động, tính không đàn hồi của cung, tính đàn hồi của cầu...

2.1.3. Phát triển sản phẩm du lịch

Phát triển sản phẩm du lịch hiện nay không chỉ chú trọng đến phát triển về quy mô, số lượng các doanh nghiệp kinh doanh du lịch, dịch vụ du lịch...; kết hợp với sự tăng trưởng về doanh thu, số lượng khách du lịch cả trong và ngoài nước đến lưu trú mà còn chú trọng đến nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ du lịch, hoàn thiện các sản phẩm du lịch. Bên cạnh đó, phát triển sản phẩm du lịch cần quan tâm đến chất lượng nguồn nhân lực du lịch, công tác quản lý điểm đến.

Có rất nhiều nhân tố quan trọng liên quan đến phát triển sản phẩm du lịch tại điểm đến, đó là:

Sản phẩm du lịch không phải chỉ là một hoạt động được thực hiện riêng rẽ mà là một quá trình gắn kết với nhau của nhiều sản phẩm, hàng hóa do các chủ thể tại điểm đến cung cấp cho khách. Một sản phẩm du lịch trong một điểm đến là tập hợp của nhiều trải nghiệm mà khách có thể nhận được không chỉ là các cơ sở lưu trú để ở, các nhà hàng để ăn, uống, các điểm tham quan, các bảo tàng, công viên, nhà hàng, rạp chiếu phim, cửa hàng mua sắm... mà bao gồm cả các phương tiện vận chuyển, sự giao tiếp với cộng đồng dân cư, cách ứng

xử của các cấp chính quyền... Vì thế, phạm vi và quy mô của sản phẩm du lịch là những gì thu hút khách du lịch đến và phục vụ khách với chất lượng cao.

Chính sách phát triển tổng thể của một điểm đến du lịch phải được nằm trong các ưu tiên của chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của đất nước, vùng hoặc tỉnh, thành phố trong đó có ngành Du lịch. Việc xác định cơ hội phát triển sản phẩm du lịch phải phù hợp với các chiến lược này.

Phát triển sản phẩm du lịch phải được xác định dựa trên sự hiểu biết về thị trường du lịch, xu hướng và thị hiếu khách du lịch. Vì vậy, nghiên cứu thị trường, phát triển sản phẩm và tiếp thị là một sự kết nối liên tục trong quá trình phát triển sản phẩm du lịch. Sự liên kết giữa thị trường và sản phẩm phải tuân theo các quy luật cơ bản của thị trường, đó là các quy luật cung - cầu, quy luật cạnh tranh và quy luật giá trị.

Phát triển sản phẩm du lịch có thể tiếp cận theo nhiều hướng khác nhau

Các yếu tố thu hút và phục vụ khách bao gồm cơ sở hạ tầng (đường xá, điện nước, thông tin liên lạc, các loại phương tiện vận chuyển khách), cơ sở vật chất kỹ thuật phục vụ khách (các cơ sở lưu trú, ăn uống, giải trí, mua sắm...), nhân viên phục vụ và tiện nghi khác; đặc biệt là vấn đề tiếp thị, quảng cáo và xây dựng hình ảnh cho điểm đến.

Theo một hướng tiếp cận khác, phát triển sản phẩm du lịch bao gồm phát triển những điểm tham quan, các hoạt động và các dịch vụ đa dạng phục vụ khách.

Trong hai cách tiếp cận trên, cách thứ nhất đóng vai trò quyết định đến việc phát triển sản phẩm du lịch tại các điểm đến du lịch.

Mặt khác, phát triển sản phẩm du lịch của một điểm đến không chỉ phục vụ cho khách du lịch quốc tế, khách du lịch nội địa mà cả đáp ứng nhu cầu của cộng đồng dân cư xung quanh.

Phát triển sản phẩm du lịch là một quá trình mà trong đó các giá trị của một địa điểm cụ thể được sử dụng tối đa để đáp ứng nhu cầu của khách du lịch trong nước, khách du lịch quốc tế và người dân địa phương.

2.2. Thực trạng phát triển sản phẩm du lịch tỉnh Thanh Hóa trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế

2.2.1. Tài nguyên du lịch tỉnh Thanh Hóa

2.2.1.1. Tài nguyên du lịch tự nhiên

Tài nguyên du lịch biển: Thanh Hoá có bờ biển dài 102 km (từ cửa Càn, Nga Sơn đến Hà Năm, Tĩnh Gia); vùng lãnh hải rộng hơn 1,7 vạn km²; bờ biển tương đối bằng phẳng với nhiều cảnh quan đẹp như bãi biển Sầm Sơn, Hải Tiến, Hải Hòa... Các bãi biển có đặc điểm chung là rộng, bằng phẳng, độ dốc thoải, bãi cát trắng mịn, không có đá ngầm và nhiều khoáng chất khác có tác dụng chữa bệnh... rất phù hợp cho tắm biển và các hoạt động vui chơi giải trí biển.

Tài nguyên du lịch sinh thái: Với hơn 2/3 diện tích tự nhiên là đồi núi, tỉnh Thanh Hoá có tài nguyên rừng khá lớn, đóng vai trò hết sức quan trọng đối với việc phòng hộ đầu nguồn

và phát triển kinh tế - xã hội, đặc biệt là khu bảo tồn thiên nhiên Pù Luông, Pù Hu, Vườn quốc gia Bến En.

Tài nguyên du lịch sông, hồ, thác, suối nước nóng: Thanh Hóa có hệ thống sông ngòi dày đặc, nguồn cung cấp nước dồi dào. Ngoài 5 hệ thống sông chính cung cấp nước là sông Hoạt, sông Mã, sông Chu, sông Yên, sông Lạch Bạng tạo điều kiện hình thành các tuyến du lịch trên sông như du thuyền trên sông Mã. Ngoài ra, còn có 264 suối nhỏ và 1.760 hồ chứa lớn nhỏ khác nhau, tạo ra một mạng lưới thủy văn dày đặc và phân bố khá đều trên địa bàn tỉnh. Trong đó, các suối chủ yếu như: Suối Sim, suối Quanh, suối Xia, suối cá thần Cẩm Lương... cùng một số thác như: thác Ma Hao, thác Muồn, thác Hiêu, thác Mây, thác Voi... Cho đến nay Thanh Hóa đã có 02 địa điểm phát hiện được nước khoáng, nước nóng như: Chà Khốt (Sơn Điện - Quan Sơn) và Yên Vực (Quảng Yên - Quảng Xương).

Tài nguyên du lịch hang động: Thanh Hóa có vùng núi đá vôi gắn liền với các truyền thuyết, di tích lịch sử văn hóa như động Từ Thức, động Long Quang, động Hồ Công... Ngoài ra, còn có một số hang động khác như hang con Moong, hang Ngọc, hang Ma... là những điểm du lịch ngày càng hấp dẫn du khách.

2.2.1.2. Tài nguyên du lịch nhân văn

Thanh Hoá là miền đất có nền văn hoá lâu đời. Các nền văn hoá Đông Sơn, văn hoá Đa Bút... cùng với những địa danh gắn liền tên tuổi của các anh hùng hào kiệt, các danh nhân như Lê Hoàn, Lê Lợi, Lê Văn Hưu, Đào Duy Từ, Triệu Trinh Nương, Dòng họ Trịnh, dòng họ Nguyễn (thời kỳ Hậu Lê)... đã để lại nhiều dấu ấn trong lịch sử đấu tranh dựng nước và giữ nước của dân tộc Việt Nam. Trong đó, nhiều di tích đã được Nhà nước xếp hạng và đang được trùng tu, tôn tạo ở quy mô quốc gia như khu Lam Kinh, thành Nhà Hồ, thái miếu nhà Lê... Đây là những tài sản vô cùng quý giá, không chỉ có ý nghĩa lịch sử, giáo dục mà còn có thể khai thác phục vụ phát triển du lịch.

Đặc biệt Thanh Hoá có nền văn hoá đa dân tộc có ý nghĩa to lớn đối với du lịch. Mỗi dân tộc có những nền văn hoá đặc trưng riêng gồm cả văn hoá phi vật thể và văn hoá vật thể. Những thiết chế văn hoá xã hội truyền thống của từng dân tộc như: thiết chế Bản mường của người Thái dựa trên lãnh thổ công, thiết chế lang đạo của người Mường, thiết chế dòng họ của người H'Mông... những phong tục tập quán trong sản xuất, sinh hoạt và trong tín ngưỡng, hội hè... cùng với những món ăn đặc sản mang đậm nét của mỗi dân tộc là những tài nguyên du lịch nhân văn rất hấp dẫn đối với khách du lịch, nhất là các du khách quốc tế. Thêm vào đó, tinh thần mến khách và lòng nhiệt thành của con người Thanh Hoá cũng là nền tảng vững chắc cho ngành du lịch phát triển.

Các di tích lịch sử văn hóa vật thể: Theo số liệu thống kê, Thanh Hóa có 1.535 di tích lịch sử, danh lam thắng cảnh, trong đó có 3 di tích quốc gia đặc biệt, 1 di sản văn hóa thế giới được UNESCO công nhận. Các di tích văn hóa lịch sử của Thanh Hóa đều có giá trị phục vụ du lịch, trong đó tiêu biểu: Di tích văn hóa thế giới thành nhà Hồ, khu di tích lịch sử Lam Kinh, di tích khảo cổ hang con Moong, chiến khu Ba Đình, di tích khảo cổ Đông Sơn, di chỉ khảo cổ văn hóa Đa Bút, cụm di tích Sầm Sơn...

Các lễ hội truyền thống

Lễ hội tín ngưỡng: Lễ hội tưởng niệm ông tổ nghề đúc đồng Khổng Minh Không, lễ hội tưởng niệm tín ngưỡng thờ mẫu như lễ hội phố Cát, lễ hội đền Sòng...

Lễ hội văn hóa lịch sử: Lễ hội đền Bà Triệu, lễ hội Lam Kinh, lễ hội Lê Hoàn...

Lễ hội dân gian gắn với truyền thuyết: Lễ hội Từ Thức, lễ hội Mai An Tiêm, truyền thuyết Thần Độc Cước, Hòn Trống Mái, truyền thuyết ông Vồm, truyền thuyết Trạng Quỳnh...

Các sản phẩm thủ công truyền thống: Nghề đúc đồng ở làng Chè xã Thiệu Trung, Thiệu Hóa; nghề gốm gia dụng ở làng Vồm xã Thiệu Khánh, Thiệu Hóa; nghề dệt chiếu cói ở Nga Sơn; làng nghề nước mắm Ba Làng, Tĩnh Gia; làng du lịch văn hóa Năng Cát, Lang Chánh...

Các tài nguyên du lịch nhân văn khác như văn hóa phi vật thể với các làn điệu dân ca truyền thống của các dân tộc Kinh, Mường, Thái, H'Mông; những làn điệu dân ca tha thiết trữ tình như hò sông Mã, trò diễn Xuân Phả, múa sạp, múa xòe...

Ngoài ra Xứ Thanh còn là nơi có nguồn sản vật phong phú, đa dạng như chè Lam Phủ Quảng, bánh gai Tứ Trụ, bưởi Luận Văn, nem chua, bánh lá rừng bừa, dưa, cá mè sông Mục...

2.2.2. Thực trạng phát triển sản phẩm du lịch tỉnh Thanh Hóa trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế

Sản phẩm	Hoạt động	Thực trạng
1. Du lịch biển		
Sản phẩm nghỉ dưỡng biển truyền thống tại bãi biển Sầm Sơn, Hải Tiến, Hải Hòa, Nghi Sơn...	Tắm biển mùa hè, thưởng thức hải sản; thăm quan khu du lịch sinh thái Vạn Chài, thăm Thủy Tiên Cung, thăm Hòn Trống Mái, chùa Cô Tiên, đền Độc Cước, đi chợ hải sản...	Cảnh quan các bãi biển đã được quy hoạch lại với diện mạo mới khang trang, sạch đẹp hơn. Các dịch vụ cho khách du lịch đã được cải thiện nhiều. Lượng khách vào mùa hè thường quá tải, giá cả dịch vụ một số nơi không kiểm soát được.
Nghỉ dưỡng biển cao cấp tại FLC resort	Chơi golf, các hoạt động giải trí, spa, nghỉ dưỡng, hội nghị, hội thảo...	Là sản phẩm tích hợp đầy đủ, dịch vụ cao cấp, phục vụ khách quanh năm. Giá cả khá cao so với mức thu nhập trung bình của người dân.
2. Du lịch sinh thái		
Du lịch sinh thái kết hợp du lịch cộng đồng: thác Ma Hao, thác Mây, thác Voi...	Ngắm cảnh, tìm hiểu, thăm quan các khu du lịch sinh thái, thưởng thức ẩm thực địa phương...	Sản phẩm du lịch này phù hợp với nhóm khách hàng trẻ tuổi, khách phượt. Cơ sở lưu trú, hạ tầng giao thông còn thiếu, chưa đồng bộ. Chất lượng dịch vụ chưa có sự kiểm soát chặt chẽ.

Du lịch sinh thái thăm vườn quốc gia: Bến En, Pù Hu, Pù Luông...	Ngắm, tìm hiểu động thực vật, đi thuyền khám phá cảnh quan, picnic, thăm các bản...	Sản phẩm du lịch còn ít khai thác, chưa đa dạng, chưa hấp dẫn được du khách. Hạ tầng chưa đồng bộ để phục vụ các sản phẩm du lịch sinh thái cao cấp.
Du lịch sinh thái thăm suối cá Cẩm Lương.	Đi bộ, tham quan khu du lịch suối cá thần Cẩm Lương.	Sản phẩm du lịch có quy mô nhỏ, không đa dạng, thời gian tham quan ngắn, chưa có tính liên kết với các vùng du lịch nên không giữ chân được du khách.
3. Du lịch văn hóa		
Du lịch di sản	Thăm quan, tìm hiểu di sản văn hóa thế giới, cuộc sống cổ xưa, lịch sử...	Hoạt động tìm hiểu, tham quan sơ sài. Giới thiệu di sản thiếu sinh động, thiếu mô hình, phương thức tái hiện cuộc sống cổ xưa, thiếu tính hấp dẫn với du khách. Các dịch vụ hỗ trợ không nhiều, chưa có tính kết nối với các sản phẩm du lịch khác.
Du lịch tìm hiểu văn hoá, lịch sử	Thăm quan, tìm hiểu lịch sử tại các khu di tích. Tham gia các lễ hội truyền thống.	Đội ngũ hướng dẫn viên được đào tạo bài bản hơn, các lễ hội được tái hiện lại hấp dẫn du khách. Các dịch vụ hỗ trợ không nhiều, chưa có tính kết nối với các sản phẩm du lịch khác, không giữ chân được du khách.

2.2.3. Đánh giá thực trạng phát triển sản phẩm du lịch tỉnh Thanh Hóa trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế

Sản phẩm	Hạn chế	Nguyên nhân
1. Du lịch biển	Hệ thống sản phẩm du lịch biển khá phong phú, song ít sản phẩm đạt chất lượng và có sức cạnh tranh cao. Sản phẩm du lịch đặc thù của từng vùng biển chưa được chú trọng phát triển.	Sự trùng lặp trong xây dựng phát triển sản phẩm du lịch giữa các vùng miền, các địa phương ven biển là khá phổ biến. Việc xây dựng chương trình cho khách chưa mang tính chuyên nghiệp, chưa thỏa mãn được sự mong đợi của khách.

<p>2. Du lịch sinh thái</p>	<p>Công tác nghiên cứu, điều tra cơ bản và quy hoạch phát triển du lịch sinh thái còn hạn chế.</p> <p>Quy mô và hình thức hoạt động du lịch sinh thái còn đơn điệu, mờ nhạt; các hoạt động du lịch mang tính chất sinh thái hiện nay thực tế chỉ là du lịch thiên nhiên hay mang tính chất thiên nhiên.</p> <p>Chất lượng dịch vụ du lịch sinh thái còn nhiều hạn chế; các khâu tiếp thị, quảng bá còn yếu nên chưa thu hút được nhiều khách du lịch. Lợi ích từ hoạt động du lịch sinh thái còn ít, chưa hỗ trợ nhiều cho công tác bảo tồn và phát triển cộng đồng địa phương.</p>	<p>Sự hiểu biết về khái niệm du lịch sinh thái là một hạn chế lớn.</p> <p>Lực lượng quản lý tại các khu bảo tồn thiên nhiên thiếu cả về số lượng lẫn kiến thức chuyên môn về bảo tồn cũng như du lịch sinh thái.</p> <p>Các điểm du lịch sinh thái chưa được quy hoạch gây trở ngại cho việc phát triển du lịch sinh thái.</p>
<p>3. Du lịch văn hóa</p>	<p>Sức hấp dẫn của các điểm tài nguyên hình thành sản phẩm du lịch văn hóa chưa cao nên việc thúc đẩy sản phẩm du lịch văn hóa còn mờ nhạt.</p> <p>Một số hoạt động thăm quan, tìm hiểu bản sắc văn hóa dân tộc đã được khai thác, phát triển thành các sản phẩm du lịch đặc sắc có sức thu hút đối với khách quốc tế nhưng chưa tương xứng với tiềm năng.</p> <p>Du lịch văn hóa, lễ hội, giải trí chưa được đầu tư bài bản; việc gắn kết với các sản phẩm, dịch vụ đi kèm cũng như công tác tổ chức lễ hội còn nhiều hạn chế.</p>	<p>Việc đảm bảo khai thác, phát triển sản phẩm du lịch vừa phát huy, vừa bảo tồn các giá trị chưa được triển khai đồng đều và hiệu quả ở nhiều nơi chính vì vậy các sản phẩm du lịch vẫn mang tính đơn lẻ.</p> <p>Công tác đầu tư còn nhiều hạn chế, thiếu các dịch vụ cần thiết, chưa gắn trải nghiệm và tìm hiểu với bảo tồn các giá trị văn hóa, lịch sử.</p> <p>Công tác quảng bá du lịch chưa hiệu quả, chưa tạo được bản sắc riêng vốn có và khác biệt của sản phẩm du lịch văn hóa của Thanh Hóa so với các địa phương khác cũng như với các nước trên thế giới.</p> <p>Công tác đào tạo nguồn nhân lực phục vụ cho phát triển du lịch văn hóa chưa được quan tâm đúng mức.</p>

2.3. Giải pháp phát triển sản phẩm du lịch tỉnh Thanh Hóa trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế

Với hệ thống tài nguyên du lịch tự nhiên và nhân văn phong phú, Thanh Hóa hoàn toàn có thể phát triển sản phẩm du lịch đa dạng, hấp dẫn, thu hút thị trường, mang tính đặc trưng và cạnh tranh cao. Trên cơ sở đánh giá thực trạng phát triển sản phẩm du lịch Thanh Hóa, tác giả đề xuất một số giải pháp phát triển sản phẩm du lịch Thanh Hóa trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

2.3.1. Giải pháp phát triển sản phẩm du lịch bằng tư duy đột phá

2.3.1.1. Sản phẩm du lịch biển

Đầu tư cho các hạng mục mới như công viên, khu vui chơi giải trí, đài phun nước... nhằm tạo diện mạo mới cho du lịch biển Thanh Hóa, tăng sức hấp dẫn với du khách.

Tổ chức các sự kiện lớn ở biển như: lễ hội âm nhạc ngoài trời, lễ hội bắn pháo hoa, biểu diễn nghệ thuật, các hoạt động thể thao bãi biển, các cuộc thi sắc đẹp... nhằm thu hút du khách đến tham dự, nghỉ dưỡng quanh năm.

Nghiên cứu các điều kiện để tổ chức các trò chơi mạo hiểm trên biển đáp ứng nhu cầu của du khách trong và ngoài nước.

Tổ chức các hoạt động về đêm như: khu chợ đêm, khu ẩm thực đêm, khu vui chơi giải trí... với sự quản lý chặt chẽ, quy mô, bài bản, đảm bảo an ninh trật tự và an toàn xã hội.

Đầu tư phát triển các khu nghỉ dưỡng sinh thái tại các bãi biển, có thể đầu tư khu nghỉ dưỡng kết hợp dịch vụ khám, chữa bệnh tạo ra sự khác biệt cho sản phẩm du lịch biển.

Cải thiện sự thân thiện, hiếu khách trong từng loại hình dịch vụ, nâng cao nhận thức hướng dẫn nghiệp vụ cho các đơn vị kinh doanh dịch vụ.

2.3.1.2. Sản phẩm du lịch sinh thái

Nâng cấp hệ thống đường xá, cải thiện điều kiện hạ tầng, tiện nghi, dịch vụ. Lựa chọn các bản, các hộ để phát triển du lịch.

Đầu tư và thu hút đầu tư vào phát triển một số khu nghỉ dưỡng cao cấp gắn với trải nghiệm cộng đồng.

Xây dựng một số chòi vọng cảnh, hình thành các tuyến đi bộ, đi xe đạp tham quan rừng; các tuyến quan sát động, thực vật.

Đầu tư thêm hệ thống tàu, thuyền chất lượng cao phục vụ khách tham quan.

Bảo vệ nguyên vẹn hệ sinh thái vốn có, giữ gìn cảnh quan.

Nâng cao chất lượng đội ngũ thuyết minh viên.

2.3.1.3. Sản phẩm du lịch văn hóa

Đẩy mạnh nghiên cứu khảo cổ để bổ sung thêm tư liệu cho các di sản văn hóa, làm sống lên các thông tin, sự tưởng tượng và kích thích mong muốn tìm hiểu khám phá di sản, kéo dài thời gian tham quan.

Nâng cấp, mở rộng hệ thống giao thông đường bộ liên vùng tạo ra tính liên kết giữa các khu du lịch.

Duy trì đội văn nghệ tuồng, chèo cổ biểu diễn phục vụ du khách; tái hiện lại các lễ hội dân gian.

Đầu tư phát triển các mặt hàng truyền thống của địa phương là những sản phẩm thể hiện những đặc trưng của điểm du lịch.

Nâng cao năng lực thuyết minh, hướng dẫn của đội ngũ thuyết minh viên, tăng cường khả năng quản lý, tổ chức các hình thức trải nghiệm, tìm hiểu di sản văn hóa.

2.3.2. Giải pháp cơ chế, chính sách

Ưu tiên đầu tư nguồn lực cho phát triển sản phẩm du lịch biển và coi sản phẩm du lịch biển là sản phẩm du lịch mũi nhọn, hướng đến nâng cao đẳng cấp của sản phẩm du lịch sinh thái, du lịch văn hóa. Kiểm soát chặt chẽ việc sử dụng, khai thác các tài nguyên du lịch: Xây dựng chính sách bảo tồn và tôn tạo các nguồn tài nguyên du lịch.

Xây dựng và ban hành các cơ chế chính sách ưu đãi, tạo điều kiện thuận lợi cho việc thu hút các nguồn vốn đầu tư vào cơ sở hạ tầng phục vụ du lịch.

Tạo dựng các chính sách ưu tiên và hỗ trợ cộng đồng dân cư địa phương để tự đầu tư phát triển các sản phẩm du lịch ở quy mô nhỏ và trung bình theo quy hoạch và định hướng chung của tỉnh, tập trung vào các loại hình du lịch sinh thái, du lịch cộng đồng.

Thiết lập chính sách ưu tiên đào tạo, phát triển nguồn nhân lực du lịch phục vụ cho việc phát triển các sản phẩm du lịch mũi nhọn theo hướng đạt chuẩn.

Nghiên cứu áp dụng các mô hình liên kết với các tỉnh Bắc Trung Bộ cũng như liên kết giữa khu vực Bắc Trung Bộ với các khu vực khác trong cả nước, với các nước láng giềng hoặc liên kết giữa Thanh Hóa với từng địa phương.

2.3.3. Giải pháp về nguồn nhân lực

Nâng cao chất lượng các cơ sở đào tạo chuyên ngành du lịch: tăng cường đầu tư trang thiết bị; cải tiến chương trình, bài giảng; tăng cường liên kết với các cơ sở đào tạo trong và ngoài nước; tăng cường gắn kết giữa các cơ sở đào tạo với doanh nghiệp du lịch.

Tổ chức các hoạt động đào tạo, tập huấn nghiệp vụ cơ bản cũng như các kỹ năng, kiến thức cần thiết cho lao động du lịch; chuẩn hóa nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu hội nhập và nâng cao tính cạnh tranh cho sản phẩm du lịch.

Nâng cao nhận thức về phát triển sản phẩm du lịch cho cộng đồng.

2.3.4. Giải pháp quảng bá, xúc tiến du lịch

Xây dựng chiến lược thương hiệu du lịch Thanh Hóa thân thiện, hấp dẫn là giải pháp quan trọng trong nhóm giải pháp quảng bá, xúc tiến du lịch. Xây dựng kế hoạch quảng bá, xúc tiến ngắn hạn và dài hạn; thường xuyên cập nhật, bổ sung kế hoạch phù hợp với nhu cầu thị trường và thực tế phát triển sản phẩm du lịch địa phương. Điều tra, đánh giá thị trường và các thông tin phản hồi từ khách hàng, đối tác cũng như đánh giá hiệu quả của các hoạt động quảng bá, xúc tiến để có điều chỉnh, bổ sung phù hợp.

3. KẾT LUẬN

Thanh Hóa là tỉnh có nhiều tiềm năng, lợi thế để phát triển các dòng sản phẩm du lịch phong phú, đặc sắc, độc đáo và có sức cạnh tranh với các địa phương trong cả nước cũng như với các nước trong khu vực và quốc tế. Tuy nhiên, trong những năm qua việc phát triển sản phẩm du lịch mới chỉ dừng lại ở việc khai thác tài nguyên du lịch và những yếu tố lợi thế sẵn có của địa phương. Nhiều sản phẩm còn trùng lặp, đơn điệu, thiếu sự độc đáo hấp dẫn du khách. Vì vậy, để giải quyết được những vấn đề trên Thanh Hóa cần phải huy động và sử dụng có hiệu quả các nguồn lực nhằm cung ứng các sản phẩm du lịch có tính cạnh tranh cao ở thị trường trong nước và quốc tế.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Ban chấp hành Đảng bộ tỉnh Thanh Hóa (2016), Quyết định số 290-QĐ/TU ngày 27/5/2016 của Ban chấp hành Đảng bộ Tỉnh khóa XVIII về việc ban hành “Chương trình phát triển du lịch Thanh Hóa giai đoạn 2016-2020”.
- [2] Nguyễn Văn Đính, Trần Thị Minh Hòa (2016), *Giáo trình Kinh tế Du lịch*, Nxb. Lao động - Xã hội, Hà Nội.
- [3] Luật Du lịch (44/2005/QH11 ngày 15/06/2005) và Nghị định 92/2007/NĐ-CP ngày 01/06/2007 của Chính phủ về việc hướng dẫn chi tiết thi hành một số điều tại Luật Du lịch.
- [4] Ủy ban Nhân dân tỉnh Thanh Hóa (2014), Kế hoạch số 45/KH-UBND ngày 25/4/2014 của UBND tỉnh Thanh Hóa ban hành “Kế hoạch phát triển du lịch tỉnh Thanh Hóa đến năm 2020, thực hiện Chương trình hành động quốc gia về du lịch”.
- [5] Ủy ban Nhân dân tỉnh Thanh Hóa (2015), Quyết định 492/QĐ-UBND ngày 9/2/2015 của UBND tỉnh Thanh Hóa phê duyệt “Chiến lược phát triển Du lịch Thanh Hóa đến năm 2025, tầm nhìn đến năm 2030”.

DEVELOPING TOURISM PRODUCTS IN THANH HOA PROVINCE IN THE INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION

Le Thi Diep

ABSTRACT

Tourism is an interdisciplinary, interregional and highly socialized industry. Tourism has indeed been a significant and increasingly important activity for human life. Developing tourism product is an important strategy in the direction of socio-economic development of the whole country in general and Thanh Hoa in particular. In recent years, Thanh Hoa

province has made encouraging progress, tourism growth has made important contributions to the industrialization and modernization of the province in particular and the country in general. However, due to certain limitations, Thanh Hoa has not fully promoted its potential and advantages of tourism products. This article is intended to provide solutions to develop tourism products in Thanh Hoa province in the coming time.

Keywords: *Tourism, tourism products, tourism product development, Thanh Hoa.*

NGHIÊN CỨU ĐẦU TƯ THỊ TRƯỜNG CHỨNG KHOÁN BẰNG PHƯƠNG PHÁP SỬ DỤNG KỸ THUẬT TRUNG BÌNH DI ĐỘNG

Lê Văn Đại¹, Thiều Thị Thùy²

TÓM TẮT

Đường trung bình di động (Moving average - MA) hay còn gọi là “Trung bình động” là chỉ số kỹ thuật được sử dụng phổ biến và đáng tin cậy nhất đại diện cho mức trung bình trong khoảng thời gian khác nhau. Trung bình di động: 5 ngày, 10 ngày, 20 ngày được kiểm tra để xác minh hiệu quả của mô hình trung bình di động. Phương pháp này chỉ ra tín hiệu mua khi giá tăng trên mức trung bình và tín hiệu bán ra khi giá giảm xuống dưới mức trung bình di động. Kết quả nghiên cứu bằng việc sử dụng giá đóng cửa của thị trường chứng khoán Đài Loan trong vòng 5 năm (2013-2017) đã chỉ ra rằng mô hình đề xuất này có hiệu quả ngay cả khi thị trường biến động. Lợi nhuận trung bình tất cả các giao dịch của từng công ty nghiên cứu trong bài báo này được xác minh bằng kiểm tra thống kê. Kết quả kiểm tra cho thấy chiến lược (mô hình) mua bán đã đề xuất có hiệu quả. Chiến lược này có thể được mở rộng để đầu tư cho các thị trường lớn khác trên thế giới để nghiên cứu trong tương lai.

Từ khóa: Di chuyển trung bình (Moving average - MA), kỹ thuật phân tích, kiểm tra thống kê.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Việc nhà đầu quyết định tư đầu tư vào thị trường chứng khoán luôn là điều khó khăn. Thời điểm mua và bán cổ phiếu là vấn đề chính đối với hầu hết các nhà nghiên cứu và các nhà đầu tư. Ước tính sự gia tăng và sụt giảm của giá cổ phiếu là không đáng kể, do biến động của giá cổ phiếu, có thể do một số yếu tố gây ra. Thay vì đầu tư sinh lời, hầu hết mọi người đều bị mất tiền trong thị trường chứng khoán. Các nhà đầu tư thường quyết định mua hoặc bán cổ phiếu vào một thời điểm không hợp lý. Do đó, để giúp các nhà đầu tư tạo ra lợi nhuận cao từ việc đầu tư vào thị trường chứng khoán, cần phải tìm ra chiều hướng của giá cổ phiếu. Làm thế nào để các nhà đầu tư có thể đầu tư một cách an toàn vào thị trường chứng khoán và thu được lợi nhuận? Bằng cách sử dụng các phương pháp khác nhau của phân tích kỹ thuật, có thể tránh được vấn đề chọn sai thời điểm đầu tư.

Phân tích kỹ thuật trung bình di động và các quy tắc giao dịch được coi là một trong những phương pháp phân tích đầu tư sớm nhất vì giá và số lượng cổ phiếu đã được công bố rộng rãi trên các bản tin tài chính (Lento, 2007). Các chuyên gia phân tích thị trường chứng khoán sẽ dự báo các thay đổi về giá bằng cách nghiên cứu giá lịch sử của một khoảng thời

¹ Chuyên viên phòng Kế hoạch Tài chính, Trường Đại học Hồng Đức

² Giảng viên khoa Khoa học Xã hội, Trường Đại học Hồng Đức

gian. Các nghiên cứu đầu tiên về phương pháp trung bình di động xuất hiện vào khoảng năm 1930, tập trung vào phân tích tương quan của các khoảng thời gian giá cổ phiếu. Các chuyên gia về chứng khoán cố gắng dự báo các thay đổi về giá bằng cách nghiên cứu giá lịch sử của một khoảng thời gian. Các nghiên cứu đầu tiên về chỉ số kỹ thuật (khoảng năm 1930) tập trung vào phân tích tương quan chuỗi giá cổ phiếu theo chiều ngược lại với giả thuyết thị trường hiệu quả (EMH) (Fama, 1970). Những nghiên cứu ban đầu về phân tích kỹ thuật cho thấy một số quy tắc kỹ thuật khó có thể dự đoán được một cách chắc chắn về lợi nhuận của việc đầu tư cổ phiếu trong tương lai (Jensen & Benington, 1970). Mặt khác, một số nghiên cứu gần đây cho thấy bằng chứng về khả năng dự báo của các chỉ số kỹ thuật. Ví dụ, Brock và cộng sự (1992) là trích dẫn phổ biến nhất trong hầu hết các bài báo phân tích các quy tắc kỹ thuật, và đặc biệt là các quy tắc trung bình di động. Kết quả của họ chỉ ra Chỉ số Dow Jones phù hợp với khả năng dự đoán của quy tắc kỹ thuật di chuyển trung bình và phạm vi đầu tư cổ phiếu. Họ cho rằng tín hiệu mua liên tục tạo ra lợi nhuận cao hơn và ít biến động hơn tín hiệu bán. Điểm mua và bán này sẽ được đánh giá bởi khả năng dự đoán thay đổi giá trong tương lai. Các nghiên cứu khác cũng nghiên cứu về điểm mua và điểm bán này có khả năng tiên đoán giá cổ phiếu tăng hay giảm, bao gồm Hudson, Dempsey và Keasey (1996), Bessembinder và Chan (1995, 1998), Metghalchi và Glassier (2007).

Trung bình di động (MA) là công cụ kỹ thuật được sử dụng phổ biến và đại diện cho giá trị trung bình trong một khoảng thời gian xác định, phổ biến như việc sử dụng các đường xu hướng và các mẫu biểu đồ, phương pháp trung bình di động sử dụng giá trị trung bình để làm mượt giá bằng cách loại bỏ sự dao động ngắn hạn. Với đường trung bình di động, chúng tôi sẽ dễ dàng xác định xu hướng thị trường và dự đoán những thay đổi có thể và thay đổi về xu hướng giá. Đường trung bình cũng có thể được sử dụng để làm “trơn” sự dao động giá trên biểu đồ. Chúng giúp đánh giá thực tế thị trường một cách khách quan bằng cách loại bỏ các biến động, (A. Bradic Martinovic, 2006). Hơn nữa, Quy tắc đơn giản nhất của phương pháp này là chỉ ra tín hiệu mua khi giá giảm dưới mức trung bình, bởi vì giá hiện tại cao hơn giá lịch sử, giá đang trong xu hướng tăng và tín hiệu bán ra khi giá giảm xuống dưới mức trung bình động, giá có chiều hướng giảm. Cơ sở của phương pháp này là cung cấp một mô hình để xác định hướng chung hoặc xu hướng thị trường bằng cách kiểm tra dữ liệu trong thời gian gần.

Mục đích chính của bài báo là kiểm tra liệu các chỉ số kỹ thuật - trung bình di động đơn giản có thể dự đoán sự biến động của giá cổ phiếu và sau đó sử dụng các đường trung bình di động đầu tư vào thị trường chứng khoán để tìm ra hiệu quả kinh doanh và chiến lược kinh doanh tốt nhất, kiếm lợi nhuận trên thị trường chứng khoán.

2. NỘI DUNG

2.1. Lược sử vấn đề nghiên cứu

Có nhiều loại phân tích kỹ thuật khác nhau như: Phân tích biểu đồ, phân tích nhận dạng khuôn mẫu và các hệ thống thương mại điện tử để tạo tín hiệu mua và bán. Pring (2002), một nhà phân tích kỹ thuật hàng đầu chỉ ra rằng, phân tích kỹ thuật là: “*Cách tiếp cận kỹ thuật*

để đầu tư chủ yếu phản ánh ý tưởng giá cả biến động theo xu hướng được xác định bởi thái độ thay đổi của nhà đầu tư đối với đa dạng nền kinh tế, chính trị và tâm lý. Nghệ thuật phân tích kỹ thuật, là xác định xu hướng giá trong một giai đoạn tương đối sớm.”

Khái niệm phân tích kỹ thuật trung bình di động có lịch sử hơn 100 năm. Bằng chứng cho thấy, biểu đồ hình nến của người Nhật Bản và Thuyết Dow (Brock và cộng sự, 1992). Biểu đồ hình nến đầu tiên được sử dụng vào dự đoán tăng giảm của giá gạo (Nison, 1994). Để xác định thêm phân tích kỹ thuật trung bình di động, John Murphy (1991, trang 1) đã nghiên cứu hoạt động của thị trường chủ yếu thông qua việc sử dụng biểu đồ nhằm mục đích dự đoán giá cổ phiếu trong tương lai. Hoạt động thị trường bao gồm thông tin về giá, số lượng cổ phiếu và lãi suất mở.

Công cụ phân tích đã được đưa ra vì tiềm năng của nó có thể dự đoán giá tương lai của thị trường (Malkiel, 2005). Một số nhà nghiên cứu đề xuất rằng không chỉ có thể dự báo xu hướng giá cổ phiếu trong tương lai bằng cách sử dụng công cụ phân tích kỹ thuật mà còn có được lợi nhuận vượt trội so với chiến lược mua và nắm giữ đơn giản. Chong và Metghalchi (2008), Chang và Marcucci (2008) là hai ví dụ nhấn mạnh hiệu quả tích cực của phân tích kỹ thuật. Một số nghiên cứu khác đã tìm ra tính hiệu quả của công cụ phân tích kỹ thuật trung bình di động. Ví dụ, kể từ đầu những năm 1990, một số nhà nghiên cứu đã đưa ra bằng chứng rằng các quy tắc mua bán đơn giản là hiệu quả để dự đoán lợi tức của thị trường chứng khoán. Brock và cộng sự (1992) đã cố gắng kiểm tra hai quy tắc thương mại phổ biến như mức độ phá vỡ phạm vi giao dịch và trung bình di động bằng cách sử dụng chuỗi dữ liệu của chỉ số Dow Jones từ năm 1897 đến năm 1986. Các tác giả cho thấy rằng hai quy tắc thương mại đơn giản có thể dự đoán đáng kể chỉ số chứng khoán Mỹ, họ cho rằng phân tích đường trung bình di động thì được thực hiện bằng cách so sánh hai đường trung bình di động dài hạn và ngắn hạn ở từng thời điểm khác nhau. Ngoài ra, các tín hiệu mua và bán được tạo ra bởi hai thời điểm của đường trung bình di động khác nhau. Họ cho rằng tín hiệu mua tạo ra tín hiệu bán cao hơn tín hiệu bán và lợi nhuận sau khi có tín hiệu mua thì ít biến động hơn lợi nhuận sau khi có tín hiệu bán.

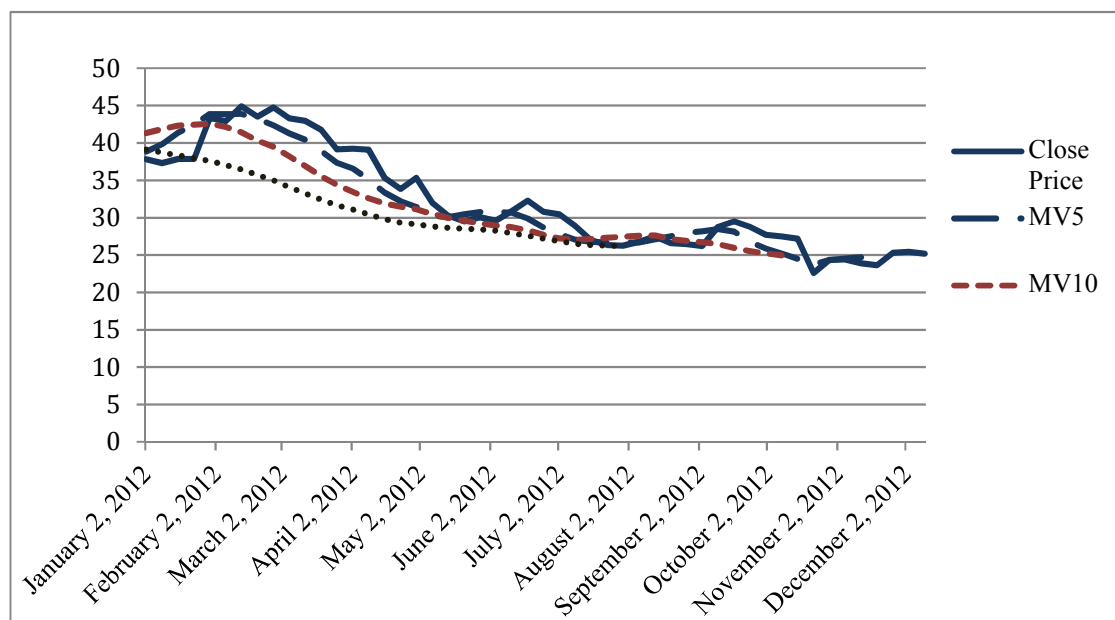
Levich và cộng sự (1993) đã nghiên cứu các chỉ số trung bình di động giản đơn và chọn ra luật giao dịch trên thị trường ngoại hối trong tương lai. Nghiên cứu của họ cho thấy một số quy tắc kỹ thuật có thể đem lại lợi nhuận. Alas Teele (2010) đã kiểm tra khả năng sinh lời của các quy tắc giao dịch khác nhau trên sàn giao dịch S & P 500 và ở thị trường mới nổi OBX Baltic 10 trong thời gian từ tháng 1 năm 2000 đến tháng 2 năm 2010 bằng cách kiểm tra các quy tắc thương mại đơn giản và phổ biến nhất bằng việc phân tích kỹ thuật với đường trung bình di động. Kết quả cho thấy các quy tắc giao dịch trên đường trung bình di động có thể mang lại hiệu quả đầu tư cổ phiếu hơn là dùng chiến lược mua và nắm giữ.

Nghiên cứu về thị trường chứng khoán Châu Á, Hendrik Bessembinder và cộng sự đã kiểm tra các quy tắc thương mại mà Brock và cộng sự đã minh họa để dự báo lợi nhuận của chỉ số Dow Jones Mỹ có khả năng dự đoán lợi nhuận cho chỉ số thị trường Châu Á. Họ tìm ra rằng các quy tắc thành công trong việc dự đoán biến động giá cổ phiếu tại Hồng Kông, Malaysia, Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc và Thái Lan, với khả năng dự báo mạnh nhất trong

ba thị trường. Kết quả cho thấy tỷ lệ thay đổi trong ngày mua vượt quá các ngày bán với tỷ suất lợi nhuận kinh tế là 0,095%/ngày, hoặc 26,8% trên cơ sở hàng năm. Kết luận của họ là các tín hiệu kỹ thuật đưa ra từ thị trường Hoa Kỳ có một sức mạnh dự báo đáng kể cho lợi ích của chứng khoán châu Á. Papathanasiou và cộng sự (2011) kiểm tra việc thực hiện các quy tắc thương mại kỹ thuật trong thị trường chứng khoán Síp mới nổi. Họ xem xét những thay đổi về lợi nhuận đối với CSE từ giai đoạn 1998-2005 bằng cách sử dụng các mức trung bình di động đơn giản. Họ đánh giá các quy tắc trung bình di động: 1-9, 1-15, 1-30, 1-60, 1-90, và 1-120. Tất cả các giao dịch đều phải trả 0,08% phí hoa hồng và 0,08% là phí nhập và xuất. Các kết quả cho thấy rằng lợi nhuận kỳ vọng của mua và bán cho thấy kết quả tích cực với lợi tức hàng ngày trung bình là 0,20%, tỷ lệ hàng năm là khoảng 50%. Chiến lược Mua - Nắm giữ đem lại cho họ 10,56% lợi nhuận mỗi năm và chiến lược trung bình di động với tỷ lệ hàng năm là 50% đối với phương pháp mua bán, và sử dụng phương pháp mua vào 25% mỗi năm. Từ kết quả trên, các nhà phân tích cho rằng có một bằng chứng để dự đoán lợi nhuận bằng việc áp dụng quy tắc kỹ thuật đối với thị trường chứng khoán Síp. Mặc dù phân tích kỹ thuật có một số hạn chế, nhưng không thể phủ nhận bởi sự phổ biến của nó trên thị trường tài chính và nó vẫn được tiếp tục áp dụng rộng rãi trên thị trường.

2.2. Phương pháp và dữ liệu nghiên cứu

Trung bình di động trong 5 ngày, 10 ngày, 20 ngày được kiểm tra để xác minh hiệu quả của mô hình trung bình di động. Phương pháp này chỉ ra tín hiệu mua khi giá tăng trên mức trung bình và tín hiệu bán ra khi giá giảm xuống dưới mức trung bình di động.



Hình 1. Ảnh hưởng của giá trị k với độ nhạy và dao động (Acer Inc (2353.TW))

Mục đích cơ bản của phương pháp này là cung cấp một mô hình để xác định hướng chung hoặc xu hướng thị trường bằng cách kiểm tra dữ liệu trong lịch sử.

Giá trị trung bình chuyển động của trật tự t ; $MA(t)$, được tính bởi:

$$MA_{t,n} = \frac{1}{n} \sum_{i=t-n+1}^t C_i = \frac{(C_t + C_{t-1} + \dots + C_{t-n+2} + C_{t-n+1})}{n} \quad (1)$$

Trong đó: $MA_{t,n}$: là giá trị trung bình di động n -ngày tại thời điểm t ;

C_i : là giá đóng cửa tại thời điểm i .

Mô hình được đưa ra để nghiên cứu:

$$\left. \begin{array}{l} C_{n+1} > MA(t)_n \\ \& \\ MA(t)_{n-1} > C_n \end{array} \right\} = \text{Tín hiệu bán} \quad (2)$$

$$\left. \begin{array}{l} C_{n+1} < MA(t)_n \\ \& \\ MA(t)_{n-1} < C_n \end{array} \right\} = \text{Tín hiệu mua} \quad (3)$$

Mục tiêu của nghiên cứu này là sử dụng phân tích kỹ thuật (kỹ thuật di chuyển trung bình đơn giản) để dự đoán xu hướng của giá trên thị trường chứng khoán Đài Loan và sau đó sử dụng cơ sở dữ liệu đó để kiểm lời. Vì vậy, phương pháp thống kê được sử dụng để kiểm tra xem tín hiệu mua và bán có mang lại lợi nhuận đáng kể không. Kết quả của kiểm tra thống kê cũng được cho thấy sự khác biệt trong lợi nhuận được đưa ra bởi các tín hiệu mua và bán.

μ là giá trị kỳ vọng của lợi tức hàng ngày được tạo ra bởi tín hiệu mua và tín hiệu bán tương ứng. Chúng tôi kiểm tra giả thuyết:

$$H_0: \mu \leq 0 \text{ và } H_a: \mu > 0$$

Nếu:

$$\bar{X} - t_\alpha \frac{s}{\sqrt{n}} \leq 0 \quad (4)$$

Chấp nhận H_0 , ngược lại loại bỏ H_0 , chấp nhận H_a $\alpha = 0.05$

Trong đó:

t_α : Giá trị T-value.

\bar{X} : Giá trị trung bình thống kê của biến ngẫu nhiên.

n : là số ngày

s : là độ lệch chuẩn của lợi tức.

Từ (4) Nếu $t = \frac{\bar{X} - 0}{\frac{s}{\sqrt{n}}} \leq t_\alpha$, Chấp nhận H_0 và nếu $t = \frac{\bar{X} - 0}{\frac{s}{\sqrt{n}}} > t_\alpha$.

Từ bỏ H_0 và chấp nhận H_a .

Nghiên cứu này sử dụng giá đóng cửa của Sàn Giao dịch Chứng khoán Đài Loan để tính toán, cơ sở dữ liệu được lấy mẫu trong khoảng thời gian 5 năm, từ ngày 1 tháng 1 năm 2012 đến ngày 31 tháng 12 năm 2016. Giá lịch sử được sử dụng trong phân tích cho tất cả 50 cổ phiếu đã được tải xuống từ trang Yahoo, mục Tài chính và 1292 ngày cho 50 công ty. Dữ liệu hàng ngày được sử dụng trong nghiên cứu này. Nghiên cứu giá đóng cửa của các cổ phiếu được niêm yết trên thị trường chứng khoán Đài loan trong khoảng thời gian 5 năm; điều này cung cấp khoảng thời gian đáng kể cho việc nghiên cứu, bằng việc sử dụng công cụ của phân tích kỹ thuật phổ biến nhất đó là trung bình di động giản đơn. Trung bình di động có thể được áp dụng cho các tần suất dữ liệu khác nhau. Phân tích kỹ thuật bằng việc sử dụng 5 ngày, 10 ngày và 20 ngày để tính trung bình di động. Giá đóng cửa hàng ngày thì được sử dụng, vì giá đóng cửa là thông tin lịch sử dễ dàng cập nhật nhất. Kỹ thuật trung bình di động được sử dụng để xác định giá mua và bán trong nghiên cứu này. Mục tiêu chính của phương pháp này là, bằng cách loại bỏ sự dao động hiện tại, tìm ra chiều hướng của giá. Nguyên tắc của phương pháp này cho thấy tín hiệu mua vào khi giá hiện tại tăng lên trên mức trung bình di động và tín hiệu bán ra khi giá hiện tại giảm xuống dưới mức trung bình di động.

2.3. Kết quả nghiên cứu

Bảng 1 cho biết số lượng giao dịch của mỗi công ty theo ba phương pháp trung bình di động.

Bảng 1. Số lượng giao dịch bằng việc sử dụng phương pháp trung bình di động

N ₀	Company Name	Ma5	Ma10	Ma 20
1	Acer Inc. (2353)	329	211	121
2	Advanced Semiconductor Engineering, Inc. (2311)	335	219	147
3	Asia Cement Corporation (1102.TW)	316	220	143
4	AU Optronics Corporation (2409.TW)	324	198	144
5	Catcher Technology Co Ltd (2474.TW)	319	225	157
6	Cathay Financial Holding Co., Ltd. (2882.TW)	328	210	156
7	Chang Hwa Commercial Bank, Ltd. (2801.TW)	347	224	137
8	Cheng Shin Rubber Ind., Co., Ltd. (2105.TW)	326	233	152
9	Chinatrust Financial Holdings Company Ltd. (2891)	344	227	137
10	Far Eastern New Century Corp (1402.TW)	355	211	146
11	Formosa Plastics Corporation (1301.TW)	347	224	151
12	Fubon Financial Holdings Co., Ltd. (2881.TW)	368	246	146

13	Hotai Motor Co., Ltd. (2207.TW)	334	230	136
14	Hua Nan Financial Holdings Co., Ltd. (2880.TW)	343	226	156
15	Mediatek Inc. (2454.TW)	331	220	148
16	Nan Ya Plastics Corporation (1303.TW)	323	204	151
17	Taiwan Cement Corp. (1101.TW)	336	212	135
18	Taiwan Mobile Co., Ltd. (3045.TW)	364	244	185
19	Taiwan Semiconductor Manufacturing (2330.TW)	357	272	158
20	Formosa Petrochemical Corp (6505.TW)	323	228	180

Bảng 2 cho thấy lợi nhuận trung bình của mỗi công ty, bao gồm cả chi phí giao dịch 0% và 0,25%. Rõ ràng từ bảng 1 và 2 chỉ ra rằng, phương pháp trung bình di động ở hầu hết các khoảng thời gian có thể hỗ trợ đáng kể cho các nhà đầu tư để kiếm lời. Các kết quả từ nghiên cứu này cho thấy phương pháp trung bình di động có thể đem lại lợi nhuận cho việc đầu tư ngắn hạn.

Bảng 2. Lợi nhuận trung bình với chi phí giao dịch 0% và 0.25%

Company	Ma 5		Ma 10		Ma 20	
	0%	0.25%	0%	0.25%	0%	0.25%
Acer Inc. (2353)	5.17	5.03	10.15	10.01	22.86	21.72
Advanced Semiconductor Engineering, Inc. (2311)	1.65	1.60	2.56	2.51	5.43	5.38
Asia Cement Corporation (1102.TW)	3.19	3.11	3.47	3.40	7.24	7.16
AU Optronics Corporation (2409.TW)	3.52	3.45	7.10	7.03	14.38	14.31
Catcher Technology Co Ltd (2474.TW)	31.95	31.65	40.73	40.45	61.81	61.53
Cathay Financial Holding Co., Ltd. (2882.TW)	3.57	3.46	6.55	6.44	11.06	10.95
Chang Hwa Commercial Bank, Ltd. (2801.TW)	1.05	1.02	1.93	1.90	4.64	4.60
Cheng Shin Rubber Ind., Co., Ltd. (2105.TW)	2.72	2.62	4.20	4.10	12.32	12.21
Chinatrust Financial Holdings Company Ltd. (2891)	1.81	1.77	2.90	2.86	5.04	4.99

Far Eastern New Century Corp (1402.TW)	2.82	2.74	6.69	6.60	10.50	10.41
Formosa Plastics Corporation (1301.TW)	4.57	4.39	8.54	8.36	9.88	9.70
Fubon Financial Holdings Co., Ltd. (2881.TW)	1.39	1.31	3.37	3.29	5.29	5.21
Hotai Motor Co., Ltd. (2207.TW)	13.64	13.36	29.93	29.67	72.01	71.73
Hua Nan Financial Holdings Co., Ltd. (2880.TW)	1.18	1.14	1.32	1.28	1.89	1.85
Mediatek Inc. (2454.TW)	41.41	40.50	60.78	59.87	101.81	100.86
Nan Ya Plastics Corporation (1303.TW)	6.58	6.43	10.06	9.92	11.86	11.71
Taiwan Cement Corp. (1101.TW)	4.08	3.99	8.65	8.56	14.72	14.63
Taiwan Mobile Co., Ltd. (3045.TW)	1.35	1.18	2.24	2.07	3.77	3.60
Taiwan Semiconductor Manufacturing (2330.TW)	1.06	0.90	1.32	1.15	2.39	2.23
Formosa Petrochemical Corp (6505.TW)	4.73	4.52	4.99	4.77	3.03	2.82

Trong Bảng 3, kết quả cho thấy sự so sánh giữa giá trị t và t_{α} . Chi phí giao dịch được được xét là 0% và 0.25%. Trong mỗi ô, số ở ô trên là giá trị t và số ở ô dưới là t_{α} . Kết quả từ bảng 3 cho thấy rằng tất cả các phương pháp trung bình di động có kết quả dương. Tất cả các giá trị $t > t_{\alpha}$, nghĩa là H_0 bị từ chối và H_a được chấp nhận; > 0 , và trung bình di động của 5 ngày, 10 ngày, 20 ngày trong nghiên cứu này là có lợi nhuận.

Bảng 3. So sánh giữa giá trị t -value và t_{α} với chi phí giao dịch 0% và 0.25%

Company	Ma 5		Ma 10		Ma 20	
	0%	0.25%	0%	0.25%	0%	0.25%
Acer Inc. (2353)	4.375	4.254	3.424	3.374	3.635	3.611
	1.649	1.649	1.652	1.652	1.657	1.657
Advanced Semiconductor Engineering, Inc.	4.723	4.575	3.537	3.467	2.149	2.129
	1.649	1.649	1.651	1.651	1.655	1.655
Asia Cement Corporation (1102.TW)	4.353	4.241	3.606	3.519	2.524	2.495
	1.649	1.649	1.651	1.651	1.655	1.655

AU Optronics Corporation (2409.TW)	4.348	4.260	2.807	2.78	2.240	2.230
	1.649	1.649	1.652	1.652	1.655	1.655
Catcher Technology Co Ltd (2474.TW)	3.584	3.551	3.598	3.574	2.52	2.508
	1.649	1.649	1.651	1.651	1.654	1.654
Cathay Financial Holding Co., Ltd. (2882.TW)	4.552	4.416	2.647	2.604	2.507	2.482
	1.649	1.649	1.652	1.652	1.654	1.654
Chang Hwa Commercial Bank, Ltd. (2801.TW)	4.321	4.174	3.163	3.105	2.597	2.577
	1.649	1.649	1.651	1.651	1.656	1.656
Cheng Shin Rubber Ind., Co., Ltd. (2105.TW)	3.372	3.243	2.734	2.669	1.537	1.525
	1.649	1.649	1.651	1.651	1.655	1.655
Chinatrust Financial Holdings Company Ltd. (2891)	4.261	4.169	2.88	2.841	2.927	2.904
	1.649	1.649	1.651	1.651	1.656	1.656
Far Eastern New Century Corp (1402.TW)	4.411	4.278	2.425	2.394	2.362	2.342
	1.649	1.649	1.652	1.652	1.655	1.655
Formosa Plastics Corporation (1301.TW)	3.145	3.021	3.044	2.981	2.582	2.535
	1.649	1.649	1.651	1.651	1.655	1.655
Fubon Financial Holdings Co., Ltd. (2881.TW)	3.842	3.628	2.440	2.383	2.861	2.819
	1.649	1.649	1.651	1.651	1.655	1.655
Hotai Motor Co., Ltd. (2207.TW)	3.207	3.143	1.908	1.891	1.870	1.863
	1.64	1.649	1.651	1.651	1.656	1.656
Hua Nan Financial Holdings Co., Ltd (2880.TW)	3.453	3.327	2.397	2.31	2.039	1.994
	1.64	1.64	1.651	1.651	1.654	1.654
Mediatek Inc. (2454.TW)	4.215	4.122	3.630	3.576	3.402	3.370
	1.649	1.649	1.651	1.651	1.655	1.655
Nan Ya Plastics Corporation (1303.TW)	4.286	4.190	3.348	3.299	3.617	3.572
	1.649	1.649	1.652	1.652	1.655	1.655
Taiwan Cement Corp. (1101.TW)	3.470	3.396	2.995	2.965	1.667	1.657
	1.649	1.649	1.652	1.652	1.656	1.656
Taiwan Mobile Co., Ltd. (3045.TW)	2.642	2.308	2.492	2.303	2.254	2.151
	1.649	1.649	1.651	1.651	1.653	1.653

Taiwan Semiconductor Manufacturing (2330.TW)	2.729	2.306	2.738	2.396	2.776	2.584
	1.649	1.649	1.650	1.650	1.654	1.654
Formosa Petrochemical Corp (6505.TW)	2.807	2.682	2.701	2.585	1.605	1.493
	1.649	1.649	1.651	1.651	1.653	1.653

3. KẾT LUẬN

Kỹ thuật trung bình di động đơn giản được sử dụng trong bài báo này để nghiên cứu sự đầu tư của thị trường chứng khoán tại Đài Loan trong thời gian 5 năm từ 1/1/2013 đến 31/12/2017. Lợi nhuận trung bình của tất cả các giao dịch của từng công ty được nghiên cứu trong bài báo này được xác minh bằng kiểm tra thống kê. Kết quả kiểm tra cho thấy chiến lược (mô hình) mua bán đã đề xuất có hiệu quả. Chiến lược này có thể được mở rộng để đầu tư cho các thị trường lớn khác trên thế giới để nghiên cứu trong tương lai.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] A. Bradic Martinovic (2006), *Stock market prediction using technical analysis*, Economic Annals, no.170.
- [2] Bessembinder, H., Chan, K. (1995), *The profitability of Technical Trading Rules in the Asian Stock Market*, Pacific- Basin Finance Journal, 3(2/3), 257-284.
- [3] Brock, W., Lakonishok, J., Lebaron, B. (1992), *Simple Technical Trading Rules and the Stochastic Properties of Stock Returns*, Journal of Finance, 1731-1764.
- [4] Fama, E.F. (1970), *Efficient Capital Markets: A Review of theory and Empirical Work*, Journal of Finance 25, 383-417.
- [5] Hudson, R., Dempsey, M., Keasey, K. (1996), *A note on the weak form efficiency of capital markets: the application of simple technical trading rules to UK stock prices - 1953 to 1994*, Journal of Banking & Finance, 20(6), 1121-1132.
- [6] Jensen, M. C., Benington, G. (1970), *Random walks and technical theories: Some additional evidence*, Journal of Finance, 469-482.
- [7] John J. Murphy (1999), *Technical Analysis of the Financial Markets* (New York Institute of Finance), pages 1-5, 24-31.
- [8] Lavish, Richard and Lee Thomas, III (1993), *The Significance of Technical Trading-rule profits in the Foreign Exchange Market: A Bootstrap Approach*, Journal of International Money and Finance 12, 451-474.
- [9] Lento, C. (2007), *Test of trading rules in the Asian-Pacific equity markets: A bootstrap approach*, Academy of Financial and Accounting Studies Journal, 11(2), 51-73.
- [10] M.J. Pring (2002), *Technical Analysis Explained: New York, NY: McGraw-Hill*.

- [11] Massaoud Metghalchi, Yong Glasure, Xavier Garza-Gomez, Chien Chen (2007), *Profitable technical trading rules for the Austrian stock market*, International business & Economic research Journal, Volume 6, No.9.
- [12] Metghalchi, M., Chang, Y-H., Marcucci, J. (2008), *Is the Swedish stock market efficient? Evident from some simple trading rules*, International Review of Financial Analysis, 17(3). 475-490.
- [13] Nison, S. (1994), *Beyond Candlesticks: New Japanese Charting Techniques Revealed*, New York, N.Y, USA: John Wiley & Sons, Inc.

A STUDY OF THE STOCK MARKET INVESTMENT USING MOVING AVERAGE TECHNIQUE

Le Van Dai, Thieu Thi Thuy

ABSTRACT

The main purpose of this paper is to test whether the most popular technical indicator - the simple moving average can predict the stock price movement and then use the derivation option to make profit in stock market. A moving average is the most reliable and most popular used technical indicator representing an average in a different time interval. 5-day, 10-day, 20-day moving average are tested to verify the effectiveness of the moving average model. It points out the signal to buy when price rises above the moving average and the signal to sell when the price falls below the moving average. This research uses the closing prices for Taiwan Stock Exchange; the data sets are sampled for 5- year period from January 1st 2008 to December 31st 2012. The price history used in the analysis for all 50 stocks. The result shows that the proposed model is effective even in the bear market and the proposed buying and selling strategy is effective. This strategy can be extended to the investment to the other major markets in the world for future study.

Keywords: *Moving averages (MA), technical analysis, statistical test.*

VẬN DỤNG MARKETING VÀO LĨNH VỰC GIÁO DỤC ĐẠI HỌC

Lê Quang Hiếu¹

TÓM TẮT

Quốc tế hóa và cạnh tranh đang trở thành xu hướng chung trong tất cả các lĩnh vực đời sống kinh tế xã hội, trong bối cảnh đó giáo dục đại học cũng không phải là một ngoại lệ. Việc gia tăng cạnh tranh đòi hỏi các nhà quản lý cần có những phương thức phù hợp hơn trong việc quản lý điều hành một trường đại học. Bài viết này tập trung vào việc làm rõ những căn cứ để vận dụng cách tiếp cận lý thuyết marketing dịch vụ vào lĩnh vực giáo dục đại học. Bên cạnh đó, bài viết đã sử dụng phương pháp tổng hợp tài liệu và phân tích so sánh để chỉ ra những đặc điểm riêng biệt của các khái niệm marketing khi vận dụng vào lĩnh vực giáo dục đại học.

Từ khóa: *Marketing, dịch vụ, giáo dục đại học.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong những năm gần đây, những thay đổi lớn trong chính sách, quản trị, cấu trúc và tình trạng của giáo dục đại học đã diễn ra trên toàn thế giới. Môi trường thay đổi, tư nhân hóa, đa dạng hóa, quốc tế hóa đang trở thành xu hướng, phân cấp quản lý và cạnh tranh trong giáo dục đại học là phổ biến với hầu hết các quốc gia. Những thay đổi này gây ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động của các cơ sở giáo dục đại học và được nhìn nhận là những động lực cho thị trường hóa giáo dục đại học. Việc tư nhân hóa giáo dục đại học và chia sẻ chi phí thông qua sự ra đời của học phí tại nhiều quốc gia đã đem đến nhiều phương pháp tiếp cận giáo dục đại học và nhu cầu của người học (Voss và cộng sự, 2007 và Maringe, 2006). Việc gia tăng mức độ cạnh tranh ở cấp độ tổ chức, quốc gia và quốc tế đòi hỏi phải có chế độ điều hành mới thông qua việc áp dụng những định hướng thị trường và kinh doanh vào hoạt động của các tổ chức giáo dục đại học (Sizer, 2001 và Baird, 1998). Lý thuyết Marketing và các khái niệm đã có hiệu quả trong kinh doanh đang dần được áp dụng bởi nhiều trường đại học nhằm mục đích đạt được lợi thế cạnh tranh (Hemsley-Brown & Oplatka, 2006 và Temple & Shattock, 2007).

Có nhiều lý do làm cho marketing trở nên quan trọng trong việc phản ánh tích cực về một tổ chức đến cộng đồng. Marketing là một chiến lược thiết yếu trong quá trình xây dựng chiến lược cho một tổ chức, không thể có chiến lược hiệu quả mà không cần marketing. Riêng đối với lĩnh vực giáo dục đại học có một số lý do sau:

Thứ nhất, các vấn đề về hiệu quả và nâng cao hiệu quả trong giáo dục đại học ngày càng được quan tâm nhiều hơn. Có thể thấy rất rõ rằng, đầu tư cho giáo dục là tốn kém, thường phải

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

dựa trên ngân sách nhà nước, do đó cần sử dụng có hiệu quả. Trong điều kiện môi trường luôn thay đổi và ngày càng phức tạp, các trường đại học buộc phải cạnh tranh để có được người học và tăng kinh phí. Marketing giúp các trường tăng khoản thu tài chính thông qua việc tăng tuyển sinh và thậm chí cả tài trợ nghiên cứu. Chiến lược marketing như một chiếc xe đẩy giúp các trường đại học thu hút thêm sự chú ý từ địa phương đến khu vực và quốc tế.

Thứ hai, marketing không chỉ giúp mang lại lợi ích tài chính cho các cơ sở giáo dục đại học, mà còn đưa ra những hình ảnh tích cực của từng cơ sở giáo dục riêng biệt tới cộng đồng (Eckel, 2007). Sự phản ánh tích cực đạt được thông qua việc cải thiện toàn bộ hệ thống giáo dục quốc dân và giúp các trường đạt được mục tiêu đề ra.

Thứ ba, các trường đại học có hai đặc điểm chính có thể coi là cơ sở cho các ý tưởng marketing có thể được áp dụng. *Một là*, phần lớn các trường đại học ở hầu hết các quốc gia đều hoạt động phi lợi nhuận. *Hai là*, theo cách tiếp cận của WTO, giáo dục nói chung và giáo dục đại học nói riêng là một loại hình cung cấp dịch vụ mà ở đó khách hàng là những người học, những người sử dụng lao động... với những nhu cầu hết sức phong phú và đa dạng. Do đó tất cả các tính chất riêng biệt của marketing áp dụng cho lĩnh vực dịch vụ được áp dụng đối với lĩnh vực giáo dục đại học.

Thứ tư, sự tồn tại của các trường đại học trong một môi trường cạnh tranh có thể xem xét dưới sáu khía cạnh. *Đầu tiên*, nó phục vụ như là một nhà sản xuất sản phẩm và dịch vụ giáo dục cho khách hàng đại chúng là sinh viên. Nó tìm cách để marketing các dịch vụ cho những người muốn tìm kiếm các dịch vụ giáo dục. *Thứ hai*, các trường đại học tìm kiếm và thu hút các nguồn tài trợ có giá trị. *Thứ ba*, các dịch vụ dựa trên tri thức được cung cấp và hợp đồng với các nhà tài trợ. *Thứ tư và thứ năm*, các trường đại học tìm kiếm sự chấp nhận và hỗ trợ chung từ cộng đồng và xã hội. *Cuối cùng*, các tổ chức giáo dục đại học tồn tại trong một mối quan hệ thị trường với các nhà cung cấp và nhân viên của họ. Những tương tác này cho thấy các cấu trúc lý thuyết của marketing đều hướng vào các tổ chức giáo dục đại học.

Như vậy, có thể thấy quá trình hoạt động mỗi trường đại học đồng thời phải thực hiện tốt các hoạt động marketing đối nội, cũng như marketing đối ngoại và tương tác. Từ đó, tạo kỳ vọng hợp lý cho khách hàng (sẽ được đề cập kỹ hơn trong phần sau), những đối tượng thụ hưởng dịch vụ do trường đại học cung cấp.

2. NỘI DUNG

Khái niệm Marketing đã được biết và chấp nhận rộng rãi trong quá trình phát triển tại nhiều quốc gia trên thế giới và được gọi là phương pháp marketing hoặc triết lý marketing. Marketing giáo dục đại học xuất hiện vào giữa những năm 1980 như một nhánh của lĩnh vực marketing xã hội (Hayes, 2007). Ý tưởng marketing được chấp nhận đặc biệt là sau khi các trường đại học phải cạnh tranh về nguồn tài trợ và tuyển sinh (Drummond, 2004). Nhiều tác giả đi đến kết luận rằng lý thuyết trong nghiên cứu marketing cung cấp những hiểu biết hữu ích cho các trường đại học phục vụ việc hoạch định các mối quan hệ thị trường và phản ứng của họ với động lực thị trường hiện tại (Dirks, 1998). Kotler và Fox (1995) đưa ra định nghĩa marketing giáo dục đại học “Marketing là phân tích, lập kế hoạch, thực hiện và kiểm soát

các chương trình đã được thiết kế một cách cẩn thận mang đến sự trao đổi tự nguyện các giá trị với thị trường mục tiêu để đạt được mục tiêu của tổ chức. Marketing liên quan đến việc thiết kế, cung cấp của tổ chức nhằm đáp ứng nhu cầu, mong muốn của thị trường mục tiêu thông qua việc sử dụng có hiệu quả các công cụ giá cả, truyền thông, phân phối, động viên”. Để nắm bắt những đặc điểm của khái niệm Marketing giáo dục ta có thể phân tích so sánh với marketing các lĩnh vực khác.

Nói đến *thị trường mục tiêu của một trường đại học*, nhiều quan điểm đồng thuận rằng sinh viên, người sử dụng lao động và xã hội được xem là khách hàng và là những người hưởng lợi chính từ các dịch vụ giáo dục đại học (Maringe, 2006). Mặc dù quan điểm sinh viên là khách hàng còn nhiều tranh luận (Hemsley-Brown & Goonawardana, 2007), nhưng thực tế cho thấy họ chính là những khách hàng tiêu dùng trực tiếp các dịch vụ giáo dục đại học. Cũng như vậy, người sử dụng lao động được hưởng lợi từ kết quả của quá trình giáo dục đại học, khi họ sử dụng các kỹ năng và khả năng mà sinh viên tốt nghiệp có được sau quá trình nghiên cứu, học tập. Một số khác lại coi sinh viên tốt nghiệp là các “sản phẩm” của trường đại học, người sử dụng lao động được xem như là khách hàng (Kotler & Fox, 1985 và Conway et al, 1994), nhưng tác giả cho rằng cả học sinh/ sinh viên tốt nghiệp và người sử dụng lao động đều là người tiêu dùng các dịch vụ giáo dục đại học. Trong đó sinh viên là người tiêu dùng có vai trò tích lũy các yếu tố cấu thành dịch vụ của các trường đại học, là khách hàng tuyển đầu và là người trung gian cung cấp dịch vụ của các trường đại học cho người sử dụng lao động. Người sử dụng lao động có thể được xem như là người tiêu dùng cuối cùng của các dịch vụ giáo dục đại học để tạo ra sản phẩm, dịch vụ khác cho xã hội. Cuối cùng, xã hội là đối tượng hưởng toàn bộ lợi ích từ các kết quả của giáo dục đại học. Ba nhóm trên được coi là các bên liên quan chính của giáo dục đại học, trong đó các sinh viên là đối tượng trung tâm. Bên cạnh đó còn có các bên liên quan khác, những đối tượng quan tâm đến giáo dục đại học, như phụ huynh của sinh viên, chính phủ và các nhà tài trợ, các cơ đơn vị quản lý chuyên môn và đảm bảo chất lượng, cùng các đơn vị quản lý khác. Trên thực tế nhu cầu và mong muốn của các bên không phải lúc nào cũng hoàn toàn đồng thuận, điều này đặt ra cho các trường đại học nhiều thách thức hơn, phải đáp ứng các bên nhiều hơn, làm cho hoạt động ngày càng trở nên phức tạp. Có thể thấy, ngoại trừ đối tượng sinh viên có thể dễ dàng phân đoạn và đáp ứng bằng nhiều cách khác nhau, còn lại tất cả các bên liên quan khác là rất khó để phân đoạn. Do đó, việc *phân đoạn và xác định thị trường mục tiêu trong giáo dục đại học* chủ yếu hướng vào đối tượng sinh viên, khách hàng trực tiếp của các trường đại học, còn các bên liên quan khác có thể chưa được quan tâm một cách đầy đủ.

Hành vi của sinh viên và các bên liên quan khác của các trường đại học là một trong những khía cạnh cũng rất cần được nghiên cứu. Các vấn đề như kỳ vọng và sự lựa chọn của sinh viên là đặc trưng hành vi của người tiêu dùng trong giáo dục đại học. Sinh viên mong muốn có được những nguồn thông tin có giá trị, sự hài lòng của họ phụ thuộc vào mối quan hệ giữa mong đợi và nhận thức về thực tế nhận được (Sander et al, 2000). Tương tự như vậy, hiểu được lý do chọn trường và các khóa học của người học là rất quan trọng để phát triển

định vị tổ chức (Maringe, 2006). Ngày nay, các ứng viên của các trường đại học không còn là người tiêu dùng thụ động, họ là người tiêu dùng có hiểu biết, có thể đưa ra sự lựa chọn hợp lý trong việc chọn trường và chọn các chương trình đào tạo. Nghiên cứu sự lựa chọn trường đại học thông qua quá trình ra quyết định và tìm kiếm thông tin của sinh viên tiềm năng đã được áp dụng rộng rãi (Hemsley-Brown & Oplatka, 2006). Tuy nhiên, khách hàng trên thị trường giáo dục đại học có đặc trưng riêng biệt, phần lớn các sinh viên là người tiêu dùng một lần, đây là điểm trái ngược với lĩnh vực kinh doanh khi việc mua hàng hóa/ dịch vụ thường lặp lại hoặc xảy ra thường xuyên. Điều này dẫn đến sự khác biệt trong hành vi của người tiêu dùng trong hai lĩnh vực và chiến lược marketing để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng cũng khác nhau.

Nói đến *chiến lược định vị*, bản chất của định vị tổ chức là chỉ ra sự khác biệt với các đối thủ cạnh tranh. Đối với các trường đại học, các sản phẩm học thuật được xem là khá tương tự và sự khác biệt giữa các trường đại học là không thực sự rõ ràng. Đây cũng là đặc điểm chung của dịch vụ, dễ bị sao chép, do tính vô hình của nó. Do đó, định vị trong lĩnh vực giáo dục đại học liên quan đến hiệu quả hình ảnh tổ chức trong hiện tại và phát triển vị trí của mình trong tâm trí của công chúng hơn là tạo ra sự khác biệt (Hemsley-Brown và Oplatka, 2006). Thực tế chỉ ra rằng, sự tương đồng của các sản phẩm trong giáo dục đại học là rất cao, nhưng vẫn có những yếu tố quan trọng được các trường đại học sử dụng để tạo sự khác biệt như giảng viên, giáo trình, tài liệu, chất lượng các hoạt động nghiên cứu khoa học... Tuy vậy, ngay cả những yếu tố này cũng không thể đảm bảo vị trí hoàn toàn khác biệt cho các trường đại học. Do đó, có thể khẳng định việc sử dụng các khái niệm định vị trong lĩnh vực giáo dục đại học có những hạn chế.

Công cụ marketing hỗn hợp là một khái niệm marketing cần được mở rộng hơn khi sử dụng trong giáo dục đại học. Marketing hỗn hợp chỉ ra rằng chiến lược marketing được triển khai, thực hiện bằng các công cụ và kỹ thuật nhất định như: sản phẩm, giá cả, địa điểm, xúc tiến truyền thông và được gọi chung là “4P”. Tuy vậy, Palmer (2001) đã chỉ ra một số hạn chế của mô hình này trong việc sử dụng các công cụ marketing hỗn hợp cho dịch vụ nói chung hay dịch vụ giáo dục nói riêng. Những hạn chế này xuất phát từ bản chất của dịch vụ giáo dục, nó vượt quá 4 chữ P. Kotler và Fox (1995) đã kế thừa và đưa ra một mô hình marketing hỗn hợp mới, được thiết kế đặc biệt cho các tổ chức giáo dục, bao gồm 7 công cụ, “7Ps”: Chương trình/dịch vụ cung ứng, giá cả/chi phí, địa điểm - phân phối, xúc tiến và truyền thông, quy trình, cơ sở vật chất và con người, mô hình này đã giải quyết những hạn chế do Palmer (2001).

Chính sách sản phẩm - Chương trình/dịch vụ: Trong giáo dục đại học đề cập đến các dịch vụ được cung cấp, trong đó các dịch vụ đào tạo được coi là sản phẩm chính, các dịch vụ liên quan là các dịch vụ hỗ trợ. Một tổ chức giáo dục thường bắt đầu bằng cách xác định các chương trình/dịch vụ đang và sẽ được cung cấp cho khách hàng, cho dù họ là sinh viên, các đơn vị sử dụng lao động hoặc các nhà tài trợ. Các tổ chức luôn đặt các câu hỏi liệu chương trình đưa ra có phù hợp với nhu cầu của khách hàng? Trên cơ sở các chương trình/dịch vụ và chất lượng đã có của mình, các trường đại học sẽ phải tìm kiếm thị trường

và tạo sự khác biệt. Các chương trình/dịch vụ được cung cấp và hình ảnh của tổ chức có một mối quan chặt chẽ, nó tạo nên tên tuổi cho tổ chức. Giáo dục đại học cung cấp dịch vụ mà khách hàng không thể xem xét kỹ như một sản phẩm hữu hình trước khi mua, do đó, marketing cho các tổ chức giáo dục đại học gặp nhiều thách thức hơn.

Chất lượng dịch vụ của các tổ chức giáo dục đại học ngày càng trở nên quan trọng như là giải pháp cho sự hài lòng của khách hàng. Giáo dục là một dịch vụ kinh nghiệm, hiệu quả của nó chỉ có thể được đánh giá sau khi tiêu dùng. Khi chúng ta nói về chất lượng của các dịch vụ giáo dục được dùng cho các sinh viên, các hoạt động dạy và học là hai mặt của một vấn đề và kết quả phụ thuộc vào cả giáo viên lẫn sinh viên, những người tham gia vào quá trình cung ứng và tạo ra chất lượng dịch vụ (Temple & Shattock, 2007). Vì lý do này, Gibbs, 2002 cho rằng một tổ chức được khuyến khích để tăng tính hữu hình của các chương trình/dịch vụ được cung cấp bằng cách tặng “gói” đi kèm với dịch vụ đang cung cấp, có thể hiểu là bất cứ cái gì về vật chất/hữu hình của chương trình như CD-ROM, bản photocopy tài liệu/bài giảng của giảng viên, giáo trình, truy cập Internet miễn phí...

Chính sách giá cả đề cập tới việc thiết lập giá cho các dịch vụ giáo dục. Trong giáo dục đại học, giá có thể được hiểu như là tổng giá trị mà khách hàng (sinh viên, phụ huynh, nhà tuyển dụng) phải trả cho cơ sở đào tạo. Việc định giá của các trường đại học chịu sự ảnh hưởng bởi sự can thiệp của chính phủ, sự ủng hộ của nhà tài trợ, chi phí cho việc tuyển sinh từng khóa học, giá cả của các đối thủ cạnh tranh và lạm phát... Điều này cho thấy việc áp dụng các khái niệm marketing có những hạn chế trong giáo dục đại học, khi các trường đại học không thể tự do thiết lập giá riêng của mình. Xem xét dưới góc độ người học, giá bao gồm cả chi phí về tiền, chi phí cho công sức phải bỏ ra, chi phí về tâm lý (áp lực khi học ở một trường xa nhà), chi phí về thời gian (thăm hoặc tham dự học tập tại cơ sở đào tạo khác), (Kotler & Fox, 1995). Sinh viên và phụ huynh không chỉ quan tâm đến các chi phí phải bỏ ra mà còn quan tâm đến hiệu quả của các chi phí đó. Theo như Kotler và Fox (1995), hiệu quả của giá cả là sự so sánh giữa toàn bộ chi phí mà khách hàng phải trả với việc nhận được lợi ích và giá trị từ các cơ sở giáo dục. Học phí chỉ là một phần trong tổng số các khoản chi cho quá trình học tập tại trường đại học bên cạnh các khoản như sinh hoạt phí và các khoản khác liên quan đến việc học. Giá cả đóng một vai trò quan trọng trong việc lựa chọn cơ sở đào tạo của sinh viên, xác định ai sẽ đăng ký vào học, ai sẽ đi học và ai là đối tượng chính mà trường sẽ phục vụ. Tầm quan trọng về giá là mối quan tâm của các nhà quản lý. Thông tin liên quan đến giá (học phí, sinh hoạt phí, học bổng) vẫn được đưa ra ngang tầm với đặc điểm của chương trình trong sự lựa chọn của các sinh viên tiềm năng, tăng dần quyền lợi cho người tiêu dùng trong việc lựa chọn dịch vụ giáo dục đại học.

Chính sách phân phối không được nghiên cứu nhiều và có rất ít ứng dụng cho lĩnh vực giáo dục đại học. Với các trường đại học, phân phối là tạo ra các dịch vụ/chương trình cho sinh viên tương lai một cách thuận tiện và dễ tiếp cận nhất. Dễ tiếp cận được hiểu là cách thức giải quyết các trở ngại về khoảng cách, thời gian và chi phí. Các giải pháp cho chi phí có thể được cung cấp từ các nguồn quỹ, học bổng và trợ cấp để sinh viên có thể theo học. Học qua mạng, học từ xa sẽ khắc phục trở ngại khoảng cách. Tính linh

hoạt trong thời khóa biểu của các bài giảng như có lớp trong giờ hành chính, có lớp ngoài giờ hành chính (buổi tối hoặc cuối tuần), toàn thời gian và bán thời gian có thể làm tăng tính tiếp cận và khắc phục trở ngại thời gian. Theo Kotler và Fox (1995), các trường đại học cần phải đưa ra một số quyết định quan trọng trong việc phân phối. *Trước hết*, nên bắt đầu bằng việc xác định mục tiêu của phân phối dựa trên 3 khía cạnh là địa điểm phân phối, dịch vụ phân phối và phương thức phân phối. Tất cả các khía cạnh của hệ thống phân phối dịch vụ phải hướng đến là đạt được mục tiêu của trường, đồng thời phản ánh được sự hiểu biết của khách hàng mục tiêu, nguồn cung cấp và đặc điểm của chương trình. *Thứ hai*, phải cân nhắc việc có nên thành lập cơ sở mới và địa điểm mới hay không. Có nên giảng dạy một số chương trình của họ ở các địa điểm khác hoặc thông qua hệ thống phân phối khác hay không. *Thứ ba*, quyết định làm thế nào họ có thể sử dụng học từ xa và công nghệ mới. Tuy nhiên, cũng cần phải chú ý rằng các trường đại học không có quyền tự do quyết định mọi thứ về phân phối của họ vì còn một số giới hạn được đưa ra bởi một số yếu tố khác tác động đến việc ra các quyết định.

Chính sách xúc tiến trong giáo dục đại học xoay quanh hoạt động truyền thông marketing và phổ biến thông tin. Mục tiêu cơ bản nhất của truyền thông là làm tăng danh tiếng và sự nhận biết về trường của công chúng (Kittle, 2000). Các cơ sở giáo dục đại học cần truyền thông một cách hiệu quả tới thị trường mục tiêu của mình và công chúng. Theo như Hawkins và đồng nghiệp (2001), xúc tiến hay truyền thông marketing bao gồm quảng cáo, bán hàng, quan hệ công chúng hay bất kỳ một tín hiệu nào mà tổ chức cung cấp về bản thân, về sản phẩm/dịch vụ của mình. Nhiều trường đại học đã và đang sử dụng công cụ truyền thông để thúc đẩy các khóa học, duy trì và mở rộng thị phần. Tầm quan trọng của truyền thông được thể hiện rõ qua việc thiết lập bộ phận truyền thông chuyên trách tại các trường, tăng ngân sách cho hoạt động marketing.

Để sử dụng tối đa các công cụ truyền thông và đảm bảo tính hiệu quả của truyền thông thì các cơ sở giáo dục cần phải hiểu rõ quá trình truyền thông. Truyền thông bao gồm sự sáng tạo của các ý nghĩa được chia sẻ giữa các thành viên tham gia. Tính không nhìn thấy được, không thể tách rời được, dễ hỏng và tính đa dạng của dịch vụ tạo ra yêu cầu đặc biệt cho truyền thông và bao gồm cả rủi ro của việc truyền thông sai lệch, cái mà không thường xảy ra trong marketing cho các sản phẩm vật chất (McCull-Kennedy, 2003). Truyền thông có thể được nhìn nhận như là sự chuyển thông điệp từ người gửi đến người nhận thông qua một số kênh hoặc phương tiện truyền thông. Các cơ sở giáo dục là những người gửi, trong khi người nhận thông điệp chính là các sinh viên tương lai, sinh viên hiện tại, cựu sinh viên, phụ huynh, chủ sở hữu hoặc là các đơn vị sử dụng lao động... Quá trình truyền thông tạo ra cơ hội cho các trường đại học có thể ảnh hưởng đến thái độ của các sinh viên tiềm năng bằng việc tạo ra thông điệp mà tăng nhận thức của sinh viên cũng như tạo ra một vị thế nào đó trong suy nghĩ của họ, thay đổi thái độ của sinh viên đang học đối với trường và khuyến khích sinh viên đăng ký vào trường (Jones, 2002). Các trường đại học cần phải lựa chọn phương tiện truyền thông phù hợp để thu hút sự chú ý, tăng sự quan tâm và truyền thông điệp một cách rõ ràng. Bên cạnh đó các trường cũng cần hiểu biết về ngôn ngữ của các đối

tượng sinh viên tiềm năng, dạng của truyền thông và các thông tin cơ bản về các sinh viên đó để mã hóa một cách hiệu quả nhất.

Yếu tố con người đề cập trong giáo dục đại học bao gồm tất cả các giảng viên và nhân viên hành chính mà thông qua họ các dịch vụ được cung cấp và tạo ra mối quan hệ với khách hàng (Kotler & Fox, 1995). Tất cả những người này đều đóng một vai trò nhất định trong việc cung cấp một dịch vụ hoặc cung cấp những gợi ý cho khách hàng liên quan đến bản chất của dịch vụ. Bên cạnh đó, yếu tố con người cũng bao gồm sinh viên đang theo học và các cựu sinh viên của nhà trường. Điều này là do sinh viên tiềm năng thường có xu hướng tìm hiểu và nghe các sinh viên đi trước nói về quan điểm của họ đối với nhà trường. Booms và Bitner (1981) phân loại yếu tố con người thành hai đối tượng là những người bên trong tổ chức và khách hàng. Diện mạo cá nhân, thái độ và hành vi của các “diễn viên” ảnh hưởng đến nhận thức của tất cả khách hàng về dịch vụ (Du Plessis & Rousseau, 2005). Ấn tượng đầu tiên về trường đại học của một sinh viên thường dựa trên tương tác của mình với những người của tổ chức. Chiến lược con người của một tổ chức có ảnh hưởng đến sự hài lòng nhu cầu của khách hàng. Các tổ chức giáo dục đại học phải nhìn nhận tầm quan trọng của yếu tố con người trong tất cả các khía cạnh của marketing.

Một thành phần quan trọng tác động đến cảm nhận của khách hàng về sản phẩm dịch vụ là *quá trình cung ứng dịch vụ*. Goldsmith (1999) định nghĩa quá trình như là một thủ tục mà người mua có được và sử dụng các sản phẩm, bao gồm tất cả các hoạt động liên quan đến sản xuất và cung cấp dịch vụ. Một dịch vụ vận hành trôi chảy có thể đem đến một lợi thế cạnh tranh cho tổ chức. Có hai loại hoạt động khác nhau: một số hoạt động khách hàng có thể nhìn thấy được và được gọi là hoạt động trước sân khấu (giảng viên trong lớp), một số hoạt động khác khách hàng không nhìn thấy như việc các giảng viên chuẩn bị ở nhà, được xem như các hoạt động hậu trường. Các trường cần phải đảm bảo sinh viên hiểu được quá trình tiêu dùng một dịch vụ. Chính sách, thủ tục, cơ chế, sự tận trọng của nhân viên, tham gia của khách hàng và dòng chảy của các hoạt động đều là một phần của quá trình giáo dục (Rafiq & Ahmedj, 1995). Các trường đại học phải hiểu rằng sản phẩm dịch vụ, không giống như các sản phẩm hữu hình, được trải nghiệm như là một quá trình tại thời điểm họ được tiêu thụ. Quá trình ảnh hưởng mạnh đến cách một dịch vụ được cung cấp cho khách hàng và do đó tổ chức phải đảm bảo từ khâu tiếp xúc đầu tiên với các sinh viên, thủ tục hành chính, giảng dạy và cuối cùng là đánh giá của khóa học phải được quản lý như một quy trình.

Cơ sở vật chất kỹ thuật và hệ thống phục vụ học tập là một yếu tố quan trọng trong hoạt động marketing hỗn hợp của các trường đại học. Bản chất vô hình của dịch vụ giáo dục gây khó khăn cho sinh viên trong việc đánh giá các dịch vụ trước khi tiếp nhận. Do đó, một điều quan trọng của marketing dịch vụ là phải cung cấp các bằng chứng hữu hình của sản phẩm dịch vụ. Kotler và đồng sự (2002) chỉ ra rằng cảm nhận đầu tiên của một sinh viên tiềm năng về một trường đại học chính là bằng chứng vật chất của các tòa nhà và trang thiết bị phục vụ học tập. Thông thường, điều đầu tiên họ nhìn thấy là môi trường cảnh quan và các cơ sở vật chất của nhà trường. Vị trí xây dựng cơ sở vật chất góp phần rất lớn vào hình ảnh của tổ chức (Gibbs và Knapp, 2002). Khách hàng nhìn nhận cơ sở vật chất có một chức năng tích cực, hỗ trợ việc giảng dạy và học tập.

Như vậy, có thể thấy rằng việc vận dụng các triết lý marketing trong kinh doanh vào lĩnh vực giáo dục đại học là một tất yếu trong bối cảnh cạnh tranh trong giáo dục nói riêng và giáo dục đại học nói chung.

3. KẾT LUẬN

Bài viết này đã minh họa một số khái niệm marketing khác nhau (cụ thể cho từng công cụ marketing tập trung vào định hướng đáp ứng người tiêu dùng) được sử dụng trong giáo dục đại học. Tuy nhiên, khi áp dụng vào lĩnh vực giáo dục đại học các khái niệm này có một số đặc thù riêng, có những hạn chế khi ứng dụng cho khu vực này. Nói cách khác, nguyên tắc marketing và những ý tưởng marketing có thể được áp dụng đối với lĩnh vực giáo dục đại học, nhưng không phải trong cùng một cách như trong lĩnh vực kinh doanh. Sự khác biệt trong các loại sản phẩm/dịch vụ được cung cấp, phạm vi của các thị trường mục tiêu và cách thức tổ chức các hoạt động marketing cụ thể giữa các doanh nghiệp và các trường đại học làm cho khái niệm marketing chỉ một phần áp dụng đối với ngành giáo dục đại học. Qua nghiên cứu trên cũng có thể thấy, việc sử dụng các khái niệm cụ thể của marketing trong giáo dục đại học vẫn còn nhiều khác biệt ở các quốc gia khác nhau. Với một số quốc gia phát triển như Mỹ và Châu Âu mức độ sử dụng đồng nhất hơn. Trong khi đó ở nhiều quốc gia khác, các hoạt động liên quan đến marketing trong giáo dục đại học đang ở những giai đoạn ban đầu. Nhiều kết quả nghiên cứu về áp dụng marketing cho các tổ chức giáo dục được trình bày tương tự với hai hình thức là marketing xã hội và marketing dịch vụ. Để phân biệt sự khác biệt của lý thuyết marketing giáo dục ở một trong hai khu vực này là rất khó, đặc biệt là trong điều kiện các cơ sở giáo dục công lập và tư nhân cùng tồn tại trong hầu hết các quốc gia. Mặc dù vậy, có thể khẳng định rằng cách tiếp cận marketing vào lĩnh vực giáo dục đại học là một tất yếu khách quan và phù hợp với thực tiễn hiện nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Baird, J. (1998), *Performance Monitoring of University Research, A perspective from Australia*, Tertiary Education and Management, 4, no. 3, Kluwer Academic Publishers.
- [2] Booms, B., and Bitner, M. (1981), *Marketing Strategies and Organisation Structures for Service Firms*, Chicago, American Marketing Association.
- [3] Brady, MK, Boureau, BL. & Heskell, J (2005), *The importance of brand cues in intangible service industries*, Journal of Services Marketing, 19 (6).
- [4] Bulotaite, N. (2003), *University Heritage - an Institutional Tool for Branding and Marketing*, Higher Education in Europe, XXVIII, no. 4.
- [5] Conway, T., Mackay, S. and Yorke, D. (1994), *Strategic planning in higher education: who are the customers?*, The International Journal of Educational Management, Vol. 8 No. 6.

- [6] Dirks, L. (1998), *Higher Education in Market Theory*. Published on-line by author, available online at: <http://webhost.bridgew.edu/adirks/ald/papers/mktheor.htm>, Bridgewater, MA. Accessed [29th August 2011].
- [7] Drummond, G. (2004), *Consumer confusion: reduction strategies in higher education*, International Journal of Educational Management, 18(5).
- [8] Du Plessis, PJ. & Rousseau, GG (2005), *Buyer behaviour: A multi- Cultural approach*, 3rd ed. Cape Town: Oxford.
- [9] Eckel, P. (2007), *Redefining competition constructively: the challenge of privatisation, competition, and market-based state policy in the United States*, Higher Education Management and Policy.
- [10] Gibbs, P. (2002), *From the invisible hand to the invisible hand-shake: marketing higher education*, Research in Post Compulsory Education, Vol. 7 No. 3.
- [11] Gibbs, P. and Knapp, M. (2001), *Marketing Higher and Further Education: An Educator's Guide to Promoting Courses, Departments and Institutions*, Kogan Page, London.
- [12] Goldsmith R. E. (1999), *The Personalised Marketplace: Beyond the 4Ps*, Marketing Intelligence and Planning, 17(4).
- [13] Hawkins, D.I, Best, R.J. & Coney, KA (2001), *Consumer behaviour: Building Marketing Strategy*, 8th ed. New York: Mc Graw Hill.
- [14] Hayes, T. (2007), *Delphy study of the future of marketing of hayer education*, Journal of Business Research, 60.
- [15] Hemsley-Brown, J., Goonawardana, S. (2007), *Brand harmonization in the international higher education market*, Journal of Business Research, 60.
- [16] Hemsley-Brown, J., Oplatka, I. (2006), *Universities in a competitive global marketplace*, International Journal of Public Sector Management, 19, no. 4.
- [17] Jone, M (2002), *The effectiveness of marketing communication strategies employed by universities and technikons in the Cape Peninsula with specific reference to career exhibitions anh open days in attracting first year students*, Unpublish Masters Thesis. Cape Town: University of Cape Town.
- [18] Jordaan, Y. & Prinsloo, M (2004), *Grasping services marketing*, 2nd ed. South Africa: Authors.
- [19] Kittle, P (2000), *Institutional advertising in higher education*, Journal of Marketing for Higher Education, 9 (4).
- [20] Kotler, P. and Fox, K.F.A. (1985), *Strategic Marketing for Educational Institutions*, Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ.
- [21] Kotler, Ph., Fox, K (1995), *Strategic marketing for educational institutions*, New Jersey. Prentice-Hall.

- [22] Maringe, F. (2006), *University and course choice*, International Journal of Educational Management, 20, no. 6.
- [23] McColl-Kennedy, J.R. (2003), *Services Marketing a managerial approach*, John Wiley and Sons, Brisbane.
- [24] Palmer, A. (2001), *Principles of Services Marketing*, London: McGraw-Hill.
- [25] Rafiq, M. & Ahmed, P. K. (1995), *Using the 7Ps as A Generic Marketing Mix*, Marketing Interlligence and Planning, 13(9).
- [26] Sander, P., Stevenson, K., King, M., Coates, D. (2000), *University students' expectations of teaching*, Studies in Higher Education, 25, no. 3.
- [27] Sizer, J. (2001), *Research and knowledge age, Tertiary Education and Management*, 7, no. 3, Kluwer Academic Publishers.
- [28] Temple, P., Shattock, M. (2007), *What does Branding mean in higher education? in Stensaker B. and D'Andrea V. (eds.) Branding in Higher Education*, Exploring an Emerging Phenomenon, EAIR Series Research, Policy and Practice in Higher Education.
- [29] Voss, R., Gruber, T., Szmigin, I. (2007), *Service quality in higher education: The role of student expectations*, Journal of Business Research.
- [30] Williams, JA. & Anderson, H.H (2005), *Engaging customer in service creation*, Journal of Services Marketing 1(19).

APPLYING SERVICE MARKETING THEORY INTO HIGHER EDUCATION

Le Quang Hieu

ABSTRACT

Internationalization and competition are becoming popular in all areas of the social and economic life and higher education is no exception in the context. Increasing competition requires administrators' universities to have more appropriate governance methods. This paper focuses on clarifying the bases for applying the service marketing theory to higher education. In addition, the article uses a combination of documentation and comparative analysis to find out the distinctive characteristics of marketing concepts when applied to the field of higher education

Keywords: *Marketing, service, higher education.*

NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHẤT LƯỢNG NGUỒN NHÂN LỰC TRONG CÁC DOANH NGHIỆP ĐƯỢC PHẨM THANH HÓA

Phạm Thị Hiến¹

TÓM TẮT

Chất lượng nguồn nhân lực đóng vai trò quan trọng trong phát triển và tồn tại bền vững của doanh nghiệp. Làm thế nào để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là vấn đề mà các doanh nghiệp được phẩm Thanh Hóa rất quan tâm. Mục đích của bài viết là xác định mức ảnh hưởng của 5 yếu tố đến chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp được phẩm Thanh Hóa: Công tác tuyển dụng; công tác sử dụng lao động; công tác tiền lương, tiền thưởng; chế độ, chính sách; đào tạo, bồi dưỡng. Từ đó đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp được phẩm Thanh Hóa.

Từ khóa: *Nguồn nhân lực, chất lượng, doanh nghiệp được phẩm.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Theo Ngân hàng thế giới thì nguồn nhân lực là trình độ lành nghề, là kiến thức và năng lực của toàn bộ cuộc sống con người hiện có hoặc tiềm năng để phát triển kinh tế - xã hội trong một cộng đồng (WB, 2000). Tại Việt Nam các tác giả đưa ra khái niệm về nguồn nhân lực (Phạm Minh Hạc, 2001) Nguồn nhân lực là tổng thể các tiềm năng lao động của một tổ chức, một địa phương, một quốc gia trong thể thống nhất hữu cơ năng lực xã hội (thể lực, trí lực, nhân cách) và tính năng động xã hội của con người thuộc các nhóm đó, Võ Thành Khối (2010) nguồn nhân lực là tổng thể số lượng và chất lượng con người với tổng hoà các tiêu chí về trí lực, thể lực và những phẩm chất đạo đức - tinh thần tạo nên năng lực mà bản thân con người và xã hội đã, đang và sẽ huy động vào quá trình lao động sáng tạo vì sự phát triển và tiến bộ xã hội.

Như vậy, khái niệm nguồn nhân lực được hiểu theo hai nghĩa, ngoài nghĩa rộng được hiểu như khái niệm “nguồn lực con người”, thường còn được hiểu theo nghĩa hẹp là nguồn lao động (tổng số người đang có việc làm, số người thất nghiệp và số lao động dự phòng), thậm chí có khi còn được hiểu là lực lượng lao động (số người trong độ tuổi lao động mà có khả năng lao động). Nguồn nhân lực là toàn bộ quá trình chuyên môn mà con người tích lũy được, nó được đánh giá cao vì tiềm năng đem lại thu nhập trong tương lai.

Theo Susan M health field thì chất lượng nguồn nhân lực bao gồm sự nhận thức, kỹ năng làm việc, ứng dụng công nghệ, sự tin tưởng, sự nhạy cảm, đặc tính cá nhân... của nguồn nhân lực. Chất lượng nguồn nhân lực theo tác giả Vũ Thị Hà (2016) thì: “Chất lượng nguồn nhân lực chính là nguồn lực bên trong của người lao động cấu thành năng

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

lực lao động của họ có khả năng thỏa mãn những nhu cầu đã đưa ra hoặc tiềm ẩn của người sử dụng lao động”. Tác giả Bùi Văn Nhơn “chất lượng nguồn nhân lực bao gồm trí tuệ, thể chất và phẩm chất tâm lí xã hội”. Theo Nguyễn Hồng Liên (2015), chất lượng nguồn nhân lực là toàn bộ năng lực của lực lượng lao động được biểu hiện thông qua ba mặt: thể lực, trí lực, tâm lực. Ba mặt này có quan hệ chặt chẽ với nhau, trong đó thể lực là nền tảng, là phương tiện để truyền tải tri thức, trí tuệ là yếu tố quyết định chất lượng nguồn nhân lực, ý thức tác phong làm việc là yếu tố chi phối hoạt động chuyển hóa của thể lực, trí tuệ thành thực tiễn.

Các doanh nghiệp dược phẩm trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa gồm: Công ty cổ phần Dược vật tư y tế Thanh Hóa, công ty cổ phần Thiết bị vật tư y tế Thanh Hóa, công ty cổ phần Dược phẩm Bà Giằng. Chất lượng nguồn nhân lực đóng vai trò quan trọng trong sản xuất dược phẩm bởi sự đòi hỏi về trình độ chuyên môn, tay nghề, kỹ thuật. Chất lượng nguồn nhân lực càng cao hiệu quả công việc thực hiện càng tốt, vì vậy nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp là một trong những nhiệm vụ trọng tâm và là yêu cầu cần thiết trong công cuộc đổi mới và nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp dược phẩm.

2. NỘI DUNG

2.1. Mô hình nghiên cứu và phương pháp nghiên cứu

2.1.1. Mô hình nghiên cứu

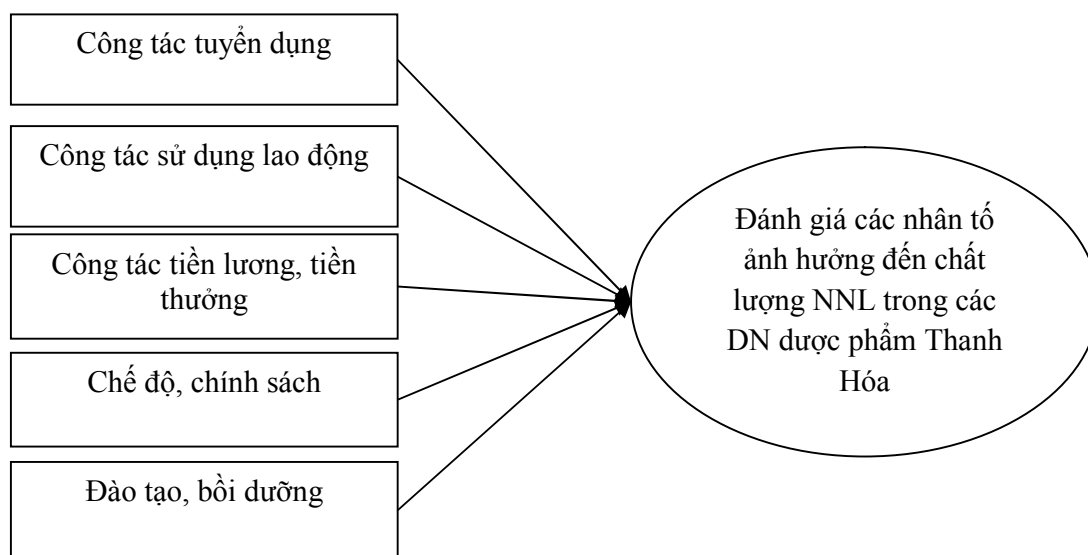
Nghiên cứu của Rosemary Hill and Jim Stewart (2000), Các yếu tố tác động đến phát triển nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp quy mô nhỏ là: Tăng trưởng; Sự đổi mới; Liên kết với kết quả hoạt động kinh doanh; Các quan điểm của chủ doanh nghiệp; Văn hoá; Yếu tố ngành; Công nghệ; Sự khó khăn tuyển dụng; đào tạo; Những sáng kiến thay đổi; Sự mong đợi; Sự giúp đỡ từ bên ngoài; Tính hợp lý của đào tạo. Nghiên cứu của Henrietta Lake (2008), khi thực hiện phân tích nguồn nhân lực ngành công nghiệp chiếu sáng ở Indonesia. Kết quả có 3 nhóm nhân tố ảnh hưởng: *Nhóm nhân tố bên ngoài doanh nghiệp*: pháp luật lao động; điều kiện thị trường lao động và đặc điểm của nguồn cung cấp lao động. *Nhóm nhân tố quản lý doanh nghiệp*: chính sách; tuyển dụng; đào tạo; quản lý hiệu quả công việc và quản lý thông tin kịp thời. *Nhóm nhân tố môi trường làm việc doanh nghiệp*: nơi làm việc, đặc điểm công việc, vị trí nhà máy và nguồn nguyên liệu.

Theo tác giả Nguyễn Thùy Linh (2014) các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng nguồn nhân lực bao gồm các nhân tố: Giới tính, độ tuổi, thể chất; Môi trường và điều kiện đào tạo; Chính sách, chế độ thu hút, đào tạo, sử dụng nguồn nhân lực; Mức độ đãi ngộ về vật chất và tinh thần; ý thức chủ quan; cơ hội phát triển; điều kiện sống cho nhân lực và gia đình họ. Tác giả Vũ Thị Hà (2016) Điều kiện dinh dưỡng và chăm sóc sức khỏe cho người lao động, điều kiện và môi trường làm việc; chính sách thù lao, đãi ngộ và tạo động lực; chính sách tuyển dụng, bố trí sử dụng nhân lực trong doanh nghiệp; hoạt động đào tạo trong doanh nghiệp. Ngoài ra, còn các nhân tố khách quan như nhu cầu lao động quốc tế, chính sách pháp luật của Nhà nước và địa phương; chất lượng của hệ thống giáo dục và

đào tạo; sự phát triển kinh tế xã hội và địa phương; thị trường lao động; hệ thống y tế và chăm sóc sức khỏe.

Bên cạnh đó, qua khảo sát tại các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa, nghiên cứu đề xuất chất lượng nguồn nhân lực cần được đánh giá từ công tác tuyển dụng; mức độ sử dụng lao động; chính sách tiền lương; đào tạo, bồi dưỡng và các chế độ chính sách khác trong doanh nghiệp. Chính vì vậy, để đánh giá chất lượng nguồn nhân lực tác giả nhận định cần xây dựng mô hình nghiên cứu với 5 thang đo: Công tác tuyển dụng; công tác sử dụng lao động; công tác tiền lương, tiền thưởng; chế độ, chính sách; đào tạo, bồi dưỡng (Hình 1).

Hình 1. Mô hình nghiên cứu



2.1.2. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu, tác giả sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính và phương pháp nghiên cứu định lượng để đánh giá thực trạng chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa, cụ thể:

Nghiên cứu sơ bộ: Bước nghiên cứu này tác giả đưa ra các câu hỏi liên quan đến vấn đề nghiên cứu. Sau đó, tiến hành điều tra thử với 10 người là cán bộ, nhân viên các cấp trong doanh nghiệp dược phẩm. Bước nghiên cứu này được thực hiện tương tự bước nghiên cứu chính thức tuy nhiên phạm vi và quy mô nhỏ hơn (với 10 người), trong bước này tác giả không chỉ điều tra thử để đánh giá sơ bộ kết quả, mà thông qua đó một lần nữa cũng xác định lại các câu hỏi đã phù hợp với đối tượng điều tra hay chưa, kết quả một số câu hỏi trong bảng hỏi cũng đã được điều chỉnh thêm 1 lần nữa và đây chính là bảng hỏi đã được hoàn thiện phục vụ cho quá trình điều tra chính thức sau này.

Nghiên cứu chính thức: Kết quả của bước nghiên cứu sơ bộ là bảng hỏi chính thức được hoàn thiện phục vụ cho quá trình điều tra thu thập số liệu. Bảng hỏi này được thiết kế theo thang đo 5 bậc Likert nhằm mục đích lượng hóa sự lựa chọn của các đối tượng

được phỏng vấn đối với các thuộc tính phản ánh chất lượng nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp dược phẩm. Nghiên cứu này khảo sát 250 cán bộ, công nhân viên trong các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa, kết quả thu được 240 phiếu điều tra. Dựa trên mô hình nghiên cứu với thang chia độ Likert này thì 5 mức độ hài lòng thể hiện từ cao xuống thấp sắp xếp từ 5-1 để từ đó lượng hóa ý kiến của người được phỏng vấn. Trong đó: (5) Rất hài lòng; (4) Hài lòng; (3) Bình thường; (2) Không hài lòng và (1) Rất không hài lòng nhằm mục đích lượng hóa mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa với thang đo gồm 05 thành phần, tương ứng với 24 thang đo.

Bảng 1. Các thang đo của mô hình

Nhân tố	Kí hiệu	Thang đo
Công tác tuyển dụng	TD 1	Có kế hoạch tuyển dụng hợp lý
	TD 2	Quá trình tuyển dụng lao động công khai, minh bạch
	TD 3	Chế độ thi tuyển và thi nâng ngạch hợp lý
	TD 4	Công tác tuyển dụng được thực hiện đúng quy định
	TD5	Có chính sách thu hút lực lượng tri thức
Công tác sử dụng lao động	SD1	Bố trí lao động phù hợp với trình độ chuyên môn và năng lực
	SD 2	Cơ cấu nhân sự ở các bộ phận hợp lý
	SD 3	Có bảng mô tả công việc đối với từng vị trí làm việc
	SD 4	Có hệ thống thang điểm đánh giá chất lượng lao động
	SD 5	Lao động giỏi luôn được trọng dụng
Công tác tiền lương, tiền thưởng	TL1	Có hệ thống thang, bảng lương phù hợp với các vị trí công việc
	TL 2	Chi trả tiền lương cho người lao động đúng thời hạn
	TL 3	Thực hiện tốt chế độ nâng lương cho người lao động
	TL 4	Trích, nộp các khoản trích theo lương đúng quy định
Chế độ, chính sách	CS1	Quan tâm và hỗ trợ người lao động khi gặp khó khăn
	CS 2	Quan tâm chăm sóc sức khỏe, đảm bảo an toàn lao động
	CS 3	Giải quyết kịp thời các chế độ chính sách cho người lao động
	CS 4	Thực hiện tốt chính sách khen thưởng - kỷ luật
	CS 5	Quan tâm chăm sóc đời sống tinh thần cho người lao động

Đào tạo, bồi dưỡng	DT1	Có văn bản quy định đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ lao động rõ ràng, chặt chẽ
	DT2	Có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng người lao động phù hợp với nhu cầu công việc
	DT3	Công tác tập huấn về chuyên môn nghiệp vụ tổ chức hàng năm
	DT4	Thực hiện tốt công tác đào tạo, bồi dưỡng lao động theo đúng kế hoạch
	DT5	Việc đánh giá công tác đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ được tổ chức định kỳ

2.2. Kết quả nghiên cứu

2.2.1 Kiểm định độ tin cậy của thang đo phân tích với hệ số Cronbach's Alpha

Kết quả phân tích độ tin cậy của thang đo phân tích đối với yếu tố “chính sách tuyển dụng” có hệ số Cronbach's Alpha có giá trị bằng 0,87. Đồng thời các hệ số tương quan biến tổng (Corrected Item-Total Correlation) của các biến đo lường thành phần đều đạt giá trị lớn hơn 0,3. Về “công tác bố trí, sử dụng lao động” hệ số Cronbach's Alpha có giá trị lớn hơn 0,6 tuy nhiên biến quan sát SD4 - Hệ thống thang điểm đánh giá chất lượng có hệ số tương quan nhỏ hơn 0,3 thì hệ số Cronbach's Alpha bằng 0,82. Về yếu tố “công tác tiền lương, tiền thưởng” có hệ số Cronbach's Alpha có giá trị bằng 0,86. Yếu tố “chính sách, chế độ” có hệ số Cronbach's Alpha có giá trị bằng 0,497, sau khi loại biến CS5 vì có hệ số tương quan bé hơn 0,3 thì Cronbach's Alpha đạt 0,749. Yếu tố “Đào tạo, bồi dưỡng” có hệ số Cronbach's Alpha có giá trị bằng 0,4, sau khi loại biến quan sát DT5 - việc đánh giá công tác đào tạo bồi dưỡng cán bộ có hệ số tương quan biến tổng bé hơn 0,3 thì hệ số Cronbach's Alpha đạt 0,677. Vì vậy, có thể kết luận rằng các thang đo đều đảm bảo mô hình nghiên cứu bao gồm 5 nhân tố, sau khi loại các biến không phù hợp còn lại 21 biến, các câu trả lời của cán bộ công nhân viên về chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp được phẩm Thanh Hóa tùy thuộc vào phạm vi và quy mô nghiên cứu.

2.2.2. Phân tích nhân tố (EFA - Exploratory Factor Analysis)

Theo kết quả phân tích thì chỉ số KMO là 0,673, Sig (Bartlett's Test) < 0,05 chứng tỏ các dữ liệu cho phép chúng ta tiến hành phân tích nhân tố. Giá trị kiểm định Bartlett's Test với giả thiết: (H₀) “Các biến không tương quan với nhau trong tổng thể” bằng 0,673 với mức ý nghĩa thống kê dưới 1% (Sig. = 0,000 < 0,05) đã bác bỏ giả thiết (H₀), đồng nghĩa với việc các biến có tương quan với nhau trong tổng thể và việc áp dụng phân tích nhân tố là thích hợp. Từ kiểm định trên cho thấy, phân tích nhân tố là hoàn toàn có thể thực hiện được trong nghiên cứu này, bởi vì quy mô mẫu thích hợp và đủ lớn để thực hiện. Từ mô hình nghiên cứu đề xuất ban đầu, tác giả sử dụng phương pháp Principle Components và phép quay Varimax những biến quan sát có hệ số tải nhân tố < 0,5 hoặc

được trích vào 2 nhân tố mà khoảng cách chênh lệch về hệ số tải nhân tố. Trên cơ sở 24 biến ban đầu có 21 biến đủ điều kiện và đưa vào phân tích tiếp theo. Nhận thấy, 5 nhân tố mới tổng hợp từ 21 biến quan sát của thang đo có hệ số tin cậy Cronbach's Alpha lớn hơn 0,6 và có tương quan biến tổng (Corrected Item-Total Correlation) > 0,3. Phương sai tổng hợp (Eigenvalue) của 5 nhân tố thỏa mãn điều kiện > 1, năm nhân tố trên giải thích 65,863% biến thiên của dữ liệu (bảng 2).

Bảng 2. Kết quả phân tích nhân tố EFA

Rotated Component Matrix^a

	Component				
	1	2	3	4	5
TD3	,937				
TD2	,934				
TD4	,925				
TD5	,665				
TD1	,583				
TL2		,926			
TL1		,901			
TL3		,785			
TL4		,662			
SD2			,890		
SD5			,870		
SD1			,795		
SD3			,597		
CS1				,766	
CS3				,762	
CS2				,715	
CS4				,702	
DT3					,808
DT2					,713
DT1					,668
DT4					,540
Eigenvalues	3,963	3,325	2,741	1,984	1,817
Phương sai trích (%)	18,873	15,835	13,053	9,447	8,653
Phương sai tích lũy (%)	18,873	34,708	47,761	57,211	65,863

(Nguồn: Kết quả phân tích dữ liệu của tác giả)

2.2.3 Phân tích hồi quy

Bảng 2 chỉ ra kết quả phân tích ma trận xoay với 5 nhân tố mới được đặt tên cụ thể như sau: Nhân tố (F_TD) “Công tác tuyển dụng” gồm 5 biến quan sát có tương quan chặt chẽ với nhau: Kế hoạch tuyển dụng hợp lý; công tác tuyển dụng được thực hiện đúng quy định; quá trình tuyển dụng lao động; chế độ thi tuyển và thi nâng ngạch; chính sách thu hút lực lượng tri thức. Đây là nhân tố giải thích được 18,873% biến thiên của dữ liệu điều tra. Nhân tố (F_SD) “Công tác sử dụng lao động” gồm: Có hệ thống thanh điểm đánh giá chất lượng lao động; thực hiện tốt chính sách trọng dụng lao động giỏi, nhân tố giải thích được 13,053 % biến thiên của dữ liệu. Nhân tố (F_TL) “Công tác tiền lương, tiền thưởng” gồm 4 biến quan sát trong bảng hỏi: hệ thống thang, bảng lương phù hợp với các chức danh, vị trí công việc; chi trả tiền lương cho người lao động đúng thời hạn; thực hiện tốt chế độ nâng lương cho người lao động; trích, nộp các khoản trích theo lương đúng quy định, nhân tố giải thích được 15,834% biến thiên của dữ liệu. Nhân tố (F_DT) “Đào tạo, bồi dưỡng” gồm: đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ lao động; kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng người lao động phù hợp với nhu cầu công việc; công tác tập huấn về chuyên môn nghiệp vụ tổ chức hàng năm, nhân tố giải thích được 8,653% biến thiên của dữ liệu. Nhân tố (F_CS) “Chính sách, chế độ” gồm: quan tâm và hỗ trợ người lao động khi gặp khó khăn; quan tâm chăm sóc sức khỏe và đảm bảo an toàn lao động; giải quyết kịp thời các chế độ chính sách cho người lao động; thực hiện tốt chính sách khen thưởng - kỷ luật, nhân tố giải thích được 9,447% biến thiên của dữ liệu.

Trên cơ sở các nhân tố hội tụ, tác giả tiến hành phân tích hồi quy nhằm xác định cụ thể các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa. Mô hình nghiên cứu được điều chỉnh lại dưới dạng phương trình hồi quy tuyến tính đa biến như sau (mô hình hồi quy tương quan):

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 F_TD + \beta_2 F_TL + \beta_3 F_SD + \beta_4 F_CS + \beta_5 F_DT + e_i$$

Kết quả phân tích hồi quy cho thấy R^2 điều chỉnh là 0,569 nhỏ hơn giá trị R^2 là 0,578. Vì vậy dùng R^2 điều chỉnh đánh giá độ phù hợp của mô hình sẽ an toàn phù hợp hơn. Kết quả cho thấy độ phù hợp của mô hình là 57,8%, nghĩa là mô hình hồi quy đa biến được sử dụng phù hợp với tập dữ liệu ở mức 57,8% hay 57,8% sự biến thiên của “Chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa” (Y) có thể được giải thích bởi 5 biến độc lập trong mô hình nói trên với mức độ phù hợp của mô hình tương đối cao.

Tại bảng 3 phân tích hồi quy mô hình chất lượng nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa có độ chấp nhận (Tolerance) đều từ 0,892 trở lên đến 0,986 > 0,1 và hệ số phóng đại phương sai VIF của các thành phần trong mô hình rất nhỏ nằm trong khoảng từ 1,014 đến 1,121 < 10. Điều này cho thấy về cơ bản các biến độc lập này không có quan hệ tương quan chặt chẽ với nhau nên không có hiện tượng đa cộng tuyến xảy ra.

Bảng 3. Kết quả phân tích hồi quy tương quanCoefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	,019	,162		,118	,906		
1 F_TD	,179	,024	,324	7,585	,000	,986	1,014
F_TL	,208	,022	,431	9,452	,000	,868	1,151
F_SD	,200	,031	,278	6,432	,000	,962	1,039
F_CS	,216	,029	,332	7,480	,000	,915	1,093
F_DT	,203	,028	,330	7,351	,000	,892	1,121

a. Dependent Variable: Y

(Nguồn: kết quả phân tích dữ liệu của tác giả)

Theo bảng 3, kết quả mô hình hồi quy tuyến tính cho thấy, các biến độc lập đều có ảnh hưởng tích cực đến chất lượng nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa với Sig < 0,05, vì vậy sẽ có phương trình hồi quy về “Đánh giá chất lượng nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa” được xác định như sau:

$$Y_i = 0,324 F_TD + 0,431 F_TL + 0,278 F_SD + 0,332 F_CS + 0,33 F_DT$$

Qua việc phân tích ý nghĩa của các nhân tố trong phương trình hồi quy chuẩn hóa đánh giá chất lượng nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa cho thấy, tất cả các nhân tố trong mô hình đều có tác động tích cực đến chất lượng nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa. Tuy nhiên, mức độ tác động cũng như ý nghĩa của từng nhân tố đến chất lượng nguồn nhân lực là khác nhau. Nhân tố “Công tác tiền lương, tiền thưởng” hệ số hồi quy bằng 0,431 với mức ý nghĩa < 0,05 tác động mạnh nhất đến hàm Y (Chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa). Trong điều kiện các nhân tố khác của mô hình không thay đổi, nếu điểm số của nhân tố này tăng lên 1% thì quản trị nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa tăng lên 0,431% và ngược lại. Nhân tố “Chính sách” hệ số hồi quy bằng 0,332 với mức ý nghĩa < 0,05 cho thấy, trong điều kiện các nhân tố khác của mô hình không thay đổi, nếu điểm số của nhân tố này tăng lên 1% thì chất lượng nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa tăng lên 0,332% và ngược lại, nhân tố “Đào tạo nguồn nhân lực” hệ số hồi quy bằng 0,33 với mức ý nghĩa < 0,05 cho thấy, trong điều kiện các nhân tố khác của mô hình không thay đổi, nếu điểm số của nhân tố này tăng lên 1% thì chất lượng nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa tăng lên 0,33% và ngược lại. Nhân tố “tuyển dụng lao động” hệ số hồi quy bằng 0,324 với mức ý nghĩa < 0,05 cho thấy, trong điều kiện các nhân tố khác của

mô hình không thay đổi, nếu điểm số của nhân tố này tăng lên 1% thì chất lượng nguồn nhân lực tại các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa tăng lên 0,324% và ngược lại.

2.3. Giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa

Dựa trên kết quả phân tích định lượng cho thấy nhân tố tác động chính đó là “Công tác sử dụng lao động”, “Công tác tiền lương, tiền thưởng”, “Đào tạo, bồi dưỡng”. Trên cơ sở đó tác giả đề xuất một số giải pháp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa.

2.3.1. Giải pháp về công tác tiền lương, tiền thưởng

Xây dựng chính sách lương riêng phù hợp với đặc điểm của từng doanh nghiệp dược phẩm cũng như phù hợp chung với các doanh nghiệp dược phẩm trên cùng địa bàn Thanh Hóa. Chẳng hạn công ty cổ phần Dược - Vật tư y tế Thanh Hóa với đặc điểm vừa sản xuất, vừa kinh doanh thì ở mỗi phòng ban, phân xưởng, chi nhánh, cửa hàng có mỗi hình thức trả lương khác nhau phù hợp với đặc điểm tổ chức sản xuất và kinh doanh của công ty. Tiếp tục hoàn thiện hệ thống thang, bảng lương phù hợp với các chức danh, vị trí công việc từ cấp phân xưởng (phân xưởng thuốc tiêm, phân xưởng thuốc viên, phân xưởng đông y); Chi trả tiền lương cho người lao động đúng thời hạn; Thực hiện tốt chế độ nâng lương cho người lao động thông qua việc thi nâng cao tay nghề; Trích, nộp các khoản trích theo lương đúng quy định của pháp luật; Có chế độ lương, thưởng đặc biệt dành cho lao động giỏi, lao động xuất sắc.

Hàng năm các công ty dược phẩm cần thực hiện soát xét mức lương chung cho toàn thể cán bộ công nhân viên, qua đó đánh giá năng lực từng cán bộ, công nhân viên để có quyết định điều chỉnh lương phù hợp hơn.

2.3.2. Giải pháp đào tạo, bồi dưỡng

Để có biện pháp đào tạo, bồi dưỡng phù hợp, các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa cần đánh giá một cách toàn diện và sát với thực tế chất lượng lao động. Các doanh nghiệp dược phẩm cần tổ chức kiểm tra đánh giá toàn bộ lao động nắm bắt được những kiến thức kỹ năng còn thiếu hoặc yếu của người lao động để xác định lại đối tượng, chương trình đào tạo phù hợp:

Đối với lao động trực tiếp: Trọng tâm đào tạo bồi dưỡng tập huấn là nâng cao kỹ năng tay nghề, ý thức cho người lao động bởi đây là loại hình sản xuất kinh doanh đặc thù ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe người tiêu dùng. Với hình thức này không thể đào tạo theo kiểu đại trà được, những lao động sau khi được đào tạo, nắm vững các kỹ năng thì kèm cặp người khác. Do đặc thù của ngành dược phẩm là các quy trình công nghệ đều nhập ngoại của Nhật Bản, Đức, Pháp,... do vậy công tác đào tạo, bồi dưỡng ngắn hạn, trung hạn và dài hạn cần có lộ trình cụ thể đặc biệt là gắn với các dây chuyền công nghệ sản xuất thuốc mới hoặc các thiết bị y tế hiện đại như máy cộng hưởng từ, máy điện tim (công ty cổ phần thiết bị vật tư y tế Thanh Hóa)

Đối với lao động quản lý: Lập kế hoạch đào tạo và đào tạo lại cho lao động quản lý trong doanh nghiệp được phẩm là việc làm cần thiết. Tăng cường tập huấn công tác chuyên môn, năng lực và kỹ năng quản lý. Do vậy, cần tổ chức các lớp học đào tạo cơ bản về quản lý cho các lao động quản lý chưa qua đào tạo, tổ chức các buổi trao đổi kinh nghiệm ở các tình huống trong quản lý điều hành. Bên cạnh đó, về lâu dài cần thiết cử số lao động quản lý này tham gia học các khóa đào tạo như dài hạn hoặc các nghiệp vụ phụ trợ phù hợp với lĩnh vực quản lý: kỹ thuật, marketing, quản trị,... Đối với đội ngũ cán bộ quản lý trong diện quy hoạch, cần phải có chương trình đào tạo cụ thể, có chế độ sát hạch nghiêm túc trước khi đề bạt vị trí mới.

2.3.3. Giải pháp bố trí sử dụng lao động

Tăng cường phân công lại lao động trong các bộ phận của doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hoá cho hợp lý hơn, cụ thể: Cần tập trung cơ cấu lại lao động của các bộ phận sản xuất tại các phân xưởng (thuốc ống, thuốc viên, thuốc đông y). Cơ sở của việc cơ cấu lại là kết quả của việc đánh giá lại chất lượng lao động trong các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hoá. Bên cạnh đó việc bố trí lại lao động phải nhất thiết trên cơ sở yêu cầu công việc, đồng thời tính đến yếu tố định hướng phát triển của các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hoá. Việc bố trí lại lao động cũng giúp cho các doanh nghiệp dược phẩm phù hợp với chuyên môn hơn qua đó năng suất lao động được nâng cao, hiệu quả kinh doanh cải thiện, đồng thời người lao động cũng có điều kiện phát huy năng lực và nâng cao thu nhập.

3. KẾT LUẬN

Trong những năm gần đây, dưới sức ép cạnh tranh của nền kinh tế thị trường, ngành dược phẩm nói chung và dược phẩm Thanh Hóa nói riêng đứng trước những cơ hội và thách thức mới. Bài viết đã xây dựng mô hình các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng nguồn nhân lực trong các doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa. Từ đó đề xuất giải pháp để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đồng thời giúp doanh nghiệp dược phẩm Thanh Hóa xem xét biên chế của các bộ phận cho phù hợp với nhu cầu kinh doanh hiện nay. Tuy nhiên hạn chế của nghiên cứu này là mô hình nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng nguồn nhân lực mà chưa đề cập khả năng đáp ứng của người lao động trong điều kiện của doanh nghiệp dược phẩm, trong các nghiên cứu tiếp theo tác giả sẽ đề cập đến vấn đề này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Vũ Thị Hà (2016), *Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho các khu công nghiệp, khu chế xuất trên địa bàn Hà Nội*, luận án tiến sĩ, Viện Hàn Lâm khoa học Xã hội Việt Nam.
- [2] Phạm Minh Hạc (2001), *Nghiên cứu con người và nguồn nhân lực đi vào công nghiệp hóa, hiện đại hóa*, Nxb. Chính trị Quốc Gia, Hà Nội.

- [3] Võ Thành khôi (2010), *Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực ở các tỉnh vùng đồng bằng nam bộ trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa*, đề tài nghiên cứu khoa học Học viên Chính trị - Hành chính Quốc gia Hồ Chí Minh, Tp. Hồ Chí Minh.
- [4] Nguyễn Hồng Liên (2015), *Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực tại Bảo hiểm xã hội tỉnh Lạng Sơn*, Luận án thạc sỹ Đại học Lao động xã hội.
- [5] Nguyễn Thùy Linh (2014), *Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực cho các khu công nghiệp tỉnh Bắc Ninh đến 2020*, Luận văn thạc sỹ Đại học Thái Nguyên.
- [6] Henrietta Lake (2008), *Analysis of human resource management practices indonesia's labor intensive light manufacturing industries*, Stta henrietta lake
- [7] Rosemary Hill and Jim Stewart, (2000), *Human resource development in small organizations*, Journal of European Industrial Training. Bradford: Vol.24, Iss. 2/3/4; pg. 105
- [8] Susan, M. Heath field (2001), *Employee Satis faction, the Balance.com (Retrieved from About.com on 27th February 2018)*, <http://humanresources.about.com/od/Employeesurvey1/g/employee-satisfy.htm>
- [9] WB (2002), *World Development Indicators*, Oxford Univesity Press Washington DC.

FACTORS AFFECTING THE QUALITY OF HUMAN RESOURCES IN THANH HOA PHARMACEUTICAL ENTERPRISES

Pham Thi Hien

ABSTRACT

The quality of human resources plays an important role in the development and sustainability of enterprises. Improving the quality of human resources is a big concern which Thanh Hoa pharmaceutical enterprises are really interested in. The purpose of this article is to determine the influence of 5 factors on the quality of human resources in Thanh Hoa pharmaceutical enterprises: Recruitment; employment; wage, bonus; policies; training program. The research also proposes solutions to improve the quality of human resources in Thanh Hoa pharmaceutical enterprises.

Keywords: *Human resources, quality, pharmaceutical enterprises.*

NGHIÊN CỨU SỰ HÀI LÒNG CỦA NHÂN VIÊN NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - BIDV CHI NHÁNH THANH HOÁ

Lê Thị Nương¹

TÓM TẮT

Thực tế thấy rằng, nguồn nhân lực chính là một trong những yếu tố quan trọng nhất, quyết định đến sự thành công của doanh nghiệp. Doanh nghiệp sở hữu những con người tận tâm, nhiệt huyết với công việc thì cơ hội thành công rất lớn, và ngược lại. Nghiên cứu này, tác giả xác định các nhóm nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của nhân viên ngân hàng BIDV chi nhánh Thanh Hoá và kiểm định mức độ tác động của các nhóm nhân tố này lên đối tượng nghiên cứu. Tác giả sử dụng số liệu điều tra sơ cấp bằng bảng câu hỏi được phát ra cho 150 nhân viên của BIDV chi nhánh Thanh Hóa. Kết quả nghiên cứu cho thấy, nhân tố “Lãnh đạo” có tác động mạnh nhất và nhân tố “Đồng nghiệp” có tác động yếu nhất đến sự hài lòng của nhân viên tại BIDV Thanh Hóa. Từ kết quả này, tác giả đưa ra một số gợi ý cho doanh nghiệp để nâng cao động lực làm việc, cụ thể là sự hài lòng của nhân viên BIDV Thanh Hóa.

Từ khóa: BIDV, nhân viên, sự hài lòng, Thanh Hóa.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Theo các nghiên cứu gần đây, ngành ngân hàng hiện đang là ngành có sức hấp dẫn rất lớn đối với người lao động, đồng thời cũng là ngành có cạnh tranh cao nhất trong thu hút lao động chất lượng cao (Nguyễn Thị Hải Yến, 2015). Vì vậy, việc thu hút và giữ chân lao động chất lượng cao là nhiệm vụ quan trọng nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và khả năng cạnh tranh cho các doanh nghiệp nói chung và hệ thống các ngân hàng thương mại nói riêng. Đặc biệt, trong bối cảnh chung hiện nay của ngành ngân hàng, khi kết quả kinh doanh phụ thuộc rất lớn vào chất lượng dịch vụ, mức độ ảnh hưởng và mối liên hệ giữa nhân viên với khách hàng thì việc đãi ngộ, tạo động lực để người lao động gắn bó dài lâu với doanh nghiệp là nhiệm vụ cần thiết hơn bao giờ hết. Tại ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam chi nhánh Thanh Hoá, việc xây dựng chiến lược tuyển dụng, đãi ngộ được đặc biệt chú trọng nhằm giúp người lao động yên tâm công tác. Tuy nhiên chưa có nghiên cứu khảo sát định lượng nào mang tính tổng quan để đánh giá mức độ hài lòng của nhân viên từ đó đề xuất xây dựng giải pháp chiến lược nâng cao hiệu quả đãi ngộ, hiệu quả kinh doanh của đơn vị. Xuất phát từ thực trạng trên, tác giả tiến hành nghiên cứu mức độ hài lòng của người lao động tại ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - BIDV chi nhánh Thanh Hoá nhằm tìm ra những nhân tố chính tác động đến mức độ hài lòng của khách hàng cũng như đề xuất giải pháp cho doanh nghiệp.

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

2. NỘI DUNG

2.1. Cơ sở lý luận về sự hài lòng của người lao động

2.1.1. Khái niệm sự hài lòng của người lao động

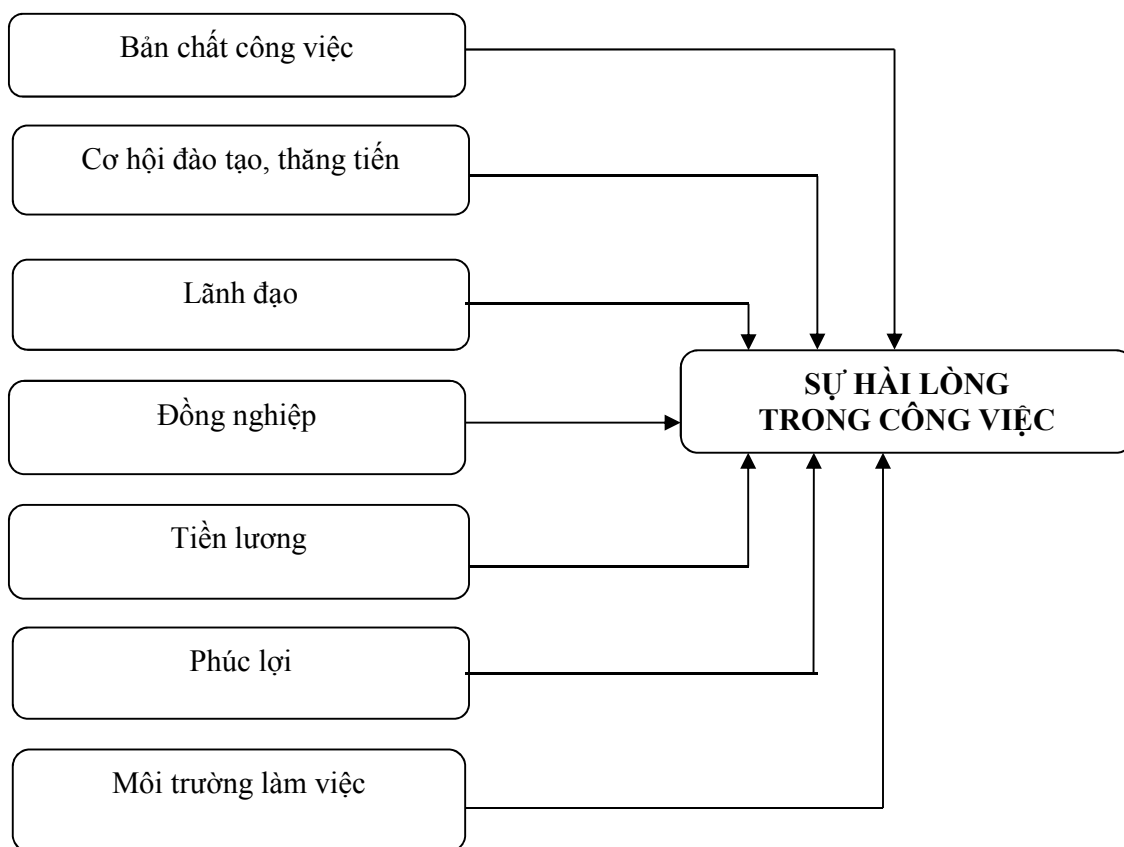
Sự hài lòng trong công việc có nhiều khái niệm khác nhau, theo Hoppock (1935), sự hài lòng với công việc là tổng hợp sự hài lòng về tâm lý, sinh lý và các yếu tố môi trường làm cho một người thật sự cảm thấy không còn gì mong muốn hơn về công việc của họ. Smith (1983) cho rằng sự hài lòng với công việc là cảm giác mà người lao động cảm nhận về công việc của họ. Tương tự, Spector (1997) cũng cho rằng sự hài lòng trong công việc của một người là cách người đó cảm nhận về công việc của họ ở những khía cạnh khác nhau. Ellickson và Logsdon (2002) ủng hộ quan điểm này, họ cho rằng sự hài lòng công việc là mức độ mà người lao động thích công việc của họ. Trong nghiên cứu này tác giả định nghĩa sự hài lòng là cảm giác thoải mái, dễ chịu cả về mặt cảm xúc, suy nghĩ và hành động của người lao động đối với công việc của họ.

2.1.2 Các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của nhân viên

Cho đến nay, có rất nhiều nghiên cứu về sự hài lòng được tiến hành cho nhiều lĩnh vực kinh doanh khác nhau. Nghiên cứu của Qasim và cộng sự (2012) về “các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của nhân viên trong công việc tại Pakistan” chỉ ra sự hài lòng của nhân viên được đo bằng môi trường làm việc, tiền thù lao, chế độ thăng tiến và sự đãi ngộ công bằng. Nghiên cứu của Hassan và cộng sự (2011) “Sự hài lòng của nhân viên trong các ngân hàng tư nhân tại Pakistan” chỉ ra nhân tố công việc đảm bảo, hoạt động của tổ chức, điều kiện làm việc, sự khích lệ và tiền thù lao có tác động chính đến sự hài lòng của nhân viên trong doanh nghiệp. Trong nghiên cứu của Nguyễn Thị Thúy Quỳnh (2012) về “Sự hài lòng của nhân viên Eximbank chi nhánh Đà Nẵng” chỉ ra bảy nhân tố: công việc, đào tạo thăng tiến, lãnh đạo, đồng nghiệp, tiền lương, phúc lợi, điều kiện làm việc ảnh hưởng đến sự hài lòng của nhân viên. Phan Thị Minh Lý (2011) “Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng trong công việc của các nhân viên trong các ngân hàng thương mại trên địa bàn Thừa Thiên - Huế” chỉ ra sáu nhân tố: tính chất và áp lực công việc; thu nhập và các chế độ đãi ngộ; quan hệ và đối xử; triển vọng phát triển của ngân hàng và năng lực lãnh đạo; điều kiện làm việc; và cơ hội đào tạo và thăng tiến có mối quan hệ với sự hài lòng của nhân viên. Sau khi tham khảo các nghiên cứu trước cũng như phỏng vấn các nhân viên trong ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam - BIDV chi nhánh Thanh Hoá, tác giả đề xuất bảy nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng của nhân viên trong ngân hàng BIDV Thanh Hóa, bao gồm: Bản chất công việc, tiền lương, đồng nghiệp, lãnh đạo, đào tạo và thăng tiến, môi trường làm việc, phúc lợi.

2.2. Mô hình đề xuất nghiên cứu

Kế thừa các nghiên cứu trước đây, kết hợp với phân tích hoàn cảnh thực tế tại ngân hàng BIDV Thanh Hoá, tác giả đề xuất mô hình nghiên cứu như sau:



Các giả thiết nghiên cứu được đề xuất như sau:

- H1: Công việc càng tốt thì mức độ hài lòng của nhân viên càng cao;
- H2: Đào tạo và thăng tiến càng tốt thì mức độ hài lòng của nhân viên càng cao;
- H3: Lãnh đạo càng tốt thì mức độ hài lòng của nhân viên càng cao;
- H4: Đồng nghiệp càng tốt thì mức độ hài lòng của nhân viên càng cao;
- H5: Tiền lương càng tốt thì mức độ hài lòng của nhân viên càng cao;
- H6: Phúc lợi càng tốt thì mức độ hài lòng của nhân viên càng cao;
- H7: Điều kiện làm việc càng tốt thì mức độ hài lòng của nhân viên càng cao.

2.3. Phương pháp nghiên cứu

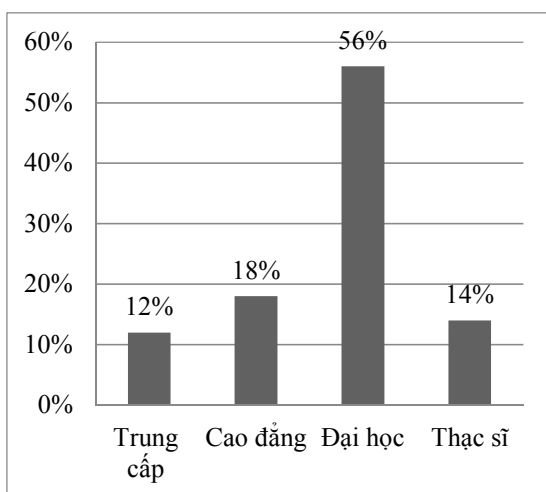
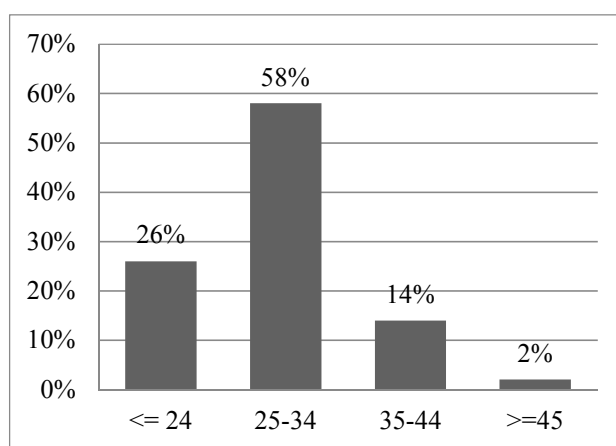
Nghiên cứu sử dụng phương pháp chọn mẫu phi ngẫu nhiên, thuận tiện theo quy tắc lấy mẫu của Gorsuch (1983) và Kline (1979) với lượng phần tử mẫu tối thiểu là 100 sẽ đảm bảo tính tin cậy của nghiên cứu. Với kích thước mẫu nghiên cứu dự kiến tối thiểu là 100 phần tử, tác giả đã phát ra 150 phiếu điều tra. Nghiên cứu này sử dụng các câu hỏi ở dạng thang đo Likert 5 điểm: 1 - Hoàn toàn không đồng ý và 5 - hoàn toàn đồng ý. Đối tượng điều tra được xác định là nhân viên làm việc tại các chi nhánh của ngân hàng BIDV trên địa bàn Thanh Hóa. Sau khi dữ liệu đã được thu thập xong thì được làm sạch và tiến hành phân tích với sự hỗ trợ của phần mềm SPSS 16.0 bằng các phương pháp phân tích định lượng.

2.4. Kết quả nghiên cứu

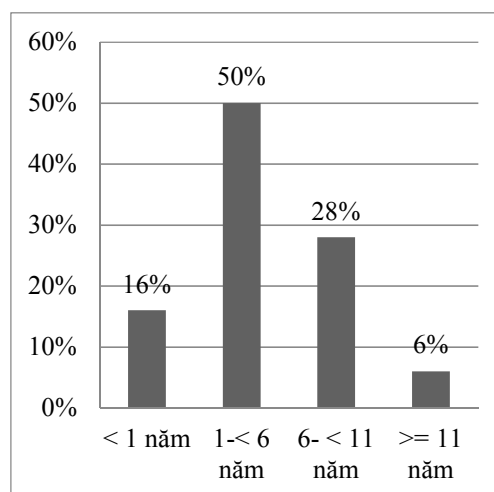
2.4.1 Mô tả mẫu

Tổng số bảng câu hỏi phát ra là 150/158 nhân viên, tổng số bản câu hỏi khảo sát thu về là 112. Sau khi kiểm tra, có 100 bản câu hỏi đạt yêu cầu. Thống kê cho thấy: Tỷ lệ nữ giới chiếm hơn 70%; Hơn 60% nhân viên có thời gian công tác dưới 10 năm, cho thấy rằng tuổi đời của cán bộ nhân viên ngân hàng là khá trẻ; 80% cán bộ nhân viên tại ngân hàng có trình độ từ đại học trở lên, tuy nhiên tỷ lệ trên đại học còn khá khiêm tốn; Không có người quản lý nào tham gia trả lời câu hỏi. Trong số những người được điều tra thì có đến 70% là đã lập gia đình.

Hình 1. Biểu đồ nhóm tuổi của nhân viên



Hình 2. Trình độ học vấn của đối tượng tham gia khảo sát



Hình 3. Thời gian công tác của đối tượng tham gia khảo sát

(Nguồn: Tác giả điều tra)

2.4.2. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

Các thang đo đều có hệ số Cronbach Alpha nằm trong khoảng cho phép từ 0.6 đến 0.9 và hệ số tương quan biến tổng đều lớn hơn 0.3 nên đạt yêu cầu và đưa vào phân tích nhân tố.

Thang đo các thành phần ảnh hưởng đến sự hài lòng của nhân viên.

Chạy lần 1

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.529
	Approx. Chi-Square	684.588
Bartlett's Test of Sphericity	df	351
	Sig.	.000

Kết quả phân tích EFA lần1: sig=0.000, hệ số KMO=0.529 (>0.5), chứng tỏ phân tích nhân tố là thích hợp để sử dụng. Tại mức Eigenvalue = 1.536 cho phép trích được 7 nhân tố từ 27 biến quan sát và tổng phương sai trích được là 69.277% (>50%). Như vậy phương sai trích đạt yêu cầu. Dựa vào bảng Rotated Component Matrix, một biến có hệ số tải nhỏ hơn 0.6 là “Phúc lợi 3” nên biến này sẽ bị loại. Tiếp tục phân tích nhân tố khám phá lần hai với 26 biến còn lại.

Chạy lần 2: (với 26 biến loại bỏ biến PL3 vì hệ số tải = 0.537 < 0.6)

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.551
	Approx. Chi-Square	658.672
Bartlett's Test of Sphericity	df	325
	Sig.	.000

Kết quả phân tích EFA lần2: sig = 0.000, hệ số KMO = 0.551 (>0.5), chứng tỏ phân tích nhân tố là thích hợp để sử dụng. Tại mức Eigen value = 1.397 cho phép trích được 7 nhân tố từ 26 biến quan sát và tổng phương sai trích được là 70.343% (>50%). Như vậy phương sai trích đạt yêu cầu. Dựa vào bảng Rotated Component Matrix, không có biến nào có hệ số tải nhân tố nhỏ hơn 0.6, do đó cả 26 biến quan sát được sử dụng làm thang đo.

Thang đo sự hài lòng của nhân viên

Hệ số KMO = 0.75(>0.5) với sig = 0.000 nên đạt yêu cầu. Giá trị Eigenvalue là 2.647 và phương sai trích được là 82.222% (>50%). Các hệ số tải nhân tố của các biến đều lớn hơn 0.8 nên các biến đạt yêu cầu.

Kiểm định giả thiết của nghiên cứu

Theo ma trận tương quan thì các biến về “mức lương”, “công việc”, “lãnh đạo”, “đồng nghiệp” và điều kiện làm việc có sự tương quan chặt chẽ với biến hài lòng ở mức ý nghĩa 5% (sig.<0.05). Các biến còn lại bao gồm biến “đào tạo”, “thăng tiến” và “phúc lợi” không có sự tương quan với biến hài lòng ở mức ý nghĩa 5% (sig.>0.05).

Bảng 1. Mô hình tóm tắt sử dụng phương pháp Enter Model Summary(b)

Mô hình	R	R ²	R ² hiệu chỉnh	Sai số chuẩn của ước lượng	Thống kê thay đổi					Durbin - Watson
					R ² thay đổi	F thay đổi	df1	df2	Sig. F thay đổi	
1	.875 ^a	.765	.738	.31447	.765	28.616	6	128	.000	1.859

Bảng 2. Kết quả hồi quy sử dụng phương pháp EnterCoefficients (a)

Mô hình	Hệ số chưa chuẩn hóa		Hệ số chuẩn hóa	t	Sig.	Thống kê đa cộng tuyến	
	B	Độ lệch chuẩn	Beta			Tolerance	VIF
1 (Hằng số)	-2.875	.482		-5.964	.000		
LU	.398	.070	.433	5.703	.000	.926	1.079
CV	.367	.075	.389	4.870	.000	.838	1.193
LD	.414	.085	.373	4.889	.000	.916	1.092
DN	.258	.076	.267	3.373	.002	.856	1.168
DKLV	.372	.085	.324	4.364	.000	.970	1.031

Biến dự báo: (hằng số), LU, CV, LD, DN, DKLV

Biến phụ thuộc: HL

Mô hình hồi quy gồm 5 biến đạt mức ý nghĩa 0.05.

Với hệ số R² = 0.765 có nghĩa là có khoảng 76.5% phương sai của sự hài lòng được giải thích bởi 5 biến độc lập. Trong các biến trên không có hiện tượng đa cộng tuyến (do tất cả các giá trị VIF của các biến đều nhỏ hơn 10).

Ta có, phương trình hồi quy sau:

$$\text{SHLNV} = (- 2.875) + 0.398 \text{LU} + 0.367 \text{CV} + 0.414 \text{LD} + 0.258 \text{DN} + 0.372 \text{DKLV}$$

Kết quả hồi quy cho thấy thành phần “lãnh đạo” có ý nghĩa quan trọng nhất đối với sự hài lòng của nhân viên (có hệ số lớn nhất), kế đến lần lượt là “mức lương”, “điều kiện làm việc”, “công việc” và cuối cùng là “đồng nghiệp”.

2.5. Đề xuất giải pháp để nâng cao sự hài lòng của nhân viên

2.5.1 Nâng cao chất lượng đội ngũ lãnh đạo

Hơn 60% người được khảo sát chưa hài lòng về lãnh đạo nhất là về sự ghi nhận những đóng góp của nhân viên cho thấy sự lắng nghe và phương pháp điều hành của các nhà quản lý của ngân hàng là chưa thật sự tốt. Ngoài ra với chính sách thăng tiến hấp dẫn và công bằng, cũng là một phương thức cải thiện hơn chất lượng đội ngũ lãnh đạo của ngân hàng giúp ngân hàng thực hiện được mục tiêu phát triển, tạo niềm tin mạnh mẽ hơn cho nhân viên vào triển vọng phát triển hơn trong tương lai.

2.5.2. Cải thiện thu nhập

Có hơn một nửa số nhân viên chưa hài lòng với chế độ đãi ngộ của ngân hàng về mặt tài chính (bao gồm tiền lương, tiền thưởng và phúc lợi). Doanh nghiệp nên thăm dò ý kiến của nhân viên về vấn đề này để cải thiện mức tiền lương, tiền thưởng, phúc lợi cho hợp lý và hấp dẫn để nhân viên cảm thấy xứng đáng với công sức mà họ cống hiến, và tạo cho họ động lực để làm việc hiệu quả hơn.

2.5.3. Cải thiện môi trường làm việc

Mặc dù nhân viên hiện tại đang hài lòng về điều kiện làm việc và quan hệ với đồng nghiệp, nhưng các ngân hàng cũng nên quan tâm cải thiện hơn nữa để tạo môi trường làm việc thân thiện hơn, đối xử công bằng hơn. Bởi vì nhân viên hài lòng nhưng ở mức độ chưa cao với điểm trung bình là 3,49 và 3,52. Để cải thiện yếu tố này, ngân hàng cần đầu tư hơn nữa về điều kiện cơ sở vật chất tại nơi làm việc. Thực tế thì tại những nơi giao dịch với khách hàng mới được đầu tư, trang bị về yếu tố vật chất, tuy nhiên, khu vực làm việc của nhân viên cũng cần được chú trọng để nâng cao hiệu quả làm việc. Thông qua các hoạt động công đoàn để tạo mối quan hệ tốt đẹp giữa các nhân viên với nhau, đặc biệt là những nhân viên ở các bộ phận làm việc khác nhau hay khác phòng giao dịch.

2.5.4. Hoàn thiện công việc

Ngân hàng cần có sự phân công, bố trí công việc cho phù hợp với đặc điểm của từng bộ phận giúp nhân viên đảm đương tốt hơn công việc ở vị trí họ đảm trách. Cần hoàn thiện các bản mô tả công việc, cung cấp những phương tiện và công cụ hỗ trợ để nhân viên có thể hoàn thành tốt công việc của mình. Ngoài ra, chính sách tuyển dụng của ngân hàng cũng cần hoàn thiện để đảm bảo tuyển được những con người có năng lực chuyên môn và kỹ năng thực hiện tốt công việc.

2.5.5. Điều chỉnh chính sách đào tạo và thăng tiến

Mặc dù đào tạo thăng tiến không được tìm thấy có sự tương quan với mức độ hài lòng chung, nhưng khi được hỏi về chính sách này thì có rất nhiều người tỏ vẻ không hài lòng. Vì vậy, ngân hàng cần đặc biệt quan tâm đến việc khuyến khích nhân viên học tập nâng cao trình độ, nhất là những vị trí lãnh đạo chủ chốt. Đồng thời chính sách thăng tiến cần công bằng, hấp dẫn để tạo động lực cho nhân viên nỗ lực, phấn đấu, gắn bó hơn và ra sức đóng góp cho sự phát triển của ngân hàng.

3. KẾT LUẬN

Với kết quả nghiên cứu cho thấy sự hài lòng của nhân viên tại ngân hàng còn ở mức thấp, do đó ngân hàng cần tập trung mạnh vào những vấn đề như nâng cao chất lượng đội ngũ lãnh đạo, tiền lương, thưởng, phụ cấp, thăng tiến. Bên cạnh đó là hoàn thiện hơn nữa công việc và môi trường làm việc tại ngân hàng, từ đó tạo cho nhân viên thái độ làm việc tích cực, nhiệt tình, tin tưởng trung thành và đóng góp nhiều hơn cho sự phát triển chung của ngân hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Gorsuch, R.L. (1983) *Factor analysis*, 2nd Edition, L. Erlbaum Associates, Hillsdale.
- [2] Hassan, Y., Kashif-ud-din., Mir, Z., Ahmad, K., Mateen, K., Ahmad, W and Nasir, A. B (2011), *Job satisfaction in Private Banking Sector of Pakistan*, Global Journal Inc (USA), 11(12)
- [3] Hoppock, R. (1935), *Job Satisfaction*, New York: Haper and Bros.
- [4] Kline, P. (1979), *Psychometrics and psychology*, London: Academick Press.
- [5] Nguyễn Thị Hải Yến (2015), *Nghiên cứu nhu cầu lao động trong hệ thống ngân hàng Sacombank*, Báo cáo thường niên của Sacombank.
- [6] Nguyễn Thị Thúy Quỳnh (2012), *Sự hài lòng của nhân viên Exibank chi nhánh Đà Nẵng*, Luận văn thạc sỹ Trường Đại học Đà Nẵng.
- [7] Phan Thị Minh Lý (2011), *Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sự hài lòng về công việc của nhân viên trong các ngân hàng thương mại trên địa bàn Thừa Thiên-Huế*, Tạp chí khoa học và công nghệ, Đại học Đà Nẵng, 3 (44), pp. 186-192
- [8] Qasim, s., Cheema, F and Syed, N (2012), *Exploring Factors Affecting Employees' Job Satisfaction at Work*, Journal of Management and Social Sciences, 8(1), pp.31-39.
- [9] Smith et al (1983), *Organizational citizenship Behavior: Its Nature and antecedent*, Journal of Applied Psychology, 68, pp. 53 - 663.
- [10] Spector (1997), *Job satisfaction application assessment, Causes and consequences*, Thourand Oaks, California.

**A STUDY ON JOB SATISFACTION OF EMPLOYEES WORKING
AT BANK FOR INVESTMENT AND DEVELOPMENT
OF VIETNAM - BIDV THANH HOA BRANCH**

Le Thi Nuong

ABSTRACT

The fact is that employees are one of the most important determinants of business success or failure. If the business possesses workers who are really dedicated to the business, motivated to work for the business, the opportunity for business success is great, and vice versa. Based on the theory of employee satisfaction, this study identifies the groups of factors that affect the satisfaction of employees at BIDV branch in Thanh Hoa and test the impact of these groups of factors on the subject of the study. The author used primary survey data in questionnaire which was distributed to 150 employees working at branches of BIDV in Thanh Hoa province. It tried to test 7 hypotheses. The results show that the “leadership” factor has the strongest impact on employee satisfaction, whereas the “coworker” factor has the weakest impact on staff satisfaction at BIDV Thanh Hoa. From this result, the author gives some suggestions for businesses to improve motivation, namely the satisfaction of employees at BIDV Thanh Hoa.

Keywords: *BIDV, staff, satisfaction, Thanh Hoa.*

ÁP DỤNG NGUYÊN TẮC TÍNH THUẾ NHẬP KHẨU NGOÀI HẠN NGẠCH

Nguyễn Duy Phương¹, Tô Thị Ngọc Lan²

TÓM TẮT

Hội nhập quốc tế và các nguyên tắc quan trọng về tối huệ quốc, ngang bằng quốc gia, ưu đãi đặc biệt thuế quan cần thống nhất cách hiểu và hệ thống văn bản quy phạm pháp luật. Bài viết nghiên cứu một trường hợp mâu thuẫn về cách tính thuế nhập khẩu ngoài hạn ngạch ở Quảng Nam từ đó đề xuất giải pháp để giải quyết mâu thuẫn phù hợp với luật quốc gia và luật quốc tế.

Từ khóa: Ưu đãi thuế, luật thuế, MFN, NT.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Công ty Hoàng Nam Giang (doanh nghiệp) nhập khẩu 120 tấn đường mía, trị giá 60.000 USD từ Lào, C/O form S đã tự khai thuế suất thuế nhập khẩu 2,5%. Tuy nhiên Chi cục hải quan Kỳ Hà, Quảng Nam không đồng ý và hướng dẫn Doanh nghiệp tạm thời khai bổ sung mức thuế suất ngoài hạn ngạch (80%).

Cục hải quan Quảng Nam có công văn gửi các cơ quan có thẩm quyền đề nghị hướng dẫn việc áp dụng thuế suất nhập khẩu. Bốn cơ quan gồm Tổng cục thuế, Tổng Cục Hải quan, Bộ Tài Chính, Bộ Công thương đều đưa ra quan điểm tạm áp mức thuế suất 80%, nếu nộp thừa được xử lý số thuế nộp thừa theo quy định, đồng hướng dẫn bảo lãnh, bảo quản lô hàng nhằm thông quan sớm và giảm chi phí cho Doanh nghiệp. Tuy nhiên Doanh nghiệp không đồng ý. Sau khi có hướng dẫn chính thức của Bộ Tài chính, ngày 31/5/2017 Chi cục Hải quan Quảng Nam đã ban hành Quyết định ấn định thuế số 24/QĐ-KH theo thuế suất 80% với tổng số tiền ấn định (Doanh nghiệp phải nộp thêm hơn 1 tỷ đồng so với mức thuế suất 2,5%). Doanh nghiệp đã gửi đơn khởi kiện Chi cục trưởng Chi cục hải quan cửa khẩu Cảng Kỳ Hà đến Tòa án.

Tòa án nhân dân tỉnh Quảng Nam đã tuyên sơ thẩm ngày 14/9/2017: hủy quyết định ấn định thuế của Chi cục trưởng Chi cục Hải quan cảng Kỳ Hà; buộc Chi cục trưởng Chi cục Hải quan cảng Kỳ Hà phải thực hiện việc ấn định thuế theo mức thuế suất quy định tại Nghị định 124/2016/NĐ-CP và không cần giấy phép hạn ngạch. Câu hỏi đặt ra là có hay không xung đột pháp lý trong vụ việc và cách giải quyết vướng mắc về chính sách thuế đối với mặt hàng đường nhập khẩu trong và ngoài ngạch?

Trên cơ sở rà soát luật thực định trong nước và quốc tế, tác giả phân tích, nhận định và đề xuất giải pháp khắc phục thực trạng trên.

¹ Giảng viên khoa Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Lao động Xã hội

² Giảng viên khoa Kế toán, Trường Đại học Lao động Xã hội

2. NỘI DUNG

2.1. Phân tích

Việc Doanh nghiệp bảo lưu mức thuế 2,5% căn cứ vào Hiệp định thương mại hàng hóa đa phương Việt Nam - ASEAN (ATIGA) [4] và Hiệp định thương mại song phương Việt Nam - Lào [5] và kèm theo minh chứng xuất xứ hàng hóa Form S. Đối với cơ quan quản lý nhà nước, căn cứ chủ yếu dựa vào các văn bản luật trong nước như Thông tư 04/2014/TT-BCT ngày 27/01/2014 của Bộ Công Thương quy định: “Các mặt hàng thuộc danh mục áp dụng hạn ngạch thuế quan nhập khẩu không có giấy phép của Bộ Công Thương được áp dụng mức thuế ngoài hạn ngạch thuế quan” quy định chi tiết các nội dung của Nghị định và Luật liên quan để áp thuế suất ngoài hạn ngạch là 80%.

Nguyên nhân của việc áp hai mức thuế khác nhau do cách tiếp cận khác nhau từ góc độ luật quốc tế (Hiệp định) và luật quốc gia (Văn bản quy phạm pháp Luật trong nước). Mặc dù Hiệp định ATIGA quy định “đường mía” là mặt hàng có hạn ngạch, nhưng không quy định mức thuế suất ngoài hạn ngạch đối với mặt hàng này. Tương tự, Hiệp định thương mại song phương Việt Nam - Lào khẳng định “Các Bên ký kết cam kết dành cho nhau những ưu đãi đặc biệt về thương mại hàng hóa và dịch vụ”, theo đó quy định mặt hàng mía đường nếu có hạn ngạch thuế quan ưu đãi giảm 50% thuế suất thuế nhập khẩu ATIGA và không quy định mức thuế ưu đãi ngoài hạn ngạch. Đồng thời BTC cũng có Thông tư [2] hướng dẫn: Đường mía thô có xuất xứ từ Lào khi nhập khẩu vào Việt nam được áp dụng giảm 50% mức thuế suất thuế nhập khẩu ATIGA. Thông tư này không quy định rõ áp dụng giảm 50% mức thuế suất đối với đường mía thô không có hạn ngạch, nhưng quy định chung là đường mía thô thuộc nhóm được ưu đãi không thuộc nhóm được hưởng mức thuế quan hạn ngạch 0%. Vì mặt hàng này thuộc danh mục hàng hóa ưu đãi thuế quan của Hiệp định nên phải được hiểu thuộc đối tượng hưởng ưu đãi và mức thuế suất căn cứ vào ATIGA cho dù ATIGA chỉ quy định mức thuế suất trong hạn ngạch và không quy định mức thuế suất ngoài hạn ngạch đối với mặt hàng đường mía thô.

Từ những phân tích trên cho thấy lô hàng mía đường nói trên rơi vào trường hợp ngoài hạn ngạch và có ưu đãi thuế quan, tuy nhiên hệ thống pháp luật hiện hành gồm cả luật trong nước và luật quốc tế chưa điều chỉnh trực tiếp nên dẫn đến việc kê khai và áp thuế khác nhau giữa Doanh nghiệp và Hải quan. Vì vậy cần xem xét đến pháp luật tương tự của Việt Nam theo nguyên tắc suy luận có lợi cho Doanh nghiệp để quyết định mức thuế ngoài hạn ngạch là bao nhiêu dựa trên cơ sở pháp luật trong nước và các Hiệp định quốc tế mà Việt Nam đã tham gia.

Như vậy các bên cần phải thừa nhận rằng: (1) Chỉ có một mức thuế suất ngoài hạn ngạch áp dụng trong trường hợp này là 80%; (2) Có hai văn bản luật quốc tế và luật trong nước cùng quy định về cách áp thuế ngoài hạn ngạch là áp thuế có ưu đãi và không có ưu đãi. Vấn đề thứ nhất đã rõ ràng vì Doanh nghiệp chưa được cấp hạn ngạch, riêng vấn đề thứ hai đã xuất hiện xung đột pháp lý. Trong trường hợp này, trước tiên cần phải xem xét đến nguyên tắc suy luận có lợi cho Doanh nghiệp đã được ghi nhận rất nhiều ở các văn bản luật

và dưới luật ở Việt Nam, tương tự như thông tư của Bộ Tài chính hướng dẫn về thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt ngoài hạn ngạch thuế quan: “Trường hợp Hiệp định khu vực thương mại tự do mà Việt Nam ký kết có cam kết thuế suất thuế nhập khẩu ngoài hạn ngạch đối với các mặt hàng có tên trong danh mục hàng hóa quy định tại Thông tư này mà mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt ngoài hạn ngạch cam kết thấp hơn mức thuế suất thuế nhập khẩu ngoài hạn ngạch quy định tại Thông tư thì áp dụng mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt ngoài hạn ngạch quy định tại các Hiệp định khu vực thương mại tự do”.

Kết hợp hai căn cứ pháp lý Lào và Việt Nam đã có Hiệp định quy định ưu đãi đặc biệt thuế quan, ATIGA có quy định lộ trình hạn ngạch thuế quan đối với mặt hàng đường mía và sự kiện pháp lý việc Doanh nghiệp nhập khẩu không được cấp hạn ngạch ở thời điểm mở tờ khai, dẫn đến kết luận là Doanh nghiệp nhập khẩu hàng ngoài hạn ngạch nhưng có xuất xứ từ quốc gia mà Việt Nam đã cam kết dành cho ưu đãi thuế quan đặc biệt. Vì vậy, sau khi xác định mức thuế suất ngoài hạn ngạch là 80%, cơ quan Hải quan phải tiếp tục áp dụng cam kết ưu đãi đặc biệt của Việt Nam tại Hiệp định theo nguyên tắc suy luận ở trên để ấn định thuế. Bởi trong trường hợp này đối tượng chịu thuế đã thỏa mãn điều kiện: Hàng hóa có tên trong danh mục ưu đãi đặc biệt, Doanh nghiệp đã chứng minh được xuất xứ hàng hóa để hưởng mức ưu đãi thuế suất tính theo Hiệp định.

Như vậy với mức thuế suất theo Hiệp định thấp hơn 50% mức thuế suất ngoài hạn ngạch quy định tại văn bản luật Việt Nam thì các cơ quan quản lý thuế nên hướng dẫn Chi cục Hải quan Kỳ Hà ấn định ở mức 40%.

2.2. Giải pháp

Hệ thống pháp luật về thuế xuất nhập khẩu cần bám sát các Hiệp định song phương, đa phương mà Việt Nam đã tham gia và ký kết. Đặc biệt pháp luật thuế trong nước cần thể chế hóa các nội dung mà Việt Nam đã cam kết trong các Hiệp định về tiến độ cắt giảm thuế quan. Cụ thể cần bổ sung thêm một trường hợp ở Điều 4 Nghị định 124/2016/NĐ-CP: “*Trường hợp nhập khẩu hàng hóa ngoài hạn ngạch có xuất xứ từ CHDCND Lào và thuộc danh mục Biểu thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt của Việt Nam để thực hiện Hiệp định Thương mại hàng hóa ASEAN thì áp dụng mức thuế suất thuế nhập khẩu bằng 50% mức thuế suất, mức thuế tuyệt đối ngoài hạn ngạch do cơ quan có thẩm quyền của Việt Nam ban hành*”.

Đối với cơ quan quản lý nhà nước ở cấp trung ương, mặc dù đã đã có sự phối hợp chặt chẽ và tích cực hỗ trợ các cơ quan ở địa phương trả lời doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi hướng dẫn cần phải suy đoán theo nguyên tắc có lợi cho doanh nghiệp và nguyên tắc áp dụng Hiệp định mà Việt Nam đã ký kết khi có quy định khác với luật trong nước về cùng một vấn đề. Việc tính toán mức thuế suất theo quy định là thuộc thẩm quyền của Bộ Tài chính thay vì chờ Bộ Công thương đồng ý. Khi đã xác định thông tin doanh nghiệp không thuộc đối tượng có giấy phép hạn ngạch thuế quan, Bộ Tài chính nên khẩn trương áp dụng quy định hiện hành về thuế suất và đặc biệt phải quan tâm rà soát các cam kết của Việt Nam trong các Hiệp định để đảm bảo quyền lợi chính đáng của doanh nghiệp cũng như quá trình hội nhập quốc tế và khu vực của Việt Nam.

Cơ quan hải quan cần tích cực hướng dẫn và thực hiện chức năng quản lý của mình trong việc gửi công văn, báo cáo đến các cơ quan liên quan, kể cả Văn phòng Chính phủ, tuy nhiên cần chủ động đề xuất giải pháp giải quyết trên cơ sở quy định của luật trong nước và luật quốc tế. Tương tự, các đơn vị hải quan ở cửa khẩu mặc dù đã căn cứ vào các quy định hiện hành để hướng dẫn doanh nghiệp kê khai lại thuế suất, giá tính thuế, tạo điều kiện và hỗ trợ doanh nghiệp giảm các chi phí phát sinh, nhưng trong phạm vi thẩm quyền của mình nên sớm ra quyết định ấn định mức thuế để doanh nghiệp tiến hành các thủ tục bảo lãnh và giải tỏa hàng sớm hơn.

Đối với doanh nghiệp, quyền khiếu nại, khởi kiện đối với các quyết định hành chính được pháp luật bảo hộ. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn phải tuân thủ về trình tự đã được quy định trong nhiều văn bản pháp luật có liên quan. Khi nhận được quyết định ấn định thuế, doanh nghiệp phải thực hiện trước và khiếu nại sau. Việc thực hiện như vậy vừa giúp Doanh nghiệp nhanh chóng giải tỏa hàng tại cảng, tránh được các khoản phạt hành chính đồng thời cũng là điều kiện tiên quyết để tiến hành các thủ tục tố tụng sau này. Trong trường hợp không đồng ý với quyết định ấn định thuế thì phải thực hiện tuân thủ các bước khiếu nại và khởi kiện ra tòa án trong thời hạn và thời hiệu đã quy định của pháp luật.

3. KẾT LUẬN

Trên cơ sở phân tích tài liệu ban đầu về vụ việc ở Quảng Nam, từ các lập luận trên tác giả đề xuất cơ quan quản lý nhà nước ở các cấp hướng dẫn và thu hồi quyết định ấn định thuế để ấn định mức thuế suất mới là 40%, đồng thời phải cải tiến thủ tục tham vấn, xin ý kiến các cơ quan liên quan trong việc xác định thuế quan ngoài hạn ngạch. Đối với Doanh nghiệp nhập khẩu cần nghiên cứu kỹ văn bản luật trong nước và các cam kết quốc tế của Việt Nam, đồng thời tích cực hợp tác với cơ quan hải quan địa phương để nhanh chóng giải phóng lô hàng, tránh việc hư hỏng hàng hóa hoặc vi phạm hợp đồng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Thông tư số 04/2014/TT-BCT, 27 tháng 01 năm 2014, Danh mục hàng hóa nhập khẩu theo hạn ngạch thuế quan trong đó có “Đường tinh luyện, đường thô”, Mã số HS 1701.
- [2] Thông tư số 216/2015/TT-BTC và nghị định 124/2016/NĐ-CP ngày 01 tháng 09 năm 2016 hướng dẫn về thuế suất thuế nhập khẩu để thực hiện Hiệp định thương mại song phương giữa Việt nam và Lào và Phụ lục I (Ban hành kèm theo): Đường mía thô có xuất xứ từ Lào khi nhập khẩu vào Việt nam được áp dụng giảm 50% mức thuế suất thuế nhập khẩu ATIGA.
- [3] Thông tư số 111/2012/TT-BTC (bổ sung 80/2014/TT-BTC), Nghị định số 122/2016/NĐ-CP ngày 01 tháng 9 năm 2016: Đường có thuế suất ngoài hạn ngạch là 80 - 100%. Trường hợp Hiệp định khu vực thương mại tự do mà Việt Nam ký kết có cam kết thuế suất thuế nhập khẩu ngoài hạn ngạch đối với các mặt hàng có

tên trong danh mục hàng hóa quy định tại Thông tư này mà mức thuế suất nhập khẩu ưu đãi đặc biệt ngoài hạn ngạch cam kết thấp hơn mức thuế suất thuế nhập khẩu ngoài hạn ngạch quy định tại Thông tư thì áp dụng mức thuế suất thuế nhập khẩu ưu đãi đặc biệt ngoài hạn ngạch quy định tại các Hiệp định khu vực thương mại tự do.

- [4] Hiệp định thương mại hàng hoá ASEAN (ATIGA) ngày 26 tháng 2 năm 2009, Phụ lục 2: (HS 1701.14.00) thuế nhập khẩu 5% đối với đường mía áp dụng năm 2017
- [5] Hiệp định Thương mại song phương Việt Nam - Lào ngày 3/3/2016, hiệu lực ngày 28/6/2016 và Phụ lục 1b Danh mục hàng hóa có xuất xứ từ Lào, được hưởng ưu đãi giảm 50% thuế suất thuế nhập khẩu ATIGA khi nhập khẩu vào Việt Nam gồm đường mía thô (HS 1701.14.00)
- [6] Luật quản lý thuế số 78/2006/QH11 đã được sửa đổi, bổ sung 2012, 2014 và 2016. Điều 41: Trách nhiệm của người nộp thuế trong việc nộp số thuế ấn định: Người nộp thuế phải nộp số thuế ấn định theo thông báo của cơ quan quản lý thuế. Trường hợp không đồng ý với số thuế do cơ quan quản lý thuế ấn định thì người nộp thuế vẫn phải nộp số thuế đó, đồng thời có quyền yêu cầu cơ quan quản lý thuế giải thích hoặc khiếu nại, khởi kiện về việc ấn định thuế.
- [7] Luật thuế xuất khẩu, nhập khẩu, điều 7: “Hàng hóa nhập khẩu ngoài hạn ngạch thuế quan áp dụng thuế suất, mức thuế tuyệt đối ngoài hạn ngạch do cơ quan có thẩm quyền tại khoản 1 Điều 11 của Luật này quy định”.
- [8] Luật Khiếu nại số 02/2011/QH13 ngày 11/11/2011: điều 28 đến 32 về quy trình khiếu nại QĐ hành chính.

PRINCIPLES OF IMPORT TAX TARIFF RATE APPLICABLE TO OUT - QUOTA GOODS

Nguyen Duy Phuong, To Thi Ngoc Lan

International integration progress and important principles of most favored-nation (MFN), nation treatment (NT), and preferential tariff treatment need to be in a general understanding method and complying system of legal documents. The paper examines a contradictory case for the typical non-quota tariffs applied in Quang Nam province, which proposes a solution to clear the conflict between local laws and international laws.

Keywords: *Preferential tariff treatment, Tax Law, MFN, NT.*

KIỂM SOÁT NỘI BỘ TẠI CÁC DOANH NGHIỆP CHẾ BIẾN THỦY SẢN TRONG BỐI CẢNH PHÁT TRIỂN KINH TẾ XANH

Nguyễn Thị Thu Phương¹

TÓM TẮT

Bài viết nghiên cứu các vấn đề lý luận cơ bản về kinh tế xanh và kiểm soát nội bộ, đồng thời làm rõ các đặc trưng cơ bản của doanh nghiệp chế biến thủy sản. Trên cơ sở đó chỉ ra đặc trưng của hoạt động kiểm soát nội bộ trong doanh nghiệp chế biến thủy sản và làm rõ vai trò của kiểm soát nội bộ trong việc thúc đẩy sự phát triển của ngành thủy sản theo hướng phát triển kinh tế xanh, hướng tới phát triển bền vững.

Từ khóa: Kinh tế xanh, kiểm soát nội bộ, doanh nghiệp chế biến thủy sản.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong thời kỳ khủng hoảng kinh tế mang tính chất toàn cầu, các nhà quản lý có xu hướng tập trung nghiên cứu nhiều hơn đến các vấn đề cơ sở lý luận về quản lý để tìm hướng phát triển một cách bền vững cho doanh nghiệp mình. Kiểm soát nội bộ với vai trò đảm bảo cho các nhà quản lý đạt được mục tiêu của họ, thúc đẩy tính hiệu quả của quá trình kinh doanh, giảm thiểu tác động hoặc khả năng xảy ra rủi ro, và ngăn chặn nguy cơ mất giá trị của doanh nghiệp thì đây thật sự là một công cụ quản lý hữu hiệu mà các nhà quản lý có thể tin tưởng áp dụng. Mỗi doanh nghiệp có phương châm kinh doanh của mình, có đặc thù riêng trong công tác quản lý, tuy nhiên để có thể phát triển bền vững thì doanh nghiệp không thể tách mình ra khỏi xã hội, phải thể hiện được trách nhiệm của mình đối với xã hội. Đây là vấn đề mang tính sống còn đối với sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

Thuật ngữ “Kinh tế xanh” chỉ mới được thế giới công nhận từ năm 2008 nhưng mô hình phát triển kinh tế này đã nhận được sự hưởng ứng, đồng thuận của nhiều quốc gia phát triển cũng như đang phát triển trên thế giới. Tuy nhiên, làm sao để đạt được sự phát triển bền vững này vẫn là vấn đề trăn trở đối với các nhà quản lý kinh tế nói riêng và các nhà quản lý nói chung. Với các đặc trưng cơ bản của doanh nghiệp chế biến thủy sản, ngành công nghiệp chịu ảnh hưởng rất nhiều bởi các yếu tố môi trường nhưng đồng thời cũng có những tác động không nhỏ đến môi trường thì vấn đề kiểm soát hoạt động của doanh nghiệp như thế nào để đảm bảo mục tiêu nhưng cũng không ảnh hưởng đến lợi ích của cộng đồng, của đất nước và của cả nhân loại là một yêu cầu tất yếu. Chính vì vậy, tác giả dựa trên nghiên cứu cơ sở lý luận về kiểm soát nội bộ, về kinh tế xanh, đặc trưng của hoạt động kiểm soát nội bộ trong các doanh nghiệp chế biến thủy sản để khẳng định vai trò của kiểm soát nội bộ trong việc giúp doanh nghiệp phát triển hướng đến kinh tế xanh theo hướng phát triển bền vững, mang lại hạnh phúc cho con người, công bằng xã hội, giảm thiểu rủi ro môi trường và khủng hoảng sinh thái trong khu vực.

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

2. NỘI DUNG

2.1 Các vấn đề nội hàm về kiểm soát nội bộ

2.1.1 Khái niệm về kiểm soát nội bộ

Khái niệm về kiểm soát nội bộ kể từ lần đầu tiên được Viện Kế toán công Hoa Kỳ đề cập năm 1949 đến nay hầu như không có thay đổi đáng kể về ý nghĩa trong các tuyên bố mang tính chuyên nghiệp của các chuyên gia, mặc dù thực tế đã có nhiều thay đổi lớn về hoạt động kiểm soát nội bộ được tiến hành trong từng thời kỳ khủng hoảng từ những năm 1980, 1990 đến thập kỷ đầu của thế kỷ 21 [9].

Vào đầu những năm 1990, trước thực tế khủng hoảng phá sản hàng loạt xảy ra với các công ty của Hoa Kỳ mà nguyên nhân chủ yếu là do sự yếu kém trong vấn đề quản trị doanh nghiệp, một ủy ban được thành lập trên cơ sở các tổ chức nghề nghiệp lớn như Hiệp hội Kế toán viên công chứng Hoa Kỳ (AICPA), Hiệp hội Kiểm toán viên nội bộ (IIA), Hiệp hội Kế toán Hoa Kỳ (AAA), Hiệp hội Kế toán viên quản trị (IMA) với mục đích nghiên cứu, thống nhất định nghĩa về kiểm soát nội bộ. Ủy ban này được gọi dưới tên Ủy ban các tổ chức tài trợ (COSO). COSO đã đưa ra được một khái niệm khá toàn diện về kiểm soát nội bộ.

“Kiểm soát nội bộ là quá trình do người quản lý, hội đồng quản trị và 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 mục tiêu: đảm bảo độ tin cậy của báo cáo tài chính, đảm bảo sự tuân thủ các quy định và luật lệ, đảm bảo các hoạt động được thực hiện hiệu quả” [5].

Tại Vương quốc Anh, Hiệp hội Kiểm toán nội bộ cũng giới thiệu một vài quan điểm của họ về kiểm soát nội bộ và quan điểm mới nhất được công bố năm 2009 cho rằng “Kiểm soát nội bộ là một phần của hoạt động quản lý. Đây là hoạt động được thực hiện bởi các nhà quản lý nhằm lập kế hoạch, tổ chức và trực tiếp tiến hành các hoạt động nhằm cung cấp một sự đảm bảo thích hợp về khả năng hoàn thành các mục tiêu sau:

- Khả năng hoàn thành các mục tiêu đã được thiết lập;
- Tính kinh tế và hiệu quả trong việc sử dụng các nguồn lực;
- Đảm bảo sự an toàn cho các nguồn lực;
- Đảm bảo độ trung thực và đáng tin cậy của thông tin;
- Tuân thủ các chính sách, quy trình, luật lệ và các quy định” [3].

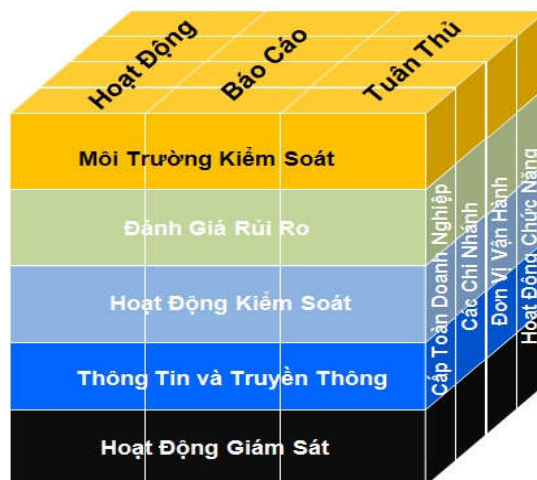
Mặc dù có nhiều các quan điểm và định nghĩa khác nhau được nêu ra về kiểm soát nội bộ nhưng các quan điểm đều thống nhất ở điểm chung về sự cần thiết phải sử dụng kiểm soát nội bộ như một công cụ quản lý hữu hiệu giúp doanh nghiệp đạt được các mục tiêu trong hoạt động sản xuất kinh doanh, giảm thiểu khả năng và mức độ ảnh hưởng của rủi ro cũng như nguy cơ suy giảm giá trị của doanh nghiệp

2.1.2 Các yếu tố của hệ thống kiểm soát nội bộ

Theo mô hình kiểm soát nội bộ của COSO, hệ thống kiểm soát nội bộ của doanh nghiệp bao gồm năm thành phần là: môi trường kiểm soát, hoạt động đánh giá rủi ro của

doanh nghiệp, các hoạt động kiểm soát, các hoạt động thông tin và truyền thông, các hoạt động giám sát.

Hình 1. Mô hình COSO về kiểm soát nội bộ



(Nguồn: COSO Framework (2013), www.coso.org)

COSO cũng đưa ra các lý giải liên quan đến các yếu tố của hệ thống kiểm soát nội bộ như sau:

Thứ nhất, môi trường kiểm soát

Đây là nền tảng chính của hoạt động kiểm soát nội bộ theo mô hình COSO. Đây chính là nơi các giá trị của tổ chức được thiết lập, là nơi văn hóa của tổ chức được xây dựng và làm nền tảng cho mọi hoạt động kiểm soát trong đơn vị. Các nhân tố của môi trường kiểm soát bao gồm: tính trực và giá trị đạo đức của các nhà quản lý, triết lý và phong cách điều hành, cơ cấu tổ chức và chính sách nhân sự được sử dụng. Hoạt động kiểm soát nội bộ có được triển khai tốt hay không phụ thuộc chủ yếu vào nền tảng này và có thể nói đây là thành phần quan trọng nhất để tạo lập một nền tảng vững chắc cho hoạt động kiểm soát nội bộ trong đơn vị.

Thứ hai, hoạt động đánh giá rủi ro

Mọi tổ chức công hay tư, hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận hay phi lợi nhuận đều phải đối mặt với rất nhiều rủi ro đến từ nguồn bên trong lẫn bên ngoài doanh nghiệp. Vì vậy, việc đánh giá rủi ro bao gồm từ việc nhận diện rủi ro, ước lượng tầm quan trọng và đánh giá khả năng hoặc tần suất có thể xảy ra của rủi ro để từ đó đưa ra các quyết định để quản lý rủi ro một cách phù hợp. Các nhà quản lý không thể kiểm soát được tổ chức nếu không đánh giá được đúng khả năng và mức độ ảnh hưởng của các rủi ro đến mục tiêu của tổ chức.

Thứ ba, các hoạt động kiểm soát

Đây là các chính sách và các thủ tục được triển khai nhằm đảm bảo kiểm soát tốt rủi ro có thể xảy ra làm ảnh hưởng đến khả năng đạt được mục tiêu của tổ chức. Các hoạt động kiểm soát này có thể được thực hiện ở toàn bộ các cấp của tổ chức từ khâu xét duyệt, kiểm tra, giám sát, phân quyền, phân cấp các nhiệm vụ trong tổ chức.

Thứ tư, thông tin và truyền thông

Việc duy trì một hệ thống thông tin và truyền thông hiệu quả có ảnh hưởng rất nhiều đến hoạt động kiểm soát nội bộ. Thông tin rất đa dạng bao gồm thông tin tài chính và thông tin phi tài chính, thông tin đến từ nguồn bên trong doanh nghiệp và thông tin đến từ nguồn bên ngoài doanh nghiệp. Một hệ thống truyền tin hiệu quả phải đảm bảo cho mọi thành viên trong tổ chức hiểu rõ công việc và trách nhiệm của mình, tiếp nhận đầy đủ và chính xác các chỉ thị từ cấp trên, cũng như hiểu rõ thông điệp được truyền tải giữa các bộ phận chức năng. Đồng thời, để có thể kiểm soát và ra các quyết định quản lý kịp thời, phù hợp, các thông tin đến từ nguồn bên ngoài doanh nghiệp cũng phải được tiếp nhận và phản ánh một cách trung thực, đầy đủ, kịp thời và đáng tin cậy.

Thứ năm, giám sát

Đây là thành phần quan trọng cuối cùng của mô hình. Hoạt động giám sát là quá trình mà các nhà quản lý đánh giá chất lượng của hệ thống kiểm soát nội bộ, xác định kiểm soát nội bộ có vận hành đúng như thiết kế hay không để có biện pháp điều chỉnh, sửa đổi phù hợp.

Như vậy, mô hình kiểm soát nội bộ của COSO đã chỉ ra hướng mà một tổ chức có thể áp dụng để xây dựng hệ thống kiểm soát nội bộ tại tổ chức của mình. Theo đó hệ thống kiểm soát có thể được xây dựng từ dưới lên (bắt đầu từ môi trường kiểm soát mang tính nền tảng) nhưng cũng phải được đánh giá và quản lý, giám sát từ trên xuống thông qua việc vận hành một hệ thống thu nhận và truyền tin hiệu quả [4].

Lý luận cơ bản về Kinh tế xanh

Với mục đích giới thiệu các quan điểm khai thác, sử dụng nguồn lực, tài nguyên phục vụ cho sự phát triển của nhân loại, tác giả D. Burningham đã giới thiệu hệ thống các quan điểm phát triển kinh tế như sau:

Mô hình kinh tế	Quan điểm về môi trường
Kinh tế nâu	<ul style="list-style-type: none"> - Mọi tài sản đều có thể thay thế (cả tự nhiên và nhân tạo) - Lợi ích do khoa học và công nghệ tạo ra được hiện thân trong của cải do con người làm ra có thể bù đắp được sự mất mát của cải tự nhiên. - Khoa học kỹ thuật có thể giải quyết được các vấn đề khó khăn của môi trường - Phát triển kinh tế tự do, không giới hạn là cách tốt nhất để sử dụng có hiệu quả các nguồn lực.
Kinh tế xanh	<ul style="list-style-type: none"> - Sự thay thế của các tài sản là không thể - Mọi hệ sinh thái đều phải được bảo tồn - Thiên nhiên là bất khả xâm phạm - tất cả các tài sản của môi trường đều mang giá trị tâm linh quan trọng.

(Nguồn: D. Burningham, J.Davie (1999), *Kinh tế xanh*, trang 43)

Trong cuốn sách *Kinh tế môi trường* do Nhà xuất bản Mittal phát hành năm 2007, khái niệm Kinh tế xanh được đề cập là “*nền kinh tế tập trung trực tiếp sự quan tâm vào điểm gặp gỡ giữa nhu cầu của con người và đòi hỏi của môi trường*”. Nói cách khác, trong khái niệm này chỉ ra rằng một nền kinh tế xanh là nền kinh tế quan tâm đến nhu cầu của con người nhưng cũng quan tâm đến các yêu cầu của môi trường. Nền kinh tế phát triển trên điểm giao thoa hài hòa giữa các mục tiêu này chính là nền kinh tế mà chúng ta đang hướng tới. Cuốn sách cũng chỉ rõ, việc phát triển nền Kinh tế xanh là một tất yếu dựa trên 3 tiền đề chính:

Mở rộng mãi từ một không gian hữu hạn là điều không thể;

Khai thác mãi từ một không gian hữu hạn là điều không thể;

Mọi thứ trên bề mặt Trái đất đều có mối quan hệ qua lại với nhau [10].

Theo Chương trình Môi trường Liên hiệp quốc (UNEP), Kinh tế xanh “*là nền kinh tế nâng cao đời sống của con người và cải thiện công bằng xã hội, đồng thời giảm thiểu những rủi ro môi trường và những thiếu hụt sinh thái*”. Đây cũng chính là các yếu tố để hướng tới phát triển bền vững “*sự phát triển đáp ứng nhu cầu hiện tại nhưng cũng không ảnh hưởng đến nhu cầu của các thế hệ tương lai*”. Chúng ta không thể phát triển bền vững nếu không có bình đẳng xã hội và không thể quản lý hợp lý các nguồn tài nguyên cho các thế hệ sau [3].

2.3 Đặc trưng của doanh nghiệp chế biến thủy sản

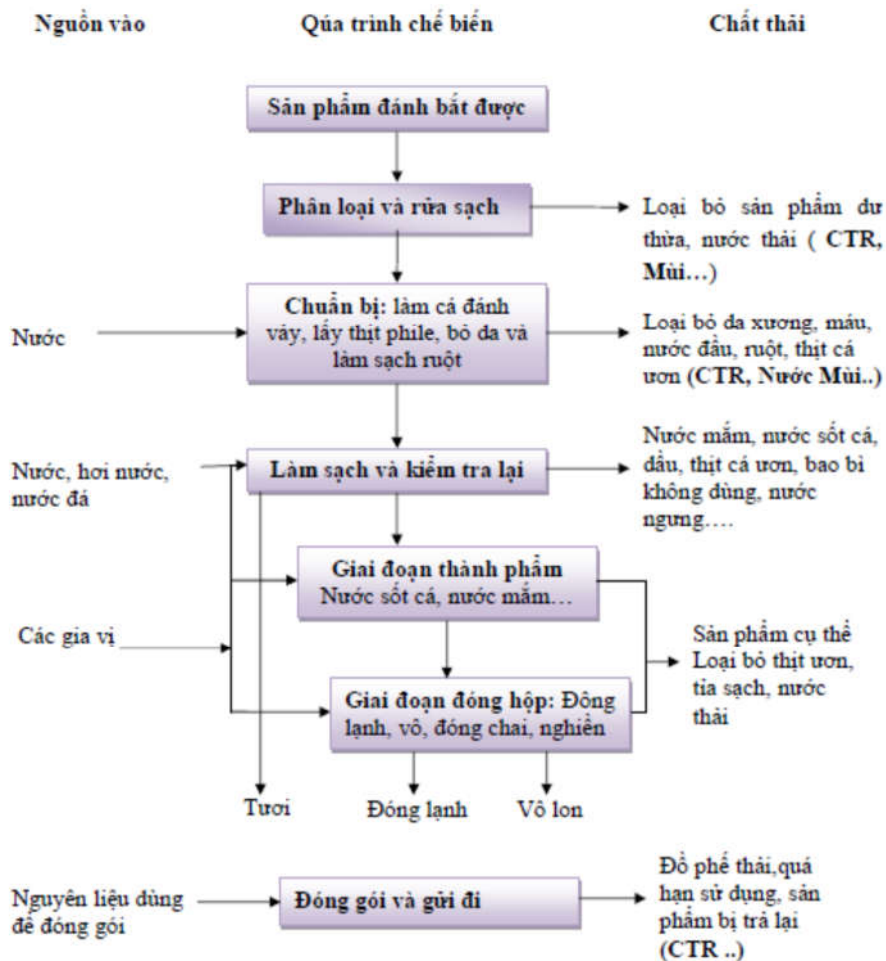
Theo quan điểm của FAO (Tổ chức Nông nghiệp và Lương thực của Liên hiệp quốc), chế biến thủy sản “*quá trình được khởi đầu bằng các kỹ thuật bảo quản nhằm duy trì chất lượng và kéo dài sự tươi mới của nguyên liệu. Nó cũng liên quan đến việc tạo ra giá trị gia tăng trong quá trình sản xuất của nhiều loại sản phẩm khác nhau*”. Cũng tiếp tục phân tích, FAO cho rằng hoạt động chế biến thủy sản có thể được coi là quá trình xử lý cá và các loại thủy sản khác bằng các phương pháp vật lý hoặc hóa học như làm lạnh, đóng băng đông lạnh, hấp, ướp, xông khói, rán, đóng hộp... không phụ thuộc vào loại sản phẩm, hoạt động kiểm soát trong doanh nghiệp chế biến thủy sản cần phải được tiến hành trong suốt quá trình chế biến kể từ giai đoạn bảo quản nguyên liệu đầu vào, đến giai đoạn chế biến, đóng gói và mang đi phân phối. Hơn nữa, hiệu quả của hoạt động kiểm soát còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố như sự hợp lý và đầy đủ của các chính sách, năng lực nguồn nhân lực của doanh nghiệp [8]. Vì vậy, việc nắm rõ đặc trưng của doanh nghiệp chế biến thủy sản là thật sự cần thiết nếu muốn nâng cao chất lượng hoạt động kiểm soát tại các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực này.

Thứ nhất, hoạt động chế biến thủy sản rất đa dạng và phức tạp

Sự đa dạng và phức tạp của hoạt động chế biến thủy sản có thể được biểu hiện dưới nhiều góc độ khác nhau. Dựa trên kỹ thuật chế biến thì hiện tại ngành công nghiệp chế biến thủy sản có rất nhiều loại sản phẩm là sản phẩm của nhiều kỹ thuật chế biến khác nhau. Phụ thuộc vào đặc trưng của từng loại sản phẩm, doanh nghiệp sẽ lựa chọn kỹ thuật phù hợp với sản phẩm của họ. Hiện nay, kỹ thuật chế biến đang được sử dụng phổ biến bao gồm:

- Kỹ thuật chế biến sản phẩm thủy sản đông lạnh;
- Kỹ thuật chế biến sản phẩm thủy sản đóng hộp;
- Kỹ thuật chế biến sản phẩm thủy sản khô;
- Kỹ thuật chế biến sản phẩm thủy sản ăn liền;
- Kỹ thuật chế biến nước mắm và mắm các loại.

Các kỹ thuật này khá phức tạp và đòi hỏi doanh nghiệp phải áp dụng một cách chính xác nhằm tạo ra các sản phẩm đạt yêu cầu. Tuy vậy, quá trình chế biến có thể được thể hiện chung nhất như sau:



(Nguồn: Công nghệ chế biến sản phẩm thủy sản tập 1 & 2 (1990), Nxb. Thủy sản)

Thứ hai, chất lượng sản phẩm là yêu cầu quan trọng trong mọi giai đoạn của quá trình chế biến

Từ bước đầu tiên của giai đoạn chế biến khi các nguyên liệu thô được lựa chọn tới bước cuối khi sản phẩm được đóng gói và gửi đến tay người tiêu dùng, nếu nguyên liệu thô hay sản phẩm hoàn chỉnh không đáp ứng được các yêu cầu về chất lượng thì ngay lập tức sẽ bị loại bỏ. Chất lượng của nguyên liệu thô có vai trò quyết định đến chất lượng của sản phẩm

cuối cùng [2]. Vì vậy, chất lượng của sản phẩm thủy sản không chỉ cần được duy trì ở giai đoạn đánh bắt mà còn cả ở giai đoạn chế biến và sau đó. Mặt khác, cá và các sản phẩm thủy sản chịu ảnh hưởng lớn của các yếu tố mùa vụ và tự nhiên. Sản phẩm thủy sản đánh bắt hay tự nuôi trồng đều có mùa vụ sinh sản và phát triển, vì vậy nếu các nhân tố này không thuận lợi thì số lượng và chất lượng của sản phẩm sẽ không thể đáp ứng được nhu cầu của hoạt động chế biến.

Thứ ba, quá trình chế biến thủy sản tác động mạnh đến môi trường

Cũng như mọi hoạt động sản xuất khác, trong quá trình chế biến thủy sản có tác động mạnh mẽ tới môi trường. Hàng loạt các vấn đề liên quan đến môi trường xảy ra trong quá trình chế biến như chất thải rắn, ô nhiễm không khí, ô nhiễm nguồn nước đến ô nhiễm tiếng ồn [1].

Các chất thải rắn thải ra trong quá trình chế biến của các doanh nghiệp thủy sản rất đa dạng. Nó có thể là các phế thải từ nguyên liệu (cá, tôm, cua, mực...) được thải ra trong quá trình chế biến; hoặc giấy bao gói, túi PE, vỏ hộp được thải ra trong giai đoạn bao gói sản phẩm; tro, xỉ từ lò hơi cấp nhiệt; vỏ thùng, vỏ hộp, các thanh gỗ... thải ra trong quá trình sản xuất và phụ trợ. Tất cả các chất thải này nếu không được lưu trữ và vận chuyển đúng quy định sẽ phân hủy hoặc không thể phân hủy làm gia tăng nồng độ các chất dinh dưỡng, tạo ra các chất vô cơ, hữu cơ độc hại... làm ô nhiễm nguồn nước, gây hại cho hệ vi sinh của đất, các sinh vật thủy sinh trong nước hay tạo điều kiện cho vi khuẩn có hại, ruồi muỗi phát triển và là nguyên nhân gây các dịch bệnh ảnh hưởng đến con người.

Ô nhiễm không khí cũng là một vấn đề nan giải đối với các doanh nghiệp chế biến thủy sản. Do đặc thù công việc, các nguyên liệu đầu vào của quy trình chế biến thường có mùi hôi tanh, nhanh chóng bị phân hủy gây ô nhiễm môi trường không khí vùng làm việc và khu vực xung quanh các cơ sở chế biến thủy sản với phạm vi, mức độ ảnh hưởng khác nhau phụ thuộc vào trình độ trang bị công nghệ và các điều kiện vệ sinh công nghiệp.

Ô nhiễm bởi nước thải bao gồm nước thải trong quá trình sản xuất, nước thải trong quá trình vệ sinh nhà xưởng và nước thải sinh hoạt là một trong những vấn đề môi trường lớn nhất đối với doanh nghiệp chế biến thủy sản. Mức độ ô nhiễm của nước thải phụ thuộc vào các yếu tố như quy mô sản xuất, công nghệ sản xuất, giải pháp xử lý ô nhiễm nước thải tại các nhà máy chế biến.

Ô nhiễm tiếng ồn là một vấn đề hiện đang xảy ra tại các doanh nghiệp chế biến thủy sản. Tiếng ồn được tạo ra trong quá trình vận chuyển nguyên liệu và sản phẩm, tiếng ồn từ các thiết bị làm lạnh hoặc máy phát điện dự phòng khi mất điện. Nếu lượng tiếng ồn cao hơn tiêu chuẩn cho phép sẽ gây những ảnh hưởng xấu đến môi trường và ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe của người lao động.

Cuối cùng, hoạt động chế biến thủy sản chịu ảnh hưởng lớn của quá trình toàn cầu hóa

Trong những thập kỷ gần đây, quá trình toàn cầu hóa ngày càng diễn ra phức tạp làm cho ngành chế biến thủy sản biến đổi theo hướng ngày càng năng động và đa dạng hơn. Vai trò của người tiêu dùng ngày càng được khẳng định, các kênh phân phối quốc tế được thiết lập thông qua sự phát triển của hệ thống các chuỗi siêu thị và các nhà bán lẻ lớn. Ngành chế

biển thủy sản đang dần trở nên chuyên sâu hơn, tập trung cả về mặt địa lý và sản phẩm mang tính đặc trưng. Quá trình liên kết diễn ra theo cả chiều dọc và cả chiều ngang hình thành chuỗi cung ứng toàn cầu. Liên minh giữa nhà sản xuất và nhà cung cấp được thiết lập đã thúc đẩy việc nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động và tăng khả năng đáp ứng các yêu cầu về chất lượng và an toàn thực phẩm tại các nước nhập khẩu. Hoạt động chế biến ở cấp khu vực và trên thế giới tăng đáng kể về số lượng các nước tham gia chế biến thủy sản mặc cho sự giới hạn về loài, hình thức sản phẩm, chi phí nhân công và chi phí vận chuyển. Hơn nữa, hoạt động chế biến thủy sản tại các nước đang phát triển bị giới hạn thêm bởi các yêu cầu khắt khe về vệ sinh, an toàn thực phẩm. Đây thật sự là một trở ngại lớn vì tại các nước đang phát triển vấn đề vệ sinh an toàn thực phẩm và vấn đề trách nhiệm của doanh nghiệp sản xuất đối với xã hội (corporate social responsibility) chưa thật sự được coi trọng. Giá dầu tăng cao trong thời gian gần đây làm cho chi phí chế biến và vận chuyển tăng cao cũng là vấn đề ảnh hưởng đến hoạt động của các doanh nghiệp chế biến thủy sản [8].

2.4 Vai trò của kiểm soát nội bộ theo định hướng phát triển Kinh tế xanh của các doanh nghiệp chế biến thủy sản

2.4.1 Các phương pháp và chính sách kiểm soát chủ yếu tập trung vào hoạt động kiểm soát chất lượng và kiểm soát việc ô nhiễm môi trường

Hiện nay, việc cam kết phát triển kinh tế thế giới theo hướng phát triển “Kinh tế xanh” là xu hướng chung toàn cầu. Có rất nhiều các tiêu chuẩn, chính sách đang được áp dụng để kiểm soát chất lượng và kiểm soát vấn đề ô nhiễm môi trường của ngành công nghiệp chế biến thực phẩm nói chung và ngành công nghiệp chế biến thủy sản nói riêng.

Hệ thống HACCP “Hazard Alalysis and Critical Control Point” - hệ thống phân tích mối nguy và xác định điểm kiểm soát tới hạn - là một trong những công cụ tốt nhất đảm bảo chất lượng sản phẩm và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường của các doanh nghiệp. Đây là một hệ thống văn bản, quan điểm kiểm tra để nhận biết các mối nguy, biện pháp phòng ngừa, điểm kiểm soát quan trọng và xây dựng một hệ thống giám sát chất lượng cần thiết cho doanh nghiệp. Việc áp dụng quy trình của hệ thống HACCP trong sản xuất cũng như được cấp chứng nhận phù hợp HACCP đặc biệt là với các doanh nghiệp chế biến thực phẩm sẽ giúp đem lại lòng tin cho khách hàng thông qua dấu hiệu chứng nhận. Đồng thời nâng cao uy tín và khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường.

Một loạt các tiêu chuẩn trong hệ thống tiêu chuẩn đo lường ISO 9000:2008 đặc biệt là tiêu chuẩn đo lường ISO 9001:2008 hướng dẫn về các yêu cầu về quản lý chất lượng, tiêu chuẩn ISO 19011:2008 hướng dẫn việc đánh giá chất lượng và hệ thống kiểm soát môi trường. Ngoài ra, mỗi doanh nghiệp chế biến thủy sản, tùy thuộc vào đặc thù công nghệ chế biến, chuỗi chế biến thì các nhà quản lý sẽ xây dựng hệ thống chính sách, phương pháp quản lý chất lượng, quản lý ô nhiễm môi trường riêng phù hợp với doanh nghiệp mình. Các chính sách và phương pháp này có thể được áp dụng trong tất cả các giai đoạn từ giai đoạn đánh bắt đến giai đoạn phân phối, cung cấp sản phẩm, cũng có thể chỉ áp dụng trong giai đoạn chế biến. Điều này hoàn toàn phụ thuộc vào quy mô hoạt động chế biến của doanh nghiệp. Ngoài ra, doanh

ngành chế biến thủy sản còn phải tuân thủ các quy định của các quốc gia có quan hệ thương mại trong lĩnh vực thủy sản. Ví dụ: đối với Mỹ và một số nước Châu Âu thì các quy định về chất lượng sản phẩm và kiểm soát ô nhiễm môi trường trong quá trình chế biến thủy sản được xem xét đặc biệt khi ký kết hợp đồng thương mại. Rất nhiều hợp đồng của doanh nghiệp chế biến thủy sản châu Á như Việt Nam, Philippine, Malaixia... bị hủy bỏ, bị ép giảm giá hoặc bị kiện cạnh tranh không bình đẳng do không áp dụng các biện pháp kiểm soát ô nhiễm môi trường trong quá trình chế biến, hoặc chất lượng sản phẩm không đạt yêu cầu, hàm lượng thủy ngân và các vi chất không có lợi cho sức khỏe trong sản phẩm ở mức cao. Điều này gây thiệt hại rất lớn cho các doanh nghiệp chế biến thủy sản.

Việc nghiên cứu xây dựng cũng như triển khai thực hiện, áp dụng các chính sách là chức năng cơ bản của hoạt động kiểm soát nội bộ. Các doanh nghiệp chế biến thủy sản nếu duy trì một bộ máy kiểm soát nội bộ hoạt động hiệu quả thì bộ máy kiểm soát này sẽ đảm bảo cho việc xây dựng, cũng như triển khai thực hiện các phương pháp, các chính sách quản lý chất lượng và kiểm soát ô nhiễm môi trường sản xuất nói riêng và môi trường nói chung một cách hợp lý và hữu hiệu. Đây cũng chính là cách mà hoạt động kiểm soát nội bộ góp phần thúc đẩy doanh nghiệp phát triển theo hướng phát triển “kinh tế xanh” mang tính bền vững.

2.4.2 Kiểm soát và cung cấp thông tin phục vụ quá trình phát triển xanh trong các doanh nghiệp chế biến thủy sản

Sự đa dạng của hoạt động chế biến thủy sản dẫn đến việc phát sinh một lượng lớn thông tin bao gồm cả thông tin tài chính và thông tin phi tài chính cần được xử lý và hạch toán. Các thông tin này sẽ được hệ thống thông tin kế toán của doanh nghiệp bao gồm cả hệ thống thông tin kế toán tài chính và kế toán quản trị xử lý và cung cấp. Với chức năng là một công cụ hữu hiệu của hoạt động kiểm soát nội bộ các thông tin cần phải đảm bảo tính có thật, tính đáng tin cậy và kịp thời nhằm phục vụ công tác điều hành chung của doanh nghiệp. Tuy nhiên, để đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế theo hướng kinh tế xanh thì việc nghiên cứu áp dụng phương pháp kỹ thuật hạch toán phù hợp là rất quan trọng. Vận dụng kế toán xanh trong công tác hạch toán kế toán là một giải pháp hợp lý để phát huy vai trò hoạt động kiểm soát nội bộ doanh nghiệp theo yêu cầu phát triển kinh tế xanh. Kế toán xanh ra đời nhằm mục đích kết nối hoạt động kinh doanh với hoạt động bảo vệ môi trường và hướng dẫn cách trình bày mối quan hệ này trên báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Trên hệ thống báo cáo này bao gồm tất cả các thông tin về chi phí bên trong và bên ngoài chi cho các vấn đề về sức khỏe người lao động, khí thải và ô nhiễm khí thải, sự xuống cấp của tài nguyên môi trường. Đồng thời cũng chỉ rõ những lợi ích trong việc chi phí cho các hoạt động kiểm soát ô nhiễm môi trường bên trong và bên ngoài doanh nghiệp được lượng hóa bằng thước đo giá trị. Những thông tin này có thể bao gồm các thông tin về hiệu quả của việc ứng dụng các tiến bộ kỹ thuật mới làm giảm ô nhiễm và cải thiện sức khỏe người lao động [11]. Các thông tin này cũng có thể giúp cho nhà quản lý có thể cân nhắc trước khi đưa ra các quyết định ảnh hưởng đến doanh nghiệp và xã hội, gợi ý các chính sách quản lý phù hợp để mang lại lợi ích kinh tế cho doanh nghiệp.

3. KẾT LUẬN

Phát triển doanh nghiệp theo hướng phát triển xanh là một yêu cầu tất yếu và là sự đảm bảo cho phát triển bền vững đối với các doanh nghiệp nói chung và các doanh nghiệp chế biến thủy sản nói riêng trong giai đoạn hiện nay. Với chức năng là một công cụ quản lý, kiểm soát nội bộ cần phải phát huy vai trò trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp chế biến thủy sản phát triển kinh tế xanh theo hướng phát triển bền vững, mang lại hạnh phúc cho con người, công bằng xã hội, giảm thiểu rủi ro môi trường và khủng hoảng sinh thái trong khu vực. Thông qua việc xây dựng cũng như triển khai áp dụng hệ thống các phương pháp, các chính sách quản lý chất lượng và kiểm soát ô nhiễm môi trường một cách tập trung, hoặc lựa chọn kế toán xanh với tư cách là một phương pháp xử lý và cung cấp thông tin lượng hóa về các tác động của môi trường đến doanh nghiệp và ngược lại, kiểm soát nội bộ có vai trò đáng kể trong việc thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp chế biến thủy sản theo hướng phát triển xanh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ thủy sản (2000), *Báo cáo Cơ sở khoa học của việc xây dựng quy chế môi trường trong công nghiệp chế biến thủy sản*, Hà Nội.
- [2] Nguyễn Thị Lê Diệu, (1997). *Nguyên liệu thủy sản*, Nxb. Nông nghiệp.
- [3] Nguyễn Thị Thu Phương (2012), *Phát triển cảng cá Lạch Bang - Hướng tới nền kinh tế xanh*, Tạp chí Kinh tế phát triển, số 182 (II), trang 75-79.
- [4] Nguyễn Thị Thu Phương (2013), *Một số vấn đề lý luận cơ bản về Kiểm soát nội bộ*, Tạp chí Công thương.
- [5] Canadian Institute of Chartered Accountants (1999), *Coco - Guidance on control*, Canadian Cataloguing in Publication Data.
- [6] Daphne Turner (2009), *Internal Audit Environment*, The Institute of Internal Auditor- UK and Ireland Ltd.
- [7] David Burningham, Jonh Davies, (1999), *Kinh tế xanh*, Nxb. Heinemann.
- [8] FAO, *CWP Handbook of Fishery Statistical Standards*, www.fao.org.
- [9] Laura F.S & Micheal.P (2003), *Risk Management: The reinvention of internal control and the changing role of internal control*, AAAJ Vol,16, No.4.
- [10] Madhunita Biswas, (2007), *Kinh tế môi trường*, Nxb. Mittal.
- [11] The European (2011), *Green Accounting as the path to a Sustainable Future*, <http://www.greenbiz.com/blog/2011/04/27/green-accounting-path-sustainable-future?page=0%2C0> (Tham khảo ngày 12/07/2012).
- [12] www.aicpa.org
- [13] www.ifac.org
- [14] www.iig.com.uk

**INTERNAL CONTROL OF SEAFOOD PROCESSING
ENTERPRISES IN THE CONTEXT
OF GREEN ECOCOMIC**

Nguyen Thi Thu Phuong

ABSTRACT

This paper studies fundamental theoretical issues on green economy and internal control and clarifies the basic characteristics of seafood processing enterprises. Based on that, it shows the characteristics of internal control in seafood processing enterprises and clarifies the role of internal control in promoting the development of the fisheries sector in the direction of green and sustainable development.

Keywords: *Green economy, internal control, seafood processing enterprises.*

NGHIÊN CỨU CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN CHUỖI GIÁ TRỊ SẢN PHẨM DẶM GỖ KEO TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Lê Thị Thanh Thủy¹, Lê Hữu Vinh², Lê Thị Thùy Linh³

TÓM TẮT

Gỗ keo là một loại cây trồng nguyên liệu lâm nghiệp tiềm năng cho chế biến dăm gỗ và các sản phẩm từ gỗ cho một số các ngành công nghiệp và xuất khẩu. Đề tài nghiên cứu sử dụng kết hợp dữ liệu sơ cấp và thứ cấp để mô tả về địa bàn nghiên cứu, phân tích thực trạng về chuỗi giá trị ngành dăm gỗ keo tại Thanh Hóa, kiểm định các yếu tố ảnh hưởng đến chuỗi giá trị. Kết quả nghiên cứu cho thấy sự phân phối lợi ích không đồng đều giữa các bên liên quan, đặc biệt là đối với các hộ trồng rừng nhỏ, đồng thời trong chuỗi giá trị sản phẩm dăm gỗ trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa, các nhân tố “hiệu quả giao hàng”, “trương tác”, “giá cả” và “chất lượng sản phẩm” theo thứ tự tác động quan trọng đến nâng cao chuỗi giá trị sản phẩm, từ đó là cơ sở để đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động cho các đối tượng trong chuỗi giá trị sản phẩm dăm gỗ keo.

Từ khóa: *Dăm gỗ, chuỗi giá trị, gỗ keo, tỉnh Thanh Hóa, yếu tố ảnh hưởng.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Việt Nam là một quốc gia có nhiều tiềm năng phát triển ngành lâm nghiệp. Tính đến hết ngày 31/12/2015, Việt Nam có diện tích 14.061.856 ha rừng trong đó rừng tự nhiên 10.175.519 ha và rừng trồng là 3.886.337 ha phần lớn tập trung ở các khu vực miền núi và trung du phía Bắc, Bắc Trung bộ, và duyên hải Miền Trung, chiếm 72% tổng diện tích rừng trồng của cả nước (Bộ NN &PTNN, 2016). Kim ngạch xuất khẩu sản phẩm từ gỗ năm 2015 đạt 6,97 tỷ USD, tăng 10,71% so với năm 2014, trong đó xuất khẩu dăm gỗ đạt hơn 1,2 tỷ USD (Tổng cục hải quan, 2016).

Tại Thanh Hóa, trong những năm qua, ngành lâm nghiệp đã có nhiều chuyển biến tích cực trong lĩnh vực trồng rừng nguyên liệu, diện tích ngày càng tăng, bước đầu tạo được vùng nguyên liệu cho công nghiệp chế biến dăm gỗ và các sản phẩm gỗ khác. Trong các loại cây lâm nghiệp trồng rừng thì gỗ keo được trồng phổ biến với các ưu thế vượt trội so với cây trồng khác là cung cấp gỗ dăm, nguyên liệu đầu vào cho nhiều ngành công nghiệp chế biến gỗ như dăm gỗ cho xuất khẩu, bột cho công nghiệp giấy, dăm và bột... Tuy nhiên ngành gỗ keo cũng đang đứng trước nhiều thách thức, trở ngại như sự bất lợi về điều kiện tự nhiên, cơ sở hạ tầng kém phát triển, chi phí vận chuyển cao, năng lực của người nông dân thấp, thiếu

^{1,3} Giảng viên khoa Kinh tế - Quản trị kinh doanh, Trường Đại học Hồng Đức

² Cục Hải quan Thanh Hóa

vốn và khả năng khó tiếp cận tín dụng, chất lượng giống thấp, tiếp cận thị trường kém, thiếu tính liên kết hiệu quả giữa các đối tác. Để chuỗi gỗ keo đạt được hiệu quả, đem lại lợi ích cao nhất cho các đối tượng tham gia chuỗi đặc biệt là những người dân trồng rừng thì cần có sự nỗ lực của các tác nhân liên quan. Nghiên cứu này với mục tiêu đánh giá, phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến chuỗi giá trị dăm gỗ keo, từ đó gợi ý những giải pháp làm gia tăng giá trị cho ngành gỗ keo, đặc biệt là cho những người trồng rừng quy mô nhỏ tại Thanh Hóa, hình thành đề tài “*Nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến chuỗi giá trị sản phẩm dăm gỗ keo trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa*”.

2. NỘI DUNG

2.1. Cơ sở lý thuyết và phương pháp nghiên cứu

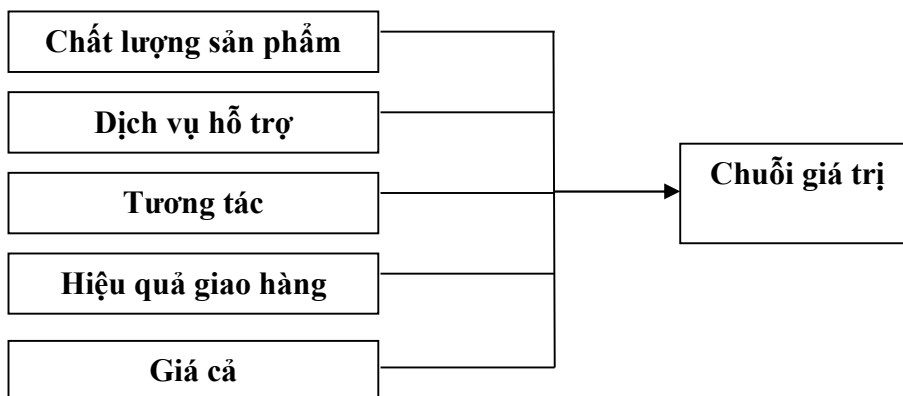
2.1.1. Cơ sở lý thuyết và khung phân tích

Theo sự phân loại về khái niệm, có ba luồng nghiên cứu chính trong các tài liệu về chuỗi giá trị: (1) phương pháp Filiere, chú trọng đến cách các hệ thống sản xuất địa phương được kết nối với công nghiệp chế biến, thương mại, xuất khẩu và khâu tiêu dùng cuối cùng; (2) khung khái niệm của Porter (1985), theo đó chuỗi giá trị là một chuỗi các hoạt động mà các sản phẩm trải qua tất cả các hoạt động của chuỗi theo một thứ tự và tại mỗi hoạt động thì sản phẩm đó gia tăng thêm một số giá trị và (3) phương pháp toàn cầu của Kaplinsky (2001) cho rằng chuỗi giá trị là cả loạt những hoạt động cần thiết để biến một sản phẩm hoặc một dịch vụ từ lúc còn là khái niệm, đến khi phân phối đến tay người tiêu dùng cuối cùng và vứt bỏ sau khi đã sử dụng.

Các hoạt động trong chuỗi giá trị có thể chia làm hai loại chính: hoạt động sơ cấp và hoạt động hỗ trợ. Nhóm hoạt động sơ cấp bao gồm dãy năm loại hoạt động: đưa nguyên vật liệu vào kinh doanh (logistics đầu vào); vận hành, sản xuất - kinh doanh; vận chuyển ra bên ngoài (logistics đầu ra); marketing và bán hàng; cung cấp các dịch vụ liên quan. Nhóm hoạt động hỗ trợ chứa các hoạt động tạo ra giá trị bao gồm: hạ tầng, quản trị nhân lực, công nghệ và thu mua. Các hoạt động hỗ trợ xảy ra bên trong từng loại hoạt động chính.

Trên thế giới, đã có rất nhiều các nghiên cứu đề cập đến mối quan hệ giữa các tác nhân trong chuỗi giá trị. Nghiên cứu của Whipple và Russell (2007) cho thấy một hệ thống gồm ba loại tiếp cận hợp tác được giả định là: quản lý giao dịch hợp tác, quản lý sự kiện hợp tác và quản lý quá trình hợp tác. Backtrand (2007) nghiên cứu về mức độ tương tác trong chuỗi giá trị đã kết luận có 5 nhân tố chính ảnh hưởng đến mức độ các quan hệ chuỗi giá trị, gồm: tín nhiệm, quyền lực, khung thời gian, độ thuận thực và tần suất giao dịch. Các nghiên cứu của Ulaga & cộng sự từ năm 2001 đến năm 2006 chủ yếu đề cập tới 6 yếu tố: (1) chất lượng sản phẩm, (2) hỗ trợ dịch vụ, (3) hiệu quả giao hàng, (4) tương tác trong công việc, (5) bí quyết nhà cung cấp, và (6) hỗ trợ phát triển sản phẩm mới.

Hình 1. Mô hình nghiên cứu



(Nguồn: Mô hình nghiên cứu đề xuất, 2017)

Trong phạm vi nghiên cứu này, tác giả tập trung khảo sát hai nhóm yếu tố thành phần của giá trị mối quan hệ được nhiều tác giả quan tâm là lợi ích và chi phí, đặc biệt nghiên cứu này tập trung vào các yếu tố đã được tác giả Ulaga & cộng sự thực hiện, trong đó, (1) *Chất lượng sản phẩm*: là yếu tố cốt lõi liên quan đến cảm nhận của khách hàng; (2) *Dịch vụ hỗ trợ*: là việc nhà cung cấp hỗ trợ khách hàng trong suốt quá trình hợp tác kinh doanh với khách hàng; (3) *Tương tác* được thể hiện thông qua việc trao đổi thông tin giữa nhà cung cấp và khách hàng (Ganesan, 1994); (4) *Hiệu quả giao hàng* thể hiện tốc độ và thời gian giao hàng (Stalk and Hout, 1990); (5) *Giá cả* (Hình 1).

2.1.2. Phương pháp nghiên cứu

Nghiên cứu sử dụng kết hợp số liệu sơ cấp và thứ cấp. Trước khi nghiên cứu định lượng, tác giả tiến hành nghiên cứu sơ bộ sử dụng các số liệu thứ cấp và sơ cấp (phỏng vấn hộ trồng) để mô tả về địa bàn nghiên cứu, phân tích thực trạng về chuỗi giá trị ngành dăm gỗ keo ở Thanh Hóa. Nghiên cứu định lượng đánh giá độ tin cậy của thang đo và kiểm định các yếu tố ảnh hưởng đến chuỗi giá trị được đề xuất theo mô hình nghiên cứu. Các kết quả nghiên cứu này là căn cứ để đánh giá thực trạng và đề xuất giải pháp. Thông tin mẫu nghiên cứu được thu thập bằng kỹ thuật phỏng vấn các hộ trồng và các doanh nghiệp, các đại lý tham gia trong chuỗi giá trị theo khung mẫu đã xác định (Bảng 1).

Bảng 1. Đối tượng điều tra của nghiên cứu

TT	Đối tượng	Số lượng	Tỷ lệ	Ghi chú
1	Hộ trồng rừng	100	38,5%	Phiếu điều tra hộ trồng rừng
2	Đại lý thu gom	100	38,5%	Phiếu điều tra doanh nghiệp, đại lý
3	Cơ sở chế biến	50	19,2%	
4	Doanh nghiệp xuất khẩu	10	3,8%	

(Nguồn: Tổng hợp số liệu thu thập, năm 2017)

Mẫu nghiên cứu được lựa chọn theo phương pháp chọn mẫu phân tầng. Trong tỉnh, nhiều huyện có rừng trồng, trong đó nghiên cứu chọn ra những huyện có đặc điểm khác biệt như: sản lượng khai thác lớn, có sự khác biệt về khoảng cách địa lý, đặc điểm tự nhiên. Nghiên cứu tập trung vào 3 huyện miền núi có trữ lượng gỗ keo lớn nhất và tập trung nhiều nhà máy sơ chế, sản xuất và xuất khẩu gỗ keo là Như Xuân, Thường Xuân và Bá Thước của tỉnh Thanh Hóa. Từ các huyện chọn ra các xã có diện tích rừng trồng lớn và chọn ngẫu nhiên các hộ trong thôn thuộc xã đó. Do thời gian hạn chế về địa bàn trải rộng nên nghiên cứu chỉ tiến hành khảo sát điều tra từ các hộ gia đình và các đối tượng thu gom ở thôn Ra Đê, xã Thượng Quảng, huyện Bá Thước; thôn Bình Thuận, xã Bình Điền, huyện Như Xuân; và thôn Phú Hải, xã Lộc Vĩnh huyện Thường Xuân. Trong nghiên cứu này, phân tích định lượng có 20 biến phụ thuộc được phát triển từ 5 nhân tố ảnh hưởng đề xuất, vì vậy kích thước mẫu tối thiểu là 80 đến 100 là đảm bảo tính đại diện theo cách thức lấy mẫu được gợi ý bởi một số nhà nghiên cứu (Hoàng Trọng và Chu Nguyễn Mộng Ngọc, 2008). Dữ liệu sau khi được thu thập được mã hóa và làm sạch, xử lý với sự hỗ trợ của phần mềm SPSS 20. Các phương pháp phân tích được sử dụng trong nghiên cứu này là phương pháp phân tích thống kê mô tả (Frequency, Case summary), phân tích hồi quy, thống kê suy luận (Anova).

2.2. Kết quả nghiên cứu và thảo luận

2.2.1. Kết quả nghiên cứu

Theo kết quả nghiên cứu, thị trường gỗ keo có thể được chia thành hai kênh chính về số lượng và chất lượng. Kênh 1 là phổ biến nhất cho thị trường gỗ keo, trong đó những người trồng rừng quy mô nhỏ bán sản phẩm gỗ keo cho những người thu mua bằng thỏa thuận miệng là chủ yếu. Kênh 2 chiếm tỷ lệ nhỏ trên thị trường và chủ yếu dành cho những người trồng cây keo có quy mô tương đối lớn trên 3 ha. Trong kênh này, người trồng rừng trực tiếp bán gỗ keo của họ cho các nhà máy sản xuất gỗ dăm, cho các nhà máy cưa và nhà máy chế biến gỗ khác. Từ các số liệu đã thu thập và phân tích, tác giả đã tổng hợp chi phí gia tăng, lợi nhuận của những đối tượng tham gia chuỗi để có thể thấy được sự phân chia lợi nhuận so với chi phí mỗi đơn vị gia tăng của các tác nhân trong chuỗi ở bảng 2.

Bảng 2. Bảng tổng hợp chi phí và lợi nhuận của các tác nhân trong chuỗi

(Đơn vị tính: 1000đ)

Người tham gia chuỗi	Chi phí			Đơn giá	Lợi nhuận		Lợi nhuận biên	
	Tổng chi phí trên một ha	Chi phí mỗi đơn vị gia tăng	% gia tăng		Lợi nhuận mỗi ha	% Tổng lợi nhuận	Lợi nhuận biên mỗi ha	% giá bán cuối cùng
Nông dân	12.520	12.520	12,30	32.000	19.480	21,69	32.000	16,70
Thu mua	48.805	16.805	16,50	70.457	21.652	24,11	38.457	20,07
Công ty	142.958	72.501	71,20	191.625	48.667	54,20	121.168	63,23
Tổng		101.826	100		89.799	100	191.625	100

(Nguồn: Xử lý số liệu thu thập, năm 2017)

Theo kết quả phân tích từ khảo sát, trong kết cấu lợi nhuận thì công ty chế biến có kết cấu cao nhất (54,2%), đến người thu gom là 24,11% cuối cùng đến người nông dân là 21,69%.

2.2.1.1. Kết quả phân tích nhân tố khám phá - EFA

Nghiên cứu tiến hành phân tích định lượng, kiểm định KMO và Barlett's cho 20 biến quan sát ban đầu thể hiện sự ảnh hưởng tới chuỗi giá trị ngành gỗ dăm cho thấy chỉ số KMO cao (0,855) với mức ý nghĩa bằng 0. Như vậy, chỉ số KMO lớn cho thấy việc áp dụng phân tích yếu tố khám phá bộ thang đo trong này là phù hợp. Tổng phương sai trích đạt mức tốt, khoảng 64,071%. Điều này nói lên việc sử dụng 5 yếu tố này có thể giải thích được 64,071% khả năng giải thích của tất cả các nhân tố ảnh hưởng.

Bảng 3. Kết quả kiểm định KMO và Barlett's

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,855
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	3640,277
	Df	406
	Sig.	,000

(Nguồn: Xử lý số liệu thu thập, năm 2017)

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

Các thang đo sau khi kiểm định độ tin cậy đều cho hệ số Cronbach Alpha > 0,6 cho thấy các thang đo lường đều đạt tiêu chuẩn là những thang đo tốt, có độ tin cậy cao. Tất cả các biến quan sát đều có tương quan biến tổng đạt yêu cầu > 0,4. Do đó các thang đo yếu tố ảnh hưởng đến chuỗi giá trị sản phẩm dăm gỗ keo tại Thanh Hóa đều đủ điều kiện để phân tích hồi quy ở bước tiếp theo.

Bảng 4. Kết quả kiểm định độ tin cậy của thang đo

Biến quan sát	Tương quan biến tổng	Cronbach's Alpha nếu loại biến
Thang đo “Sản phẩm”	Cronbach's Alpha = 0,866	
X luôn cung cấp cho chúng tôi sản phẩm có chất lượng cao	,612	,852
Chất lượng sản phẩm do X cung cấp luôn ổn định	,654	,846
X luôn thỏa mãn yêu cầu của chúng tôi về chất lượng	,731	,836
Sản phẩm do X cung cấp có chất lượng luôn đáng tin cậy	,625	,849
Thang đo “Dịch vụ hỗ trợ”	Cronbach's Alpha = 0,853	
X luôn sẵn sàng khi chúng tôi cần thông tin	,557	,841
X luôn cung cấp cho chúng tôi những thông tin hữu ích	,590	,836
X cung cấp thông tin cho chúng tôi rất nhanh chóng	,612	,834
X cung cấp thông tin cho chúng tôi rất chính xác	,624	,832

Thang đo “Hiệu quả giao hàng”	Cronbach's Alpha = 0,743	
Chúng tôi ít gặp trục trặc trong vấn đề giao hàng của X	,410	,739
X luôn giao hàng cho chúng tôi đúng thời gian	,561	,679
X luôn giao hàng chính xác (không sai số lượng, mẫu mã,...)	,533	,689
Thang đo “Giá cả”	Cronbach's Alpha = 0,854	
Giá cả của X rõ ràng, minh bạch	,615	,834
Giá cả của X phù hợp với chất lượng sản phẩm	,547	,842
Khách hàng có thể dễ dàng so sánh giá bán giữa các sản phẩm	,624	,833
Giá bán của X cạnh tranh so với các hệ thống bán hàng khác	,674	,827
Thang đo “Tương tác”	Cronbach's Alpha = 0,678	
Mối quan hệ giữa chúng tôi và nhân viên của X rất tốt	,452	,664
Khi gặp vấn đề khó khăn, rất dễ dàng thông tin với X	,505	,665
Làm việc giữa chúng tôi với X rất dễ dàng	,435	,627
Rất dễ dàng thảo luận với X khi gặp phải những vướng mắc	,499	,643
X luôn xem chúng tôi như một đối tác kinh doanh quan trọng	,480	,606
Thang đo “Chuỗi giá trị”	Cronbach's Alpha = 0,840	
Quan hệ kinh doanh với X đem lại giá trị như mong đợi	,648	,806
Quan hệ kinh doanh với X tạo ra giá trị rất cao cho chúng tôi	,672	,799
Quan hệ kinh doanh với X đem lại nhiều lợi ích hơn là chi phí	,645	,808
Nhìn chung, quan hệ với X giúp việc kinh doanh tốt đẹp hơn	,651	,805

(Nguồn: Xử lý số liệu thu thập, năm 2017)

2.2.1.3. Phân tích hồi quy

Với mức ý nghĩa Sig. <0,05 nên hầu hết các hệ số hồi quy đều có ý nghĩa, ngoại trừ đối với yếu tố “dịch vụ hỗ trợ” có hệ số ý nghĩa là 0,097 > 0,05, điều này chứng tỏ không có cơ sở để khẳng định yếu tố “dịch vụ hỗ trợ” có ảnh hưởng tới chuỗi giá trị ngành gỗ dăm.

Bảng 5. Kết quả hệ số hồi quy

Mô hình	Hệ số Beta chuẩn hóa	Giá trị t	Mức ý nghĩa	Đa cộng tuyến		
	Beta			Dung sai	VIF	
1	(Constant)	2,053	,041			
	Sản phẩm	,201	4,007	,000	,497	2,013
	Dịch vụ hỗ trợ	,184	3,601	,097	,476	2,100
	Hiệu quả giao hàng	,309	6,594	,000	,571	1,751
	Tương tác	,247	5,682	,000	,662	1,510
	Giá cả	,226	5,345	,000	,703	1,422

(Nguồn: Xử lý số liệu thu thập, năm 2017)

Các yếu tố đều có hệ số hồi quy chuẩn hóa >0 tức là các yếu tố ảnh hưởng “sản phẩm”, “hiệu quả giao hàng”, “tương tác”, “giá cả” đều tác động cùng chiều đến việc nâng cao chuỗi giá trị ngành dăm gỗ keo trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa, trong đó biến “hiệu quả giao hàng” là nhân tố tác động nhiều nhất, từ đó gợi mở các giải pháp cho các thành viên của chuỗi giá trị dăm gỗ keo cần tăng cường hơn nữa hiệu quả giao hàng để tăng hiệu quả của chuỗi giá trị.

2.2.2 Thảo luận kết quả nghiên cứu

Từ nghiên cứu thực trạng chuỗi giá trị gỗ dăm và đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến chuỗi giá trị gỗ dăm cho thấy: (1) các hộ nông dân là thành viên có tỷ suất lợi nhuận thấp nhất, ngược lại các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu có tỷ suất lợi nhuận cao nhất. Điều này cho thấy hộ nông dân trồng rừng là thành viên yếu thế nhất trong chuỗi giá trị; (2) Giao dịch của các hộ nông dân thường là các thỏa thuận miệng. Điều này tạo ra thế yếu cho các hộ nông dân khi bị người thu gom ép giá. Mặt khác vấn đề này cũng gây khó khăn cho các thành viên trong chuỗi giá trị vì không có hợp đồng ràng buộc dẫn đến trục trặc hoặc chậm trễ khi giao hàng; (3) Trong khi đó yếu tố “hiệu quả giao hàng” được đánh giá là yếu tố quan trọng nhất trong chuỗi giá trị gỗ dăm. Điều này gợi mở các giải pháp cho các thành viên của chuỗi giá trị gỗ dăm cần tăng cường hơn nữa hiệu quả giao hàng để tăng hiệu quả chuỗi giá trị; (4) “Tương tác trong công việc” là nhân tố có ảnh hưởng thứ hai đến chuỗi giá trị ngành gỗ dăm. Kết quả này cho thấy các thành viên trong chuỗi cần nỗ lực hơn để tăng sự tương tác và hỗ trợ trong công việc để nâng cao hiệu quả chuỗi giá trị.

3. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Chuỗi giá trị được tổ chức do những liên kết giữa các nhóm nhà sản xuất, nhà buôn, nhà chế biến và người cung cấp dịch vụ, người cùng tham gia để cải tiến năng suất và giá trị gia tăng của các hoạt động của họ. Bằng cách cùng tham gia, những người tham gia vào chuỗi giá trị tăng tính cạnh tranh và có thể duy trì tính cạnh tranh này tốt hơn thông qua sự đổi mới. Những giới hạn của từng cá nhân người tham gia trong chuỗi được khắc phục bằng việc thiết lập tính hỗ trợ và các quy tắc quản trị nhằm tạo ra giá trị cao hơn. Vì vậy, khi đề xuất giải pháp, nghiên cứu chú trọng vào các nhóm yếu tố: (1) Phát triển nguồn lực liên quan đến khả năng sản xuất của ngành gỗ nhằm giải quyết các vấn đề liên quan đến sản lượng, tăng số lượng, cải tiến chất lượng, tăng năng suất và chất lượng cây rừng; đa dạng hóa nơi tiêu thụ và đào tạo, cải thiện tình trạng thiếu kiến thức sản xuất, tiêu thụ, thị trường, đặc biệt là các hộ trồng rừng; (2) xây dựng các mô hình liên kết giữa các thành viên trong chuỗi giá trị thông qua việc hợp thành các nhóm hỗ trợ sản xuất giữa những hộ nông dân; hình thành một số mô hình hợp tác, liên kết giữa doanh nghiệp và các chủ rừng (hộ dân, nông lâm trường) để trồng rừng sản xuất; (3) Nâng cao năng suất và đa dạng hóa sản phẩm, có thể đạt được bằng cách sử dụng giống chất lượng cao và đầu tư hiệu quả, đặc biệt là ứng dụng phân bón; (4) Kiến nghị áp dụng chứng chỉ rừng theo Hội đồng quản trị rừng thế giới (Forest Stewardship Council-FSC); (5) tìm kiếm thị trường mới.

Qua nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến chuỗi giá trị dăm gỗ keo, đề tài đã làm rõ tính cấp thiết của nghiên cứu được thể hiện qua tình hình phát triển rừng Việt Nam; sự phát triển của ngành chế biến và xuất khẩu dăm gỗ, đặc biệt là thực trạng chuỗi giá trị dăm gỗ trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa. Nghiên cứu cũng đã làm rõ cơ sở lý luận về chuỗi giá trị và giải quyết được mục tiêu chính là tìm hiểu được đặc điểm của các đối tượng tham gia trong chuỗi giá trị, sự phân phối lợi ích giữa các bên liên quan và tìm hiểu các thuận lợi và khó khăn của từng đối tượng tham gia chuỗi, đánh giá sự tác động của một số các nhân tố tới chuỗi giá trị sản phẩm dăm gỗ trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa để đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả đối với các đối tượng trong chuỗi giá trị của sản phẩm này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn (2016), *Quyết định số 3158/QĐ-BNN-TCLN công bố hiện trạng rừng năm 2015*, của Bộ trưởng bộ Nông nghiệp & Phát triển nông thôn.
- [2] Porter M. E. (1985), *Lợi thế cạnh tranh*, dịch bởi Nguyễn Phúc Hoàng, Nxb. Trẻ, Tp. Hồ Chí Minh.
- [3] Tổng cục hải quan (2016), *Tình hình xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam tháng 12 và 12 tháng năm 2016*, số liệu thống kê trên website (<http://www.customs.gov.vn/list/Thongkehaiquan/ViewDetails.aspx?ID=1038&Category=Ph&Group=>).
- [4] Hoàng Trọng, Chu Nguyễn Mộng Ngọc (2008), *Phân tích dữ liệu nghiên cứu với SPSS*, Nxb. Hồng Đức, Hà nội.
- [5] Backstrand (2007), *Levels of Interaction in Supply Chain Relations*, Dissertation in the field of engineering and industrial management; Jönköping University, Sweden.
- [6] Christopher (1998), *Logistics and Supply Chain Management*, FT/Prentice Hall, London.
- [7] Corbett (1999), *Inclusion and Exclusion: issues for debate*, in L. Barton and F. Armstrong (eds) *Difference and Difficulty: Insights, Issues and Dilemmas*, University of Sheffield, UK.
- [8] Cravens, Nigel F. Piercy & Shannon H. Shipp (1996), *New Organizational Forms for Competing in Highly Dynamic Environments: the Network Paradigm*, British Journal of Management, September 1996.
- [9] Crosby (1979), *Three experts on Quality management*, TQLO Publication No. 92-02 July 1992.
- [10] Ganesan S. (1994), *Determinants of long-term orientation in buyer-seller relationship*, Journal of Marketing, vol.58, No 2 April, pp.1-19.

- [11] Horvath (2001), *Collaboration: the key to value creation in supply chain management*, Supply Chain Management: An International Journal, ISSN: 1359-8546.
- [12] Juran (1974), *Juran's Quality Handbook*, published by The McGraw-Hill Companies, Inc.
- [13] Kaplinsky & Morris (2001), *A Handbook for Value Chain Research*, Brighton, UK, Institute of Development Studies, University of Sussex.
- [14] Sahay (2003), *Supply chain collaboration: the key to value creation*, Work Study, Vol. 52, No. 2, pp. 76-83.
- [15] Stalk & Hout (1990), *Competing against Time*, Free Press, New York.
- [16] Ulaga & Eggert (2001), *Developing a standard scale of relationship value in business markets*, IMP2001.
- [17] Ulaga & Eggert (2003), *Relationship value in Business markets: Development of a measurement scale*, ISBM Report 2, 2003.
- [18] Ulaga (2003), *Capturing value creation in business relationships: A customer perspective*, Industrial Marketing Management, Vol. 32, pp. 677-693.
- [19] Ulaga & Eggert (2005), *Relationship value in Business markets: The construct and its dimensions*, Journal of Business-to-Business Marketing, Vol. 12(1), 2005, pp. 77 - 99.
- [20] Ulaga & Eggert (2006a), *Relationship value and Relationship quality: Broadening the nomological network of business-to-business relationships*, European Journal of Marketing, Vol. 40, 2006, pp. 311-327.
- [21] Whipple & Russell (2007), *Building supply chain collaboration: a typology of collaborative approaches*, The International Journal of Logistics Management, Vol. 18 Issue: 2, pp.174-196.

A STUDY OF FACTORS AFFECTING VALUE CHAIN OF ACACIA WOOD CHIPS PRODUCTS IN THANH HOA PROVINCE

Le Thi Thanh Thuy, Le Huu Vinh, Le Thi Thuy Linh

ABSTRACT

Acacia is a potential forest material tree for the processing of wood chips and products for some industries and for export. The researcher combines the using of primary and secondary data to describe current situation of acacia chipwood industry chain in Thanh Hoa province and examines the influence factors based on related studies and theoretical models. The research results show that the distribution of benefits is not equal between stakeholders, especially for smallholders; and in the value chain of wood chips in

Thanh Hoa province, the “delivery efficiency”, “interaction”, “price” and “product quality” in order of importance affect to the value chain enhancement, which is the basis for proposing solutions of improving operational efficiency for the stakeholders in the value chain of acacia wood chips.

Keywords: *Acacia, influence factors, Thanh Hoa province, value chain, woodchips.*

VẤN ĐỀ XÂY DỰNG CON NGƯỜI CÓ ĐỨC VÀ TÀI THEO TƯ TƯỞNG HỒ CHÍ MINH TRONG THỜI KỲ CÔNG NGHIỆP HÓA, HIỆN ĐẠI HÓA ĐẤT NƯỚC

Lê Thị Hòa¹

TÓM TẮT

Tư tưởng Hồ Chí Minh về xây dựng con người có đức và tài chiếm một vị trí quan trọng đối với sự nghiệp cách mạng Việt nam. Người đặc biệt nhấn mạnh sự cần thiết phải có yếu tố đức và tài trong mỗi con người nói chung và mỗi cán bộ đảng viên nói riêng. Trong sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, cần có những con người phát triển toàn diện trên các mặt đạo đức và tài năng. Nội dung bài viết nhằm chỉ rõ quan điểm Hồ Chí Minh về mối quan hệ giữa đức và tài; làm cơ sở để Đảng ta đưa ra chiến lược xây dựng con người Việt Nam thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

Từ khóa: Hồ Chí Minh, đức và tài, công nghiệp hóa, hiện đại hóa.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong tư tưởng Hồ Chí Minh, “đức” với “tài” là phẩm chất và năng lực của mỗi con người cần phải có để sống, trưởng thành, góp phần tồn tại và phát triển đất nước. Theo Người, giữa đức với tài, hồng với chuyên phải gắn bó chặt chẽ nhau, bổ trợ nhau mới làm nên sự hoàn thiện nhân cách của con người. Trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa, có nhiều người đã phát huy được trí tuệ, tố chất, sự năng động để giải quyết mọi công việc và góp phần vào sự tăng trưởng của nền kinh tế. Tuy nhiên, cùng với những khả năng đó, con người còn bộc lộ những hành vi thiếu đạo đức như sống vô cảm, thờ ơ, không trung thực dẫn đến tham nhũng, vụ lợi. Do đó, nhiệm vụ giáo dục đạo đức cho họ là điều cần thiết và phải tiến hành thường xuyên. Trước yêu cầu của sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa ở nước ta đòi hỏi cần phải có những con người có phẩm chất đạo đức, trình độ, năng lực hoạt động thực tiễn. Hiện nay, tư tưởng Hồ Chí Minh về con người có đức và tài vẫn còn nguyên giá trị, soi sáng cho Đảng và nhân dân ta thực hiện mục tiêu dân giàu, nước mạnh. *Nghị quyết Trung Ương 9 khóa XI* chỉ rõ: “*Chăm lo xây dựng con người Việt Nam phát triển toàn diện gắn liền với việc giáo dục đạo đức cách mạng, nâng cao trí lực con người Việt Nam thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa và hội nhập quốc tế*” [10].

2. NỘI DUNG

2.1. Mối quan hệ giữa đức và tài trong quan điểm Hồ Chí Minh

Theo Hồ Chí Minh, xây dựng con người mới là đào tạo, xây dựng con người phát triển toàn diện: đức, trí, thể, mỹ. Con người mà Hồ Chí Minh hướng đến xây dựng trước hết là

¹ Giảng viên khoa Lý luận Chính trị - Luật, Trường Đại học Hồng Đức

những con người có lý tưởng sống cao đẹp, có đạo đức trung thực, thẳng thắn. Những con người này phải biểu hiện thành hành động, thành hiệu quả trong lao động, cần cù, sáng tạo, mang lại lợi ích cho mình và cho xã hội. Hồ Chí Minh nhắc nhở nhiều đến đức và tài, hồng và chuyên, song không hề coi nhẹ việc rèn luyện thể lực và giáo dục thẩm mỹ cho con người nhất là thanh, thiếu niên.

Trong tư tưởng Hồ Chí Minh, đạo đức và tài năng là hai thành phần cơ bản của cấu trúc nhân cách con người; đức và tài, hồng và chuyên, phẩm chất và năng lực thống nhất làm một. Trong đó, đức là gốc của tài; hồng là gốc của chuyên; phẩm chất là gốc của năng lực, tài là biểu hiện cụ thể của đức trong hiệu quả hành động.

Trong suốt cuộc đời hoạt động, Hồ Chí Minh đặc biệt quan tâm đến vấn đề đạo đức, nhất là đạo đức cách mạng. Tuy nhiên, coi trọng đức không có nghĩa là Hồ Chí Minh xem nhẹ tài mà theo Người, giữa đức và tài phải tương hỗ cùng nhau, thống nhất hữu cơ với nhau mới giúp cho con người, nhất là người cán bộ, đảng viên hoàn thành nhiệm vụ cách mạng cũng như hoàn thiện nhân cách bản thân. Nói cách khác, đức và tài là những phẩm chất và năng lực không thể thiếu của một người cán bộ, đảng viên. Ở đó, đức là nền tảng của tài, định hướng cho tài năng phát triển và phát triển đúng hướng - tức phục vụ nhân dân và cách mạng. Ngược lại, tài là nhân tố góp phần tạo nên đức, phát huy tác dụng của đức, hoàn thiện đức.

Hồ Chí Minh coi đạo đức là nền tảng của người cách mạng. Người nói: “Cũng như sông có nguồn thì mới có nước, không có nguồn thì sông cạn. Cây cũng phải có gốc, không có gốc thì cây héo. Người cách mạng phải có đạo đức, không có đạo đức thì dù tài giỏi mấy cũng không lãnh đạo được nhân dân. Vì muốn giải phóng cho dân tộc, giải phóng cho loài người là một công việc to tát, mà tự mình không có đức, không có căn bản thì tự mình đã hủ hoá, xấu xa thì còn làm nổi việc gì” [7; tr.252-253]. Cách mạng là sự nghiệp của quần chúng. Nhưng quần chúng chỉ quý mến và đi theo cách mạng khi người dẫn dắt họ có tư cách đạo đức chứ không phải yêu mến và theo vì người đó “viết lên trán hai chữ cộng sản” [7; tr.552]. Cách mạng thành hay bại là do cán bộ tốt hay kém, cán bộ có phẩm chất đạo đức cách mạng hay không. Bởi vì, đạo đức là một trong những nhân tố thể hiện bản lĩnh cách mạng của người cán bộ - nhân tố góp phần làm nên thành công của cách mạng. Bản lĩnh của người “có đạo đức cách mạng thì khi gặp khó khăn, gian khổ, thất bại cũng không sợ sệt, rụt rè lùi bước...”, không mềm lòng, nản chí xuôi tay.

Sinh thời, Hồ Chí Minh đặc biệt chú trọng đến giáo dục toàn diện, với sự cân bằng cả về giáo dục đức lẫn tài và mối quan hệ giữa hai mặt đó trong sự hoàn thiện nhân cách của con người mới - con người xã hội chủ nghĩa. Người từng dạy: “Trong việc giáo dục và học tập, phải chú trọng đủ các mặt: đạo đức cách mạng, giác ngộ xã hội chủ nghĩa, văn hoá, kỹ thuật, lao động và sản xuất”. Đồng thời Người còn chỉ rõ: “Việc giáo dục gồm có: đức, trí, thể, mỹ”. Bàn về vị trí, vai trò, mối quan hệ biện chứng giữa đức và tài, tại Đại hội sinh viên lần thứ hai (7-5-1958) Hồ Chí Minh đã dặn dò đối thanh niên sinh viên rằng: “... thanh niên phải có đức, có tài. Có tài mà không có đức ví như một anh làm kinh tế tài chính rất giỏi nhưng lại đi đến thụt két thì chẳng những không làm được gì ích lợi cho xã

hội, mà còn có hại cho xã hội nữa. Nếu có đức mà không có tài ví như ông Bụt không làm hại gì, nhưng cũng không lợi gì cho loài người” [8; tr.172]. Một năm sau đó, năm 1959 trong Bài nói tại lớp học chính trị của giáo viên, Bác Hồ đã nhấn mạnh: “Chính trị là đức, chuyên môn là tài. Có tài mà không có đức là hỏng. Có đức mà chỉ i, tờ (tức không có chuyên môn, không có tài) thì dạy thế nào? Đức phải có trước tài” [8; tr.492]. Hồ Chí Minh còn lưu ý đức và tài phải tương hỗ nhau, thống nhất nhau, nhưng đạo đức được đòi hỏi trước tiên, đức là gốc. Người còn nhấn mạnh: “Giáo viên phải chú ý cả tài, cả đức, tài là văn hoá, chuyên môn, đức là chính trị. Muốn cho học sinh có đức thì giáo viên phải có đức” [8; tr.492]. Người thực sự có đức thì bao giờ cũng cố gắng học tập, nâng cao trình độ, nâng cao năng lực, tài năng để hoàn thành mọi nhiệm vụ được giao. Khi đã thấy sức không vươn lên được thì đối với ai có tài hơn mình, mình sẵn sàng học tập, ủng hộ và nhường bước để họ vươn lên trước. Có thể nói, theo Hồ Chí Minh bất luận ở ngành nghề nào, trong hoàn cảnh thế nào dù là những con người bình thường cũng phải luôn trau dồi cả đức lẫn tài và sẽ càng cần thiết hơn đối với người cán bộ, đảng viên, những người gánh vác trọng trách đối với đất nước, với nhân dân.

Trong tác phẩm *Đường Kách mệnh*, trang đầu tiên viết về *Tư cách một người cách mệnh*, Hồ Chí Minh viết: “*Tự mình phải*: Cần kiệm, hòa mà không tư, cả quyết sửa lỗi mình, cần thận mà không nhút nhát, hay hỏi, nhẫn nại (chịu khó), hay nghiên cứu xem xét, vị công vong tư, không hiếu danh không kiêu ngạo, nói thì phải làm, giữ chủ nghĩa cho vững, hy sinh, ít lòng ham muốn về vật chất, bí mật. *Đối người phải*: Với từng người thì khoan thứ, với đoàn thể thì nghiêm, có lòng bày vẽ cho người khác, trực mà không táo bạo, hay xem xét người. *Làm việc phải*: xem xét hoàn cảnh kỹ càng, quyết đoán dũng cảm, phục tùng đoàn thể” [6; tr.260]. Phải chăng Hồ Chí Minh đã nêu lên một quan điểm lớn: *phải có cái đức để đi đến cái trí*. Vì khi đã có cái trí, thì cái đức chính là cái đảm bảo cho người cách mạng giữ được chủ nghĩa mà mình đã giác ngộ, đã chấp nhận, đã đi theo. Trong Di chúc, Người nhấn mạnh: “Đảng ta là một Đảng cầm quyền. Mỗi đảng viên và cán bộ phải thật sự thấm nhuần đạo đức cách mạng, thực sự cần, kiệm, liêm, chính, chí công, vô tư. Phải giữ gìn Đảng ta thật trong sạch, phải xứng đáng là người lãnh đạo, là người đầy tớ thật trung thành của nhân dân” [9]. Đảng cần phải chăm lo giáo dục đạo đức cách mạng cho đoàn viên và thanh niên, đào tạo họ thành những người thừa kế xây dựng chủ nghĩa xã hội vừa “hồng” vừa “chuyên”.

Trong sự nghiệp xây dựng đất nước, Hồ Chí Minh nhận rõ: Muốn xây dựng chủ nghĩa xã hội, trước hết phải có con người mới xã hội chủ nghĩa. Đó là những con người được giác ngộ và tổ chức. Họ phải có trí tuệ và bản lĩnh, văn hoá, đạo đức, được nuôi dưỡng trên nền truyền thống lịch sử và văn hoá hàng nghìn năm của dân tộc Việt Nam.

Tóm lại, con người mới trong tư tưởng Hồ Chí Minh là con người hội tụ đầy đủ những phẩm chất đạo đức cách mạng và tài năng. Theo Người, giữa đức và tài, hồng với chuyên phải gắn bó chặt chẽ với nhau, bổ trợ nhau làm nên sự hoàn thiện trong nhân cách con người. Hiện nay, luận điểm nổi tiếng mà Người nêu ra rằng “Có tài mà không có đức là người vô dụng, có đức mà không có tài thì làm việc gì cũng khó” vẫn mang giá trị thời đại.

2.2. Quan điểm của Đảng ta về sự thống nhất giữa đức và tài trong việc xây dựng con người Việt Nam thời kỳ công nghiệp hoá, hiện đại hóa

Khái niệm công nghiệp hoá, hiện đại hoá (CNH, HĐH) được thể hiện rõ trong Nghị quyết Hội nghị Trung ương lần thứ 7 khoá VII (1-1994): “Công nghiệp hoá, hiện đại hoá là quá trình chuyển đổi căn bản, toàn diện các hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ và quản lý kinh tế, xã hội từ sử dụng lao động thủ công là chính sang sử dụng một cách phổ biến sức lao động cùng với công nghệ, phương tiện và phương pháp tiên tiến, hiện đại, dựa trên sự phát triển của công nghiệp và tiến bộ khoa học - công nghệ, tạo ra năng suất lao động xã hội cao” [1; tr.65]. CNH, HĐH không đơn thuần là quá trình kinh tế - kỹ thuật, kỹ thuật - công nghiệp, kinh tế - xã hội mà còn là một quá trình văn hoá, sâu xa hơn là quá trình chuyển hoá chất lượng nguồn nhân lực và những mẫu nhân cách hiện đại theo hướng xác định con người vừa là động lực vừa là mục tiêu của sự phát triển.

Đẩy mạnh công cuộc CNH, HĐH đất nước đặt ra yêu cầu phải nhận thức một cách sâu sắc, đầy đủ ý nghĩa quyết định của nhân tố con người - chủ thể của mọi sáng tạo, mọi nguồn của cải vật chất và văn hoá tinh thần. Trong thời kỳ CNH, HĐH con người không chỉ được hiểu với tư cách là người lao động sản xuất mà còn với tư cách là công dân yêu nước. Những con người này đang hình thành phong cách lao động công nghiệp tiến tới lao động trí tuệ, sáng tạo. Thực tế hiện nay, nhiều người đã đáp ứng được nhu cầu phát triển đất nước như có tay nghề cao, có chuyên môn, nghiệp vụ tinh thông, nắm vững công nghệ trong sản xuất; có tác phong kỷ luật, luôn nhạy bén hội nhập với cái mới. Bên cạnh đó, vẫn còn tình trạng một số người thiếu ý thức, kỷ cương làm việc, sống thờ ơ, thiếu trách nhiệm với công việc. Đây chính là một trong những biểu hiện của xu hướng coi nhẹ đạo đức. Trong gia đình, nhà trường và xã hội, việc coi nhẹ đạo đức vẫn đang tồn tại và là vấn đề gây nhức nhối. Cụ thể, tình trạng suy thoái đạo đức ở học sinh trong các trường học đến mức báo động như đua đòi thói du côn, lối lạng, gây bạo lực học đường, không kính trọng thầy cô, thậm chí còn chém giết thầy cô giáo, xem thường bạn bè. Điều đáng lo ngại là đạo đức trong gia đình, xã hội, nhân cách con người có nhiều mặt xuống cấp. Nạn bạo hành gia đình, cướp của, giết người (kể cả cha con, vợ chồng giết nhau, cháu giết bà), hãm hiếp phụ nữ, trẻ em, sự giả dối, lừa phỉnh, hàng giả, thực phẩm độc hại, buôn bán ma tuý, buôn bán người, phá rừng, đổ chất độc hại ra môi trường, tội phạm là phụ nữ và trẻ em tăng lên. Nạn tham nhũng chưa được chặn đứng, còn nhiều cơ hội phát triển, có mặt phức tạp và nghiêm trọng hơn, gây nhức nhối cho nhân dân. Việc chạy chức, chạy quyền, chạy tội, chạy dự án, “văn hoá phong bì”... khá phổ biến. Một bộ phận không nhỏ cán bộ, đảng viên bị thoái hoá về tư tưởng, chính trị, đạo đức, lối sống, trong đó có cả cán bộ lãnh đạo. Đây thực sự là thách thức cần được giải quyết trong thời gian tới.

Kế thừa quan điểm Hồ Chí Minh về xây dựng con người mới, hiện nay Đảng ta luôn coi con người có vị trí quan trọng, là trung tâm của chiến lược phát triển. Trong Luật Giáo dục đã được Quốc Hội thông qua ngày 11/12/1998, cũng đã chỉ rõ rằng phát triển con người toàn diện, có đạo đức, trí tuệ, sức khỏe, thẩm mỹ và nghề nghiệp, trung thành với lý tưởng độc lập dân tộc và chủ nghĩa xã hội.

Ở nước ta, CNH, HĐH không chỉ đòi hỏi con người phát triển về trí lực mà còn phát triển cả về đạo đức và nhân cách nói chung. Đạo đức của con người lao động kiểu mới mà CNH, HĐH đòi hỏi là đạo đức trung thực và sáng tạo, đạo đức trong hành động, trong lao động tự giác, khẩn trương, tích cực, có sự phát triển rõ rệt ý thức về nghĩa vụ, bổn phận, trách nhiệm. Thực tiễn cho thấy, tài năng con người muốn phát triển phải dựa trên cơ sở phát triển của đạo đức. Không có được những phẩm chất, những giá trị đạo đức làm cơ sở, nền tảng, tài năng sẽ khó phát triển hoặc phát triển một cách méo mó, lệch chuẩn, thậm chí có thể sẽ trở thành tội ác, phản đạo đức, phản nhân văn, đem lại thảm họa cho con người.

Hiện nay, giáo dục tài và đức tác động qua lại lẫn nhau trong quá trình đào tạo con người toàn diện đáp ứng yêu cầu CNH, HĐH đất nước. Sự thống nhất biện chứng giữa đức và tài trong mỗi con người được thực hiện thông qua nội dung giáo dục: đức, trí, thể, mỹ; học phải đi đôi với hành, lý luận phải liên hệ với thực tiễn. Trong việc giáo dục và học tập phải chú trọng đủ các mặt: đạo đức cách mạng, giác ngộ xã hội chủ nghĩa (XHCHN), văn hoá, kỹ thuật, lao động sản xuất. Trong bối cảnh hiện nay, Đảng chủ trương xây dựng, hoàn thiện nền giáo dục XHCHN mang tính nhân dân, dân tộc, khoa học và hiện đại; chú trọng giáo dục chính trị, tư tưởng, nhân cách, lối sống, nâng cao khả năng tư duy sáng tạo và năng lực thực hành; thực hiện nhiệm vụ nâng cao dân trí, phát triển nguồn nhân lực, bồi dưỡng nhân tài. Nền giáo dục hiện đại không chỉ chú trọng đào tạo nhân lực trên diện rộng mà còn phải chú trọng phát triển *đỉnh tháp dân trí*, tạo nên những tinh hoa của trí tuệ và tâm hồn Việt Nam.

Tại Đại hội IX (2001) Đảng ta đã khẳng định: “Xây dựng con người Việt Nam phát triển toàn diện về chính trị, tư tưởng, trí tuệ, đạo đức, thể chất, năng lực sáng tạo, có ý thức cộng đồng, lòng nhân ái, khoan dung, tôn trọng nghĩa tình, lối sống có văn hóa, quan hệ hài hòa trong gia đình, cộng đồng và xã hội” [2; tr.38].

Kê thừa Đại hội IX, Đại hội X chỉ rõ: “Xây dựng và hoàn thiện giá trị, nhân cách con người Việt Nam, bảo vệ và phát huy bản sắc văn hóa dân tộc trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa, hội nhập kinh tế quốc tế. Bồi dưỡng các giá trị văn hóa trong thanh niên, học sinh, sinh viên, đặc biệt là lý tưởng sống, lối sống, năng lực trí tuệ, đạo đức và bản lĩnh văn hóa con người Việt Nam [3; tr.106].

Đại hội XI (2011), Đảng ta tiếp tục khẳng định: “Con người là trung tâm của chiến lược phát triển, đồng thời là chủ thể phát triển... Chăm lo xây dựng con người Việt Nam giàu lòng yêu nước, có ý thức làm chủ, trách nhiệm công dân; có tri thức, sức khỏe, lao động giỏi; sống có văn hóa, nghĩa tình; có tinh thần quốc tế chân chính, có khả năng sáng tạo và ứng dụng khoa học công nghệ vào quá trình lao động sản xuất và quản lý” [4; tr.76-77]. Như vậy, con người Việt Nam trong thời kỳ CNH, HĐH, một mặt phải nêu cao tinh thần trách nhiệm công dân để không ngừng học tập trau dồi tri thức; có ý thức và năng lực làm chủ bản thân, làm chủ xã hội, nhất là phải có khả năng làm chủ khoa học - công nghệ, vận dụng đúng đắn thành thạo các kỹ thuật công nghệ mới, hiện đại, các tri thức khoa học để lao động sản xuất giỏi, nhưng mặt khác phải luôn ý thức rèn luyện sức khỏe, nâng cao thể lực để đủ sức lao động trong môi trường cạnh tranh gay gắt, đồng thời phải coi trọng rèn luyện phẩm chất đạo đức, sống có nghĩa tình, có văn hóa, có lý tưởng.

Với mục tiêu xây dựng xã hội dân giàu, nước mạnh, tất cả đều vì con người, Nghị quyết Hội nghị Trung ương 9 khoá XI về xây dựng và phát triển văn hoá, con người Việt Nam đáp ứng yêu cầu phát triển bền vững đất nước chỉ rõ: “Chăm lo xây dựng con người Việt Nam phát triển toàn diện, trọng tâm là bồi dưỡng tinh thần yêu nước, lòng tự hào dân tộc, đạo đức, lối sống và nhân cách. Tạo chuyển biến mạnh mẽ về nhận thức, ý thức tôn trọng pháp luật, mọi người Việt Nam đều hiểu biết sâu sắc, tự hào, tôn vinh lịch sử, văn hóa dân tộc. Hướng các hoạt động văn hóa, giáo dục, khoa học vào việc xây dựng con người có thể giới quan khoa học, hướng tới chân - thiện - mỹ. Gắn xây dựng, rèn luyện đạo đức với thực hiện quyền con người, quyền và nghĩa vụ cơ bản của công dân. Nâng cao trí lực, bồi dưỡng tri thức cho con người Việt Nam đáp ứng yêu cầu của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và hội nhập quốc tế, của kinh tế tri thức và xã hội học tập. Đúc kết và xây dựng hệ giá trị chuẩn của con người Việt Nam thời kỳ CNH, HĐH và hội nhập quốc tế” [10].

Trên quan điểm Đại hội XI, Đại hội XII, chỉ rõ: Trong 6 nhiệm vụ trọng tâm trong nhiệm kỳ Đại hội XII thì có tới 4 nhiệm vụ đề cập tới vấn đề con người, trong đó có 2 nhiệm vụ đề cập tới phát triển năng lực cho con người. Điều đó cho thấy, vấn đề con người, xây dựng và phát triển con người đã được Đảng ta chú trọng hơn bao giờ hết. Ngay trong nhiệm vụ đầu tiên, về tăng cường xây dựng, chỉnh đốn Đảng, Đảng ta đã nhấn mạnh cần phải “Tập trung xây dựng đội ngũ cán bộ, nhất là đội ngũ cán bộ cấp chiến lược, đủ năng lực, phẩm chất và uy tín, ngang tầm nhiệm vụ” [5; tr.217]. Ở nhiệm vụ thứ ba, Đảng ta yêu cầu tiếp tục thực hiện có hiệu quả ba đột phá chiến lược, trong đó có “phát triển nguồn nhân lực, nhất là nguồn nhân lực chất lượng cao” [5; tr.218]. Với quan điểm coi nguồn lực con người là vốn quý và quan trọng nhất, trong nhiệm vụ thứ năm và sáu, Đảng ta đã xác định phải “Thu hút và phát huy mạnh mẽ mọi nguồn lực và sức sáng tạo của nhân dân. Chăm lo nâng cao đời sống vật chất, tinh thần, giải quyết tốt những vấn đề bức thiết; tăng cường quản lý phát triển xã hội, bảo đảm an ninh xã hội, an ninh con người; bảo đảm an sinh xã hội, nâng cao phúc lợi xã hội và giảm nghèo bền vững. Phát huy quyền làm chủ của nhân dân, phát huy sức mạnh đại đoàn kết dân tộc”; đồng thời, phải “Phát huy nhân tố con người trong mọi lĩnh vực của đời sống xã hội; tập trung xây dựng con người về đạo đức, nhân cách, lối sống, trí tuệ và năng lực làm việc; xây dựng môi trường văn hóa lành mạnh” [5; tr.219].

Xây dựng con người Việt Nam phát triển toàn diện phải trở thành một mục tiêu của chiến lược phát triển. “Đúc kết và xây dựng hệ giá trị văn hóa và hệ giá trị chuẩn mực của con người Việt Nam thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa; tạo môi trường và điều kiện để phát triển về nhân cách, đạo đức, trí tuệ, năng lực sáng tạo, thể chất, tâm hồn, trách nhiệm xã hội, nghĩa vụ công dân, ý thức tuân thủ pháp luật”; “Đấu tranh phê phán, đẩy lùi cái xấu, cái ác, thấp hèn, lạc hậu; chống các quan điểm, hành vi sai trái, tiêu cực ảnh hưởng xấu đến xây dựng nền văn hóa, làm tha hóa con người” [5; tr.126-127]. “Giáo dục con người Việt Nam phát triển toàn diện và phát huy tốt nhất tiềm năng, khả năng sáng tạo của mỗi cá nhân; yêu gia đình, yêu tổ quốc, yêu đồng bào, sống tốt và làm việc hiệu quả” [5; tr.115].

Hiện nay, phát triển giáo dục - đào tạo gắn liền với việc xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực cho đất nước. Để phát triển nhanh nguồn nhân lực cả về số lượng và chất lượng, đủ đức, đủ tài trong thời kỳ CNH, HĐH đất nước, Đại hội lần thứ XII chỉ rõ: “Phát triển giáo dục đào tạo nhằm nâng cao dân trí, đào tạo nhân lực, bồi dưỡng nhân tài. Chuyển mạnh quá trình giáo dục chủ yếu từ trang bị kiến thức sang phát triển toàn diện năng lực và phẩm chất người học” [5; tr.114]; “Phát triển đội ngũ nhà giáo và cán bộ quản lý, đáp ứng yêu cầu đổi mới giáo dục và đào tạo. Thực hiện chuẩn hóa đội ngũ nhà giáo theo từng cấp học và trình độ đào tạo” [5; tr.117]. Đặc biệt, chú trọng phát triển đội ngũ nhà giáo và cán bộ quản lý một cách toàn diện thực sự là một yêu cầu cần thiết hiện nay để xây dựng thành công con người mới đáp ứng sự nghiệp kiến thiết nước nhà.

3. KẾT LUẬN

Tư tưởng Hồ Chí Minh về con người có đức và tài luôn là định hướng cho việc xây dựng con người Việt Nam trong thời kỳ CNH, HĐH. Nhận thức được tầm quan trọng đó, hiện nay toàn Đảng toàn dân quyết tâm xây dựng con người Việt Nam phát triển toàn diện giàu lòng yêu nước có tri thức, sống có văn hóa và năng động sáng tạo ứng dụng khoa học - công nghệ vào quá trình lao động sản xuất và quản lý. Đồng thời, Đảng ta luôn coi con người là trung tâm của chiến lược phát triển, là chủ thể của sự phát triển đồng thời là mục tiêu của phát triển. Đây là tư tưởng nhất quán của Đảng ta trong sự nghiệp cách mạng Việt Nam. Vì thế, trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước vấn đề xây dựng con người có trình độ năng lực phẩm chất đạo đức là rất cần thiết để thực hiện mục tiêu chiến lược tăng trưởng kinh tế - xã hội.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Đảng Cộng sản Việt Nam (7-1994), *Nghị quyết Hội nghị lần thứ 7 BCH Trung ương (Khoá VII)*, Nxb. Sự thật, Hà Nội
- [2] Đảng Cộng sản Việt Nam (2001), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ IX*, Nxb. Chính trị Quốc Gia, Hà Nội.
- [3] Đảng Cộng sản Việt Nam (2006), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ X*, Nxb. Chính trị Quốc Gia, Hà Nội.
- [4] Đảng Cộng sản Việt Nam (2011), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XI*, Nxb. Chính trị Quốc Gia, Hà Nội.
- [5] Đảng Cộng sản Việt Nam (2016), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII*, Nxb. Chính trị Quốc Gia, Hà Nội.
- [6] Hồ Chí Minh Toàn tập (2000), *tập 2*, Nxb. Chính trị Quốc Gia, Hà Nội.
- [7] Hồ Chí Minh Toàn tập (2000), *tập 5*, Nxb. Chính trị Quốc Gia, Hà Nội.
- [8] Hồ Chí Minh Toàn tập (2000), *tập 9*, Nxb. Chính trị Quốc Gia, Hà Nội
- [9] Báo Chính phủ (2014), *45 năm thực hiện di chúc Bác Hồ*, <http://baochinhphu.vn/206578.vgp/45-nam-thuc-hien-di-chuc-Bac-Ho/Toan-van-Di-chuc-cua-Chu-tich-Ho-Chi-Minh>

- [10] Báo Chính phủ (2014), *Nghị quyết Hội nghị Trung ương 9, khoa XI*, <http://baochinhphu.vn/Tin-noi-bat/nghi-quyet-Hoi-nghi-Trung-uong-9-khoa-XI/201435.vgp>

**THE ISSUE OF BUILDING HUMAN WITH VIRTUE AND TALENT
ACCORDING TO THE HO CHI MINH'S INDEOLOGY IN THE
PERIOD OF THE INDUSTRIALIZATION AND MODERNIZATION
IN OUR COUNTRY**

Le Thi Hoa

ABSTRACT

Ho Chi Minh's idea of a virtuous and talented human occupied an important position for the revolutionary cause in Vietnam. He especially emphasized the need for virtue and talented in each person in general and each member of the cadre in particular. In the industrialization and modernization of the country, should have a comprehensive human development on the virtue and talented. The content of the article aim to clarify the viewpoint about the relationship between morality and talented as the basic for the Party to put forward the strategy of building the Vietnamese in the period of industrialization and modernization.

Keywords: *Ho Chi Minh, virtue and talents, industrialization, modernization.*

QUAN ĐIỂM NHO GIÁO VỀ “DÂN LÀ GỐC” VÀ BÀI HỌC LẤY DÂN LÀM GỐC CỦA ĐẢNG TA HIỆN NAY

Lê Thị Hoài¹

TÓM TẮT

Nho giáo là một học thuyết triết học chính trị lớn nhất của triết học Trung Hoa cổ đại. Tư tưởng Nho giáo bao gồm nhiều nội dung có giá trị tích cực nhằm ổn định và phát triển xã hội, trong đó phải kể tới quan điểm “dân là gốc”. Trong bài viết này, chúng tôi tập trung nghiên cứu về vị trí, vai trò của dân, chính sách “Dưỡng dân”, chính sách “Trị dân” trong Nho giáo, đồng thời khẳng định ý nghĩa thực tiễn của quan điểm này đối với bài học lấy dân làm gốc của Đảng ta trong giai đoạn hiện nay.

Từ khóa: Nho giáo, dân là gốc, lấy dân làm gốc.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Nho giáo là một học thuyết triết học ra đời vào thế kỷ thứ IV (tr.CN) ở Trung Hoa cổ đại. Trải qua bao thăng trầm lịch sử nhưng Nho giáo vẫn luôn đồng hành cùng với đời sống tinh thần của người Phương Đông nói chung và người Việt Nam nói riêng. Tư tưởng Nho giáo không bàn nhiều đến những vấn đề về thế giới quan mà chủ yếu là xoay quanh những vấn đề thuộc về cuộc sống con người và xã hội. Giống như nhiều học thuyết triết học khác, Nho giáo cũng không tránh khỏi những hạn chế duy tâm, cải lương mang tính lịch sử của nó. Song, những giá trị về nhân nghĩa, về đạo làm người, về thái độ ứng xử của cá nhân trong các mối quan hệ xã hội vẫn còn có những giá trị tích cực mà chúng ta cần phải tiếp thu và kế thừa.

Tư tưởng “dân là gốc” của Nho giáo đã có những ảnh hưởng sâu sắc đến lịch sử tư tưởng dân tộc Việt Nam. Trong tiến trình xây dựng và hoàn thiện Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa Việt Nam của dân, do dân và vì dân vẫn còn tồn tại nhiều trở ngại, thách thức to lớn bắt nguồn từ việc vi phạm quyền dân chủ. Hiện tượng biến chất về mặt chính trị, đạo đức như: quan liêu, hách dịch, lộng hành, xa rời dân chúng của một bộ phận cán bộ, đảng viên - những người có chức, có quyền đang làm giảm sút lòng tin của nhân dân đối với Đảng. Đáng lo ngại hơn cả là hiện tượng tham nhũng của một số lãnh đạo từ trung ương đến địa phương đang gây ra những tổn thất khôn lường cho vận mệnh dân tộc, tương lai của nước nhà. Trước tình hình đó, chúng tôi thiết nghĩ, quan điểm “dân là gốc” của Nho giáo vẫn còn những giá trị thực tiễn sâu sắc đối với bài học lấy dân làm gốc của Đảng ta hiện nay.

¹ Giảng viên khoa Lý luận Chính trị - Luật, Trường Đại học Hồng Đức

2. NỘI DUNG

2.1. Quan điểm của Nho giáo về “dân là gốc”

2.1.1. Vài nét về hoàn cảnh ra đời của học thuyết Nho giáo

Người sáng lập ra học thuyết Nho giáo là Khổng Tử. Khổng Tử (551 - 479 Tr.CN), tên là Khâu, tự Trọng Ni, sinh ra ở nước Lỗ trong một gia đình quý tộc nhỏ bị sa sút. Quê hương nước Lỗ của Khổng Tử là nơi trụ cột, nơi bảo tồn được nhiều di sản văn hóa cũ của nhà Chu. Sau khi Khổng Tử mất, học thuyết của ông được các thế hệ học trò tiếp tục phát triển và trở thành một trường phái triết học lớn lúc bấy giờ. Trong số đó, nổi bật là nhà triết học Mạnh Tử và Tuân Tử.

Nho giáo ra đời trong thời kỳ suy tàn của chế độ chiếm hữu nô lệ để bước vào chế độ phong kiến với những đặc điểm kinh tế, chính trị - văn hóa xã hội tiêu biểu sau đây:

Về kinh tế: Chế độ chiếm hữu nhân về ruộng đất là cơ sở cho sự ra đời các giai cấp và tầng lớp mới trong xã hội. Mâu thuẫn giữa các giai cấp ngày càng gay gắt. Đó là, mâu thuẫn giữa tầng lớp quý tộc nhà Chu, giai cấp địa chủ mới với nông dân, nông nô; mâu thuẫn giữa bộ phận quý tộc cũ với một bộ phận quý tộc mới nhằm tiêu diệt lẫn nhau để thiết lập quyền thống trị. Hiện tượng tranh giành nhau về địa vị, quyền lực và đất đai xảy ra thường xuyên. Khổng Tử gọi đây là thời kỳ con người sống vô đạo, vua không phải đạo vua, tôi không phải đạo tôi, cha không phải đạo cha, con không phải đạo con. Chiến tranh khốc liệt kéo dài làm cho đời sống của nhân dân vô cùng cực khổ. Trong xã hội, cảnh nổi da xáo thịt, bẽ tôi giết vua, anh giết em, con giết cha trở nên phổ biến. Sống trong thời kỳ loạn lạc, tận mắt chứng kiến cảnh chiến tranh cướp bóc, Khổng Tử ôm ấp hoài bão chính trị muốn xây dựng đất nước thái bình thịnh trị theo khuôn mẫu của vua Nghiêu, vua Thuấn. Đó là một xã hội ổn định tuân theo các nguyên tắc, quy tắc đạo đức. Khổng Tử lập ra học thuyết, mở trường dạy học, tranh luận với các trường phái khác để tuyên truyền lý tưởng của mình nhằm mục đích trên.

Về tư tưởng chính trị xã hội: Học thuyết Nho giáo của Khổng Tử xuất phát từ quan niệm kính trời, thờ thượng đế, tri mệnh, người với trời hợp nhất. Đây là tư tưởng chính trị của nhà Chu đã được tôn giáo hóa một cách toàn diện. Chủ trương của giai cấp quý tộc nhà Chu là “nhận dân”, “hưởng dân” và “trị dân”. Thiên tử là người chịu mệnh trời nhận dân để thống trị thiên hạ. Chính vì vậy, mọi người phải kính cẩn, sợ uy trời và tôn trọng phép tắc của Thiên tử. Nếu kẻ làm dân mà làm loạn thì kẻ được hưởng dân sẽ phải dùng phép tắc để trị dân.

Đứng trên lập trường của bộ phận cấp tiến trong giai cấp quý tộc Chu, Khổng Tử chủ trương lập lại pháp chế, kỷ cương của nhà Chu. Xuất phát từ các điều kiện kinh tế, chính trị xã hội thời bấy giờ nên Nho giáo chủ trương thực hiện quan điểm “dân là gốc” với mong muốn nhanh chóng bình ổn xã hội. Mặc dù quan điểm “dân là gốc” vẫn còn có những hạn chế mang tính ý thức hệ giai cấp nhưng nó đã có những ảnh hưởng to lớn đến sự tồn tại và phát triển của các triều đại Phong Kiến trong lịch sử Trung Hoa. Vậy, “Dân” bao gồm những giai cấp, tầng lớp nào, họ có vị trí, vai trò ra sao đối với sự phát triển xã hội? Tất cả những nội dung đó đã được luận giải trong quan niệm của Khổng Tử và các học trò của mình.

2.1.2. Quan niệm về dân và vị trí, vai trò của dân

Trong tác phẩm Luận Ngữ, Khổng Tử đã sử dụng hai danh từ *Người* và *Dân* có sự khác nhau tương đối. Khái niệm *Người* được Khổng Tử dùng để chỉ những người thống trị, còn khái niệm *Dân* được hiểu là trăm họ, dân thường. Đối với Mạnh Tử, khái niệm *Dân* được trình bày theo các tiêu chí riêng biệt. Nếu theo tiêu chuẩn đạo đức thì con người được chia thành người quân tử và kẻ tiểu nhân, hoặc nếu theo cương vị chính trị thì con người được chia thành người cai trị và người bị trị. Như vậy có thể nhận thấy, giữa Khổng Tử và Mạnh Tử đều có chung quan điểm thống nhất coi *Dân* là khái niệm chỉ giai cấp nô lệ, còn khái niệm *Người* dùng để chỉ giai cấp chủ nô, cầm quyền. *Dân* là những người lao động chân tay, người bị sai khiến, người lao lực chứ không phải là người có quyền lực hành chính.

Với cách hiểu trên thì *Dân* là những người có vị trí thấp nhất trong xã hội phải phụ thuộc vào người quân tử có địa vị cao, kẻ tiểu nhân không tự giải phóng cho mình (hạ trí ngu bất di). Khổng Tử nói: “Quân tử chi đức phong, tiểu nhân chi đức thảo, thảo thượng chi phong tất yếu” tức là, địa vị của người quân tử, tức nhà cầm quyền như gió, địa vị của kẻ tiểu nhân tức dân chúng tỷ như cỏ, gió thổi thì cỏ rạp xuống. Mặc dù, quan niệm về *Dân* là những người có vị trí thấp nhất nhưng Nho giáo lại luôn đề cao vai trò của dân chúng đối với xã tắc. Trong Kinh thư, Khổng Tử từng khẳng định “*Dân vi bang bản*” (*Dân* là gốc nước). Mạnh Tử tiếp tục phát triển quan điểm này và đưa ra mệnh đề nổi tiếng: “*Dân vi quý, xã tắc thứ chi, quân vi khinh*” (*Dân* là quý, kế đó là xã tắc, vua là nhẹ). Như vậy, Mạnh Tử đã thấy được mối quan hệ mật thiết giữa vua, xã tắc và dân nhưng trong đó vai trò của dân được đề cao hơn cả. Bởi vì theo ông, được lòng kẻ dân quê làm đến ngôi Thiên tử, được lòng Thiên tử chẳng qua làm chư hầu, được lòng chư hầu chẳng qua làm quan đại phu. *Dân* là người giữ vai trò quyết định đối với an ninh xã tắc và ngôi vua. Khổng Tử cho rằng, sự tồn vong của một triều đại phụ thuộc vào việc dân có tin, có nghe theo chính quyền hay không. Nếu dân tin, dân theo, dân ủng hộ thì triều đình đứng vững. Còn nếu dân không tin, không theo, bỏ đi nơi khác hoặc nổi loạn thì triều đình tất sẽ đổ nát. Thiên thời địa lợi chẳng bằng nhân hòa. Lương thực đủ, binh lực đủ, chẳng bằng được dân tin cậy. Nhận thức rõ được vai trò của dân nên Khổng Tử đã đề xuất một loạt chính sách trị dân nhân đức. Trong đó phải kể tới chính sách *Dưỡng dân* và *Trị dân*.

2.1.3. Chính sách Dưỡng dân

Dưỡng dân là chính sách hàng đầu trong quan niệm “*dân là gốc*”. Theo Khổng Tử, có nuôi dân tốt thì dân mới tin, mới theo. Trong quan niệm của mình, Nho giáo cho rằng, để xây dựng một triều đình vững mạnh thì cần tới ba điều, đó là: “*Túc thực*”, “*túc binh*” và “*dân tín*” (Nghĩa là lương thực phải đầy đủ, binh lực phải sung túc và được trăm họ tin cậy). Tuy nhiên, nếu bắt buộc phải bỏ bớt đi các điều thì chỉ có thể bỏ “*túc thực*” và “*túc binh*”. Khổng Tử nói rằng: “*Bỏ lương thực. Xưa nay ai cũng phải chết, nhưng dân không tin cậy thì không thể đứng vững*” [7; tr.478]. Hơn nữa, “*túc thực*”, “*túc binh*” đều phải lấy từ nhân dân. Cho nên, trong ba điều đó, chỉ có “*lòng tin*” của nhân dân là quan trọng hơn cả. Có “*dân tín*”, có binh lực, có lương thực đầy đủ thì quốc gia sẽ thái bình, thịnh trị. Từ cách xem xét này của

Khổng Tử cho thấy, lấy được lòng tin của nhân dân là việc hết sức quan trọng. Người thống trị mà có được lòng tin của nhân dân thì sẽ có sức mạnh lấn át mọi trở ngại trong quá trình lập quốc. Quan điểm này đã thể hiện nhân quan chính trị thiên tài của Khổng Tử, ông đã thấy được mối quan hệ khăng khít giữa chính trị, kinh tế và quân sự. “Thực” chính là kinh tế, “binh” chính là quân sự, “dân tín” chính là chế độ chính trị - xã hội. “Theo Khổng Tử đường lối căn bản để xây dựng và phát triển một quốc gia tốt nhất là xây dựng và phát triển đồng thời một chế độ chính trị tốt, với một nền kinh tế phồn thịnh và một nền quân sự hùng mạnh” [2; tr.44]. Trong tình huống khác thường, ba yếu tố căn bản này không thể tiến hành đồng thời được, trong đó “thực” và “binh” có thể bỏ nhưng niềm tin của nhân dân đối với chế độ xã hội không thể bỏ được. Như vậy, ý tưởng sâu xa của Khổng Tử là phát triển nền kinh tế đất nước, không bao giờ được tách rời khỏi việc xây dựng, củng cố chế độ chính trị, và phải xuất phát từ lòng dân, từ việc an dân. Để lấy được lòng dân, đạt được “dân tín”, thì phải “sử dân dĩ thời” tức là sai bảo dân cho đúng, cho hợp thời, hợp nghĩa, hợp đạo lý sao cho dân không oán. Ông nói: “Dân có thể khiến noi theo (đạo lý), không thể giảng giải cho biết” [7; tr.383]. Đối với dân, người làm quan phải biết sai khiến cho hợp lẽ, ban ân huệ và chăm lo đời sống cho dân; thấy dân đói khổ thì phải hết lòng cứu vớt, có như vậy mới được dân tin yêu, khi gặp tai biến thì dân mới liều chết mà tiếp cứu cho mình.

Kế thừa quan điểm của Khổng Tử, Mạnh Tử đã đưa ra thuyết “Nhân chính”, đòi hỏi bọn quý tộc phải để cho nhân dân có tài sản riêng thì họ mới yên tâm làm ăn (có hằng sản thì mới có hằng tâm). Mạnh Tử đã có tư tưởng thừa nhận chế độ “hằng sản” của nền kinh tế sản xuất nhỏ, bảo vệ sức lao động, rút hẹp khái niệm người quân tử, mở rộng một cách tương đối khái niệm kẻ tiểu nhân trong phạm trù “Dân”

Như vậy, trong chính sách *Dưỡng dân* của Nho giáo vừa có mặt tích cực, vừa có những hạn chế nhất định. Một mặt, Nho giáo cho rằng những người thống trị phải luôn quan tâm đến đời sống của nhân dân, phục vụ lợi ích của nhân dân, nhưng mặt khác, sự quan tâm này không nhằm mục đích mưu cầu hạnh phúc cho nhân dân mà chỉ nhằm bảo vệ triều đình, củng cố địa vị của giai cấp thống trị mà thôi. Tính hai mặt này tiếp tục được thể hiện trong hàng loạt những nội dung của chính sách *Trị dân*.

2.1.4. Chính sách *Trị dân*

Trị dân là phải biết làm cho dân giàu, bởi dân giàu thì nước với mạnh, dân đã giàu rồi thì phải dạy dân biết thế nào là cương thường đạo lý để giữ trật tự trong xã hội. Nhưng làm cho dân giàu cần phải giảm nhẹ thuế cho dân. Đặc biệt, phải biết giảm thuế khi dân mất mùa để bớt phần nghèo khó. Bên cạnh đó, cũng cần phải thực hiện chính sách tiết kiệm trong tiêu dùng. Khổng Tử chủ trương: “Tiết dụng nhi ái nhân”, ông khuyên các bậc trị dân cái gì không có lợi cho dân thì đừng tiêu dùng, ngay cả lễ nhạc cũng phải tiết kiệm, không được bày đặt tốn kém. Tiến bộ hơn cả chính sách phân phối công bằng của Khổng Tử. Theo ông, thực hiện một chế độ phân phối công bằng thì lòng dân sẽ không oán, mọi người hoà thuận, nước sẽ yên. Khi Nhiễm Hữu khuyên họ Quý đánh chiếm nước bé Chuyên Du, Khổng Tử

đã mắng Nhiễm Hữu và bảo: “Khâu này từng nghe rằng những bậc vua chư hầu hoặc quan đại phu chẳng lo chuyện tài sản ít ỏi, mà lo chia không đều, chẳng lo dân nghèo mà lo dân không được yên ổn. Của chia đều thì dân không nghèo, dân hoà hợp thì của không ít, dân yên ổn thì nước không nghiêng đổ...” [7; tr.594].

Trong học thuyết của mình Khổng Tử cũng đề cao tư tưởng *giáo dân*. Ông coi *giáo dân* cũng là một trong những chính sách trị dân quan trọng. Theo Khổng Tử, *giáo dân* là một cách yêu dân, và cũng bằng giáo hoá mà người cầm quyền có thể dễ dàng sai bảo, dễ dàng trị dân “Người trên chuộng lễ thì dân dễ sai khiến”, nhờ đó, công việc chính trị sẽ nhẹ đi nhiều, nếu kết quả của sự giáo hoá mà tốt thì nhà cầm quyền chẳng phải làm gì mà nước cũng trị. Theo Khổng Tử, giáo hoá dân là phải dạy dân biết lễ nghĩa để khi làm sai khuôn phép thì biết hổ thẹn mà sửa. Ông đưa ra hai phương pháp giáo hoá cho dân:

Thứ nhất, làm gương cho dân theo, tức là thông qua hành vi chính trị đúng đắn của nhà cầm quyền để cảm hoá giáo dục dân, nhờ đó, mà làm dân tin, dân phục rồi dân sẽ theo. Vì vậy, khi Quý Khang Tử hỏi về việc chính trị Khổng Tử nói rằng: “Chính trị là ngay thẳng. Nếu ngài lấy điều ngay thẳng dẫn dắt mọi người, thì ai lại dám không ngay thẳng” [7; tr.487]. “Bản thân (nhà cầm quyền) ngay thẳng, tuy không ra lệnh, mọi việc vẫn trôi chảy; bản thân không ngay thẳng, dẫu có ra lệnh dân cũng chẳng theo” [7; tr.502]. Nhà cầm quyền tự mình đúng đắn, lấy điều ngay thẳng để hành động, thì không ra lệnh, lệnh vẫn được thi hành. Tự mình mà không đúng đắn, có hành vi không ngay thẳng, thì dẫu có ra lệnh, dân cũng không theo. Những lời trên đã ẩn chứa tư tưởng khẳng định: việc “bất chính”, “bất tòng” của thứ dân, thậm chí là phạm tội, cũng có nguyên nhân là tự thân các nhà chấp chính “bất chính”, tức là như câu “trên hư thì dưới hỏng”. Khổng Tử đã có những chỉ trích khá chua cay đối với những kẻ làm bề trên có hành vi chính trị không ngay thẳng dẫn đến sự “bất chính”, “bất tòng” của thứ dân. Để có thể làm gương cảm hoá, giáo dục dân, bản thân nhà cầm quyền phải luôn luôn sửa mình để trở nên ngay thẳng. Sửa mình để sửa người, để trị dân, theo Khổng Tử là việc có kết quả mau nhất, bền nhất mà người cầm quyền nên làm trước hết. Ông cho rằng, nhà cầm quyền “Nếu có thể sửa mình ngay thẳng thì việc cai trị dân có gì là khó đâu? Không thể sửa mình ngay thẳng, lại có thể sửa người ngay thẳng được sao?” [7; tr.507].

Thứ hai, phải dạy dỗ cho dân. Khổng Tử rất coi trọng việc giáo dục cho dân, ông nghiêm khắc phê phán những kẻ thông trị quen làm việc “không dạy mà giết”, ông nói: Không dạy dỗ (để dân không biết nên phạm lỗi) nữa đem giết bỏ, thế gọi là ngang ngược. Việc dạy dỗ dân của Khổng Tử không ngoài việc học văn và giữ lễ, tức là lấy đức để dạy và lấy lễ để giáo dục. Dạy dỗ dân theo các chuẩn mực đạo đức hiếu, đễ, lễ, trung, tín... với chủ trương “tiên học lễ, hậu học văn”. Cho nên trong quá trình giáo dục của mình, Khổng Tử yêu cầu: “Các đệ tử khi vào phải hiếu với cha mẹ, khi ra phải kính nhường người lớn tuổi, làm việc phải cẩn thận mà giữ chữ tín, thương yêu mọi người mà thân với người nhân. Làm những việc đó có dư sức mới dành cho việc học văn chương” [7; tr.201]. Phải lấy giáo dục trong gia đình làm điểm xuất phát, phải giáo dục đức hiếu để trước hết, sau đó mới dạy các đức tính khác cho dân. Bởi một người ở trong nhà biết hiếu thảo với cha mẹ, ra ngoài sẽ biết

kính nhường bậc lớn tuổi, nhờ đó sẽ tận trung với vua. Đồng thời, lấy lễ để tiết chế, ngăn ngừa những hành vi trái lễ hướng người dân tuân theo trật tự lễ pháp của xã hội. Đây là phương pháp vừa để giáo hoá, vừa để trị dân mà Khổng Tử cho là rất hiệu quả.

Đức trị là một học thuyết chính trị với chủ trương dùng tư cách đạo đức của nhà cầm quyền làm gương cho dân, dẫn dắt, giáo dục dân. Ông cũng đã thể hiện được tinh thần dân bản, coi việc dân tin, dân an là cơ sở quan trọng để xây dựng chính sách trị dân. Tuy nhiên, do hạn chế của lịch sử và lập trường giai cấp, tư tưởng Đức trị của Khổng Tử còn chứa đựng nhiều điểm hạn chế, khiếm khuyết.

Quan điểm *Trị dân* nêu trên của Khổng Tử đã thể hiện tính chất hai mặt, vừa tiến bộ vừa bảo thủ. Một mặt, Khổng Tử lấy vấn đề dân bản, nhân nghĩa làm xuất phát điểm cho mọi chính sách *Trị dân* của mình. Vì thế, tư tưởng trị dân của Khổng Tử đã góp phần hữu ích vào việc mưu cầu hạnh phúc cho toàn dân. Đó là nhân tố tích cực trong quan điểm trị dân của Khổng Tử. Nhưng mặt khác, do hạn chế của thời đại và lợi ích giai cấp, dân trong quan niệm của ông vẫn chỉ là phương tiện chứ không phải là chủ thể, lại càng không phải là mục đích của nền chính trị đó.

2.2. Ý nghĩa của quan điểm Nho giáo đối với bài học lấy dân làm gốc của Đảng ta hiện nay

Lịch sử dân tộc Việt Nam chịu sự ảnh hưởng không nhỏ của Nho giáo nói chung và tư tưởng “Dân là gốc” nói riêng. Tư tưởng “dân bản” được thể hiện trong quan niệm của nhiều nhà nho yêu nước. Từ thế kỷ XV, Nguyễn Trãi đã nhận định: Vận nước thịnh hay suy, mất hay còn là do sức mạnh của dân quyết định. Vương triều nào đi ngược lại với lòng dân thì sớm hay muộn cũng đều bị thất bại. Thuyền bị lật mới biết sức dân mạnh như nước bởi vì: “Chở thuyền cũng là dân, lật thuyền cũng là dân, thuận lòng dân thì sống, nghịch lòng dân thì chết”. Gạt bỏ những hạn chế và kế thừa những giá trị tích cực trong tư tưởng Nho giáo đồng thời dựa trên quan điểm của chủ nghĩa Mác - Lênin, Hồ Chí Minh đã phát triển quan niệm “Dân là gốc” lên tầm cao mới mang tính toàn diện hơn, khoa học hơn. Theo Hồ Chí Minh, nhân dân là gốc rễ của sự trường tồn: “gốc có vững thì cây mới bền, xây lâu thắng lợi trên nền nhân dân” [9; tr.879]. Nhà nước mà chúng ta xây dựng là nhà nước của dân, do dân và vì dân. Người khẳng định: “Nước ta là nước dân chủ. Bao nhiêu lợi ích đều vì dân. Bao nhiêu quyền hạn đều của dân. Công việc đổi mới, xây dựng là trách nhiệm của dân. Sự nghiệp kháng chiến, kiến quốc là công việc của dân... Quyền hành và lực lượng đều ở dân” [8; tr.698].

Trong suốt quá trình lãnh đạo cách mạng Việt Nam, Đảng ta luôn quán triệt bài học “lấy dân làm gốc”. Khái niệm “Dân” ở nước ta không phải dùng chỉ những người bị áp bức bóc lột, người dưới tận đáy cùng của xã hội như trong quan niệm Nho giáo mà nó có ngoại diên rộng lớn bao gồm tất cả các giai cấp, tầng lớp đang trực tiếp và gián tiếp tham gia vào công cuộc xây dựng và bảo vệ Tổ quốc Việt Nam xã hội chủ nghĩa. Bởi vậy, họ cũng không phải là những người có vị trí thấp nhất trong xã hội nữa mà là người làm chủ xã hội. Dân có vai trò to lớn, là lực lượng và là động lực của mọi cuộc cách mạng. Dưới sự lãnh đạo của

Đảng Cộng sản Việt Nam, nhân dân ta đã tạo nên lịch sử vẻ vang, hào hùng của dân tộc bằng những chiến công hiển hách. Trong giai đoạn lịch sử mới, giai đoạn xây dựng thành công chủ nghĩa xã hội, Đảng ta vẫn nhận thức một cách sâu sắc về vai trò to lớn của nhân dân. Cương lĩnh xây dựng đất nước trong thời kỳ quá độ lên chủ nghĩa xã hội năm 1991, Đảng đã khẳng định, “chính nhân dân là người làm nên thắng lợi lịch sử”, bởi vậy, “toàn bộ hoạt động của Đảng phải xuất phát từ lợi ích và nguyện vọng chính đáng của nhân dân”. Thực tiễn sau 20 năm đổi mới đất nước (1986 - 2006), một trong những bài học lớn mà Đảng ta rút ra vẫn là thực hiện “lấy dân làm gốc”. Đảng nhấn mạnh: “đổi mới phải vì lợi ích của nhân dân, dựa vào dân, phát huy vai trò chủ động, sáng tạo của nhân dân, xuất phát từ thực tiễn, nhạy bén với cái mới” [3; tr.71]. Tinh thần đó, một lần nữa lại được thể hiện trong Văn kiện Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ XII: “Đổi mới phải luôn luôn quán triệt quan điểm “dân là gốc”, vì lợi ích của nhân dân, dựa vào nhân dân, phát huy vai trò làm chủ, tinh thần trách nhiệm, sức sáng tạo và mọi nguồn lực của nhân dân; phát huy sức mạnh đoàn kết toàn dân tộc” [1; tr.20].

Như vậy, chăm lo lợi ích, hạnh phúc của nhân dân là mục đích thiêng liêng, là lý tưởng cao quý của Đảng. Trong điều kiện hòa bình hiện nay, xây dựng chăm lo đến đời sống vật chất và tinh thần của nhân dân là mục đích trực tiếp, là nội dung quan trọng trong hoạt động của Đảng và các cơ quan nhà nước, là vấn đề quyết định sự tín nhiệm và sự gắn bó của nhân dân với Đảng, là một động lực to lớn tạo ra phong trào hành động cách mạng của quần chúng nhân dân. Đảng ta luôn nhất quán quan điểm, “sự nghiệp đổi mới phải vì lợi ích của nhân dân”, xa rời, đi ngược lại lợi ích của nhân dân đổi mới sẽ thất bại. Những ý kiến, nguyện vọng và sáng kiến của nhân dân nảy sinh từ thực tiễn là nguồn gốc hình thành đường lối đổi mới của Đảng. Đổi mới phải dựa vào dân do lòng dân quyết định.

Trong công cuộc đổi mới đất nước, chúng ta đã giành được nhiều thành tựu to lớn có ý nghĩa lịch sử trên con đường xây dựng chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc xã hội chủ nghĩa. Đất nước ra khỏi khủng hoảng kinh tế - xã hội và tình trạng kém phát triển; tăng trưởng kinh tế khá; chính trị - xã hội ổn định; dân chủ xã hội chủ nghĩa được phát huy và ngày càng mở rộng. Kết quả đó phần nào cho thấy đường lối lãnh đạo đúng đắn của Đảng trong việc phát huy vai trò làm chủ của nhân dân. Tuy nhiên, trên tinh thần khách quan Đảng cũng nghiêm khắc chỉ ra những tồn tại chưa được khắc phục như: có những yếu kém, khuyết điểm kéo dài nhiều nhiệm kỳ chậm được khắc phục; trong tổ chức Đảng vẫn còn một số đảng viên nhạt phai về lý tưởng, sa sút phẩm chất đạo đức cách mạng, quan liêu, tham nhũng, chủ nghĩa cá nhân làm xói mòn lòng tin của nhân dân đối với Đảng; một số chính sách vẫn chưa đáp ứng được nguyện vọng, lợi ích của nhân dân, nhiều bức xúc chưa được giải quyết, quyền làm chủ của nhân dân nhiều nơi bị vi phạm. Đây chính là những thách thức to lớn cho mục tiêu xây dựng chủ nghĩa xã hội ở nước ta.

3. KẾT LUẬN

Quan điểm “dân là gốc” của Nho giáo ra đời trong bối cảnh lịch sử Trung Hoa đầy biến động. Các nhà Nho xuất thân từ bộ phận quý tộc thị tộc cũ muốn sử dụng sức mạnh của

chính trị, đạo đức nhằm giữ xã hội trong vòng trật tự nhất định. Bởi vậy, mặc dù trong học thuyết của mình, Nho giáo đã luôn đề cao vai trò của dân, yêu cầu người thống trị phải quan tâm đến lợi ích của dân, phải làm gương cho dân nhưng Nho giáo lại không coi trọng vị trí của dân, không mưu cầu hạnh phúc thực sự cho nhân dân. Mục đích cuối cùng của Nho giáo là nhằm bảo vệ cho lợi ích thống trị của giai cấp cầm quyền. Đây chính là hạn chế mang tính lịch sử của các quan điểm phi Mác xít.

Quan điểm “dân là gốc” trong Nho giáo đã từng được truyền bá vào Việt Nam và trở thành quan điểm cơ bản của các nhà Nho yêu nước. Thực tiễn đã chứng minh được vai trò to lớn của nhân dân ta trong suốt chiều dài lịch sử dân tộc. Trong quá trình lãnh đạo cách mạng, dựa trên cơ sở lý luận của Nho giáo, của chủ nghĩa Mác Lênin, Đảng ta luôn quán triệt bài học “lấy dân làm gốc”. Trong thời kỳ lịch sử mới, Đảng ta tiếp tục quan điểm coi trọng lợi ích của nhân dân, dựa vào nhân dân, phát huy vai trò làm chủ, tinh thần trách nhiệm, sức mạnh sáng tạo và mọi nguồn lực của nhân dân. Xây dựng và hoàn thiện nhà nước pháp quyền của nhân dân, do nhân dân và vì nhân dân. Tích cực đấu tranh chống lại những biểu hiện vi phạm quyền dân chủ, quan liêu, cửa quyền, hách dịch đối với nhân dân của một bộ cán bộ lãnh đạo của Đảng và Nhà nước. Cùng cố và xây dựng tổ chức Đảng trong sạch, vững mạnh. Người cán bộ đảng viên phải gần dân, tin dân, lắng nghe ý kiến của nhân dân, hết lòng phục vụ nhân dân, người đảng viên phải thực sự xứng đáng là người lãnh đạo và là người đầy tớ trung thành của nhân dân. Thực hiện được điều đó, chúng ta tin chắc rằng, mục tiêu xây dựng xã hội Việt Nam “dân giàu, nước mạnh xã hội dân chủ, công bằng văn minh” sẽ sớm trở thành hiện thực.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Ban Tuyên giáo trung ương (2016), *Tài liệu học tập các văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ XII của Đảng*. Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [2] Doãn Chính (1998), *Quan điểm kinh tế trong hệ thống tư tưởng của Khổng Tử*, Tạp chí triết học (6), tr44 - 46.
- [3] Đảng Cộng sản Việt Nam (2006), *Văn kiện Đại hội Đại biểu toàn quốc lần thứ X*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội
- [4] Phan Đại Doãn (chủ biên) (1998), *Một số vấn đề Nho giáo Việt Nam*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [5] Nguyễn Đăng Duy (1998), *Nho giáo với văn hoá Việt Nam*, Nxb. Hà Nội, Hà Nội.
- [6] Vũ Khiêu (1997), *Nho giáo và phát triển ở Việt Nam*, Nxb. Khoa học Xã hội, Hà Nội.
- [7] Nguyễn Đức Lâm (1998) (biên dịch và chú giải), *Tứ thư tập chú*, Nxb. Văn hóa Thông tin Hà Nội, Hà Nội.
- [8] Hồ Chí Minh (1996), *Toàn tập*, tập 5, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [9] Hồ Chí Minh (2000), *Toàn tập*, tập 5, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

THE PERSPECTIVE OF CONFUCIANISM ON “CIVILIAN IS THE FOUNDATION” AND ITS MEANING TO THE LESSON: TAKE THE CIVILIAN AS THE FOUNDATION OF VIETNAM’S PARTY NOWADAYS

Le Thi Hoai

ABSTRACT

Confucianism is the largest philosophy in the political theory of the accient Chinese Philosophy. Confucian ideology includes many positive values in order to stabilize and develop the society, including the point of view “take the Civilian as the foundation”. In this article, we focus on the location, role of civilian; the policy “of the population;” the policy “of the people” in Confucianism, at the same time, we affirm the practical meaning of this view for the communist party of Vietnam nowadays.

Keywords: *Confucianism, civilian is the foundation, take the civilian as the foundation.*

MỘT SỐ VẤN ĐỀ PHÁP LÝ VỀ CHUYỂN NHƯỢNG DỰ ÁN NHÀ Ở THƯƠNG MẠI

Trịnh Diệp Ly¹

TÓM TẮT

Luật Kinh doanh bất động sản 2014 ra đời thay thế Luật Kinh doanh bất động sản 2006 đã mở rộng đối tượng được kinh doanh bất động sản, tạo sự bình đẳng giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước, cho phép các doanh nghiệp được chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ dự án nhà ở thương mại đã thu hút các nhà đầu tư nước ngoài vào kinh doanh bất động sản do việc nhận chuyển nhượng dự án là con đường ngắn để tham gia vào kinh doanh bất động sản, đồng thời cũng tạo điều kiện cho những doanh nghiệp đầu tư bất động sản khi lâm vào rủi ro có thể chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ dự án bất động sản cho một nhà đầu tư khác để tránh bị phá sản, bị thu hồi dự án, tạo điều kiện để dự án tiếp tục được triển khai xây dựng. Trong bài viết này, tác giả tập trung nghiên cứu làm rõ các quy định của pháp luật về chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại, chỉ ra những vướng mắc trong quá trình áp dụng pháp luật từ đó đề xuất một số kiến nghị nhằm hoàn thiện pháp luật về chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại, đảm bảo hoạt động đầu tư kinh doanh nhà ở thương mại phát triển ổn định, lành mạnh.

Từ khóa: Dự án nhà ở thương mại, chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Hoạt động kinh doanh bất động sản là hoạt động quan trọng và diễn ra phổ biến trong nền kinh tế thị trường. Một trong những hoạt động kinh doanh bất động sản được doanh nghiệp chú trọng đầu tư đó chính là các dự án nhà ở thương mại đáp ứng nhu cầu nhà ở cho các tầng lớp dân cư trong xã hội đồng thời giải quyết tình trạng nhà ở cho người dân (do dân số ngày càng tăng nhanh).

Thông thường doanh nghiệp đầu tư dự án nhà ở thương mại một là để phục vụ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp hai là để kinh doanh chuyển nhượng dự án cho doanh nghiệp khác thực hiện nhằm thu lại lợi nhuận. Tuy nhiên, hoạt động chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại diễn ra rất đa dạng và phức tạp do phải tiến hành nhiều thủ tục, đáp ứng các điều kiện nhất định mới được chuyển nhượng. Hơn nữa, hoạt động chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại là một trong những nội dung mới của quy định pháp luật trong những năm trở lại đây, chính thức được ghi nhận trong Luật Kinh doanh bất động sản năm 2006 và hiện nay là Luật Kinh doanh bất động sản năm 2014. Chính vì vậy, vấn đề đặt ra là cần phải nghiên cứu và hoàn thiện các quy định pháp luật cũng như nâng cao hiệu quả thực thi pháp luật về chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại.

¹ Giảng viên khoa Lý luận Chính trị - Luật, Trường Đại học Hồng Đức

2. NỘI DUNG

2.1. Khái niệm chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại

Theo Từ điển Black's Law: “Chuyển nhượng được hiểu là di chuyển hoặc loại bỏ một vật gì từ nơi này sang nơi khác, từ người này sang người khác; là chuyển hoặc bàn giao từ người này sang người khác, đặc biệt là thay đổi quyền sở hữu hoặc quyền kiểm soát đối với một vật. Ngoài ra, chuyển nhượng còn có nghĩa là bán hoặc cho đi” [9; tr.14]. Đối với các dự án nhà ở thương mại, nhà đầu tư bỏ vốn bằng loại tài sản để có thể thực hiện dự án. Về mặt nguyên tắc, nhà đầu tư được quyền sở hữu và định đoạt cũng như có quyền chuyển nhượng dự án đầu tư thuộc quyền sở hữu của mình. Việc chuyển nhượng dự án đầu tư về căn bản là việc chuyển nhượng tài sản. Pháp luật Việt Nam cho phép nhà đầu tư có quyền chuyển nhượng dự án do mình thực hiện cho nhà đầu tư khác. Việc chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại trong kinh doanh bất động sản (KDBĐS) bao giờ cũng nhằm mục tiêu lợi nhuận vì trong giao dịch này ít nhất một bên phải là chủ thể KDBĐS. Như vậy có thể định nghĩa: *Chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại là việc chuyển giao một phần hoặc toàn bộ quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp đối với dự án từ chủ đầu tư cũ sang chủ đầu tư mới và nhận một khoản tiền tương ứng với giá trị dự án chuyển nhượng trên cơ sở các quy định của pháp luật.*

2.2. Các quy định của pháp luật về chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại

2.2.1. Quy định về chủ thể trong hoạt động chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại

Thứ nhất, quy định về chủ thể chuyển nhượng dự án. Khoản 2 Điều 49 Luật KDBĐS 2014 quy định “*Chủ đầu tư chuyển nhượng đã có giấy chứng nhận về quyền sử dụng đất đối với toàn bộ hoặc một phần dự án chuyển nhượng*”. Như vậy, Luật KDBĐS năm 2014 quy định chỉ cần chủ đầu tư có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đối với một phần hoặc toàn bộ dự án muốn chuyển nhượng là có thể chuyển nhượng, tạo điều kiện cho các nhà đầu tư chủ động trong các hoạt động đầu tư của mình, đảm bảo cho việc thực hiện các dự án đúng tiến độ.

Để thực hiện được dự án, nhà đầu tư phải là đối tượng được Nhà nước giao đất, cho thuê đất theo quy định tại Điều 55 và Điều 56 Luật Đất đai 2013. Khi được nhà nước cho thuê đất chủ đầu tư được lựa chọn hình thức thuê đất trả tiền thuê đất hàng năm hoặc thuê đất trả tiền thuê đất một lần cho cả thời gian thuê. Tuy nhiên, tại Điều 174 Luật Đất đai chỉ quy định tổ chức được Nhà nước giao đất có thu tiền sử dụng đất, cho thuê đất thu tiền thuê đất một lần cho cả thời gian thuê được quyền chuyển nhượng quyền sử dụng đất, tài sản thuộc sở hữu của mình gắn liền với đất mà không có quy định tổ chức sử dụng đất thuê trả tiền thuê đất hàng năm có quyền chuyển nhượng quyền sử dụng đất mà việc chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại gắn liền với việc chuyển nhượng quyền sử dụng đất nơi thực hiện dự án. Như vậy căn cứ theo quy định của Luật đất đai thì khi chủ đầu tư dự án được nhà nước cho thuê đất trả tiền thuê đất hàng năm muốn chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại thì chủ đầu tư dự án phải chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền thuê đất một lần cho cả thời gian thuê và lúc này phải xác định lại giá đất cụ thể để tính tiền thuê đất tại thời điểm có

quyết định cho phép chuyển sang thuê đất theo hình thức trả tiền thuê đất một lần cho cả thời gian thuê mặc dù chủ đầu tư đã có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đối với phần dự án muốn chuyển nhượng. Trong khi đó Luật Kinh doanh bất động sản năm 2014 chỉ quy định chủ đầu tư dự án chỉ cần có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đối với một phần hoặc toàn bộ dự án muốn chuyển nhượng là có thể chuyển nhượng. Dẫn đến trên thực tế, có trường hợp cơ quan có thẩm quyền vẫn cho phép chủ đầu tư chuyển nhượng dự án mà không phải chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền thuê đất một lần cho cả thời gian thuê như việc chuyển nhượng một phần dự án Khu thương mại dịch vụ và dân cư BTM1 thuộc Khu đô thị Đông Hưng, thành phố Thanh Hóa. Dự án này được UBND tỉnh Thanh Hóa cho thuê đất trả tiền thuê đất hàng năm, đã có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đối với phần dự án BTM1, không có quyền chuyển nhượng quyền sử dụng đất, chưa đầu tư xây dựng xong công trình, chưa đủ điều kiện bán tài sản gắn liền với đất thuê theo quy định tại Điều 175, 189 Luật Đất đai năm 2013. Tuy nhiên, theo quy định tại Điều 48, 49 Luật Kinh doanh bất động sản năm 2014, chủ đầu tư dự án đáp ứng điều kiện chuyển nhượng một phần dự án bất động sản. Tuy nhiên, chuyển nhượng dự án là việc chuyển giao toàn bộ quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp đối với toàn bộ hoặc một phần dự án do đó chuyển nhượng dự án gắn liền với việc chuyển quyền sử dụng đất sang cho chủ đầu tư mới. Do đó, để đảm bảo thống nhất trong các quy định của Luật Đất đai, Luật KDBDS năm 2014 thì trường hợp này chủ đầu tư dự án phải tiến hành chuyển sang hình thức thuê đất trả tiền thuê đất một lần cho cả thời gian thuê, việc thực hiện theo quy định tại Điều 172 Luật Đất Đai 2013 rồi sau đó công ty mới được phép chuyển nhượng nhưng trên thực tế chủ đầu tư đã không tiến hành hoạt động này.

Thứ hai, quy định về chủ thể nhận chuyển nhượng. Khoản 3 Điều 49 Luật KDBDS 2014 quy định chi tiết về năng lực của chủ đầu tư nhận chuyển nhượng dự án (i) phải là doanh nghiệp KDBDS; (ii) có đủ năng lực tài chính; (iii) cam kết tiếp tục triển khai đầu tư xây dựng, kinh doanh theo đúng quy định của pháp luật, bảo đảm tiến độ, nội dung dự án. Các quy định của Luật mới chỉ có yêu cầu bên nhận chuyển nhượng dự án phải có mức vốn thuộc dự án theo quy định của pháp luật về đầu tư, về đất đai mà chưa có quy định chi tiết rõ ràng về việc ký quỹ, đảm bảo năng lực của chủ đầu tư nhận chuyển nhượng. Nhiều trường hợp, dự án được chuyển nhượng vẫn không thể tiếp tục triển khai do nhà đầu tư thiếu vốn. Ngoài ra, nghĩa vụ của chủ đầu tư nhận chuyển nhượng là phải bảo đảm cho việc thực hiện dự án theo đúng tiến độ, theo đúng nội dung của dự án. Nếu là dự án mới thì không xảy ra tranh chấp, còn với các dự án đang thực hiện sẽ liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ các bên, trách nhiệm kế thừa như xử lý việc chưa nộp thuế cho Nhà nước, chưa trả nợ ngân hàng, với người mua đã thu tiền... Pháp luật chỉ mới quy định chung thiếu quy định ràng buộc trách nhiệm của chủ đầu tư nhận chuyển nhượng đối với khách hàng cũng như chế tài xử lý khi vi phạm cam kết đối với khách hàng để đảm bảo thực hiện đúng và không phát sinh tranh chấp.

2.2.2. Quy định về điều kiện dự án được phép chuyển nhượng

Một trong những điểm mới của Luật Kinh doanh bất động sản năm 2014 là cho phép các doanh nghiệp KDBDS được quyền chuyển nhượng toàn bộ hoặc một phần dự án bất

động sản. Sự thay đổi này là hoàn toàn hợp lý, thể hiện sự tôn trọng quyền và ý chí của chủ đầu tư dự án theo nhu cầu kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, không phải dự án nhà ở thương mại nào cũng có thể được chuyển nhượng. Một phần hoặc toàn bộ dự án mà nhà đầu tư muốn chuyển nhượng cần phải đáp ứng những điều kiện do luật định: (i) Dự án đã được cơ quan nhà nước có thẩm quyền phê duyệt, đã có quy hoạch chi tiết 1/500 hoặc quy hoạch tổng mặt bằng được phê duyệt (ii) Dự án, phần dự án chuyển nhượng đã hoàn thành xong việc bồi thường, giải phóng mặt bằng. Đối với trường hợp chuyển nhượng toàn bộ dự án đầu tư xây dựng kết cấu hạ tầng thì phải xây dựng xong các công trình hạ tầng kỹ thuật tương ứng theo tiến độ ghi trong dự án đã được phê duyệt; (iii) Dự án không có tranh chấp về quyền sử dụng đất, không bị kê biên để bảo đảm thi hành án hoặc để chấp hành quyết định hành chính của cơ quan nhà nước có thẩm quyền; (iv) Không có quyết định thu hồi dự án, thu hồi đất của cơ quan nhà nước có thẩm quyền; trường hợp có vi phạm trong quá trình triển khai dự án thì chủ đầu tư phải chấp hành xong quyết định xử phạt.

Quy định này giảm nhẹ so với trước đây khi chủ đầu tư phải hoàn thành đầu tư hạ tầng dự án mới được chuyển nhượng dự án. Nhưng đầu tư KDBĐS là một quá trình gồm nhiều giai đoạn như: bồi thường, giải phóng mặt bằng tạo quỹ đất sạch; quy hoạch, thiết kế; tạo lập thủ tục và nộp tiền sử dụng đất, tiền thuê đất; xây dựng cơ sở hạ tầng; đầu tư xây dựng các công trình kiến trúc theo quy hoạch và thiết kế được duyệt để kinh doanh. Vì thế, quy định thông thoáng như vậy mới tạo điều kiện cho thị trường nhà ở thương mại phát triển ổn định và lành mạnh.

Tuy nhiên, xoay quanh vấn đề về việc bồi thường, giải phóng mặt bằng thì doanh nghiệp thực hiện dự án gặp không ít khó khăn, vướng mắc. Một trong những khó khăn vướng mắc về giải phóng mặt bằng thực hiện các dự án là do tình trạng người dân sử dụng đất chưa đúng mục đích, xây dựng các công trình trái phép diễn ra khá phổ biến, vì vậy khi xác định để áp giá đền bù gặp nhiều trở ngại, cơ chế và cách xác định giá bồi thường chưa nhận được sự đồng thuận của người dân có đất bị thu hồi với nhà đầu tư. Chính sách hỗ trợ cho người bị thu hồi đất còn thiếu, vấn đề tái định cư còn chậm, chưa được quan tâm, trong khi đó, các quy định pháp luật thường xuyên thay đổi, chính sách bồi thường sau có lợi hơn trước, dẫn đến thắc mắc, so bì giữa các đối tượng bị thu hồi đất, hơn nữa các dự án nhà ở thương mại thường làm theo từng giai đoạn, thời gian kéo dài người dân có đất bị thu hồi di dời ở các thời điểm khác nhau dẫn đến khó khăn trong việc áp giá bồi thường, là nguyên nhân dẫn đến khiếu kiện, tố cáo gay gắt. Các khu tái định cư thường chất lượng kém, không đáp ứng được chất lượng công trình, mới đi vào sử dụng đã xuống cấp, hư hỏng. Nhiều trường hợp bức xúc, người dân thường có những hành vi cản trở quá trình thu hồi đất, không chịu bàn giao mặt bằng khi đã có quyết định thu hồi đất; thậm chí cản trở tiến độ thi công công trình, không nhận tiền bồi thường, không chịu di dời đến nơi ở mới. Ngoài ra, liên quan trình tự, thủ tục bồi thường thiệt hại khi thu hồi đất vẫn còn tình trạng thiếu công khai, minh bạch và ở mức độ nào đó là sự tùy tiện của các cơ quan, tổ chức có thẩm quyền thu hồi, bồi thường thiệt hại. Xuất phát từ những nguyên nhân trên dẫn tới tình trạng thời gian triển khai công tác bồi thường, giải phóng mặt bằng thường kéo dài, các dự án chậm tiến độ, không thể triển khai

và chủ đầu tư cũng không thể chuyển nhượng dự án do chưa hoàn thành xong công tác bồi thường giải phóng mặt bằng.

Mặt khác, đối với những dự án nhà đầu tư muốn tách một phần dự án để chuyển nhượng nhưng luật vẫn chưa có văn bản hướng dẫn cụ thể về thủ tục đóng thuế cho một phần dự án, dẫn đến vấn đề đặt ra là việc tách phần dự án chuyển cho nhà đầu tư khác sẽ tiến hành như thế nào?. Thủ tục tách một phần dự án thường khó thực hiện do các dự án muốn tách vẫn chưa đền bù xong và còn nợ tiền sử dụng đất, nhiều trường hợp không được phép tách dự án để chuyển nhượng vì lý do có thể phá vỡ quy hoạch, không đúng nội dung, mục tiêu của dự án. Do đó, các chủ đầu tư dự án sau khi có quyết định giao đất, quyết định phê duyệt quy hoạch tỷ lệ 1/500, chủ đầu tư chia dự án ra từng khu nhỏ hơn và giao cho các công ty khác đầu tư hạ tầng, bán sản phẩm bất động sản ra thị trường mà không tách thành dự án riêng biệt để cho các công ty đầu tư thứ cấp chủ động thực hiện nghĩa vụ thuế với Nhà nước và thực hiện trách nhiệm đối với khách hàng dẫn đến khách hàng mua đất nền từ các công ty đầu tư thứ cấp này hầu hết đều rơi vào tình trạng chờ cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở [1; tr.41]. Có dự án người dân đã xây nhà ở cả chục năm nhưng vẫn không được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, nguyên nhân là do chủ đầu tư còn nợ tiền sử dụng đất.

Hơn nữa, việc tách nhỏ dự án nhà ở thương mại để chuyển nhượng thường những vị trí tốt sẽ được đầu tư trước, phần còn lại sẽ chậm triển khai thực hiện (đầu tư theo dạng da báo), điều này sẽ ảnh hưởng đến quyền lợi của bản thân những người nhận chuyển nhượng nhà ở, công trình trong phần dự án được đầu tư xây dựng trước (vì các công trình hạ tầng khác vẫn chưa được đầu tư), cơ sở hạ tầng dự án sẽ không đồng bộ, dẫn đến phá vỡ quy hoạch.

2.2.3. Quy định về hợp đồng chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại

Luật KDBĐS 2014 đã quy định rõ thời điểm có hiệu lực của hợp đồng do các bên thỏa thuận và ghi trong hợp đồng. Trường hợp hợp đồng có công chứng, chứng thực thì thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là thời điểm công chứng, chứng thực. Trường hợp các bên không có thỏa thuận, không có công chứng, chứng thực thì thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là thời điểm các bên ký kết hợp đồng.

Tuy nhiên, trong hồ sơ chuyển nhượng được quy định tại Nghị định 76/2015/NĐ-CP quy định hướng dẫn chi tiết một số điều Luật KDBĐS hiện nay không thấy quy định phải có hợp đồng chuyển nhượng dự án của hai bên mà chỉ nói trong vòng 30 ngày kể từ ngày có quyết định của cơ quan có thẩm quyền cho phép chuyển nhượng dự án hoặc một phần dự án thì các bên phải ký hợp đồng chuyển nhượng và hoàn thành việc bàn giao dự án hoặc phần dự án. Chủ đầu tư nhận chuyển nhượng có trách nhiệm triển khai dự án hoặc phần dự án ngay sau khi nhận bàn giao. Chủ đầu tư chuyển nhượng có trách nhiệm bàn giao cho chủ đầu tư nhận chuyển nhượng toàn bộ hồ sơ dự án hoặc một phần dự án, có biên bản bàn giao kèm theo danh mục hồ sơ. Với việc quy định như vậy, hợp đồng chuyển nhượng dự án là loại hợp đồng có điều kiện. Quyền và nghĩa vụ của các bên chỉ phát sinh sau khi có quyết định đồng ý cho chuyển nhượng dự án hoặc một phần dự án của cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Do đó, nếu

các bên ký kết hợp đồng chuyển nhượng dự án trước khi có quyết định đồng ý cho chuyển nhượng dự án của cơ quan nhà nước vì chuyển nhượng dự án là một hoạt động rất phức tạp, nhiều nội dung cần cả một quá trình để các bên có thể đàm phán được và đi đến thống nhất về quyền và nghĩa vụ của mình nên các bên thường sẽ phải thỏa thuận ký kết hợp đồng từ trước, nếu các bên không có thỏa thuận gì về thời điểm có hiệu lực của hợp đồng và hợp đồng không có công chứng hoặc chứng thực thì căn cứ theo Điều 17 Luật KDBĐS hợp đồng có hiệu lực từ thời điểm các bên ký kết hợp đồng. Tuy nhiên, lúc này chưa có quyết định cho phép chuyển nhượng dự án của cơ quan có thẩm quyền thì sẽ không phát sinh các quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng. Vì vậy, nên quy định thời điểm có hiệu lực của hợp đồng một cách cụ thể và chi tiết hơn nhằm đảm bảo cho các bên dễ dàng thực hiện đúng các quy định của pháp luật trong quá trình chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại.

2.3. Nguyên nhân của những hạn chế, bất cập của pháp luật về chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại

Thứ nhất, hoạt động chuyển nhượng dự án rất phức tạp, tốn nhiều thời gian và chi phí. Muốn chuyển nhượng dự án thì phải đáp ứng những điều kiện nhất định về chủ thể, về dự án... Hơn thế nữa, trình tự, thủ tục để chuyển nhượng dự án theo quy định hiện hành không hề đơn giản, các thủ tục hành chính phức tạp, mang nặng tính xin cho, mất thời gian trong việc chuyển nhượng. Do đó, việc nhận chuyển nhượng những dự án đã được phê duyệt cho triển khai, chủ đầu tư sẽ lựa chọn những dự án, phần dự án có tiềm năng, tận dụng được cơ hội thị trường, giảm thiểu chi phí xin cấp phép dự án dẫn đến tình trạng đầu tư theo dạng da báo, chỉ những vị trí tốt mới chuyển nhượng được.

Thứ hai, tính công khai, minh bạch còn thấp. Chỉ số tiếp cận đất đai, chỉ số tính minh bạch của các địa phương trên cả nước chỉ ở mức 5/10, 6/10, chỉ riêng Đà Nẵng chỉ số tính minh bạch là 7.22/10 [4; tr.46]. Do đó, trường hợp các thông tin về đấu thầu dự án không đảm bảo được tính công khai, minh bạch dẫn đến việc phê duyệt đầu tư các dự án phát triển nhà ở thương mại chưa bám sát chương trình, kế hoạch phát triển nhà ở. Nói cách khác, chưa có sự chủ động lập danh mục các dự án nhà ở thương mại để công bố gọi đầu tư. Thay vào đó, xuất hiện tình trạng dự án nhà ở thương mại được chấp thuận dựa trên đề xuất của nhà đầu tư và việc lựa chọn chủ đầu tư thực hiện dự án bằng hình thức chỉ định thầu [7, 8]. Bên cạnh đó việc thanh tra, kiểm tra của các cơ quan quản lý nhà nước không được tiến hành thường xuyên nên chậm phát hiện sai phạm của chủ đầu tư để có thể xử lý sớm, hoặc có phát hiện sai phạm nhưng xử lý không nghiêm, không triệt để. Thiếu các chế tài đối với chủ đầu tư chậm thực hiện hoặc trong hợp đồng mặc dù có quy định chế tài khi chủ đầu tư có hành vi vi phạm nhưng chính quyền thiếu kiên quyết trong việc xử lý vi phạm chỉ khi UBND tỉnh có văn bản chỉ đạo quyết liệt thì mới thực hiện mạnh.

Thứ ba, việc kiểm tra thẩm định vốn của các cơ quan quản lý còn hạn chế. Chưa thẩm định đúng năng lực của các nhà đầu tư dẫn đến tình trạng khi nhà đầu tư có được dự án mặc dù không đủ khả năng thực hiện vẫn không thể chuyển nhượng cho các nhà đầu tư khác, vì không đáp ứng được các điều kiện chuyển nhượng. Hơn thế nữa chưa kêu gọi được nhiều

nhà đầu tư lớn nên chủ yếu các doanh nghiệp nhỏ hoặc cấp chính quyền thực hiện. Do đó các nhà đầu tư thường có năng lực tài chính yếu. Ngoài ra, thiếu sự phối hợp kiểm tra giám sát giữa các đơn vị liên quan trong quá trình tổ chức thực hiện dự án, chuyển nhượng dự án còn chưa thường xuyên và hiệu quả chưa cao; chưa thực sự quyết liệt vào cuộc trong công tác bồi thường GPMB của các dự án đầu tư trên địa bàn.

Thứ tư, quy định của Luật Đất đai, Luật KDBĐS còn chưa thống nhất gây khó khăn lúng túng trong quá trình áp dụng pháp luật. Các chính sách liên quan đến đất đai thường hay thay đổi, rất khó khăn cho doanh nghiệp, nhà đầu tư trong việc thỏa thuận đền bù, giải phóng mặt bằng trong quá trình triển khai thực hiện dự án do không thỏa thuận thống nhất với người dân về mức bồi thường. Chưa có cơ chế hỗ trợ cho doanh nghiệp trong quá trình bồi thường, GPMB đồng thời doanh nghiệp cũng chưa chấp hành nghiêm chỉnh việc thực hiện nghĩa vụ là nộp tiền bồi thường, GPMB để tiến hành công tác bồi thường, GPMB.

2.4. Một số đề xuất nhằm hoàn thiện các quy định của pháp luật về chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại

Thứ nhất, thống nhất giữa quy định của Luật Đất đai với Luật Kinh doanh bất động sản. Theo đó, luật nên quy định chủ thể sử dụng đất thuê trả tiền thuê đất hàng năm và chủ thể sử dụng đất thuê trả tiền thuê đất một lần cho cả thời gian thuê, chủ thể được nhà nước giao đất có thu tiền sử dụng đất đều có quyền chuyển nhượng quyền sử dụng đất, tránh tình trạng khi muốn chuyển nhượng dự án lại phải tiến hành thêm nhiều thủ tục khác, tốn thời gian và chi phí hoặc tình trạng áp dụng pháp luật không thống nhất. Qua đó, đảm bảo được sự thống nhất giữa quy định của Luật đất đai với Luật Kinh doanh bất động sản.

Thứ hai, quy định cụ thể hơn về nghĩa vụ của bên nhận chuyển nhượng dự án. Nên có quy định rõ về mức kí quỹ đối với chủ đầu tư nhận chuyển nhượng dự án, trách nhiệm của chủ thể này đối với việc kê khai mức vốn đầu tư không đúng thực tế, đảm bảo mức vốn kê khai là vốn thực có. Quy định như vậy thì dự án sau khi được chuyển nhượng mới có thể tiếp tục được triển khai. Bổ sung quy định về trách nhiệm của chủ đầu tư nhận chuyển nhượng dự án với khách hàng, nhằm đảm bảo sau khi dự án bị chuyển nhượng vẫn được thực hiện đúng mục tiêu, nội dung khi được cơ quan nhà nước có thẩm quyền phê duyệt dự án [3; tr.41]. Đồng thời quy định các chế tài áp dụng đối với chủ đầu tư nhận chuyển nhượng khi không thực hiện cam kết với khách hàng, thay đổi các cam kết hoặc đặt ra những điều kiện mới xâm phạm đến quyền, lợi ích của khách hàng sau khi nhận chuyển nhượng dự án.

Ngoài ra, tiếp tục ban hành các nghị định, thông tư hướng dẫn quy định chi tiết về trường hợp chuyển nhượng một phần dự án: việc tách dự án, nghĩa vụ tài chính, việc cấp giấy chứng nhận, để đảm bảo thực hiện việc chuyển nhượng một cách dễ dàng. Đồng thời cũng cần có những quy định để đảm bảo khi chuyển nhượng một phần dự án không làm phá vỡ quy hoạch, đảm bảo đúng nội dung, mục tiêu của dự án.

Thứ ba, quy định về hiệu lực của hợp đồng. Do việc chuyển nhượng dự án cần phải có những điều kiện nhất định và phải được sự cho phép của cơ quan nhà nước có thẩm quyền vì vậy nên quy định cụ thể theo hướng. Nếu hợp đồng chuyển nhượng dự án nhà ở thương

mại được xác lập trước khi có quyết định cho phép chuyển nhượng dự án thì hợp đồng có hiệu lực kể từ thời điểm cơ quan có thẩm quyền có quyết định cho phép chuyển nhượng dự án. Còn nếu hợp đồng được xác lập sau khi cơ quan có thẩm quyền cho phép chuyển nhượng thì hiệu lực hợp đồng do các bên thỏa thuận và ghi trong hợp đồng. Trường hợp hợp đồng có công chứng, chứng thực thì thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là thời điểm công chứng, chứng thực. Trường hợp các bên không có thỏa thuận, không có công chứng, chứng thực thì thời điểm có hiệu lực của hợp đồng là thời điểm các bên ký kết hợp đồng.

Thứ tư, xây dựng khung giá đất theo giá thị trường. Thị trường quyền sử dụng đất hiện nay được thực hiện theo hai cơ chế, giá do Ủy ban nhân dân cấp tỉnh quy định theo khung giá của Chính phủ và giá hình thành theo cơ chế thị trường. Sự chênh lệch giữa hai giá này là rất lớn mà trong các dự án chủ đầu tư phải bồi thường cho người có quyền sử dụng đất theo giá thị trường do chủ đầu tư dự án và người có quyền sử dụng đất thỏa thuận, trên thực tế rất khó có sự thống nhất giữa nhà đầu tư và người có quyền sử dụng đất, gây ảnh hưởng đến công tác bồi thường, thu hồi đất. Do đó, nên thành lập một tổ thẩm định giá chuyên nghiệp thuộc Phòng tài nguyên môi trường của mỗi quận huyện có nhiệm vụ khảo sát giá thị trường cho mỗi địa bàn mình đảm trách và xây dựng hệ số chênh lệch về giá đất cho mỗi loại đường phố, vị trí cũng như các yếu tố khác tác động đến giá đất. Đồng thời xây dựng hệ thống ngân hàng dữ liệu về giá đất cho mỗi địa phương và cập nhật thường xuyên các thông tin sự biến động về giá đất của mỗi khu vực. Như vậy, sẽ xây dựng được một bảng giá đất theo giá thị trường, giúp việc thỏa thuận về giá quyền sử dụng đất giữa nhà đầu tư với người có quyền sử dụng đất được tiến hành một cách dễ dàng, thuận tiện.

Ngoài ra, trong việc giải tỏa, thu hồi đất có thể theo hướng Nhà nước sẽ là người chịu trách nhiệm thu hồi đất sau đó cung cấp cho các đơn vị thực hiện dự án nhà ở thương mại thông qua hình thức giao đất hoặc đấu giá quyền sử dụng đất. Do đất đai là thuộc sở hữu toàn dân và Nhà nước là đại diện chủ sở hữu, việc Nhà nước tiến hành thu hồi đất sẽ hiệu quả hơn, tránh sự đối đầu giữa nhà đầu tư và chủ sử dụng đất trong quá trình đền bù giải phóng mặt bằng làm chậm tiến độ giải phóng mặt bằng, không thể chuyển nhượng được dự án hoặc tình trạng nhà đầu tư thông đồng với cơ quan Nhà nước để áp giá đền bù qua đó hưởng phần giá chênh lệch, gây tác động xấu đến thị trường.

Thứ năm, hoàn thiện hệ thống thông tin về đất đai. Xây dựng hệ thống thông tin, dự báo về thị trường bất động sản nói chung và thị trường chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại thống nhất, tin cậy từ Trung ương đến địa phương đảm bảo quyền tiếp cận thông tin của người dân và chủ đầu tư. Chương trình, kế hoạch sử dụng đất, kế hoạch phát triển nhà ở phải được công khai, công bố trên trang thông tin của địa phương. Cơ quan chức năng phải chuyển sang hình thức đấu giá quyền SDD và đấu thầu lựa chọn nhà đầu tư. Trong trường hợp giao đất, cho thuê đất thực hiện dự án thì phải công bố tiêu chí giao, cho thuê đất, hồ sơ xét giao đất cho thuê đất phải được công bố công khai qua quyết định giao đất, cho thuê đất. Điều này sẽ tạo ra “*sân chơi*” công bằng cho tất cả các nhà đầu tư và loại khỏi thị trường những nhà đầu tư không có năng lực. Trên cơ sở quy hoạch, phải có cơ chế phát triển quỹ đất, đầu tư đồng bộ hạ tầng kỹ thuật, tạo quỹ đất “*sạch*” sẵn có để kêu gọi đầu tư và điều tiết thị trường khi cần thiết.

3. KẾT LUẬN

Chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại là một trong những hoạt động đặc trưng, trọng yếu trong kinh doanh bất động sản. Đây cũng là hoạt động quan trọng trong chiến lược phát triển nhà ở của Nhà nước. Thông qua hoạt động này không chỉ đảm bảo cho các dự án sẽ được tiếp tục triển khai mà còn có thể mở rộng quy mô, nâng tầm dự án tạo lập càng nhiều các khu nhà ở cho thị trường, đáp ứng nhu cầu nhà ở nói chung và nhu cầu nhà ở thương mại nói riêng cho các tầng lớp dân cư. Giao dịch chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại phát triển có ảnh hưởng lan tỏa, tích cực đến các thị trường khác... Điều chỉnh hoạt động này bằng pháp luật sẽ đảm bảo quyền lợi cho các chủ đầu tư và khách hàng mua bất động sản, cũng như lợi ích của toàn xã hội. Tuy nhiên, trong thời gian qua hoạt động chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại vẫn còn nhiều bất cập, hạn chế các dự án được chuyển nhượng vẫn không thực hiện được, chưa có sự thống nhất trong các quy định của luật. Do đó, cần tiếp tục hoàn thiện các quy định của pháp luật về chuyển nhượng dự án nhà ở thương mại, quy định rõ chi tiết quyền và lợi ích của các bên trong quan hệ chuyển nhượng, từng bước xây dựng một thị trường bất động sản minh bạch, chính quy, đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế và hội nhập quốc tế.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Trương Thế Côn, (2014), *Một số bất cập trong quy định của pháp luật về chuyển nhượng dự án đầu tư*, Tạp chí Nghề luật, (02), tr.41 - 45.
- [2] Trần Quang Huy, Nguyễn Quang Tuyền (2009) (chủ biên), *Pháp luật về kinh doanh bất động sản*, Nxb. Tư pháp, Hà Nội.
- [3] Nguyễn Thị Kiều Oanh (2014), *Một số vấn đề pháp lý về chuyển nhượng dự án bất động sản*, Tạp chí khoa học pháp lý, 02, tr.41.
- [4] Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI) và Cơ quan Phát triển Quốc tế Hoa Kỳ (USAID), *Chỉ số năng lực cạnh tranh cấp tỉnh PCI năm 2016*.
- [5] Hoàng Thanh Thảo (2013), *Quyền kinh doanh bất động sản của tổ chức, cá nhân nước ngoài, người Việt Nam định cư ở nước ngoài theo pháp luật kinh doanh bất động sản*, Luận văn thạc sĩ Luật học, Trường Đại học Quốc gia Hà Nội, Hà Nội.
- [6] Nguyễn Quang Tuyền, Nguyễn Vĩnh Diện (2014), *Những điểm mới của Luật đất đai năm 2013 về giao đất, cho thuê đất, chuyển mục đích sử dụng đất*, Tạp chí Dân chủ và Pháp luật, 08, tr 10 - 14.
- [7] UBND tỉnh (2013), *Quyết định số 3013/QĐ-UBND của UBND tỉnh Thanh Hóa về việc phê duyệt kết quả lựa chọn nhà đầu tư thực hiện đầu tư dự án có sử dụng đất ngày 27/8/2013*.
- [8] UBND tỉnh (2013), *Quyết định số 3089/QĐ-UBND của UBND tỉnh Thanh Hóa về việc thu hồi đất và giao đất cho Trung tâm phát triển quỹ đất để bồi thường giải phóng mặt bằng, mời thầu lựa chọn nhà đầu tư thực hiện dự án ngày 3/9/2013*.

- [9] Black's Law Dictionary: *Transfer, vb. (14c) 1. To convey or remove from one place or one person to another; to pass or hand over from one to another, esp. to change over the possession or control of. 2. To sell or give.*

LEGAL ISSUES ON TRANSPORTATION OF TRADE HOUSE PROJECTS

Trinh Diep Ly

ABSTRACT

The Law on Real Estate Business in 2014 was replaced by the Law on Real Estate Business in 2006, which expanded the business of real estate, creating equality between domestic and foreign enterprises, allowing enterprises to transfer. Transfer of parts or all of the commercial housing project has attracted foreign investors to real estate business as the acquisition of real estate projects is a short way to engage in real estate business. At the same time, it also creates conditions for real estate investment enterprises when they are at risk to transfer parts or the whole of their real estate projects to other investors in order to avoid bankruptcy or revocation. This will enable the project to continue to be developed. Based on that, the author focuses on clarifying the provisions of the law on the transfer of commercial housing projects, pointing out the problems in the application of law and propose some recommendations, which improving the law on the transfer of commercial house projects, ensuring that the investment in commercial-house business development is healthy.

Keywords: *Commercial housing project, tranfering comercial housing project.*

VAI TRÒ CỦA LAO ĐỘNG KỸ THUẬT TRONG THỜI KỲ ĐẨY MẠNH CÔNG NGHIỆP HÓA, HIỆN ĐẠI HÓA Ở NƯỚC TA HIỆN NAY

Nguyễn Thị Hải Lý¹

TÓM TẮT

Lao động kỹ thuật (LĐKT) là là lực lượng to lớn, xung kích của nguồn nhân lực, là nhân tố quan trọng nhất của lực lượng sản xuất trong quá trình đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa (CNH, HĐH) đất nước. Vị trí, vai trò đặc biệt của LĐKT được thể hiện trên nhiều mặt và trong nhiều mối quan hệ, đặc biệt có vai trò quan trọng trong tăng trưởng kinh tế, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, cơ cấu lao động theo hướng hiện đại, nâng cao khả năng cạnh tranh của nền kinh tế trong bối cảnh của toàn cầu hoá kinh tế và của nền kinh tế tri thức.

Từ khóa: vai trò, lao động kỹ thuật.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX đã khẳng định: “con người và nguồn nhân lực là nhân tố quyết định sự phát triển của đất nước trong thời kỳ CNH, HĐH” [3]. “Xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực cho đất nước, cho từng ngành, từng lĩnh vực”. Đây là thời kỳ chuyển đổi căn bản, toàn diện các hoạt động sản xuất kinh doanh, dịch vụ và quản lý kinh tế - xã hội từ sử dụng sức lao động thủ công là chính sách sử dụng một cách phổ biến sức lao động với công nghệ, phương tiện và phương pháp tiên tiến, hiện đại tạo ra năng suất lao động xã hội cao. Quá trình CNH, HĐH càng đi vào chiều sâu càng đòi hỏi phải nâng cao chất lượng của đội ngũ lao động nhằm đạt được năng suất, hiệu quả sản xuất kinh doanh lớn hơn nhiều lần. Trong đó LĐKT là bộ phận quan trọng của nguồn nhân lực trực tiếp lĩnh hội và áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ mới, sử dụng các nguồn lực khác trong sản xuất xã hội, trở thành lực lượng xung kích, đi đầu trong sự nghiệp CNH, HĐH và hội nhập. Do vậy, đẩy mạnh phát triển lực lượng LĐKT cả về số lượng, chất lượng, cơ cấu và tư duy là giải pháp đột phá nhằm thực hiện thắng lợi chiến lược CNH, HĐH ở nước ta.

2. NỘI DUNG

2.1. Khái niệm và một số đặc trưng cơ bản của lao động kỹ thuật

2.1.1. Khái niệm lao động kỹ thuật

LĐKT là bộ phận của nguồn nhân lực, phát triển đội ngũ LĐKT chỉ giới hạn ở giai đoạn người lao động đã trưởng thành, bao gồm cả đào tạo mới và đào tạo lại đội ngũ LĐKT theo hướng thực hành, đáp ứng yêu cầu của thị trường lao động.

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

Nhóm tác giả Đỗ Minh Cương và Mạc Văn Tiến với đề tài khoa học độc lập cấp Nhà nước “*Phát triển LĐKT ở Việt Nam giai đoạn 2001-2010*” đã đưa ra khái niệm LĐKT: “LĐKT là loại lao động được đào tạo và cấp bằng hoặc chứng chỉ một nghề nào đó ở các trình độ đào tạo trong hệ thống dạy nghề của hệ thống giáo dục quốc dân hoặc tích lũy kinh nghiệm thực tế, có kiến thức, kỹ năng nghề nghiệp, có đạo đức, lương tâm nghề nghiệp, ý thức kỷ luật, tác phong công nghiệp, có sức khỏe, mà thị trường lao động cần nó chủ yếu là để trực tiếp điều hành máy móc, thiết bị, công nghệ có độ phức tạp khác nhau để tạo ra sản phẩm hàng hoá và dịch vụ có ích cho xã hội” [2; tr.21].

Với khái niệm này, LĐKT phải có hai điều kiện

Điều kiện 1: Được cấp bằng hoặc chứng chỉ của các bậc đào tạo trong hệ thống giáo dục nghề nghiệp của hệ thống giáo dục quốc dân.

Điều kiện 2: Đáp ứng yêu cầu của thị trường lao động và có kỹ năng hành nghề để thực hiện các công việc có độ phức tạp với các công nghệ khác nhau, phù hợp với ngành nghề ở các cấp trình độ khác nhau, trực tiếp tạo ra sản phẩm hàng hoá và dịch vụ phục vụ quốc kế dân sinh.

Tuy nhiên, trong thực tế đời sống sản xuất kinh doanh vẫn tồn tại một đội ngũ lao động do nhiều nguyên nhân chưa đáp ứng điều kiện 1, nhưng do tích lũy kinh nghiệm, họ có thể đáp ứng điều kiện 2. Nếu xem điều kiện 1 là thủ tục để có thể học thêm, được cấp bằng, chứng chỉ, thì khái niệm LĐKT có thể nghiên cứu mở rộng thêm cho cả đối tượng này.

Trong *thuật ngữ Lao động - Thương binh và xã hội* tiếp cận khái niệm LĐKT thực tế hơn. “LĐKT sản xuất kinh doanh là người lao động có trình độ kỹ năng và kỹ xảo nhất định thông qua đào tạo hoặc tích lũy kinh nghiệm thực tế, đảm nhiệm được những công việc phức tạp, đáp ứng được các yêu cầu kỹ thuật - công nghệ, có khả năng truyền nghề và dạy nghề” [1, tr.15]. Theo khái niệm này, những người có trình độ kỹ năng và kỹ xảo nhất định thông qua tích lũy kinh nghiệm thực tế (không có bằng, chứng chỉ đào tạo) cũng thuộc nhóm LĐKT.

Như vậy, để tiếp cận với khái niệm LĐKT gần nhất vẫn phải gắn với yêu cầu thị trường lao động. Thị trường lao động chấp nhận thuật ngữ LĐKT ở góc độ vị trí của nó trong quá trình sản xuất, kinh doanh là loại lao động mang tính thực hành cao, trực tiếp điều hành máy móc, thiết bị, công nghệ để tạo ra sản phẩm hàng hoá và dịch vụ có ích cho xã hội.

Từ những tìm hiểu, phân tích nêu trên, tác giả có thể nêu khái niệm LĐKT như sau: “LĐKT là loại lao động được đào tạo và cấp bằng hoặc chứng chỉ một nghề nào đó ở các trình độ đào tạo trong hệ thống dạy nghề của hệ thống giáo dục quốc dân hoặc tích lũy kinh nghiệm thực tế, có kiến thức, kỹ năng nghề nghiệp, có đạo đức, lương tâm nghề nghiệp, ý thức kỷ luật, tác phong công nghiệp, có sức khỏe, mà thị trường lao động cần nó chủ yếu là để trực tiếp điều hành máy móc, thiết bị, công nghệ có độ phức tạp khác nhau để tạo ra sản phẩm hàng hoá và dịch vụ có ích cho xã hội”.

2.1.2. Một số đặc trưng cơ bản của lao động kỹ thuật

Thứ nhất, được đào tạo và cấp bằng hoặc chứng chỉ trong phân hệ giáo dục nghề nghiệp của hệ thống giáo dục quốc dân thống nhất. Thực chất đây là đặc trưng điều kiện

để được gọi là LĐKT. Vấn đề đặt ra là trong hệ thống giáo dục quốc dân thống nhất cần phải phân hệ và có chức năng, nhiệm vụ rõ ràng cho từng phân hệ. Phân hệ giáo dục nghề nghiệp chủ yếu là đào tạo LĐKT thực hành ở nhiều cấp trình độ, có thể bao gồm cả đại học kỹ thuật, công nghệ, đào tạo ra những kỹ sư thực hành. Mặt khác, bằng cấp, chứng chỉ của LĐKT phải được công nhận, đánh giá bởi hệ thống tiêu chuẩn kỹ năng nghề chuyên nghiệp, có giá trị sử dụng trong phạm vi toàn quốc, khu vực và thế giới trong xu thế hội nhập kinh tế sâu hơn hiện nay.

Thứ hai, có kiến thức, kỹ năng thực hành kỹ thuật, nghề nghiệp. Đây là đặc trưng cơ bản của LĐKT và cũng là điều kiện cần để LĐKT có thể tìm được việc làm phù hợp trong thị trường lao động. Các doanh nghiệp tuyển dụng LĐKT vào làm việc đòi hỏi họ phải có kỹ năng nghề, thực hành, điều khiển máy móc, thiết bị, công nghệ ở mức độ phức tạp khác nhau trong doanh nghiệp, mà không phải đào tạo lại quá lâu, gây lãng phí cho doanh nghiệp và xã hội.

Thứ ba, Có khả năng, năng lực thích ứng với sự biến đổi nhanh chóng của công nghệ trong thị trường lao động. Trong thực tế đời sống xã hội, sự phát triển, biến đổi mạnh mẽ của khoa học - công nghệ và ứng dụng rộng rãi nó đã cho ra đời nhiều sản phẩm có giá trị, suy cho đến cùng, nhân tố giữ vai trò quyết định là trình độ, năng lực của con người, trong đó đội ngũ LĐKT phải là lực lượng “xung kích”, đón đầu sự biến đổi đó.

Thứ tư, Có thể học tập, nâng cao trình độ chuyên môn, tay nghề ở các trình độ cao hơn bằng chính sách học liên thông. LĐKT có thể nâng cao trình độ từ bán lành nghề, đến lành nghề và trình độ cao hoặc có thể bổ sung những phần chưa học để liên thông với phân hệ giáo dục đại học và trên đại học trong hệ thống giáo dục quốc dân.

2.2. Vai trò của lao động kỹ thuật trong thời kỳ công nghiệp hóa, hiện đại hóa ở nước ta hiện nay

Thứ nhất, lao động kỹ thuật với tăng trưởng kinh tế

Tăng trưởng kinh tế là một trong những mục tiêu quan trọng của chiến lược phát triển kinh tế - xã hội quốc gia, đồng thời cũng là chỉ tiêu chủ yếu đánh giá trình độ phát triển của quốc gia đó. Bài toán tăng trưởng kinh tế của bất cứ một quốc gia nào, dù nước đó giàu hay nghèo cũng đều được giải đáp bằng việc phát huy, sử dụng có hiệu quả bốn thông số, đó là nguồn nhân lực, nguồn tài nguyên thiên nhiên, vốn và công nghệ. Tùy theo điều kiện cụ thể của mỗi quốc gia, sử dụng, phát huy định lượng, tỷ trọng và định tính các nguồn lực trong tăng trưởng kinh tế ở mỗi quốc gia là rất khác nhau và trình độ kết hợp chúng hiệu quả cũng đem lại kết quả tăng trưởng kinh tế khác nhau.

Chúng ta biết rằng vốn, nguyên vật liệu, công nghệ đều có thể mua hoặc vay trong nền kinh tế thế giới. Thế nhưng những hàng hoá này chỉ có thể được sử dụng và phát huy hiệu quả bởi những người công nhân có kỹ năng và được đào tạo. Nhiều nước phát triển trong khu vực và các nước ASEAN trong thập niên cuối của thế kỷ 20 đã trở thành những “con rồng”, “con hổ”, thực chất là các quốc gia đó đã biết điều chỉnh chiến lược tăng trưởng theo hướng khai thác tối đa nguồn lực con người và coi đào tạo nguồn nhân lực là quốc sách hàng đầu.

Đối với nước ta, tăng trưởng kinh tế có ý nghĩa cực kỳ to lớn, là điều kiện đi đầu cho việc chống tụt hậu về kinh tế, rút ngắn quá trình CNH, HĐH đất nước. Chúng ta đã và đang điều chỉnh chiến lược tăng trưởng hướng vào khai thác tối đa nguồn lực con người và coi giáo dục, đào tạo là quốc sách hàng đầu nhằm phát triển nguồn nhân lực. Tức là đầu tư vào “vốn con người”, phát triển nguồn “vốn con người”. Như vậy, nguồn lực con người, đặc biệt là lực lượng LĐKT, là nguồn lực quan trọng nhất, là yếu tố quyết định nhất của lực lượng sản xuất, và do đó là một trong những yếu tố quyết định của tăng trưởng kinh tế nhanh và bền vững.

Song, trong chiến lược tăng trưởng kinh tế, không được xem nhẹ các nguồn lực vật chất khác mà phải lồng ghép để đạt được hiệu quả cao nhất. Đây là bài toán kinh tế vĩ mô cần giải quyết, nhất là trong điều kiện cụ thể của nước ta, lao động dư thừa lớn, buộc phải cân nhắc lựa chọn công nghệ hợp lý. Áp dụng công nghệ cao để đẩy nhanh quá trình tăng trưởng và phát triển, nhưng cũng đồng nghĩa với việc nhiều người sẽ không có việc làm do có máy móc, công nghệ tự động thay thế. Chính vì vậy, phát triển đội ngũ LĐKT ở nước ta phải đồng thời phát triển nhanh đội ngũ LĐKT trình độ cao và đội ngũ LĐKT bán lành nghề, lành nghề để cung cấp cho các ngành kinh tế áp dụng dụng công nghệ sử dụng nhiều lao động.

Thứ hai, lao động kỹ thuật với chuyển dịch cơ cấu kinh tế, cơ cấu lao động

Cơ cấu kinh tế và cơ cấu lao động có mối quan hệ biện chứng với nhau. Cơ cấu kinh tế luôn ở trạng thái động, hình thành, biến đổi khách quan theo yêu cầu của thị trường, thuộc quyền định đoạt của các chủ thể đầu tư, kinh doanh, sản xuất trực tiếp và đặc biệt chịu sự tác động mạnh của việc áp dụng công nghệ mới. Chính vì vậy, cơ cấu kinh tế chuyển dịch nhanh hơn cơ cấu lao động. Thị trường lao động cần loại lao động nào, số lượng, chất lượng, cơ cấu đào tạo, tay nghề ra sao đều do xu hướng chuyển dịch cơ cấu kinh tế quyết định và chi phối, không phải do bất cứ một mệnh lệnh hành chính nào từ phía Nhà nước.

Tuy nhiên, chuyển dịch cơ cấu kinh tế không thể nhanh và bền vững theo hướng CNH, HĐH và hội nhập khi cơ cấu lao động quá lạc hậu và không phù hợp, đây chính là lực cản lớn nhất trong quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế ở nước ta. Chuyển dịch cơ cấu kinh tế đẩy nhanh việc chuyển dịch cơ cấu lao động, mặt khác chuyển dịch cơ cấu lao động tạo điều kiện và tiền đề chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

Thúc đẩy việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế để phát huy tiềm năng, thế mạnh của từng ngành, từng vùng, từng thành phần kinh tế trong sự nghiệp CNH, HĐH ở nước ta với một tư duy mới là nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh, lựa chọn những ngành hàng, những sản phẩm và dịch vụ có thể tạo ra bước đột phá trong tốc độ phát triển nền kinh tế, mà ở đó LĐKT là bộ phận của cơ cấu lao động, là lực lượng nòng cốt, tiên phong; phát triển đội ngũ LĐKT là điều kiện, tiền đề để thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế tổng thể. Đội ngũ LĐKT có vai trò hết sức to lớn với việc chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Sự thiếu hụt về số lượng, chất lượng, cơ cấu lao động, bao gồm cả lao động chuyên môn, lao động quản lý, nhà nghiên cứu, các chuyên gia và đặc biệt là đội ngũ LĐKT có trình độ cao là một cản trở lớn đối với chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

Hiện nay Việt Nam đang vấp phải một thực trạng hết sức khó khăn là vừa thiếu vừa mất cân đối nghiêm trọng về cơ cấu lao động trong các ngành kinh tế, các khu vực, các vùng; thiếu trầm trọng LĐKT chất lượng cao cho một số ngành như công nghiệp chế tác, tin học,

viễn thông... “Các ngành thâm dụng lao động giản đơn như gia công, lắp ráp, may mặc còn chiếm tỷ trọng lớn, trong khi các ngành đòi hỏi nhiều kỹ năng, có giá trị gia tăng nhiều hơn thì chưa có sự phát triển xứng với tiềm năng. So với các nước lân cận, với số liệu mới nhất (2016) thì năng suất lao động Việt Nam chỉ bằng 7% của Singapore. Năng suất lao động thấp là bởi lao động có kỹ năng và qua đào tạo thấp” [9].

Rõ ràng, cách nhìn nhận, đánh giá này rất đúng với thực trạng đất nước chúng ta. Một mặt chúng ta phải chuyển dịch nhanh cơ cấu kinh tế cũ, lạc hậu sang cơ cấu kinh tế mới, hiện đại hơn, nhưng lại đối mặt với cơ cấu lao động lạc hậu, tỷ lệ lao động qua đào tạo nghề còn rất thấp, sự mất cân đối nghiêm trọng về cơ cấu đào tạo lao động cần phải được điều chỉnh, chuẩn bị kịp thời. “Đào tạo đại học dư thừa quá nhiều (khoảng 80-90%). Hiện nay đang có tỷ lệ: 1 đại học chỉ có 0,9 trung cấp nghề và cao đẳng nghề. Nếu tính đúng, 1 đại học phải có 15-20 người học nghề. Tỷ lệ hiện nay mới là đi ngược lại xu thế tất yếu trong bài toán nhân lực. Do vậy cơ cấu nhân lực bị mất cân đối nghiêm trọng” [7].

Bài toán đặt ra là phải tăng nhanh đào tạo đội ngũ LĐKT để khắc phục sự lạc hậu đó nhưng cũng phải tính đến cung cấp cho các ngành kinh tế mũi nhọn, vùng kinh tế trọng điểm đội ngũ LĐKT có kỹ năng nghề nghiệp cao đáp ứng yêu cầu áp dụng công nghệ cao và sự đến gần của nền kinh tế tri thức.

Thứ ba, LĐKT với nâng cao khả năng cạnh tranh của nền kinh tế trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, toàn cầu hoá

Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đang ngày càng đi vào chiều sâu, diễn ra nhanh chóng, khách quan, không một quốc gia nào có thể đứng ngoài. Chất lượng nguồn nhân lực nói chung, đội ngũ LĐKT nói riêng đóng vai trò quyết định nâng cao khả năng cạnh tranh của nền kinh tế.

Việc chủ động hội nhập kinh tế quốc tế trong thời gian qua đã đem lại cho nền kinh tế Việt Nam những thành quả đáng khích lệ. “Đến nay Việt Nam đang là thành viên tích cực của nhiều tổ chức quốc tế và khu vực quan trọng như: Tổ chức Liên Hợp quốc (UN), Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN), Diễn đàn hợp tác kinh tế Châu Á - Thái Bình Dương (APEC)... Quá trình hội nhập của Việt Nam có các cấp độ, phạm vi từ khu vực (ASEAN) đến liên khu vực (APEC, ASEM) tới toàn cầu (UN, WTO). Với cương vị là thành viên hoặc gánh vác những trọng trách lớn hơn: Ủy viên không thường trực Hội đồng Bảo an Liên Hợp quốc nhiệm kỳ 2008-2009, Chủ tịch ASEAN-2010, Tổng thư ký ASEAN (2013-2017), Hội đồng nhân quyền Liên Hiệp quốc (2014-2016). Việt Nam đã thể hiện trách nhiệm và hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ của mình, được các nước trên thế giới đánh giá rất cao. Hiện nay, Việt Nam đã có quan hệ kinh tế với hơn 230 thị trường nước ngoài; Việt Nam đã đi lên từ một nước nghèo, lạc hậu trong khủng hoảng kinh tế - xã hội trở thành nước có thu nhập trung bình thấp, từ một nước nhận viện trợ là chủ yếu trở thành đối tác hợp tác phát triển [4].

Song, theo đánh giá của thế giới, năng lực cạnh tranh nền kinh tế của Việt Nam là vấn đề thách thức, đáng lo ngại nhất hiện nay. “Ngày 26-9 vừa qua, Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF) công bố Báo cáo thường niên về năng lực cạnh tranh toàn cầu (GCR 2017-2018), trong đó Việt Nam tụt năm bậc so với năm 2016. Theo báo cáo này, Việt Nam được xếp hạng 55 trên 137 quốc gia... Đây là một chỉ dấu đáng khích lệ cho nền kinh tế Việt Nam.

Tuy nhiên, nếu xét riêng theo từng nhóm yếu tố, thành phần cấu thành chỉ số năng lực cạnh tranh tổng hợp thì Việt Nam chỉ đứng trên Campuchia và Lào... Trong đó nhóm yếu tố về đổi mới sáng tạo và mức độ tinh thông trong kinh doanh là điểm yếu lâu dài của Việt Nam, với điểm số và thứ hạng thấp (70-100) và không cải thiện nhiều trong mấy năm qua. Những điểm yếu bao gồm năng lực đổi mới sáng tạo của doanh nghiệp (79), chất lượng nghiên cứu khoa học (90), mức độ sẵn có của chuyên gia và kỹ sư (78), số lượng và chất lượng nhà cung ứng địa phương (105 và 116), năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp - dựa vào lao động, tài nguyên hay chất lượng sản phẩm (102)...” [6].

“Báo cáo Top 200 doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam được UNDP công bố tháng 9/2017 gửi đi một thông điệp đáng lo ngại là: một trong những khó khăn lớn nhất của doanh nghiệp Việt Nam hiện nay là lực lượng lao động qua đào tạo với kỹ năng cần thiết còn quá nghèo nàn; khi tuyển dụng, nhiều doanh nghiệp phải bỏ ra một lượng vốn lớn, khá tốn kém để tái đào tạo người lao động. Theo khảo sát của Ngân hàng Thế giới, khoảng 50% doanh nghiệp may mặc, hoá chất đánh giá lao động được đào tạo không đáp ứng được nhu cầu của mình; khoảng 60% lao động trẻ tốt nghiệp từ các trường dạy nghề và cao đẳng cần đào tạo lại ngay sau khi được tuyển dụng; 80-90% sinh viên phần mềm cần đào tạo lại ít nhất 1 năm sau khi được tuyển dụng. Nguồn nhân lực, với tư cách là sản phẩm của giáo dục, đang có nguy cơ trở thành điểm nghẽn trong phát triển kinh tế - xã hội. Đó là điều đáng lo ngại nhất và đã được Báo cáo năng lực cạnh tranh toàn cầu cảnh báo từ nhiều năm nay. Theo các Báo cáo này (Schwab 2008, 2009, 2010, 2011, 2012) thì chất lượng đào tạo nguồn nhân lực không hiệu quả luôn là một trong 5 vấn đề bức xúc nhất trong phát triển kinh tế nước ta” (Các vấn đề gây bức xúc khác là lạm phát, bất ổn về chính sách, hạ tầng kém phát triển, tiếp cận tài chính khó khăn) [8].

Như vậy, Việt Nam đang cố gắng trong cải cách giáo dục, môi trường đầu tư, thể chế kinh tế với việc ban hành nhiều luật, văn bản liên quan có chất lượng, cải cách thủ tục hành chính, nâng cao hiệu quả của quản lý kinh tế vĩ mô, phòng chống tham nhũng..., đó là những nỗ lực tạo ra khả năng cạnh tranh ở cấp quốc gia, nhưng sẽ không có ý nghĩa nhiều trong năng lực cạnh tranh nền kinh tế thế giới, nếu những lĩnh vực khác chưa cải cách hoặc cải cách chậm trễ, nhất là đào tạo nhanh đội ngũ LĐKT có kỹ năng nghề cao, sẵn sàng sáng tạo, áp dụng những thành quả công nghệ hiện đại vào trong sản xuất, tạo ra những sản phẩm, hàng hoá có chất lượng, giá cả rẻ, giá trị gia tăng lớn. Muốn cải thiện thứ bậc năng lực cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam, thu hẹp được khoảng cách so với các nước trong khu vực và thế giới, không còn con đường nào khác là phải nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, nhất là tập trung đào tạo đội ngũ LĐKT có chất lượng cho các ngành, nghề mang tính đột phá (công nghệ thông tin, tự động hoá, công nghệ vật liệu mới...), đảm bảo chi phí lao động trong giá thành sản phẩm, dịch vụ thấp, đủ khả năng cạnh tranh với khu vực và quốc tế.

Thứ tư, LĐKT với tiếp cận kinh tế tri thức

Quá trình CNH, HĐH ở Việt Nam không thể đi theo con đường truyền thống và kéo dài được, một mặt phải có quy trình, trình tự hợp lý nhưng đồng thời phải có bước nhảy

vọt, đi tắt, đón đầu hợp lý và mạnh dạn, táo bạo đi ngay vào trình độ hiện đại để có những bước bứt phá mới, khắc phục tình trạng tụt hậu xa hơn về kinh tế, rút ngắn, đẩy nhanh quá trình CNH, HĐH đất nước theo hướng hiện đại. Vì vậy, phát triển kinh tế tri thức được xem là rất cần thiết ở nước ta. Sự phát triển kinh tế tri thức làm tăng nhu cầu cung cấp nguồn nhân lực chất lượng cao, đòi hỏi người lao động phải có kiến thức, kỹ năng, năng lực tiếp thu tri thức mới, có khả năng hội nhập và thích ứng nhanh với môi trường toàn cầu hoá về kinh tế.

Trong khi đó, “Việt Nam đang thiếu hụt lao động có trình độ kỹ thuật cao, công nhân lành nghề, đặc biệt là cho các ngành trọng điểm như cơ khí, điện tử, kỹ thuật điện... cũng như nhân lực trình độ cao làm việc trong các ngành, các lĩnh vực có tác động mạnh tới tốc độ tăng trưởng cao và bền vững như các lĩnh vực công nghệ cao, công nghệ thông tin, điều khiển và tự động hóa, công nghệ sinh học, năng lượng nguyên tử, năng lượng tái tạo... Cuộc cách mạng công nghệ đang diễn ra với tốc độ chóng mặt. Tự động hóa sẽ trở thành làn sóng trong tương lai. Vì vậy, để đón đầu làn sóng mới, cần phải có những chính sách đào tạo tạo ra thế hệ lao động sáng tạo, không chỉ chế tạo ra người máy, điều khiển và tương tác với người máy” [5].

Đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao, mà trong đó phát triển lực lượng LĐKT để tạo ra tri thức, sử dụng tri thức vào quá trình sản xuất để tạo ra những sản phẩm có giá trị gia tăng lớn cho xã hội, có sức cạnh tranh nổi trội là động lực chủ yếu của phát triển nền kinh tế tri thức. Vì vậy, phải đầu tư mạnh vào giáo dục, đào tạo lực lượng lao động, đầu tư vào nghiên cứu khoa học - công nghệ, phát triển con người.

3. KẾT LUẬN

Trong bối cảnh toàn cầu hoá, nhất là toàn cầu hóa trên lĩnh vực kinh tế, cùng với những tiến bộ của khoa học kỹ thuật hiện đại và sự phát triển của tri thức, LĐKT đang ngày chiếm vai trò quan trọng trong sự nghiệp đổi mới và phát triển của bất kỳ một quốc gia nào. Quá trình CNH, HĐH càng đi vào chiều sâu càng đòi hỏi phải nâng cao chất lượng của đội ngũ LĐKT nhằm đạt được năng suất, hiệu quả sản xuất kinh doanh lớn hơn nhiều lần. Ở nước ta, mặc dù lực lượng lao động đông nhưng chưa thực sự mạnh. LĐKT có trình độ cao vẫn còn thiếu nhiều. Các chế độ, chính sách và pháp luật của Nhà nước ta về đãi ngộ và khuyến khích lao động còn thiếu và chưa đồng bộ, chưa thực sự là đòn bẩy kinh tế thúc đẩy cả chất và lượng đối với người lao động. Do vậy, Nhà nước phải có một chế độ, chính sách đồng bộ, toàn diện, đãi ngộ cao hơn cho người lao động nói chung, LĐKT nói riêng để bảo vệ và khuyến khích họ đem hết sức mình để phục vụ đất nước.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Bộ LĐ - TB & XH (2007), *Chính sách mới về đào tạo - dạy nghề, xuất khẩu LĐ và quy định mới nhất cần biết*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [2] Đỗ Minh Cường, Mạc Văn Tiến (2004), *Phát triển LĐKT ở Việt Nam - Lý luận và thực tiễn*, Nxb. Lao động - Xã hội, Hà Nội.

- [3] Đảng Cộng sản Việt Nam (2001), *Văn kiện Đại hội Đảng lần thứ IX*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [4] Phạm Thanh Hà (2017), *Hội nhập quốc tế của Việt Nam - Quá trình phát triển nhận thức thành tựu trong thực tiễn và một số yêu cầu đặt ra*, <http://hcmal.vn/hoat-dong-khoa-hoc/138/Ho-i-nha-p-quo-c-te-cu-a-Vie-t-Nam-Qua-tri-nh-pha-t-trie-n-nha-n-thu-c-tha-nh-tu-u-trong-thu-c-tie-n-va-mo-t-so-yeu-ca-u-da-t-ra.html>.
- [5] Thu Hằng (2017), *Lao động ngành kỹ thuật sẽ lên ngôi*, <https://thanhvien.vn/vietnam/viec-lam/lao-dong-nganh-ky-thuat-se-len-ngoai-780091.html>.
- [6] Nguyễn Chí Hiếu (2017), *Năng lực cạnh tranh toàn cầu của Việt Nam - 10 năm nhìn lại*, Trung tâm Nghiên cứu Quốc tế (SCIS), Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn TP HCM, <http://www.thesaigontimes.vn/165486/Nang-luc-canhh-tranh-toan-cau-cua-Viet-Nam-10-nam-nhin-lai.html>.
- [7] HQ online (website Tổng cục dạy nghề) (2014), *Cơ cấu nhân lực mất cân đối nghiêm trọng : 1 Đại học chỉ có 0,9 trung cấp nghề và cao đẳng nghề*, <http://hungvuongtech.edu.vn/home/tin-tuc-van-ban-phap-luat/255-thong-tin-day-nghe/568-co-cau-nhan-luc-mat-can-doi-nghiem-trong-1-dh-chi-co-0-9-trung-cap-nghe-va-cd-nghe>.
- [8] Phạm Đỗ Nhật Tiến (2017), *Bài toán chất lượng giáo dục trong xây dựng xã hội học tập ở Việt Nam*, http://www.vvob.be/vietnam/files/dien_gia_quoc_gia_chat_luong_giao_duc_xa_hoi_hoc_tap_pham_do_nhat_tien.pdf.
- [9] Võ Đình Trí (2017), *Kinh tế Việt Nam 2017 chỉ tiêu và nổi ưu tư nội lực*, Đại học Kinh Tế thành phố Hồ Chí Minh, <https://tuoitre.vn/kinh-te-viet-nam-2017-chi-tieu-va-noi-uu-tu-noi-luc-1417002.htm>.

THE ROLE OF TECHNICAL LABOR IN THE PERIOD OF INDUSTRIALIZATION AND MODERNIZATION IN VIETNAM TODAY

Nguyen Thi Hai Ly

ABSTRACT

Technical labor is a great and impactful force of human resources, and the most important factor of production force in the process of promoting the industrialization and modernization of the country. The special position and role of technical labor are shown in many aspects and relationships, especially in economic growth, economic restructuring and labor structure to the direction of modernity and improvement of competitiveness of the economy in the context of economic globalization and the knowledge economy.

Keywords: *Role, technical labor.*

NHỮNG KHÓ KHĂN VƯỚNG MẮC TRONG THI HÀNH LUẬT HỢP TÁC XÃ 2012 TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH THANH HÓA

Đặng Thanh Mai¹

TÓM TẮT

Luật Hợp tác xã năm 2012, bao gồm 9 chương 64 điều, đã thể chế hóa rõ ràng bản chất Hợp tác xã (HTX) như mục đích thành lập, quan hệ sở hữu và quyền lực, quan hệ kinh tế và quan hệ phân phối trong HTX. Qua 05 năm triển khai, Luật HTX đã phát huy vai trò trong phát triển kinh tế tập thể, nhiều mô hình HTX ra đời, khẳng định thương hiệu, uy tín trên thị trường, làm ăn có lãi, đem lại lợi ích kinh tế cho các thành viên. Tuy nhiên, thực tiễn thực hiện Luật Hợp tác xã trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa bên cạnh những kết quả đạt được cũng bộc lộ những khó khăn, vướng mắc cần phải được khắc phục.

Từ khóa: Luật Hợp tác xã, khó khăn, vướng mắc, Thanh Hóa.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thanh Hóa là địa bàn nông nghiệp và đông dân cư, hiện có tổng số 920 HTX trên toàn tỉnh. Tuy hoạt động vẫn còn những khó khăn nhất định, song trong những năm qua, Liên minh HTX tỉnh Thanh Hóa đã có nhiều cố gắng trong các hoạt động tham mưu, tuyên truyền, tư vấn hỗ trợ HTX, nhất là công tác vận động phát triển. Khi Luật hợp tác xã năm 2012 có hiệu lực, tỉnh Thanh Hóa đã có những nỗ lực đưa luật vào thực hiện và đạt được không ít kết quả nhưng cũng vướng phải một số khó khăn, vướng mắc. Do đó, bài viết này, tập trung ghi nhận những kết quả đạt được cũng như làm rõ những khó khăn, vướng mắc trong việc thực hiện Luật Hợp tác xã năm 2012 trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa, qua đó đưa ra hướng khắc phục nhằm thúc đẩy phát triển hợp tác xã, liên hiệp hợp tác xã một cách vững chắc hơn.

2. NỘI DUNG

2.1. Kết quả thi hành Luật Hợp tác xã năm 2012 trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

Sau 05 năm thi hành Luật Hợp tác xã năm 2012, tỉnh Thanh Hóa đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận. Công tác ban hành văn bản của tỉnh được thực hiện đầy đủ, nội dung phù hợp với các quy định của Trung ương và điều kiện đặc thù địa phương. Công tác tuyên truyền, phổ biến, giáo dục pháp luật về hợp tác xã được quan tâm thực hiện thường xuyên, liên tục. Đặc biệt, công tác phát triển HTX có chuyển biến tích cực, tính đến tháng 12/2017 tổng số HTX trên địa bàn tỉnh là 922 HTX, 01 Liên hiệp HTX và 815 tổ hợp tác, 85% số HTX đã thực hiện chuyển đổi hoạt động theo Luật HTX năm 2012 [5]. Các HTX nông nghiệp đã góp phần cùng cả tỉnh đạt trên 1,72 triệu tấn lương thực/năm; các HTX vận tải

¹ Giảng viên khoa Lý luận Chính trị - Luật, Trường Đại học Hồng Đức

đóng góp cùng cả tỉnh vận chuyển đạt 47,8 triệu tấn hàng hóa và 37,3 triệu lượt khách; các HTX dịch vụ điện năng đáp ứng tốt nhu cầu điện phục vụ sản xuất, sinh hoạt... Ngoài ra, công tác triển khai các chính sách ưu đãi, hỗ trợ HTX được tăng cường, các cơ chế, chính sách của Trung ương và của tỉnh được triển khai kịp thời, đúng đối tượng. Giai đoạn 2013 - 2016, đã tổ chức đào tạo, bồi dưỡng cho 3.229 người làm cán bộ quản lý HTX; vận động, hỗ trợ và tổ chức cho các HTX tham gia nhiều hội chợ, triển lãm thương mại do Bộ, ngành và tỉnh tổ chức [4]. Luật HTX năm 2012, xác định kinh tế tập thể với nòng cốt là HTX bước đầu chuyển biến về chất lượng, hiệu quả, bước đầu đã có những tín hiệu mới trong công cuộc phát triển phong trào HTX toàn quốc. Số lượng HTX tăng lên, doanh thu và thu nhập của người lao động trong HTX được cải thiện; qua đó, tác động tích cực đến kinh tế hộ thành viên (hiện nay số hộ nông dân tham gia HTX và hưởng lợi từ HTX chiếm khoảng 50% tổng số hộ nông dân), góp phần thực hiện xoá đói giảm nghèo, ổn định an ninh, chính trị tại cộng đồng. Hoạt động khu vực kinh tế tập thể, HTX có chuyển biến tích cực về quy mô, công nghệ và thị trường. Quy mô của HTX được thể hiện qua số lượng thành viên và phạm vi hoạt động của HTX. Tuy số lượng thành viên của các HTX giảm đi so với giai đoạn trước nhưng chất lượng thành viên thì cải thiện đáng kể. Nếu giai đoạn trước thành viên tham gia HTX theo mệnh lệnh hành chính, không góp vốn thì giờ đây người dân tham gia HTX trên tinh thần tự nguyện, cùng góp vốn, cùng chịu trách nhiệm về hoạt động của HTX. Nhiều HTX có phạm vi hoạt động toàn xã, thậm chí toàn huyện. Số lượng các HTX áp dụng khoa học công nghệ mới, hiện đại vào sản xuất, kinh doanh, tham gia vào sản xuất nông nghiệp công nghệ cao ngày càng nhiều. Đặc biệt, các HTX nông nghiệp đã hoạt động gắn với các sản phẩm chủ lực của vùng, thực hiện liên kết chuỗi, nhiều HTX liên kết với các siêu thị, doanh nghiệp lớn để mở rộng thị trường tiêu thụ, góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm, khả năng cạnh tranh.

2.2. Những khó khăn, vướng mắc trong thi hành Luật Hợp tác xã năm 2012 trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

Văn bản của Trung ương hướng dẫn thực hiện Luật Hợp tác xã 2012 cơ bản thống nhất, đồng bộ, khả thi, tạo cơ chế thuận lợi cho HTX tổ chức, hoạt động. Tuy nhiên, về cơ chế hỗ trợ đối với HTX chưa được quy định cụ thể, thiếu cơ sở để đáp ứng các nguồn lực đảm bảo cho thực hiện các chính sách hỗ trợ hợp tác xã ở địa phương. Cụ thể: Việc hỗ trợ vốn, khoa học kỹ thuật, thị trường, nhân lực... cho HTX bằng các điều kiện, phương thức thực hiện, trách nhiệm cơ chế giám sát thực hiện... chưa được quy định mang tính hệ thống trong các văn bản quy phạm pháp luật, mới chỉ được quy định tại khoản 3 điều 6 Luật HTX. Thiếu quy định cụ thể về giải thể HTX đã ngừng hoạt động trong thời gian dài mà không còn lưu được các giấy tờ liên quan như: Giấy chứng nhận đăng ký HTX, liên hiệp hợp tác xã (Điều 54 Luật Hợp tác xã). Đối với thủ tục giải thể HTX, hiện nay đã được hướng dẫn cụ thể, tuy nhiên khi giải thể HTX bắt buộc, quy định phải có mặt đầy đủ các thành viên của HTX là khó khăn trong thực hiện, vì cũng có những thành viên không còn ở đó nữa, hay bỏ trốn. Hoặc có một số HTX bắt buộc phải giải thể nhưng các thành viên

không muốn giải thể. Vì vậy, việc giải thể các HTX bắt buộc thời gian qua thực hiện chưa có nhiều thuận lợi.

Công tác tổ chức triển khai, quán triệt Luật HTX năm 2012 mặc dù được chú trọng chỉ đạo, song vẫn còn một số nơi cấp ủy, chính quyền địa phương chưa quan tâm đúng mức; Việc thực hiện chính sách hỗ trợ HTX ở một số địa phương, đơn vị chưa kịp thời, đầy đủ, hạn chế đến quyền lợi của HTX;

Về tổ chức lại theo Luật HTX năm 2012 còn chậm so với yêu cầu; vẫn còn tình trạng đăng ký lại cho đúng thời gian quy định nhưng hoạt động vẫn theo kiểu cũ, không đúng bản chất của HTX theo quy định của Luật, nhất là việc các thành viên góp vốn chưa đảm bảo quy định. Số lượng HTX thành lập mới còn chậm so với tiềm năng, lợi thế của địa phương;

Đội ngũ cán bộ quản lý còn hạn chế về trình độ, năng lực và không ổn định, chỉ có gần 28% giám đốc HTX nông nghiệp có trình độ đại học hoặc cao đẳng [8].

Quy mô hoạt động và năng lực nội tại của các HTX còn yếu (về cơ sở vật chất của HTX còn nghèo nàn, lạc hậu; trình độ chuyên môn của cán bộ quản lý HTX còn nhiều hạn chế...). Công tác tổ chức quản lý và sản xuất ở một số HTX chưa chặt chẽ, còn lúng túng trong định hướng hoạt động sản xuất kinh doanh, khả năng cạnh tranh sản phẩm của HTX chưa cao. Tính liên kết, hợp tác kinh doanh nhằm tham gia chuỗi giá trị giữa các HTX với nhau, giữa HTX với các thành phần kinh tế khác, nhất là với các doanh nghiệp lớn, tập đoàn kinh tế có thương hiệu, doanh nghiệp đầu tư nước ngoài còn hạn chế, chưa gắn kết trong kinh doanh, nhất là từ khâu sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm.

Nguyên nhân

Cơ chế hỗ trợ HTX chưa được thực hiện tổng thể, nguồn lực hỗ trợ hạn chế, trong khi năng lực quản lý, điều hành của bộ máy quản lý HTX còn nhiều hạn chế; Khả năng tự chủ trong tiếp cận vốn, pháp lý, thị trường, nhân lực, đất đai thấp.

Lao động là thành viên HTX phần lớn tay nghề chưa cao, trình độ còn nhiều hạn chế, chủ yếu là lao động thủ công.

Cơ sở vật chất phần lớn còn phụ thuộc, trụ sở nhiều nơi còn nhờ UBND xã, không thuận tiện cho giao dịch, kinh doanh;

Điều kiện thuê đất, chuyển nhượng quyền sử dụng đất để thực hiện cánh đồng lớn của HTX ở nhiều nơi khó thực hiện, do thiếu đất sạch để thuê, do người dân chưa đồng thuận tham gia góp vốn thành viên HTX...

Để nâng cao nhận thức về kinh tế tập thể trong cán bộ và nhân dân, đề nghị các ngành, các cấp trong tỉnh tiếp tục theo dõi, kiểm tra, đôn đốc việc thực hiện các quy định trong Luật Hợp tác xã; nghiên cứu, đề xuất giải pháp khắc phục những bất cập trong các quy định tại Luật Hợp tác xã 2012 (như công nợ, tỷ lệ vốn góp, thủ tục giải thể bắt buộc, chế tài xử lý vi phạm Luật...) cho phù hợp với tình hình thực tế của mỗi giai đoạn phát triển; chỉ đạo, hướng dẫn xử lý đối với các trường hợp hợp tác xã không đăng ký và tổ chức lại hoạt động theo Luật Hợp tác xã năm 2012; các hợp tác xã giải thể nhưng vướng mắc về công nợ, vốn góp, không để các hợp tác xã tồn tại hình thức.

2.3. Những kiến nghị, đề xuất trong thi hành Luật Hợp tác xã năm 2012 trên địa bàn tỉnh Thanh Hóa

2.3.1. Đối với Chính phủ

Đề nghị xem xét xây dựng cơ chế cho các cơ quan, đơn vị là đầu mối trong hỗ trợ HTX, cũng như cơ chế phối hợp thực hiện để đảm bảo việc quản lý và tổ chức hỗ trợ HTX mang tính chuyên sâu, tổng thể. Dành nguồn lực riêng cho phát triển kinh tế HTX, đặc biệt là HTX nông nghiệp. Xây dựng các cơ chế, chính sách hỗ trợ HTX theo hướng tổng thể, đảm bảo tính khả thi và cơ chế giám sát, đánh giá hiệu quả hoạt động của HTX để có biện pháp quản lý phù hợp và thực hiện hỗ trợ HTX có trọng tâm, trọng điểm, nhất là đối với các HTX hoạt động hiệu quả. Quy mô hoạt động, năng lực của đa phần HTX hiện vẫn tồn tại hạn chế. Các chính sách hỗ trợ phát triển kinh tế HTX của Trung ương nhiều nhưng chưa linh hoạt, thiếu nguồn lực để triển khai, các hợp tác xã chưa tiếp cận được vốn tín dụng bằng đề án sản xuất kinh doanh... Để nâng cao hiệu quả kinh tế tập thể trong thời gian tới Nhà nước cần tăng cường các nguồn lực để thực hiện có hiệu quả chính sách hỗ trợ phát triển kinh tế HTX; tăng tỷ lệ vốn góp của thành viên so với quy định hiện nay, nhằm đáp ứng nhu cầu, nguyện vọng của nhiều thành viên trong HTX; bỏ một số quy định hạn chế ngành nghề kinh doanh của HTX.

2.3.2. Đối với các Bộ, ngành, Trung ương

Cần đổi mới nội dung, hình thức, phương pháp tuyên truyền, phổ biến Luật Hợp tác xã. Hiện nay, quá trình tuyên truyền, phổ biến pháp luật nói chung, Luật Hợp tác xã năm 2012 nói riêng chủ yếu mới chỉ dừng lại ở việc cung cấp kiến thức cơ bản, nhắc lại các quy định pháp luật một cách máy móc mà không chỉ ra được phương thức và cách thức áp dụng những quy định pháp luật đó vào thực tế. Điều này làm cho quá trình tuyên truyền pháp luật mang tính thuần túy lý thuyết, không đạt được hiệu quả cao trong ứng dụng vào cuộc sống. Không chỉ thế, thực tiễn phát triển HTX ở từng địa phương lại mang những đặc trưng khác nhau, đòi hỏi việc áp dụng pháp luật cũng cần linh hoạt chứ không đơn thuần chỉ là áp dụng nguyên quy định pháp luật. Chính vì vậy, quá trình tuyên truyền, phổ biến Luật không chỉ cần đảm bảo đáp ứng đúng tinh thần Luật định mà còn phải thiết thực, đáp ứng yêu cầu thực tiễn đặt ra ở từng địa phương để một mặt nâng cao trình độ nhận thức cho người dân, mặt khác còn giúp cho họ có khả năng vận dụng sáng tạo quy định pháp luật vào thực tiễn cuộc sống. Để làm được điều này, trên cơ sở nội dung phổ biến pháp luật đã được cung cấp, các báo cáo viên cần biên soạn lại phù hợp với đặc điểm, điều kiện, trình độ nhận thức của người dân ở từng địa phương. Ngoài ra, định kỳ cần tiến hành sơ kết, đánh giá để xây dựng cơ sở khoa học và thực tiễn cho việc xác định nội dung tuyên truyền, phổ biến pháp luật trong thời gian tiếp theo. Bên cạnh đó, để nâng cao hơn nữa hiệu quả tuyên truyền, cần đa dạng hóa các hình thức, phương pháp phổ biến pháp luật, không chỉ thông qua hội nghị tập huấn, mà còn bằng các hình thức khác như tổ chức tọa đàm, buổi nói chuyện, tổ chức các cuộc thi tìm hiểu Luật Hợp tác xã... Đặc biệt, cần lồng ghép việc tuyên truyền, phổ biến pháp luật tại các buổi sinh hoạt cộng đồng để giúp cho Luật đi vào cuộc sống các tầng lớp nhân dân.

Đề nghị Bộ Tài chính hướng dẫn cụ thể về định mức, cơ chế tài chính đối với chính sách hỗ trợ bồi dưỡng nguồn nhân lực HTX theo hướng tăng định mức hỗ trợ như: thù lao giảng viên, ăn ở, đi lại cho học viên và các chi phí khác cho việc tổ chức các khóa bồi dưỡng cán bộ quản lý HTX;

Đề nghị Bộ Kế hoạch và Đầu tư báo cáo Chính phủ xem xét trình Quốc hội sửa đổi Khoản 1 Điều 17 Luật HTX năm 2012 theo hướng tăng mức vốn góp của thành viên để huy động khả năng, trách nhiệm của thành viên HTX, cụ thể là: Vốn góp của thành viên thực hiện theo thỏa thuận và theo quy định của điều lệ nhưng không quá 30% vốn điều lệ của HTX (hiện Luật HTX quy định không quá 20%);

2.3.3. Đề nghị Chủ tịch ủy ban nhân dân tỉnh, chỉ đạo công tác hỗ trợ phát triển kinh tế hợp tác xã theo hình thức giao khoán

Giao trách nhiệm của cơ quan, tổ chức đầu mối trong hỗ trợ HTX, đồng thời xây dựng cơ chế phối hợp, quy định rõ trách nhiệm phối hợp của các đơn vị, phòng, ban theo chức năng quản lý chuyên ngành, thay cho tập huấn chung như hiện nay, nhằm hỗ trợ, khắc phục yếu kém trong tổ chức và hoạt động của phần lớn các HTX hiện nay.

2.3.4. Đối với Liên minh Hợp tác xã tỉnh

Chủ động phối hợp Sở Kế hoạch và Đầu tư, Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn thường xuyên mở các lớp tập huấn, bồi dưỡng chuyên môn, nghiệp vụ cho các thành viên làm công tác quản lý điều hành HTX nhằm nâng cao chất lượng hoạt động quản trị HTX; xây dựng Kế hoạch chuyển đổi. Liên minh Hợp tác xã và các cơ quan quản lý HTX cũng cần nghiên cứu những sản phẩm, dịch vụ phù hợp với từng mô hình HTX ở địa phương, hướng dẫn và hỗ trợ cho các HTX trong việc phát triển các loại hình dịch vụ đó để cung cấp cho thành viên. Liên minh HTX và các hợp tác xã cần quan tâm xây dựng chuỗi liên kết giữa các hộ tiểu chủ, hộ sản xuất cá thể với hợp tác xã và với doanh nghiệp để đảm bảo đầu ra cho sản phẩm, dịch vụ của các thành viên HTX.

2.3.5. Đối với các cơ quan quản lý hợp tác xã

Để triển khai Luật Hợp tác xã năm 2012, bên cạnh các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của các cơ quan Nhà nước, việc nâng cao năng lực hoạt động cho chính các HTX được coi là vấn đề cần thiết. Các cơ quan quản lý HTX cần tiến hành kiểm tra, thanh tra toàn diện hoạt động của HTX ở địa phương mình. Kiên quyết cho giải thể hoặc chấm dứt hoạt động đối với những HTX hoạt động yếu kém, không còn cơ hội phục hồi, hay hoạt động cầm chừng. Sau khi giải thể những HTX này, các cơ quan quản lý nhà nước phát triển các HTX một cách tập trung, đúng đối tượng và đạt hiệu quả cao nhất.

2.3.6. Hoàn thiện một số quy định của pháp luật về hợp tác xã

Về việc góp vốn điều lệ, các thành viên tham gia HTX đã thực hiện thông qua tại Hội nghị thành lập HTX và các quy định hiện hành. Tuy nhiên, nguồn vốn hoạt động của một số HTX chủ yếu do 1 đến 2 cá nhân góp, thành viên tham gia chỉ góp công, góp sức. Về tỷ lệ tiền

lượng chi trả cho người lao động trong HTX được quy định tại Điểm c, Khoản 2, Điều 5 của Nghị định số 193/2013/NĐ-CP: “Đối với trường hợp HTX tạo việc làm, tiền lương trả cho người lao động không phải là thành viên với hợp đồng lao động không thời hạn không quá 30% tổng tiền lương của HTX chi trả cho tất cả người lao động trong HTX với hợp đồng lao động không thời hạn”. Tuy nhiên, trên thực tế thì quy định này rất khó thực hiện. Lý do: số lượng thành viên HTX ít, phải thuê lao động bên ngoài, nên việc quy định tỷ lệ tiền lương chi trả cho người lao động là không phù hợp. Bên cạnh đó Luật HTX năm 2012 còn có quy định: Nghĩa vụ của thành viên là sử dụng sản phẩm dịch vụ của HTX theo hợp đồng dịch vụ; tại Nghị định số 193/2013/NĐ-CP, quy định tỷ lệ cung ứng sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng không phải là thành viên, như vậy quy định này không phù hợp với thực tế, HTX có năng lực sản xuất lớn, nhưng số lượng thành viên ít, chủ yếu là người lao động, không thể sử dụng các sản phẩm do HTX sản xuất ra theo tỷ lệ quy định mà phải bán ra thị trường.

Vấn đề vốn vay là khó khăn nhất hiện nay của các HTX, không có vốn thì hoạt động của HTX gặp nhiều khó khăn, không có điều kiện để đầu phát triển kinh tế. Theo Nghị định số 55/2015/NĐ-CP ngày 9/6/2015 của Chính phủ, các HTX có thể vay tín chấp được tối đa 1 tỷ đồng, thế nhưng trên thực tế chưa một HTX nào được vay ở mức tối đa. Do vậy quy định này không có tính khả thi.

3. KẾT LUẬN

Tóm lại, để Quốc hội thông qua được Luật HTX đã là một điều khó, nhưng để Luật phát huy hiệu quả trong cuộc sống còn khó hơn rất nhiều. Ở tỉnh Thanh Hóa, phần lớn các HTX hoạt động hiệu quả chưa cao. Do vậy, để HTX thực sự phát huy vai trò trong sự nghiệp xây dựng nông thôn mới, rất cần sự vào cuộc đồng bộ của cả hệ thống chính trị. Cần kiện toàn bộ máy quản lý nhà nước về kinh tế tập thể, hợp tác xã, bảo đảm đủ tầm, đủ lực đưa phong trào HTX trên địa bàn tỉnh phát triển đúng tiềm năng, mục tiêu theo chủ trương của Đảng và các chính sách của Nhà nước đã đề ra về phát triển kinh tế tập thể.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Luật Hợp tác xã năm 2012, Nxb. Tư pháp, Hà nội.
- [2] Nghị định số 193/2013/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của Luật Hợp tác xã
- [3] Nghị định số 107/2017/NĐ-CP sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 193/2013/NĐ-CP ngày 21 tháng 11 năm 2013 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Hợp tác xã.
- [4] Xuân Nghĩa (2017), *UBND tỉnh làm việc với đoàn công tác của Trung ương về việc thi hành Luật hợp tác xã năm 2012*, <http://thanhhoa.gov.vn/portal/Pages/2017-6-12/UBND-tinh-lam-viec-voi-doan-cong-tac-cua-Trung-uonwdsj3o.aspx>
- [5] Xuân Nghĩa (2017), *Hội nghị trực tuyến sơ kết 5 năm thi hành Luật Hợp tác xã*, <http://thanhhoa.gov.vn/portal/Pages/2017-12-7/Hoi-nghi-truc-tuyen-so-ket-5-nam-thi-hanh-Luat-Hop9nvegk.aspx>.

- [6] Sở Kế hoạch và đầu tư tỉnh Thanh Hóa năm (2017), *Báo cáo thi hành Luật Hợp tác xã năm 2012*.
- [7] Sở nông nghiệp tỉnh Thanh Hóa năm (2017), *Báo cáo điều tra khảo sát hợp tác xã tỉnh Thanh Hóa*.
- [8] Sở tư pháp tỉnh Thanh hóa (2017), *Báo cáo số 472 ngày 17 tháng 10 năm 2017 của Sở Tư pháp Thanh Hóa về kết quả theo dõi tình hình thi hành Luật Hợp tác xã năm 2012*.
- [9] Sở Tư pháp tỉnh Thanh Hóa năm (2017), *Báo cáo thi hành Luật Hợp tác xã năm 2012 giai đoạn 2013 - 2016*,

DIFFICULTIES IN IMPLEMENTING THE 2012 COOPERATIVE LAW IN THANH HOA

Dang Thanh Mai

ABSTRACT

The Cooperative Law 2012, which consists of 09 chapters of 64 articles, has clearly institutionalized the nature of the cooperative, such as purpose of establishment, ownership and power relations, economic relations and relations, coordination among cooperatives. Over nearly five years of implementation, the Cooperative Law has promoted its role in the development of collective economy, many models of cooperatives came into being, affirming the brand name and prestige in the market, earning profit for members. However, the practical implementation of the Law on Cooperatives in Thanh Hoa province beside achievements, has also revealed difficulties and problems that need to be overcome.

Keywords: *The Cooperative Law, difficulties in implementation, Thanh Hoa.*

THỰC TIỄN HOẠT ĐỘNG GIÁM SÁT CỦA ĐẠI BIỂU HỘI ĐỒNG NHÂN DÂN

Nguyễn Duy Nam¹

TÓM TẮT

Hội đồng nhân dân các cấp là cơ quan quyền lực Nhà nước ở địa phương, thực hiện quyền giám sát đối với hoạt động của ủy ban nhân dân, các cơ quan chuyên môn của ủy ban nhân dân cũng như các đơn vị trực thuộc. Hoạt động giám sát của Hội đồng nhân dân được thực hiện thông qua các Đại biểu, Tổ đại biểu Hội đồng nhân dân. Hoạt động giám sát của Đại biểu Hội đồng nhân dân trong điều kiện xây dựng nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa của nhân dân, do nhân dân, vì nhân dân, trong nền kinh tế thị trường, hội nhập quốc tế đặt ra những yêu cầu, đòi hỏi mới. Vì vậy, việc nghiên cứu và đưa ra những khuyến nghị khoa học nhằm đổi mới hoạt động giám sát của Đại biểu Hội đồng nhân dân các cấp đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế Việt Nam hiện nay dưới sự lãnh đạo của Đảng là yêu cầu tất yếu khách quan đang đặt ra hiện nay.

Từ khóa: Hội đồng nhân dân, Đại biểu Hội đồng nhân dân, Hoạt động giám sát.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Hội đồng nhân dân (HĐND) là cơ quan quyền lực Nhà nước trong hệ thống cơ quan quyền lực Nhà nước ở địa phương, nhưng lại có vị trí, vai trò hết sức quan trọng trong bộ máy nhà nước và đối với sự phát triển của từng địa phương. Đại biểu HĐND là người gần dân nhất, đại diện cho ý chí, nguyện vọng, quyền lợi, quyền làm chủ của nhân dân ở từng địa phương, có mối liên hệ mật thiết với nhân dân, là cầu nối chuyển tải các chủ trương, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước đến với người dân ở địa phương. Thực tiễn đã cho thấy, ở đâu hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND hoạt động có hiệu quả thì ở địa phương đó các chủ trương, chính sách của Đảng, pháp luật của Nhà nước được tôn trọng và được bảo đảm thực hiện, địa phương nào hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND hình thức, hiệu quả không cao thì ở đó đời sống kinh tế - văn hóa - xã hội của người dân gặp nhiều khó khăn, dễ phát sinh các tiêu cực trong xã hội.

2. NỘI DUNG

2.1. Các quy định của pháp luật hiện hành về chức năng giám sát của Đại biểu Hội đồng nhân dân

Hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND được hiểu là việc Đại biểu HĐND theo dõi, xem xét, đánh giá hoạt động của cơ quan, tổ chức, cá nhân chịu sự giám sát trong việc tuân

¹ Giảng viên khoa Lý luận Chính trị - Luật, Trường Đại học Hồng Đức

theo Hiến pháp và pháp luật về việc thực hiện nhiệm vụ quyền hạn của mình, xử lý theo thẩm quyền hoặc yêu cầu, kiến nghị cơ quan có thẩm quyền xử lý.

Thẩm quyền giám sát của HĐND được quy định tại Khoản 2 Điều 113 Hiến pháp năm 2013 của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam như sau: *“HĐND quyết định các vấn đề của địa phương do luật định; giám sát việc tuân theo Hiến pháp và pháp luật ở địa phương và việc thực hiện nghị quyết của Hội đồng nhân dân”*. [1; tr.29]

Như vậy, hoạt động giám sát là một trong hai chức năng chính của HĐND các cấp. Hoạt động giám sát của HĐND được thực hiện thông qua hoạt động giám sát của HĐND tại các kỳ họp, giám sát của Thường trực HĐND, tổ đại biểu HĐND, đại biểu HĐND, các Ban của HĐND. Theo quy định tại Khoản 1 Điều 5 Luật hoạt động giám sát của Quốc hội và HĐND năm 2015 có quy định như sau:

“HĐND giám sát việc tuân theo Hiến pháp, pháp luật ở địa phương và việc thực hiện nghị quyết của mình; giám sát hoạt động của Thường trực HĐND, UBND và các Ban của HĐND cấp mình; giám sát quyết định của UBND;

Thường trực HĐND giám sát việc tuân theo Hiến pháp, pháp luật ở địa phương và việc thực hiện nghị quyết của HĐND; giám sát hoạt động của UBND; giám sát quyết định của UBND; giúp HĐND xã thực hiện quyền giám sát theo sự phân công của HĐND;

Ban của HĐND giúp HĐND giám sát hoạt động của UBND, giám sát văn bản quy phạm pháp luật thuộc lĩnh vực Ban phụ trách;

Tổ đại biểu HĐND giám sát việc tuân theo Hiến pháp, luật, văn bản quy phạm pháp luật của cơ quan nhà nước cấp trên ở địa phương và nghị quyết của HĐND hoặc về vấn đề do HĐND, Thường trực HĐND phân công;

Đại biểu HĐND chất vấn Chủ tịch UBND, thành viên khác của UBND; trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình giám sát việc tuân theo Hiến pháp và pháp luật; giám sát việc giải quyết khiếu nại, tố cáo, kiến nghị của công dân ở địa phương.” [3; tr.4]

Tùy thuộc vào hoạt động giám sát của từng chủ thể mà hoạt động giám sát của HĐND, của Thường trực HĐND, Tổ đại biểu, Đại biểu và các Ban của HĐND sẽ có những hình thức, nội dung, phương pháp giám sát khác nhau. Mặc dù hoạt động giám sát của HĐND được thực hiện bởi nhiều chủ thể, phạm vi giám sát rộng, hình thức giám sát đa dạng nhưng trong đó hoạt động giám sát của Đại biểu Hội đồng nhân dân là rất quan trọng, quyết định đến hiệu quả của hoạt động giám sát của Hội đồng nhân dân.

2.2. Thực trạng về hoạt động giám sát của Đại biểu Hội đồng nhân dân

Trên thực tế, chất lượng, hiệu quả hoạt động giám sát của HĐND phụ thuộc chủ yếu và được quyết định bởi chất lượng hoạt động của Đại biểu HĐND. Để HĐND thực sự đại diện cho nhân dân, phải bắt đầu từ vai trò, trách nhiệm và năng lực của từng Đại biểu HĐND. Trong những nhiệm kỳ vừa qua hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND đã từng bước được củng cố tăng cường. Việc xây dựng nội dung, chương trình giám sát hàng năm trình HĐND thông qua đã tạo sự chủ động cho Đại biểu HĐND, làm cho hoạt động này từng bước đi vào nề nếp. Nội dung, hình thức, phương pháp giám sát tương đối phù hợp với thực tiễn, đáp

ứng được yêu cầu thực tế của địa phương. Hoạt động chất vấn và trả lời chất vấn từng bước đi vào thực chất, trở thành nội dung trọng tâm của kỳ họp, được các đại biểu và cử tri quan tâm. Tính hình thức trong hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND giảm dần, chất lượng kỳ họp, chất lượng chất vấn tại kỳ họp từng bước được nâng lên. Việc gần dân, thân dân, nên các đại biểu đã lắng nghe được nhiều hơn tâm tư, nguyện vọng của nhân dân.

Các Đại biểu HĐND đã tâm huyết hơn với công tác đại biểu của mình, trong đó có công tác giám sát. Nhiều địa phương thường xuyên có các cuộc giám sát theo chuyên đề, thành lập các đoàn giám sát, từ các cuộc giám sát theo chuyên đề và đoàn giám sát đã đem lại hiệu quả rất cao. Kết quả hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND đã có tác dụng tích cực trong việc giải quyết các vấn đề cử tri đang bức xúc. Các Tổ đại biểu, Đại biểu HĐND trong những năm qua đã có nhiều cố gắng để tăng cường công tác giám sát việc thi hành Hiến pháp, luật, các văn bản quy phạm pháp luật của cơ quan nhà nước cấp trên, nghị quyết của HĐND, phát huy tính dân chủ ở cơ sở và quyền làm chủ của nhân dân. Có được những kết quả đó là do có sự quan tâm, lãnh đạo, chỉ đạo sát sao của cấp ủy Đảng đối với hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND, đồng thời bản thân các Đại biểu HĐND đã không ngừng nỗ lực phấn đấu để xứng đáng là người đại biểu của nhân dân, trong quá trình hoạt động giám sát họ đã biết dựa vào dân, được nhân dân đồng tình, ủng hộ. Nhìn chung, hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND đã có nhiều tiến bộ hơn trước, góp phần không nhỏ vào việc phát triển kinh tế xã hội tại các địa phương.

Bên cạnh những kết quả đạt được, trong hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND còn bộc lộ nhiều hạn chế. Hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển kinh tế - văn hóa - xã hội của địa phương đang diễn ra trong thời kỳ hội nhập, toàn cầu hóa và quá trình xây dựng Nhà nước pháp quyền xã hội chủ nghĩa ở Việt Nam trong giai đoạn hiện nay. Hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND còn nặng về hình thức, chưa thực chất, hiệu quả giám sát chưa cao, hoạt động giám sát còn lúng túng, chưa bao quát hết các vấn đề của địa phương thuộc chức năng giám sát của Đại biểu HĐND. Một bộ phận đại biểu chưa thật sự tâm huyết với công tác đại biểu, nên chưa dành nhiều thời gian cho hoạt động giám sát. Phương thức, hình thức giám sát còn nhiều điểm bất cập, giám sát thiếu sự trực tiếp, tiếp xúc với cử tri tại nơi ở, nơi làm việc. Các kết luận sau giám sát thường chung chung, công tác theo dõi, đôn đốc, kiểm tra việc kiến nghị sau giám sát không được thực hiện nghiêm túc, không đeo bám vấn đề đã giám sát đến cùng. Vì vậy, hiệu quả giám sát của Đại biểu HĐND không cao, nặng về hình thức, thiếu thực chất.

2.3. Nguyên nhân của những tồn tại, hạn chế

Một là, hệ thống pháp luật chưa hoàn thiện và thiếu ổn định. Giám sát việc tuân theo Hiến pháp và pháp luật đòi hỏi trước hết phải một hệ thống pháp luật hoàn chỉnh, đồng bộ, bởi đây là những căn cứ vững chắc để đưa ra các đánh giá nhận xét khi tiến hành hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND. Năm 2015, Quốc hội ban hành Luật Tổ chức chính quyền địa phương, Luật Hoạt động giám sát của Quốc Hội và Hội đồng nhân dân đã có nhiều quy định về hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND, tuy nhiên quy định này còn rất chung chung,

thiếu chi tiết, cụ thể. Chủ yếu là quy định về các vấn đề như quyền giám sát, trách nhiệm của cơ quan Nhà nước, người có chức trách liên quan..., còn quy định về trình tự, thủ tục giám sát hết sức sơ sài... Vì vậy, trên thực tế hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND phần lớn được tiến hành theo kinh nghiệm, theo ý thức của các bên tham gia quan hệ giám sát.

Hai là, một số Đại biểu HĐND chưa có đủ năng lực và điều kiện để đảm đương công tác giám sát của HĐND. Hiệu quả hoạt động của HĐND các cấp phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố trong đó có năng lực hoạt động của các Đại biểu HĐND. Suy cho cùng, năng lực hoạt động giám sát của mỗi đại biểu có vai trò quyết định đến hiệu quả giám sát của HĐND, Điều đó cho thấy trách nhiệm của họ hết sức nặng nề, bởi giám sát là một hoạt động rất khó khăn, phức tạp và nhạy cảm. Hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND không chỉ đơn thuần là việc xem xét và quyết định những vấn đề nằm trong văn bản pháp luật mà cả những vấn đề đã, đang và sẽ xảy ra trong thực tế cuộc sống, xã hội. Không chỉ đánh giá mặt làm tốt, đúng pháp luật, đúng nghị quyết của HĐND mà quan trọng là phát hiện những yếu kém tồn tại, làm trái pháp luật và nghị quyết... Đồng thời chỉ ra được cách khắc phục tối ưu nhất. Do đó, đại biểu phải là người có năng lực, trình độ, và kỹ năng giám sát, đặc biệt phải am hiểu về các lĩnh vực giám sát.

Ba là, do nhận thức về hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND còn nhiều hạn chế, nhiều nơi chưa tôn trọng và chấp hành không nghiêm túc các kết luận của HĐND. Thực tế lâu nay còn tồn tại tư tưởng xem nhẹ, vị trí, vai trò và tầm quan trọng của HĐND nói chung và hoạt động giám sát nói riêng. Do đó, về phía các đại biểu chưa phát huy hết tinh thần, trách nhiệm và khả năng của mình khi thực hiện chức năng, nhiệm vụ do pháp luật quy định và nhân dân giao cho. Hơn nữa do ngại va chạm, nể nang nhau nên vẫn còn nhiều đại biểu chưa thực hiện đúng chức trách giám sát của mình.

Bốn là, chưa xây dựng được kế hoạch giám sát toàn diện và cụ thể. Do chưa xây dựng được chương trình, kế hoạch giám sát toàn diện và cụ thể vừa đáp ứng yêu cầu giám sát việc thực hiện nghị quyết của HĐND, vừa đáp ứng yêu cầu bức xúc của đời sống kinh tế, xã hội và nguyện vọng cử tri. Nên hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND có lúc thiếu chủ động, cơ bản chỉ được thực hiện theo khả năng của các đại biểu, các Ban của HĐND không có sự kiểm tra, đôn đốc. Nội dung giám sát còn tràn lan, chưa xác định được trọng tâm, trọng điểm, lĩnh vực cần giám sát, việc giám sát chủ yếu thực hiện theo định kỳ, thiếu linh hoạt kết hợp giám sát những vấn đề bức xúc mới phát sinh.

Năm là, các điều kiện cần thiết cho hoạt động giám sát còn thiếu, chưa đáp ứng yêu cầu. Cơ sở vật chất phục vụ cho hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND nhiều nơi, đặc biệt là ở vùng sâu, vùng xa, chưa đầy đủ các điều kiện làm việc cần thiết như trụ sở làm việc, phương tiện đi lại, các thông tin cập nhật liên quan đến đối tượng giám sát, chi phí cần thiết cho hoạt động giám sát... còn hạn chế.

2.4. Một số đề xuất nhằm nâng cao hiệu quả giám sát của Đại biểu HĐND

Tính chất, vai trò của Tổ đại biểu được quy định: “là tổ chức hợp thành từ các đại biểu được bầu trong cùng một hoặc nhiều đơn vị bầu cử” [3; tr.4], nhưng Tổ đại biểu lại

được xác định là chủ thể giám sát của HĐND. Tuy được xác định là chủ thể giám sát, nhưng các quy định liên quan (ở mức cần thiết phải có) về vai trò, cũng như nhiệm vụ, quyền hạn, nội dung, phương thức, trách nhiệm trong giám sát của tổ đại biểu lại không cụ thể, rất mờ nhạt và lỏng lẻo, không bảo đảm cơ sở pháp lý đầy đủ để tổ đại biểu thực hiện hoạt động giám sát. Quy định giữa hình thức và nội dung một cách gượng ép, không thống nhất nên việc giám sát của tổ đại biểu HĐND với tư cách chủ thể rất khó khăn, nếu không nói là khó khả thi. Và như vậy, mục đích của việc tăng cường giám sát, nâng cao hiệu quả hoạt động giám sát của HĐND sẽ không đạt được.

Để hoạt động giám sát của tổ đại biểu khả thi và hiệu quả, *cần nghiên cứu bảo đảm tính thống nhất giữa hình thức và nội dung của quy định*. Theo đó, về mặt tổ chức - pháp lý, nếu đã xác định tổ đại biểu HĐND là bộ phận trong cơ cấu, tổ chức của HĐND; đồng thời là một chủ thể trong hoạt động giám sát của HĐND, thì không thể chỉ quy định một cách đơn giản nhiệm vụ, quyền hạn của tổ đại biểu. Quy định này chỉ mang tính chất kỹ thuật, thủ tục hành chính. Vấn đề quan trọng, cốt lõi thuộc bản chất, nội dung mà luật, các văn bản dưới Luật cần phải quy định rõ vai trò, trách nhiệm, thủ tục, thẩm quyền trong giám sát, để tổ đại biểu có cơ sở pháp lý hoạt động trên thực tế. Mặt khác, các quy định phải thể hiện theo hướng phân biệt rõ Đại biểu HĐND và Tổ đại biểu HĐND là hai chủ thể với hai tư cách khác nhau. Việc lồng ghép, kết hợp hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND và Tổ đại biểu HĐND, nếu quy định không rõ, không hợp lý và rành mạch giữa nhiệm vụ, quyền hạn của Đại biểu HĐND với tư cách cá nhân - thành viên của Tổ đại biểu, và Tổ đại biểu HĐND với tư cách tập thể - tổ chức, thì sẽ rất khó trong quá trình giám sát, nhất là về thẩm quyền và trách nhiệm của chủ thể giám sát.

Để nâng cao hiệu quả hoạt động chất vấn của Đại biểu HĐND, trước hết đại biểu cần phải dành nhiều thời gian để nghiên cứu kỹ các quy định của pháp luật, phải nắm vững nhiệm vụ, quyền hạn của HĐND và UBND các cấp, quyền và trách nhiệm của đại biểu HĐND, nắm vững nội dung Nghị quyết của HĐND đã ban hành tại các kỳ họp. Đại biểu trao đổi với các thành viên trong Tổ đại biểu, chủ động chuẩn bị câu hỏi chất vấn, đúng thực tế, có trọng tâm, đúng pháp luật để gửi trước cho Thường trực HĐND để tổng hợp, câu hỏi chất vấn cần ngắn gọn, dễ hiểu đi thẳng vào vấn đề cần chất vấn, yêu cầu đối tượng bị chất vấn xác định rõ trách nhiệm và hướng giải quyết, thời gian giải quyết để Đại biểu HĐND tiếp tục giám sát thực hiện.

Đối với việc giám sát văn bản quy phạm pháp luật: Cùng với việc xem xét về thẩm quyền ban hành, nội dung văn bản quy phạm pháp luật, Đại biểu cần phải nghiên cứu kỹ quy trình soạn thảo và ban hành văn bản đối chiếu với các quy định hiện hành để thực hiện giám sát. Khi phát hiện văn bản quy phạm pháp luật ban hành có dấu hiệu vi phạm thì Đại biểu HĐND có thể trao đổi với các thành viên trong Tổ để xem xét trước khi đề nghị Thường trực HĐND xử lý theo quy định.

Thông qua việc xem xét báo cáo của các ngành nội chính tại địa phương, Tổ đại biểu HĐND có thể yêu cầu giải trình những vấn đề chưa rõ hoặc thực hiện quyền chất vấn tại kỳ họp hoặc giữa hai kỳ họp để giám sát việc thi hành pháp luật ở địa phương. Trên cơ sở khiếu

nại, tố cáo, kiến nghị có cơ sở và đúng pháp luật của công dân, Tổ đại biểu HĐND chuyển đơn của công dân đến các cơ quan có thẩm quyền yêu cầu giải quyết theo thời gian luật định. Sau khi có kết quả giải quyết Tổ đại biểu HĐND thông báo để công dân biết. Trường hợp qua giám sát Tổ đại biểu nhận thấy việc giải quyết của các cơ quan chức năng không đúng quy định hay có vi phạm, Tổ đại biểu HĐND có thể đưa vấn đề ra chất vấn tại kỳ họp.

Xét riêng trong việc thực hiện chức năng giám sát, đại biểu HĐND phải thực sự là người có năng lực giám sát. Năng lực giám sát của Đại biểu HĐND thể hiện ở việc đại biểu HĐND phải nắm chắc những quy định của pháp luật, chính sách Nhà nước, những nội dung chủ yếu và thông tin cần thiết của vấn đề được giám sát. Đại biểu HĐND phải hiểu biết thực tiễn tới mức cần thiết và phải có kiến thức về quản lý nhà nước ở mức độ nhất định. Trong giám sát, ngoài công nhận cái đúng, còn phải có cách nhìn sáng suốt để phát hiện những vấn đề sai trái của người khác, trên cơ sở đó đưa ra những kiến nghị và biện pháp hữu hiệu để loại bỏ các hiện tượng tiêu cực, trái pháp luật. Do đó, Đại biểu HĐND không những chỉ có trình độ, kỹ năng giám sát mà còn phải có quan điểm bản lĩnh vững vàng, dám nói thẳng, nói thật không nể nang, né tránh, nghĩa là trong khi làm nhiệm vụ Đại biểu họ phải vì lợi ích của nhân dân, của Nhà nước để “vượt qua chính mình”. Để đạt được những tiêu chuẩn đó, biện pháp trước mắt mỗi đại biểu phải tự nâng cao nhận thức, năng lực, trình độ của mình, tự trang bị cho mình các kiến thức về mọi lĩnh vực của đời sống xã hội. Đặc biệt phải nghiên cứu, cập nhật các kiến thức pháp luật, chủ trương chính sách pháp luật của Đảng và Nhà nước, phải chú trọng giữ mối liên hệ với cử tri để phản ánh được tâm tư, nguyện vọng của họ với HĐND.

Một trong những nguyên nhân làm cho hiệu quả giám sát chưa cao là do thiếu điều kiện vật chất và phương tiện thông tin cho các Đại biểu. Trong điều kiện xã hội ngày nay, nhu cầu cung cấp thông tin là rất cần thiết. Hơn nữa các đại biểu HĐND muốn thực hiện tốt chức năng của mình thì nhu cầu được đảm bảo về thông tin là một yêu cầu lớn cần phải được hỗ trợ một cách đầy đủ nhất. Thông tin cần phải được cập nhật sâu, rộng, trong mọi lĩnh vực giám sát. Để làm tốt nội dung trên cần phải tăng cường công tác thông tin, lưu trữ và công tác tư liệu, đảm bảo đầy đủ về nội dung thuộc mọi lĩnh vực giám sát của HĐND. Đồng thời việc cung cấp thông tin phải phù hợp với kế hoạch giám sát, tránh tình trạng gần đến khi HĐND họp hoặc trong kỳ họp mới gửi tài liệu cho đại biểu không đủ thời gian để đại biểu nghiên cứu, phân tích tài liệu đối chiếu thông tin một cách kỹ lưỡng.

Về điều kiện vật chất, đặc biệt là ở vùng sâu, vùng xa đi lại khó khăn, Nhà nước cần có chính sách đảm bảo cho HĐND thực hiện tốt chức năng của mình. Cần quan tâm hơn nữa đến chế độ đãi ngộ, khen thưởng, quan tâm đến chế độ tiền tàu xe đi lại, phụ cấp sinh hoạt phí cho đại biểu một cách hợp lý.

3. KẾT LUẬN

Nâng cao hiệu quả hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND trong điều kiện xây dựng nhà nước pháp quyền XHCN của dân, do dân, vì dân; trong nền kinh tế thị trường, hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay đặt ra những đòi hỏi phải đổi mới hoạt động giám sát của bộ máy Nhà

nước nói chung, Đại biểu HĐND nói riêng. Vì vậy, việc nghiên cứu đưa ra những khuyến nghị khoa học nhằm đổi mới hoạt động giám sát của Đại biểu HĐND đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế Việt Nam hiện nay dưới sự lãnh đạo của Đảng là yêu cầu tất yếu khách quan.

Những đổi mới từ quy định của pháp luật hiện hành về hoạt động giám sát của HĐND sẽ là cơ sở để HĐND và từng Đại biểu HĐND phát huy tốt hơn nữa vai trò của mình, góp phần xây dựng đất nước ngày càng vững mạnh, đẹp giàu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Đảng Cộng sản Việt Nam (2016), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [2] Đinh Ngọc Thắng (2014), *Đổi mới tổ chức và hoạt động của HĐND trong điều kiện xây dựng và hoàn thiện nền dân chủ ở Việt Nam hiện nay*, luận án Tiến sĩ Luật học, Học viện Khoa học Xã hội và Nhân văn Hà Nội.
- [3] *Hiến pháp nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam năm 2013*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [4] *Luật Hoạt động giám sát của Quốc Hội và Hội đồng nhân dân năm 2015*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [5] *Luật Tổ chức chính quyền địa phương năm 2015*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

PRACTICE OF SUPERVISION ACTIVITIES OF THE PEOPLE'S COUNCIL

Nguyen Duy Nam

ABSTRACT

People's Councils at all levels are the local state power agencies, exercising the right to supervise the activities of the People's Committees, professional bodies of the People's Committees as well as their attached units. Supervision activities of the People's Councils will be conducted through deputies and groups of deputies of the People's Council. Supervision activities of People's Council deputies in the conditions of building a socialist rule-of-law state of the people, by the people, for the people, in the market economy, international integration requirements, new requirements. Therefore, the research and scientific recommendations to renew the supervision of the People's Council deputies at all levels to meet the requirements of Vietnam's current economic development under the leadership of the Party is an inevitable demand from reality.

Keywords: *People's Assembly, People's Council deputies, Supervision activities.*

NHẬN THỨC QUY LUẬT QUAN HỆ SẢN XUẤT PHÙ HỢP VỚI TRÌNH ĐỘ PHÁT TRIỂN CỦA LỰC LƯỢNG SẢN XUẤT TRONG BỐI CẢNH NỀN KINH TẾ TRI THỨC HIỆN NAY

Đoài Thị Thêu¹

TÓM TẮT

Trên cơ sở làm rõ quá trình nhận thức của Đảng Cộng sản Việt Nam về quy luật quan hệ sản xuất phù hợp với trình độ phát triển của lực lượng sản xuất; đặt trong bối cảnh toàn cầu hóa và nền kinh tế tri thức đang diễn ra mạnh mẽ trên nền tảng công nghệ thông tin hiện nay, tác giả tiếp tục đưa ra một số kiến giải mới bổ sung vào nội hàm của khái niệm lực lượng sản xuất, quan hệ sản xuất cũng như nội dung của quy luật này cho phù hợp với sự phát triển về mọi mặt của lực lượng sản xuất và quan hệ sản xuất trong thời kỳ hiện nay.

Từ khóa: *Quy luật, quan hệ sản xuất, lực lượng sản xuất.*

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Quy luật *quan hệ sản xuất phù hợp với trình độ phát triển của lực lượng sản xuất* là một trong hai quy luật cơ bản, mà trên cơ sở đó, lần đầu tiên trong lịch sử các nhà sáng lập chủ nghĩa Mác - Lênin đã xây dựng nên học thuyết về hình thái kinh tế xã hội, khẳng định sự phát triển của xã hội như một quá trình lịch sử - tự nhiên từ chính quy luật nội tại của nó. Với vị trí quan trọng như vậy, quy luật này luôn nhận được sự quan tâm đặc biệt của các nhà nghiên cứu triết học. Trong thời đại chúng ta, trước xu thế toàn cầu hóa và những phát minh lớn lao của khoa học - công nghệ hiện đại đã làm xuất hiện nhiều ngành, lĩnh vực sản xuất mới, cùng với bước phát triển mới đầy phức tạp của quá trình nhận thức, và cả việc tồn tại những ý kiến trái ngược nhau đối với học thuyết Mác, v.v.. Chính sự vận động đó đã và đang xác nhận hoặc đòi hỏi chúng ta phải nhận thức lại một cách nghiêm túc, thật sự khoa học và ở trình độ hiện đại các chân giá trị của triết học Mác - Lênin đã được đề xuất từ các thế kỷ trước, trong đó bao gồm cả quy luật về sự phù hợp của quan hệ sản xuất với trình độ phát triển của lực lượng sản xuất. Yêu cầu này, một mặt, đòi hỏi chúng ta phải đứng trên nguyên tắc khách quan để nhận thức lại cho đúng nguyên bản của các nhà sáng lập; mặt khác, cần đưa ra những kiến giải mới, phải bổ sung và phát triển các luận điểm cụ thể của triết học Mác nói chung, và quy luật về sự phù hợp của quan hệ sản xuất với trình độ phát triển của lực lượng sản xuất nói riêng cho phù hợp với điều kiện, hoàn cảnh lịch sử của nước ta, với trình độ phát triển của khoa học và công nghệ hiện đại nhằm tiếp tục tạo động lực cho sự phát triển bền vững của đất nước.

¹ Giảng viên khoa Lý luận Chính trị - Luật, Trường Đại học Hồng Đức

2. NỘI DUNG

Một trong những tư tưởng cơ bản của Mác đã bị làm sai lệch nhiều nhất và gây ra nhiều tranh cãi nhất là tư tưởng về quy luật *quan hệ sản xuất phù hợp với trình độ phát triển của lực lượng sản xuất*. Nội dung chủ yếu của quy luật này là ứng với mỗi trình độ của lực lượng sản xuất, có một quan hệ sản xuất phù hợp. Lực lượng sản xuất phát triển làm mất dần trạng thái phù hợp ban đầu và tới một thời điểm nào đó sẽ nảy sinh mâu thuẫn với quan hệ sản xuất hiện thời. Mâu thuẫn được giải quyết bằng cách thay thế quan hệ sản xuất trước đó, lúc này đã được coi là “cũ”, “lỗi thời”, bằng quan hệ sản xuất mới, tương ứng với trình độ phát triển cao hơn của lực lượng sản xuất. Quá trình diễn ra sự thay thế trạng thái phù hợp này bằng một trạng thái phù hợp khác, làm cho mâu thuẫn giữa lực lượng sản xuất và quan hệ sản xuất được giải quyết, rồi lại phát sinh mâu thuẫn tiếp theo. Cứ như thế, sự phù hợp và mâu thuẫn chuyển hóa lẫn nhau tạo nên sự vận động của phương thức sản xuất, đưa xã hội từ phương thức sản xuất này lên phương thức sản xuất xã hội khác có trình độ cao hơn. Quy luật này được Mác diễn đạt rõ ràng như sau: “Trong sự sản xuất xã hội ra đời sống của mình, con người có những quan hệ nhất định, tất yếu, không tùy thuộc vào ý muốn của họ - tức là những quan hệ sản xuất này phù hợp với một trình độ phát triển nhất định của lực lượng sản xuất vật chất của họ... Từ chỗ là những hình thức phát triển của các lực lượng sản xuất, những quan hệ ấy trở thành những xiềng xích của các lực lượng sản xuất. Khi đó bắt đầu thời đại một cuộc cách mạng xã hội... Không một hình thái xã hội nào diệt vong trước khi tất cả những lực lượng sản xuất mà hình thái xã hội đó tạo địa bàn đầy đủ cho phát triển, vẫn chưa phát triển, và những quan hệ sản xuất mới cao hơn, cũng không bao giờ xuất hiện trước khi những điều kiện tồn tại vật chất của những quan hệ đó chưa chín muồi trong lòng bản thân xã hội cũ” [3; tr.13-15].

Theo quan điểm của Mác, quan hệ sản xuất có phù hợp thì lực lượng sản xuất mới phát triển, còn một khi nó mâu thuẫn với lực lượng sản xuất, tất yếu dẫn tới việc kìm hãm sự phát triển của lực lượng sản xuất. Từ đó, chúng ta nhận thấy trong tư tưởng của Mác, lực lượng sản xuất có vai trò quyết định đối với quan hệ sản xuất, biểu hiện ở *trình độ của lực lượng sản xuất như thế nào thì nó sẽ quy định quan hệ sản xuất như thế đó và quan hệ sản xuất phải phù hợp với trình độ phát triển nhất định của lực lượng sản xuất*. Quan hệ sản xuất lạc hậu sẽ kìm hãm sự phát triển lực lượng sản xuất và khi lạc hậu đến mức *trở thành xiềng xích* thì sẽ nổ ra cách mạng xã hội để xóa bỏ hình thái kinh tế - xã hội cũ. Đó là một tất yếu khách quan, là quy luật.

Trong suốt một thời gian dài, quy luật đó đã chưa được nhận thức và vận dụng đúng ở các nước xã hội chủ nghĩa, mặc dù đã hiểu được tầm quan trọng của nó và cố gắng vận dụng vào cuộc sống hiện thực. Tuy nhiên, điều đáng nói ở đây là, người ta đã thêm vào quy luật được Mác diễn tả rất rõ ràng ấy hai chữ *tính chất* vào trước trình độ để từ đó tùy tiện ép buộc phải tiến hành cải tạo quan hệ sản xuất cũ, xóa bỏ nó để thiết lập quan hệ sản xuất mới càng nhanh càng tốt một cách chủ quan, duy ý chí. Cách làm này là trái quy luật khách quan, mà thực chất là *bất chấp* quy luật. Thậm chí, có ý kiến đã thẳng thắn chỉ ra, “*có sách giáo khoa còn khẳng định rằng, quan hệ sản xuất phải đi trước mở đường cho lực lượng*

sản xuất phát triển! Sự tùy tiện, chủ quan, duy ý chí nhưng lại được coi thể mới là cách mạng” [7; tr.19]. Và sự nhắc nhở của Ăngghen vẫn còn nguyên giá trị với chúng ta ngày hôm nay: “Đáng tiếc là người ta thường hay cho rằng họ đã hiểu đầy đủ một lý thuyết mới và có thể vận dụng nó ngay sau khi nắm được những luận điểm cơ bản, và lại không phải lúc nào cũng đúng. Và tôi có thể trách cứ nhiều “người mácxít” mới về điều này” [4; tr.644].

Trên thực tế, sự vận dụng sai lầm quy luật này ở nước ta trước đổi mới thể hiện ở việc thiết lập quan hệ sản xuất ở trình độ cao (quan hệ sản xuất xã hội chủ nghĩa) với ba mặt cơ bản là: quan hệ sở hữu; quan hệ tổ chức, quản lý; quan hệ phân phối. Ở góc độ sở hữu, chúng ta chỉ thừa nhận sở hữu công hữu dưới hình thức toàn dân và tập thể, tương ứng với thành phần kinh tế nhà nước và thành phần kinh tế tập thể. Trong khi đó, lực lượng sản xuất ở nước ta trình độ rất thấp, biểu hiện ở trình độ người lao động thấp, phần lớn không được đào tạo, lại có sự chênh lệch khá lớn giữa thành thị và nông thôn, đồng bằng và miền núi; công cụ lao động thô sơ. Hình ảnh “con trâu đi trước cái cày theo sau” là đặc trưng phổ biến cho tính chất thuần nông của nền sản xuất nước ta lúc bấy giờ. Như vậy, giữa trình độ của quan hệ sản xuất tồn tại một khoảng cách khá xa so với lực lượng sản xuất, tạo ra sự “lệch pha”, không phù hợp giữa chúng. Thêm vào đó, chúng ta lại duy trì quá lâu cơ chế quản lý kế hoạch hóa tập trung, quan liêu, bao cấp với hình thức phân phối bình quân, thực chất là cào bằng trong hưởng thụ đã dẫn đến triệt tiêu mọi động lực của nền kinh tế, làm giảm lòng nhiệt tình, sáng tạo của người lao động, kìm hãm sự phát triển của sản xuất. Hậu quả là, quan hệ sản xuất không đáp ứng được nhu cầu khách quan của người lao động với tư cách là lực lượng sản xuất cơ bản nhất về các mặt sở hữu, quản lý và phân phối, do đó không kích thích được sự nỗ lực, sáng tạo của người lao động. Sự tách rời quyền sở hữu và quyền sử dụng của người lao động đối với các tư liệu sản xuất chủ yếu đã dẫn đến sự vận hành nó trong thực tế thiếu đồng bộ và kém hiệu quả, kéo theo năng suất lao động thấp, việc sử dụng tài nguyên bị lãng phí gây ra sự trì trệ và khủng hoảng kinh tế - xã hội kéo dài.

Đứng trước *thực tế khách quan* đó Đảng cộng sản Việt Nam đã phải nhận thức lại, phải sửa chữa những sai lầm, nhất là bổ sung và phát triển nhận thức về một trong những quy luật xã hội quan trọng bậc nhất này. Đại hội lần thứ VI, với một tư duy toàn diện, Đảng ta đã đưa ra nhận định quan trọng: “*Lực lượng sản xuất bị kìm hãm không chỉ trong trường hợp quan hệ sản xuất lạc hậu, mà cả khi quan hệ sản xuất phát triển không đồng bộ, có những yếu tố đi quá xa so với trình độ phát triển của lực lượng sản xuất*” [5; tr.57]. Nếu vào thời mình, Mác mới chỉ nói đến việc lực lượng sản xuất bị kìm hãm khi quan hệ sản xuất *lạc hậu* thì căn cứ vào điều kiện thực tế, cụ thể của Việt Nam, Đảng ta đã bổ sung thêm một về quan trọng là, cả khi có các yếu tố trong quan hệ sản xuất đi *quá xa* thì lực lượng sản xuất cũng bị kìm hãm, cũng không thể phát triển được. Sự bổ sung đó chính là căn cứ quan trọng bậc nhất để chúng ta tiến hành đổi mới toàn diện, cho phép và tạo mọi điều kiện để giải phóng lực lượng sản xuất, trong đó các thành phần kinh tế, các loại hình sở hữu khác nhau được tồn tại, phát triển một cách bình đẳng, thu hút vốn đầu tư nước ngoài, tích cực, chủ động hội nhập với thế giới và tham gia vào quá trình toàn cầu hoá nhằm đưa đất nước thoát khỏi cuộc khủng hoảng, tạo động lực cho sự phát triển về mọi mặt.

Thời kỳ đổi mới đất nước thực sự bắt đầu trên cơ sở các quan điểm chỉ đạo có tính “đột phá” diễn ra tại Đại hội VI (1986) của Đảng cộng sản Việt Nam. Mặt khác, nó chịu sự tác động hết sức mạnh mẽ của xu thế toàn cầu hóa và nền kinh tế tri thức mà công nghệ thông tin là nền tảng, với hệ thống máy tính điện tử, truyền thông đa phương tiện, mạng toàn cầu, v.v. Với cuộc cách mạng này, con người đang bước vào thời đại được gọi là thời đại thông tin hay kỷ nguyên số mà mọi hoạt động từ lĩnh vực y tế, giáo dục, ngân hàng đến quản lý tài chính, nhà hàng, khách sạn, v.v. đều dựa chủ yếu vào tự động hoá, thông tin và tri thức. Nói theo cách của nhà tương lai học Alvin Toffler, “một nền văn minh mới đang nổi lên trong cuộc sống của chúng ta... Nền văn minh mới này mang theo những thay đổi... trong cách làm việc, yêu thương và sống, một nền kinh tế mới” [1; tr.15]. Trong cuốn sách nổi tiếng “*Làn sóng thứ ba*”, Alvin Toffler cho rằng, cho đến bây giờ nhân loại đã trải qua hai làn sóng thay đổi vĩ đại. Làn sóng thứ nhất - cách mạng nông nghiệp, cần hàng ngàn năm mới hình thành. Làn sóng thứ hai - cuộc cách mạng công nghiệp, chỉ cần 300 năm. Ngày nay Làn sóng thứ ba sẽ tràn qua lịch sử và diễn ra trong vài thập kỷ [1; tr.15-16]. Vì thế, chúng ta không chỉ dừng lại ở việc khắc phục cách hiểu phiến diện đối với quy luật quan hệ sản xuất phù hợp với trình độ của lực lượng sản xuất, mà trong điều kiện phát triển kinh tế tri thức và toàn cầu hóa kinh tế, còn đặt ra nhu cầu phải bổ sung những nội dung mới cho phù hợp với trình độ phát triển của khoa học - công nghệ hiện đại. Cụ thể, về *lực lượng sản xuất*, trong mọi thời đại kinh tế, con người (sức lao động) luôn giữ vai trò quyết định; tuy nhiên, trình độ của người lao động luôn thay đổi. Chẳng hạn, trong thời kỳ công trường thủ công, phần lớn các công đoạn sản xuất được thực hiện bằng các thao tác của lao động cụ thể, nên trong các yếu tố của sức lao động thì *sức lực cơ bắp* lại nổi trội so với sức óc, thần kinh. Đến thời kỳ cơ khí máy móc, khía cạnh năng lực, kinh nghiệm, *kỹ năng lao động* lại trở nên nổi bật, thay thế sức lực cơ bắp. Ngày nay, trong thời đại kinh tế tri thức, yếu tố quan trọng hàng đầu của người lao động là *tri thức*, nó vượt lên chiếm lĩnh ưu thế hơn hẳn so với kỹ năng, kinh nghiệm trước đây. Tri thức tự nó mang tính xã hội rất cao và thậm chí, còn mang tính nhân loại. Do vậy, khi nói về những bộ phận cấu thành lực lượng sản xuất trong nền kinh tế tri thức, chúng ta thấy nổi lên một đặc điểm hết sức quan trọng là *tính xã hội hoá, quốc tế hóa* rất cao của nó.

Hoạt động trực tiếp tạo ra sản phẩm không còn là công việc của riêng người lao động mà của cả một bộ phận ngày càng tăng lên những người trực tiếp quản lý quá trình sản xuất, những kỹ sư, những nhà công nghệ. Sự thay đổi ấy làm cho những yếu tố tạo ra giá trị mới được kết tinh trong sản phẩm mà biểu hiện dưới hình thức là giá trị thặng dư cũng không hoàn toàn như cũ. Giá trị thặng dư được tạo ra không còn chỉ do lao động sống của người công nhân trực tiếp sản xuất, mà còn do lao động vật hoá, do lao động quản lý. Lao động quản lý trong thời kỳ hiện nay bao gồm: lao động quản lý của các chuyên gia quản lý (khi đó, họ thuộc về người lao động theo nghĩa hiện đại của từ này) và lao động quản lý của người sở hữu tư liệu sản xuất nếu họ tham gia quản lý doanh nghiệp. “*Quản lý*” lại là loại hình lao động phức tạp, nó là “*bộ số của lao động giản đơn*” như Mác nói.

Ngay cả *đối tượng lao động* hiện nay cũng đã khác trước rất nhiều. Trong thời kỳ văn minh nông nghiệp, đối tượng lao động chủ yếu là *ruộng đất*; trong nền văn minh cơ khí, đối tượng lao động tiếp tục được mở rộng ra là các nguyên vật liệu như than đá, chất đốt, dầu khí, các nguyên liệu hóa thạch, các hầm mỏ... Nói chung là các nguyên vật liệu cần cho các ngành công nghiệp như sắt, thép, sợi, dệt vải, ô tô, cơ khí chế tạo máy... Trong thời đại ngày nay, ngoài những đối tượng trên thì còn xuất hiện một đối tượng mới nhưng đóng vai trò chủ yếu là *thông tin, tri thức* [8; tr.82]. Bên cạnh đó, *tư liệu lao động* chủ yếu hiện nay không còn là máy móc cơ khí mà được thay thế bằng hệ thống máy vi tính, máy tự động và sự ứng dụng ngày càng đi đến phổ biến của trí tuệ nhân tạo trong các lĩnh vực khác nhau, từ việc phục vụ đời sống hàng ngày của con người cho đến giáo dục, tài chính ngân hàng, y tế... Dự báo, GDP toàn cầu sẽ tăng thêm 14% vào năm 2030 nhờ sự hỗ trợ từ trí tuệ nhân tạo [2].

Có thể thấy, cuộc cách mạng khoa học và công nghệ hiện đại, nòng cốt là cách mạng công nghệ thông tin đã góp phần làm biến đổi nội dung và tính chất của lực lượng sản xuất. *Về nội dung*, các yếu tố cấu thành lực lượng sản xuất đang có sự dịch chuyển mạnh mẽ, từ đối tượng lao động truyền thống là đất đai, nguyên liệu, tư bản sang thông tin, tri thức; công cụ lao động là máy móc cơ khí sang hệ thống các phần mềm tự động hóa, ứng dụng trí tuệ nhân tạo; lao động thủ công, lao động cơ khí sang lao động trí tuệ. Trong đó, một điều quan trọng hơn rất nhiều trong nền kinh tế tri thức là tri thức tạo ra được cơ chế lợi nhuận tăng dần, trong khi các yếu tố sản xuất truyền thống (đất đai, vốn, lao động), như chúng ta đã biết, lại tuân theo quy luật lợi nhuận giảm dần. *Về tính chất*, lực lượng sản xuất đang biến đổi theo hướng ngày càng mang tính xã hội hoá sâu sắc. Lực lượng sản xuất được xã hội hoá thể hiện ở việc tổ chức các yếu tố của lực lượng sản xuất diễn ra trên một quy mô lớn vừa đảm bảo khả năng chuyên môn hoá, vừa có khả năng phi chuyên môn hoá một cách rộng rãi [6].

Những đặc điểm và tính chất mới đó của lực lượng sản xuất quy định và đòi hỏi nội dung mới, tính chất mới của quan hệ sản xuất. Và vấn đề này các nhà khoa học lại có nhiều ý kiến hơn về việc phân định các yếu tố hợp thành quan hệ sản xuất. Chẳng hạn, trước đây khi dựa vào định nghĩa giai cấp của Lênin, người ta đã đi đến một ý kiến thống nhất về nội dung của quan hệ sản xuất gồm ba bộ phận: *chế độ sở hữu; địa vị và sự trao đổi hoạt động giữa các giai cấp; và chế độ phân phối*. Vào đầu những năm 1970, xuất hiện những luồng ý kiến mới về ba bộ phận cấu thành quan hệ sản xuất. Họ cho rằng, nội dung khái niệm quan hệ sản xuất dường như nó đã trở nên quá chật hẹp so với sự phát triển của lực lượng sản xuất lúc đó. Một sơ đồ bốn yếu tố đã được đưa ra thay thế, bao gồm: *sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng* của cải vật chất. Mỗi yếu tố trong sơ đồ này mang dáng dấp như một công đoạn trong quy trình sản xuất. Và ngay sau đó đã có những ý kiến hoài nghi về các yếu tố trên cũng chưa phản ánh đầy đủ quan hệ sản xuất xã hội chủ nghĩa. Họ cho rằng cần phải xem xét từ nhiều góc độ bằng cách tổng hợp các yếu tố trên: xem xét từ góc độ sở hữu đối với tư liệu sản xuất; các quan hệ trực tiếp và gián tiếp đối với tư liệu sản xuất; các quan hệ vốn có của tái sản xuất; động lực của sự phát triển sản xuất, các nhân tố tăng năng suất lao

động. Sự đa dạng của quan hệ sản xuất là để phù hợp với trình độ khác nhau của lực lượng sản xuất, do lực lượng sản xuất quy định [9; tr.54-72].

Ý kiến này không hẳn là không có cơ sở. Nếu xét dưới góc độ *quan hệ sở hữu đối với tư liệu sản xuất* thì quả thực đã có sự thay đổi rất nhiều. Trước đây, nói đến sở hữu thường thấy dưới các dạng vật chất như: sở hữu *ruộng đất* trong nền văn minh nông nghiệp; máy móc, trang thiết bị, các nguyên vật liệu, tư bản trong nền văn minh công nghiệp. Ngày nay, đang xuất hiện một hình thức sở hữu mới và ngày càng trở nên phổ biến, quyết định lợi thế so sánh của một quốc gia, một doanh nghiệp, đó là sở hữu thông tin, tri thức là chủ yếu. Thông tin, tri thức trở thành yếu tố đầu vào và đầu ra của sản xuất. Trong nền kinh tế đó, thông tin và tri thức là nguồn lực cơ bản nhất của quốc gia. Ai nắm được trí tuệ, có khả năng điều tiết, chi phối nó, kẻ đó có sức mạnh chi phối sự phát triển xã hội theo mục tiêu và lợi ích của mình. Thực tế là, nhờ việc sở hữu một khối lượng thông tin lớn trên toàn cầu ở mọi lĩnh vực, các ông trùm mạng xã hội như Google, Amazon, facebook, Alibaba, v.v, đang thu về những khoản lợi nhuận khổng lồ.

Ở khía cạnh *quan hệ tổ chức, quản lý*, khi nghiên cứu quá trình tư bản hóa sản xuất, Mác đã nhận ra, người công nhân không thể sở hữu máy hơi nước và không thể lấy máy hơi nước đi cùng với mình khi họ chuyển từ công việc này sang công việc khác. Nhà tư bản cần phải sở hữu động cơ hơi nước và cần phải kiểm soát nó. Chính điều đó làm cho quá trình lao động vốn là nhu cầu tất yếu thuộc về con người thế nhưng lại bị biến thành “*lao động bị tha hóa*”. Thế nhưng, trong xã hội thông tin và nền kinh tế tri thức không phải máy móc hay tư bản là cốt lõi làm gia tăng giá trị thặng dư mà chính là trí tuệ, nó thuộc sở hữu của người công nhân tri thức. Sự gia tăng của lao động trí tuệ ngày càng trở nên nổi trội so với các yếu tố khác, là “*chìa khóa*” để chấm dứt tình trạng “*lao động bị tha hóa*”. Lao động thực sự là một hoạt động sáng tạo và trở thành nhu cầu thiết yếu của con người. Quan hệ phân phối sản phẩm cũng đang có sự chuyển biến mạnh mẽ từ các nguyên tắc phân phối theo lao động, mức độ góp vốn dưới dạng cổ phiếu, cổ phần, tài năng kinh doanh, v.v, sang các hình thức phân phối dựa trên sự sở hữu số lượng thông tin, trí tuệ. Vì thế, đặc điểm mới của quan hệ phân phối trong thời đại thông tin và nền kinh tế tri thức là sự phân phối cho nhu cầu tiêu dùng vật chất (ăn, uống...) càng trở nên ít bức bách hơn, bởi nhu cầu vật chất của con người là có hạn và khả năng thoả mãn nhu cầu đó do lực lượng sản xuất tạo ra là không ngừng tăng theo cấp số nhân. Trái lại, nhu cầu tiêu dùng thông tin, tri thức lại vô hạn và ngày càng phức tạp, đa dạng. Sản xuất và phân phối thông tin, tri thức lại sẽ là nơi tập trung những mâu thuẫn phức tạp nhất trên lĩnh vực phân phối nói chung.

Chính điều này đã kéo theo sự thay đổi của các *nhân tố làm tăng năng suất lao động*. Trong nền kinh tế truyền thống, yếu tố làm tăng năng suất lao động phụ thuộc nhiều vào tài nguyên thiên nhiên, tư bản hiện vật; trong khi đó với nền kinh tế tri thức, yếu tố quan trọng nhất là bộ óc con người và mạng thông tin toàn cầu. Xét riêng ở khía cạnh con người cũng đã có sự thay đổi rõ rệt, nếu thu nhập là mục tiêu quan trọng nhất khiến người lao động làm việc năng suất hơn trong thời đại công nghiệp thì trong nền kinh tế tri thức, mục tiêu tinh thần, mục tiêu phát triển cá nhân là yếu tố hàng đầu. Do đó, vấn đề giáo dục - đào

tạo, nghiên cứu - phát triển, thông tin và phân phối thông tin nhằm tăng năng lực sản sinh và chuyển giao tri thức là những lĩnh vực chiến lược của các quốc gia. Hơn nữa, chi phí cho sức khoẻ để nâng cao năng lực thể chất với tư cách là một phần quan trọng của vốn con người (hay tư bản người) đang gia tăng nhanh chóng trong những năm gần đây. Nhiều công trình của Tổ chức hợp tác và phát triển kinh tế (OCDE) cho thấy có không ít nước đã có mức đầu tư ổn định và khá cao cho nghiên cứu - phát triển, giáo dục - đào tạo mà họ đã đạt được mức tăng trưởng kinh tế nhanh và bền vững. Nói cách khác, coi trọng việc đầu tư cho đội ngũ tri thức là thái độ của một nền kinh tế hiện đại. Do đó, tình hình mới của phát triển sản xuất không hề làm thay đổi sự thực con người là nhân tố quan trọng nhất, tạo ra giá trị [10].

3. KẾT LUẬN

Sinh thời các nhà sáng lập chủ nghĩa Mác - Lênin luôn coi học thuyết của mình là “kim chỉ nam” cho nhận thức và hành động của các Đảng Mácxít trên thế giới, những người cộng sản phải có nhiệm vụ bổ sung, phát triển cho phù hợp với tình hình mới. Vì thế, việc nhận thức lại *quy luật quan hệ sản xuất phù hợp với trình độ của lực lượng sản xuất* thời kỳ đổi mới của Đảng ta là một minh chứng hết sức có giá trị và rất thuyết phục theo đúng tinh thần của các nhà sáng lập học thuyết Mác. Ngày nay, mặc dù khoa học kỹ thuật và công nghệ phát triển vượt bậc thì chúng ta vẫn có thể khẳng định chắc chắn rằng, tư tưởng về *sự phù hợp giữa quan hệ sản xuất với trình độ của lực lượng sản xuất* vẫn còn nguyên giá trị. Chúng ta cần tiếp tục khái quát những thành tựu mới nhất của khoa học và công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin trong bối cảnh toàn cầu hóa và nền kinh tế tri thức để hình thành những luận điểm mới, bổ sung vào di sản kinh điển, làm cho di sản ấy có khả năng bao quát được những vấn đề của ngày hôm nay.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Alvin Toffler (2002), *Làn sóng thứ ba*, Nxb. Thanh Niên, Thanh Hóa.
- [2] Báo điện tử vtv.vn (2017), *Ứng dụng trí tuệ nhân tạo trong cuộc sống*, truy cập tại [http://vtv.vn/cong-nghe/ung-dung-tri-tue-nhan-tao-trong-cuoc-song-20170709081836762 .htm/](http://vtv.vn/cong-nghe/ung-dung-tri-tue-nhan-tao-trong-cuoc-song-20170709081836762.htm/).
- [3] C.Mác và Ph.Ăngghen (1993), *Toàn tập*, t.13, Nxb. Chính trị Quốc gia - Sự thật, Hà Nội.
- [4] C.Mác và Ph.Ăngghen (2002), *Toàn tập*, t.37, Nxb. Chính trị Quốc gia - Sự thật, Hà Nội.
- [5] Đảng Cộng sản Việt Nam (1987), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ VI*, Nxb. Sự thật, Hà Nội.
- [6] Nguyễn Thị Lan Hương (2006), *Tác động của cuộc cách mạng trong công nghệ thông tin đến lực lượng sản xuất - nhìn từ góc độ triết học*, Tạp chí Triết học, Số 9.

- [7] Nguyễn Trọng Chuẩn (2008), *Nâng cao nhận thức, bổ sung và phát triển triết học Mác - Lênin nhằm đáp ứng yêu cầu của thực tiễn và thời đại mở rộng giao lưu quốc tế*, Tạp chí Triết học, Số 9.
- [8] Phạm Ngọc Quang (2003), *Kinh tế tri thức - xét từ giác độ lực lượng sản xuất, quan hệ sản xuất*, Tạp chí Triết học, Số 3.
- [9] Trần Côn (1983), *C.Mác và quy luật quan hệ sản xuất phải phù hợp với tính chất và trình độ phát triển của lực lượng sản xuất*”, trong cuốn: *40 năm viện triết học - Một số kết quả nghiên cứu*, Nguyễn Trọng Chuẩn (chủ biên) (2002), Viện triết học, Hà Nội, tr.54-72.
- [10] Trần Quân Tuyền (2007), *Giá trị lao động và giá trị tri thức*, Tạp chí Triết học, Số 7.

**CONCEIVING THE RULE OF PRODUCTION RELATIONS IN
ACCORDANCE WITH THE DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE
FORCES IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION
AND THE KNOWLEDGE ECONOMY**

Doi Thi Theu

ABSTRACT

Based on the clarification of the cognitive process of the Communist Party of Vietnam about the rule of production relations accordant with development of productive forces; nowadays with the context of globalization and the knowledge economy developing strongly on the information technology platform, the author continues to give some new explanations adding to the contents of the concept of the production relations, the productive forces as well as the content of the rule to suit with the development in all aspects of the productive forces and the production relations.

Keywords: *Rules, production relations, productive forces.*

LUẬN ĐIỂM “KHOA HỌC TRỞ THÀNH LỰC LƯỢNG SẢN XUẤT TRỰC TIẾP” CỦA C.MÁC VÀ SỰ VẬN DỤNG ĐỂ PHÁT TRIỂN KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ Ở TỈNH THANH HOÁ

Phạm Bá Thịnh¹

TÓM TẮT

Nội dung cơ bản trong luận điểm của C.Mác dự báo khoa học trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp và khoa học - công nghệ có vai trò to lớn đối với sự phát triển kinh tế - xã hội trong xã hội hiện đại; cùng với đó khoa học - công nghệ và sản xuất đang có xu hướng nhất thể hóa. Trên cơ sở đó, vận dụng để đánh giá vai trò của khoa học - công nghệ đối với sự phát triển kinh tế - xã hội ở tỉnh Thanh Hoá. Từ đó, đề xuất một số giải pháp để phát huy hiệu quả khoa học - công nghệ đối với sự phát triển của lực lượng sản xuất ở tỉnh Thanh Hoá hiện nay.

Từ khoá: Khoa học và công nghệ, lực lượng sản xuất trực tiếp, sự vận dụng.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Cùng với sự phát triển của xã hội, vai trò của khoa học ngày càng được tăng cường, nhất là trong thời đại ngày nay, khi khoa học trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp. Tri thức khoa học vừa là sự biến đổi, là quyền lực, là sự giàu có, thịnh vượng, vừa là một trong những yếu tố quan trọng nhất quyết định sự phát triển, sự thịnh suy của một công ty, một dân tộc, một đất nước, một khu vực trong cuộc cạnh tranh khốc liệt về kinh tế của thế giới hiện đại.

2. NỘI DUNG

2.1. Nội dung cơ bản trong luận điểm của C.Mác dự báo khoa học trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp

Cách đây trên 160 năm, C.Mác đã đưa ra nhận định về xu thế nhất thể hoá giữa khoa học và sản xuất bằng luận điểm nổi tiếng: “Khoa học trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp”. Điều này đang ngày càng diễn ra mạnh mẽ và trở thành xu thế tất yếu trong sự phát triển của nền sản xuất hiện đại trên thế giới. Khoa học và công nghệ hiện đại ngày càng đóng vai trò quan trọng, to lớn trong nền sản xuất xã hội và trong đời sống nhân loại, đồng thời là một đặc điểm nổi bật của thời đại ngày nay và là yếu tố đặc trưng cho lực lượng sản xuất hiện đại.

Về luận điểm “khoa học trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp” của C.Mác, có nghĩa là khoa học trực tiếp tham gia vào việc sản xuất ra của cải vật chất cho xã hội. Bởi vì, khoa học (biểu hiện ở các tri thức khoa học, thành tựu của khoa học, phát minh khoa học) là sản

¹ Giảng viên khoa Lý luận Mác - Lênin, Tư tưởng Hồ Chí Minh, Trường Chính trị tỉnh Thanh Hoá

phẩm sáng tạo của tư duy con người, khi được con người ứng dụng trong hoạt động sản xuất, hay nói cách khác là khi được chuyển hoá, được “vật chất hoá” thành công cụ sản xuất và được con người sử dụng trong hoạt động lao động để tạo ra của cải vật chất thì nó trở thành “lực lượng sản xuất trực tiếp”. Còn khoa học với tính cách một hình thái ý thức xã hội thì nó là yếu tố thuộc về kiến trúc thượng tầng chứ không thể là lực lượng sản xuất hay thành tố của lực lượng sản xuất được. Trong các tác phẩm của mình, C.Mác đã nhiều lần khẳng định vai trò cũng như sức mạnh cải tạo thế giới của tri thức khoa học khi nó trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp. Đồng thời, ông cũng chỉ rõ rằng, tự bản thân khoa học không thể gây ra bất kỳ một tác động tích cực hay tiêu cực nào đối với thế giới, mà phải thông qua sự vận dụng vào hoạt động thực tiễn của con người thì nó mới phát sinh tác dụng. Trong tác phẩm Gia đình thần thánh, C.Mác chỉ rõ: Tư tưởng căn bản không thể thực hiện được cái gì hết. Muốn thực hiện tư tưởng thì cần có những con người sử dụng lực lượng thực tiễn. Trong Lời nói đầu góp phần phê phán triết học pháp quyền của Hêghen, C.Mác một lần nữa khẳng định: *“Vũ khí của sự phê phán có nhiên không thể thay thế được sự phê phán của vũ khí, lực lượng vật chất chỉ có thể bị đánh đổ bằng lực lượng vật chất; nhưng lý luận cũng sẽ trở thành lực lượng vật chất, một khi nó thâm nhập vào quần chúng”*[1; tr.580].

Trong các yếu tố cấu thành và quyết định sự phát triển của lực lượng sản xuất thì công cụ lao động giữ vị trí rất quan trọng, nó là cái quyết định năng suất lao động, biểu hiện khả năng chinh phục và làm chủ tự nhiên của con người, Ph.Ăngghen gọi nó là khí quan của bộ óc người, là sức mạnh của tri thức đã được vật thể hoá, nhằm nối dài bàn tay và nhân lên sức mạnh trí tuệ của con người, còn C.Mác thì chỉ rõ: *“Những thời đại kinh tế khác nhau không phải ở chỗ chúng sản xuất ra cái gì, mà là ở chỗ chúng sản xuất bằng cách nào, với những tư liệu lao động nào”* [5; tr.269], *“Cái cối xay quay bằng tay đưa lại xã hội có lãnh chúa, cái cối xay chạy bằng hơi nước đưa lại xã hội có nhà tư bản công nghiệp”* [3; tr.187]. Yếu tố trực tiếp quyết định sự phát triển của công cụ lao động chính là khoa học và công nghệ, bởi nhờ có thành tựu khoa học (những phát kiến khoa học) và công nghệ, công cụ lao động được cải tiến không ngừng nhằm giảm nhẹ lao động cơ bắp của con người và làm cho lao động đạt hiệu quả cao hơn. Do đó, có thể nói, sự phát triển của khoa học và công nghệ sẽ dẫn đến sự phát triển của lực lượng sản xuất; cuộc cách mạng khoa học và công nghệ sẽ dẫn đến cuộc cách mạng trong sự phát triển của lực lượng sản xuất.

2.2. Vai trò của khoa học và công nghệ đối với sự phát triển kinh tế - xã hội trong xã hội hiện đại

Thời đại ngày nay, khoa học và công nghệ ngày càng hiện đại và là yếu tố không thể thiếu trong sự phát triển kinh tế - xã hội của một quốc gia. Các thành tựu khoa học và công nghệ ngày càng xâm nhập sâu vào quá trình sản xuất và trở thành lực lượng trực tiếp sản xuất; thời gian ứng dụng thành tựu khoa học và công nghệ vào sản xuất trực tiếp ngày càng ngắn dần. Nói cách khác, quá trình nhất thể hoá giữa khoa học và công nghệ với sản xuất đang ngày càng rõ nét và trở thành xu thế tất yếu. Trong điều kiện hiện nay, bất kỳ quốc gia nào muốn trở thành nước phát triển thì cần phải chú trọng đến vấn đề này.

Tất nhiên, cần lưu ý rằng, *thứ nhất*, sức mạnh và tiềm lực của khoa học và công nghệ bao gồm sức mạnh của khoa học (khoa học tự nhiên, khoa học xã hội và nhân văn) và sức mạnh của công nghệ (bao gồm công nghệ chiến lược, công nghệ quản lý và công nghệ kỹ thuật). *Thứ hai*, khoa học và công nghệ có thể là động lực phát triển kinh tế, nhưng tự nó không trở thành động lực phát triển xã hội. Nó chỉ trở thành động lực phát triển kinh tế - xã hội khi được định hướng, quản lý nhằm đem lại lợi ích chung cho quần chúng nhân dân, vì mục tiêu phát triển, công bằng và tiến bộ xã hội. Nếu đi ngược mục tiêu đó, nó sẽ tiềm ẩn nguy cơ gây bất ổn xã hội, thúc đẩy sự phân hoá xã hội và cản trở sự phát triển bền vững của xã hội, thậm chí trở thành nhân tố phá hoại sự tiến bộ xã hội. *Thứ ba*, khoa học và công nghệ phải được kết hợp chặt chẽ với yếu tố con người thì mới phát huy được tác dụng tích cực của nó. Trong trường hợp khoa học và công nghệ quá lạc hậu hoặc vượt quá xa so với năng lực của người sử dụng thì đều không đưa lại hiệu quả mong muốn trong thực tiễn. *Thứ tư*, không chỉ những tri thức khoa học tự nhiên, khoa học kỹ thuật, mà cả tri thức khoa học xã hội và nhân văn cũng đóng vai trò vô cùng quan trọng trong quá trình sản xuất. Nó là cơ sở lý luận cho việc quản lý các quá trình sản xuất hiện đại, công nghệ hiện đại, nhằm sử dụng mọi nguồn lực một cách có hiệu quả, tạo ra sự phát triển nhanh và bền vững.

Trong lịch sử không phải bao giờ khoa học cũng trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp. Điều này có nguyên nhân từ cách phân chia truyền thống đối với hoạt động nghiên cứu khoa học bao gồm: nghiên cứu lý thuyết, nghiên cứu triển khai và dự án sản xuất thử - thử nghiệm. Cách phân chia này đã coi khoa học, công nghệ và sản xuất là hai lĩnh vực riêng biệt. Vì vậy, trong suốt một thời gian dài, người ta chỉ tập trung ưu tiên cho phát triển khoa học và công nghệ ở các viện, trường, sau đó mới tìm cách “gắn kết” khoa học và công nghệ với sản xuất. Điều này đã tác động tiêu cực đến sự phát triển của lực lượng sản xuất cũng như sức cạnh tranh của các sản phẩm hàng hoá trên thị trường. Cho đến đầu thế kỷ XIX, khoa học vẫn chỉ đóng vai trò gián tiếp trong quá trình sản xuất. Mặc dù vậy, C.Mác với bộ óc thiên tài của mình đã khẳng định, cùng với sự phát triển của khoa học kỹ thuật và sản xuất, xu thế nhất thể hoá giữa khoa học với sản xuất sẽ trở thành tất yếu điều này càng có ý nghĩa hơn trong nền kinh tế tri thức ngày nay. Nghiên cứu sản xuất lại càng diễn ra mạnh mẽ hơn, thông qua nghiên cứu sản xuất, hàm lượng chất xám trong mỗi sản phẩm hàng hoá ngày một gia tăng. Nói cách khác, khoa học đã kết tinh trong mỗi sản phẩm hàng hoá.

2.3. Vai trò của khoa học và công nghệ đối với sự phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh Thanh Hoá

Trong bối cảnh toàn cầu hoá và hội nhập quốc tế hiện nay, việc tiếp tục xây dựng nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa Việt Nam có quan hệ sản xuất tiên bộ, phù hợp với trình độ phát triển của lực lượng sản xuất để phát triển kinh tế - xã hội, khắc phục nguy cơ tụt hậu đang là một yêu cầu cấp thiết. Để thực hiện thắng lợi nhiệm vụ chiến lược này, khoa học và công nghệ phải thực sự là động lực phát triển kinh tế - xã hội.

Muốn vậy, phải “*Phát triển mạnh mẽ khoa học và công nghệ, làm cho khoa học và công nghệ thực sự là quốc sách hàng đầu, là động lực quan trọng nhất để phát triển lực lượng sản xuất hiện đại, kinh tế tri thức, nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả và sức cạnh tranh của nền kinh tế; bảo vệ môi trường, bảo đảm quốc phòng, an ninh*” [6; tr.119].

Đối với Thanh Hoá cần phải “*đẩy mạnh tiếp nhận, chuyển giao ứng dụng tiến bộ khoa học và công nghệ vào sản xuất và đời sống. Quy hoạch, sắp xếp lại các tổ chức khoa học công nghệ, các trung tâm nghiên cứu của các ngành, các trường đại học, cao đẳng. Đầu tư nâng cấp một số phòng thí nghiệm, thử nghiệm thuộc các trường đại học, cao đẳng đạt chuẩn quốc gia và khu vực, quan tâm phát triển doanh nghiệp khoa học và công nghệ, đổi mới trang thiết bị, dây chuyền công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm, nhất là những ngành, sản phẩm chủ lực, có quy mô lớn. Đẩy mạnh hợp tác phát triển khoa học và công nghệ với các tỉnh, thành phố của Nhật Bản, Hàn Quốc, Đức... Xây dựng đội ngũ cán bộ khoa học và công nghệ có trình độ cao, đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh*” [5; tr.86].

Xác định khoa học và công nghệ là chìa khóa cho phát triển kinh tế - xã hội, trước hết tỉnh Thanh Hóa đã tích cực đẩy mạnh nghiên cứu và ứng dụng khoa học, công nghệ trong tất cả các lĩnh vực, đặc biệt là phát triển nông nghiệp, y dược như: đã triển khai gần 300 nhiệm vụ khoa học công nghệ; Một số đề tài ứng dụng hiệu quả trong sản xuất và đời sống như sản xuất thử và công nhận chính thức cho 7 giống lúa có năng suất, chất lượng cao, xây dựng các mô hình ứng dụng kỹ thuật canh tác tiên tiến, chuyển đổi cơ cấu cây trồng và mùa vụ, trồng xen canh, luân canh... Trong y tế, đã ứng dụng các kỹ thuật tiên tiến trong việc phát hiện, phòng và điều trị bệnh, như: Ứng dụng xạ trị bằng máy gia tốc tuyến tính điều trị ung thư vòm họng và hạ họng thanh quản, ứng dụng hệ thống chụp mạch kỹ thuật số trong chẩn đoán và điều trị bệnh động mạch vành,...

Hai là, đẩy mạnh phong trào sáng kiến và cải tiến kỹ thuật, nghiên cứu khoa học; các Hội thi sáng tạo kỹ thuật, Giải thưởng chất lượng quốc gia được các cấp, các ngành quan tâm chỉ đạo và có những kết quả đáng khích lệ. Trong giai đoạn 2011 - 2015, toàn tỉnh có 353 đề tài, sáng kiến kinh nghiệm được Hội đồng khoa học, sáng kiến cấp tỉnh công nhận; 13 công trình đạt giải Sáng tạo khoa học và công nghệ Việt Nam (trong đó có 01 giải Nhất). Đã có 93 lượt doanh nghiệp đạt giải, trong đó có 11 doanh nghiệp đạt Giải Vàng Chất lượng quốc gia, là địa phương đứng thứ 3 toàn quốc (chỉ sau Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh) về số lượng doanh nghiệp đạt Giải thưởng Chất lượng quốc gia.

Ba là, tiềm lực khoa học và công nghệ của tỉnh được tăng cường cả về tổ chức, nhân lực, cơ sở vật chất và kinh phí đầu tư. Trên địa bàn tỉnh hiện có 49 tổ chức khoa học và công nghệ (29 tổ chức khoa học, công nghệ công lập và 20 tổ chức khoa học, công nghệ ngoài công lập), 147.400 cán bộ khoa học và công nghệ; trong đó có: 16 phó giáo sư, 168 tiến sĩ, 4.700 thạc sĩ. Cơ sở vật chất và thiết bị được quan tâm đầu tư, chi đầu tư từ ngân sách cho khoa học và công nghệ cũng được tăng hơn qua các năm.

Bốn là, thị trường khoa học và công nghệ đã có những khởi động bước đầu, một số tổ chức khoa học và công nghệ đã thương mại hóa kết quả nghiên cứu khoa học và công nghệ

thông qua các hợp đồng chuyển giao (bán) quyền đối với các sản phẩm nghiên cứu khoa học; doanh nghiệp khoa học và công nghệ đã được hình thành và phát triển, đến hết năm 2015 đã chứng nhận 10 doanh nghiệp khoa học và công nghệ, đưa Thanh Hóa thành tỉnh có số lượng doanh nghiệp khoa học và công nghệ đứng thứ 3 trên toàn quốc.

Năm là, Bộ máy quản lý Nhà nước về khoa học công nghệ, Hội đồng khoa học và công nghệ được kiện toàn từ tỉnh đến huyện, hoạt động ngày càng có hiệu quả. Quản lý nhà nước về khoa học và công nghệ đã có những đổi mới tích cực; một số lĩnh vực được đánh giá thuộc nhóm đầu toàn quốc. Thanh Hóa là tỉnh đầu tiên phê duyệt quy hoạch các tổ chức khoa học và công nghệ, là một trong những tỉnh đầu tiên thành lập Quỹ phát triển khoa học và công nghệ của tỉnh.

Những thành tựu từ khoa học và công nghệ trên đã góp phần kết quả chung đáng phấn khởi của Thanh Hoá: tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân giai đoạn 2011 - 2015 đạt 11,4%, cao hơn các giai đoạn trước, năm 2015 đạt 11,8% vượt kế hoạch đề ra. Quy mô nền kinh tế đứng thứ 8 cả nước và lớn nhất khu vực Bắc Trung Bộ. Môi trường đầu tư kinh doanh được cải thiện mạnh mẽ, chỉ số cạnh tranh năng lực cấp tỉnh PCI đứng thứ 10 cả nước, chỉ số quản trị và hành chính công PAPI đứng thứ 9 cả nước. Huy động vốn cho đầu tư phát triển vượt kế hoạch (hiện có 59 dự án FDI còn hiệu lực với tổng vốn đăng ký 12,8 tỷ USD, đứng thứ 6 cả nước). Để có được thành tựu trên, có nhiều yếu tố, nhưng yếu tố khoa học - công nghệ đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh.

Bên cạnh những thành tựu đã đạt được trong thời gian vừa qua, việc nghiên cứu và ứng dụng khoa học và công nghệ vào sản xuất trực tiếp vẫn còn tồn tại không ít hạn chế, bất cập. Ngân sách đầu tư cho hoạt động nghiên cứu khoa học và công nghệ còn hạn chế; nguồn nhân lực lao động kỹ thuật vừa yếu, vừa phân tán nên chưa đáp ứng được nhu cầu thực tế, dẫn đến tình trạng “*thừa thầy, thiếu thợ*”. Bên cạnh đó, với quan niệm cho rằng chỉ các sản phẩm của nghiên cứu lý thuyết và nghiên cứu triển khai mới được coi là sản phẩm của nghiên cứu khoa học, còn các sản phẩm của nghiên cứu sản xuất, cho dù có tính khoa học và kỹ thuật, nếu do các doanh nghiệp thực hiện, tức có thêm tính hàng hoá và tính xã hội, thì cũng chỉ được coi là sáng kiến cải tiến kỹ thuật chứ chưa phải là nghiên cứu khoa học. Do vậy, không tạo ra động lực cho các nghiên cứu sản xuất phát triển và ảnh hưởng đến trình độ phát triển của lực lượng sản xuất của Thanh Hoá.

Nhìn chung, hoạt động khoa học và công nghệ thời gian qua chưa đáp ứng được yêu cầu phục vụ có hiệu quả cao cho các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh. Sự phối hợp, hợp tác nghiên cứu giữa các tổ chức, cá nhân trong hoạt động khoa học và công nghệ thiếu chặt chẽ, dẫn đến hiệu quả không cao; việc ứng dụng khoa học và công nghệ trong sản xuất còn chưa lường hết được những tác động tiêu cực của nó nên không có biện pháp chủ động ngăn chặn, làm xuất hiện nhiều vấn đề kinh tế, xã hội bức xúc, như môi trường sống bị ô nhiễm, đất nông nghiệp ngày càng bị thu hẹp, lao động giản đơn dư thừa... Đây thực sự là những nguy cơ đe dọa sự ổn định xã hội và phát triển bền vững của tỉnh trong thời kỳ đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hoá, cũng như mục tiêu phấn đấu đến 2020: Thanh Hoá trở thành tỉnh khá của cả nước.

2.4. Giải pháp góp phần phát triển khoa học và công nghệ ở tỉnh Thanh Hoá hiện nay

Từ những vấn đề trên, để hoạt động khoa học và công nghệ thực sự phát huy hiệu quả đối với sự phát triển của lực lượng sản xuất ở tỉnh Thanh Hoá hiện nay, cần thực hiện tốt một số giải pháp chủ yếu sau đây:

Thứ nhất, tiếp tục đổi mới, hoàn thiện cơ chế, chính sách, luật pháp... để xây dựng, sử dụng và phát huy có hiệu quả đội ngũ cán bộ khoa học - kỹ thuật hiện có, nâng cao tính cạnh tranh trong hoạt động của các cá nhân và tổ chức làm khoa học để tạo động lực phát triển khoa học và công nghệ; thu hút có hiệu quả các nguồn lực xã hội, các nhà đầu tư trong và ngoài nước để phục vụ phát triển hạ tầng khoa học và công nghệ trực tiếp sản xuất; tập trung đầu tư xây dựng các khu công nghệ có quy mô hợp lý, phù hợp với quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh; chú trọng đào tạo nguồn nhân lực khoa học và công nghệ trực tiếp sản xuất. Trên cơ sở đó, có chính sách khuyến khích các doanh nghiệp trong tỉnh, trong nước và ngoài nước, các tổ chức khoa học và công nghệ có khả năng nghiên cứu ứng dụng, cải tiến công nghệ nhằm phục vụ trực tiếp nhu cầu sản xuất kinh doanh của xã hội tham gia vào các khu công nghệ, khu công nghiệp trên địa bàn.

Thứ hai, đẩy mạnh công tác nghiên cứu khoa học và thực hiện xã hội hoá lĩnh vực khoa học và công nghệ đi đôi với xoá bỏ cơ chế quan liêu, độc quyền trong khoa học để tạo điều kiện, môi trường cho cạnh tranh bình đẳng trong lĩnh vực này. Hình thành các tổ chức nghiên cứu khoa học và công nghệ tập trung để hỗ trợ giải quyết các nhu cầu về công nghệ của doanh nghiệp. Các tổ chức này có thể là đơn vị sự nghiệp công lập, ngoài công lập hoặc doanh nghiệp khoa học và công nghệ. Đa dạng hoá và nâng cao chất lượng các hoạt động đào tạo nguồn nhân lực lao động kỹ thuật theo hướng thích ứng với nhu cầu thị trường (kể cả với những thị trường công nghiệp công nghệ cao, công nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu quy mô lớn) và phục vụ trực tiếp nhu cầu của doanh nghiệp. Khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia liên kết đào tạo nguồn nhân lực khoa học và công nghệ cũng như thu hút nhân lực kỹ thuật cao từ bên ngoài.

Cũng lưu ý rằng, xã hội hoá hoạt động nghiên cứu, đào tạo khoa học và công nghệ là việc làm cần thiết. Tuy nhiên, không thể chỉ dừng lại ở việc tạo thuận lợi trong việc thành lập, tổ chức hoạt động, tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các tổ chức này, mà phải tăng cường hiệu lực, hiệu quả quản lý nhà nước đối với các hoạt động của nó để đảm bảo đúng định hướng của Đảng và Nhà nước, đồng thời thống nhất công tác quản lý nhà nước giữa hai lĩnh vực khoa học và công nghệ và đào tạo, tránh tình trạng dàn trải, không trọng tâm, trọng điểm, kém hiệu quả.

Thứ ba, Thanh Hoá phải căn cứ đặc điểm và tình hình của tỉnh, tiềm lực kinh tế - xã hội và trình độ phát triển của khoa học và công nghệ trong từng giai đoạn để xác định mục tiêu trọng điểm và lựa chọn nhiệm vụ trọng tâm tập trung đầu tư cho công tác nghiên cứu khoa học, đảm bảo thiết thực, hiệu quả, tránh ôm đồm vượt quá khả năng hoặc xác định không rõ mục tiêu trọng điểm của việc nghiên cứu, dẫn đến lãng phí nguồn lực.

Thứ tư, tỉnh Thanh Hoá cần phải thúc đẩy và tạo điều kiện về cơ chế, chính sách, nhất là cơ chế tài chính cho mỗi liên doanh, liên kết giữa “năm nhà” (Nhà nước, Nhà doanh nghiệp, Nhà khoa học, Nhà nông, Nhà băng (ngân hàng)) để ứng dụng có hiệu quả khoa học và công nghệ vào sản xuất trong quá trình sản xuất hàng hoá. Bên cạnh đó, cần tạo môi trường văn hoá - xã hội và đẩy mạnh công tác truyền thông để người dân hiểu và tôn trọng khoa học và công nghệ cũng như việc ứng dụng nó trong sản xuất và đời sống. Đây cũng là cơ sở quan trọng cho việc xây dựng một nền văn hoá mới tiên tiến mà ở đó, có sự thống nhất giữa những yếu tố truyền thống với yếu tố hiện đại.

3. KẾT LUẬN

Cách mạng khoa học và công nghệ hiện đại đang diễn ra với tốc độ nhanh chóng, trong đó cách mạng trong lĩnh vực khoa học đang vượt trước cách mạng trong lĩnh vực kỹ thuật và công nghệ đã tạo điều kiện đẩy nhanh tiến bộ công nghệ. Ngược lại, sự tiến bộ của công nghệ lại thúc đẩy khoa học phát triển nhanh hơn nữa và đưa khoa học trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp trong nền kinh tế toàn cầu hoá. Khoa học và công nghệ đã và đang trở thành động lực phát triển hàng đầu của lực lượng sản xuất của tỉnh Thanh Hoá, Việt Nam nói riêng và cùng như các nước nói chung. Sự phát triển mạnh mẽ của khoa học và công nghệ khiến tốc độ thay đổi mọi mặt của đời sống xã hội diễn ra nhanh chóng. Bên cạnh mặt tích cực, sự phát triển của nó cũng yêu cầu việc quản lý, kiểm soát sự thay đổi đó một cách có hiệu quả, đồng thời đặt ra những thách thức con người cần giải quyết. Để khắc phục và đối phó có hiệu quả với những vấn đề nêu trên, đòi hỏi sự nỗ lực chung và hợp tác chặt chẽ giữa tỉnh, cả nước, các quốc gia. Trong bối cảnh đó, sự phát triển của khoa học và công nghệ cũng như xu thế nhất thể hoá giữa khoa học và công nghệ với sản xuất phải được định hướng, quản lý chặt chẽ, nhằm mục tiêu vì con người, vì sự phát triển bền vững và tiến bộ xã hội.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] C.Mác và Ph.Ăngghen toàn tập (1993), *Tập 13*. Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [2] C.Mác và Ph.Ăngghen toàn tập (1995), *Tập 1*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [3] C.Mác và Ph.Ăngghen toàn tập (1995), *Tập 4*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [4] C.Mác và Ph.Ăngghen toàn tập (1998), *Tập 34*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [5] C.Mác và Ph.Ăngghen toàn tập (2002), *Tập 23*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [6] Đảng Cộng sản Việt Nam (2016), *Văn kiện Đại hội đại biểu toàn quốc lần thứ XII*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
- [7] Phạm Văn Đức (2009), *Trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp ở Việt Nam: một số lý luận và thực tiễn cấp bách*, Tạp chí triết học, số 213.
- [8] Trần Đắc Hiến (2011), *Luận điểm “Khoa học trở thành lực lượng sản xuất trực tiếp” của C.Mác và sự vận dụng ở nước ta hiện nay*, Tạp chí triết học, số 236.
- [9] Ngũ Hiệp (2016), *Phát triển kinh tế - xã hội dựa trên nền tảng ứng dụng khoa học - công nghệ*, [http://Baomoi.com/Thanh Hoá](http://Baomoi.com/Thanh%20Ho%C3%A1).

- [10] Trần Văn Phòng (2009), *Vai trò của triết học đối với phát triển kinh tế*, Tạp chí Triết học, số 220.
- [11] *Văn kiện Đại hội Đảng bộ tỉnh Thanh Hoá lần thứ XVIII (2015)*, Công ty In Báo Thanh Hoá, Thanh Hoá.

THE THEORETICAL POINT “SCIENCE BECOMES A DIRECT PRODUCTIVE FORCE” OF KARL MARX AND APPLYING FOR DEVELOPING SCIENCE AND TECHNOLOGY IN THANH HOA PROVINCE

Pham Ba Thinh

ABSTRACTS

The basic content in the theoretical point by Karl Marx forecasts that Science becomes a direct productive force and science and technology play an important role in the socioeconomic development of modern society; along with that, science - technology and production tend to integrate. Based on that, this study suggest some solutions to promote, scientific and technological efficiency for the development of productive forces in Thanh Hoa province.

Keywords: *Science and technology, direct productive force, application.*

QUAN NIỆM VỀ THỦ LĨNH CHÍNH TRỊ TRONG TƯ TƯỞNG CHÍNH TRỊ THỜI KỲ CỔ ĐẠI

Đặng Thùy Vân¹

TÓM TẮT

Trong khoa học chính trị, thủ lĩnh chính trị được nghiên cứu với tư cách là hiện tượng đặc biệt của quyền lực chính trị và thực thi quyền lực chính trị, với tư cách là người đứng đầu trong hệ thống tổ chức quyền lực chính trị. Trong nội dung bài viết này, tác giả đề cập đến những tư tưởng về thủ lĩnh chính trị ở cả phương Đông và phương Tây thời kỳ cổ đại để thấy được dù thời kỳ cổ đại hay hiện đại, dù phương Đông hay phương Tây, quan niệm về thủ lĩnh chính trị với vị trí, vai trò, những phẩm chất của người thủ lĩnh vẫn có những mẫu số chung, và việc lựa chọn thủ lĩnh chính trị với những phẩm chất cần có vẫn là một trong những vấn đề quan trọng quyết định đến sự phát triển của một nền chính trị.

Từ khóa: Thủ lĩnh chính trị, thời kỳ cổ đại, tư tưởng chính trị.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Thủ lĩnh chính trị là phạm trù cơ bản của khoa học Chính trị. Có nhiều ngành khoa học khác nhau nghiên cứu về phạm trù này, tuy nhiên Chính trị học nghiên cứu thủ lĩnh chính trị như là một nhân tố quy định đến tính chất, nội dung, chiều hướng vận động của quyền lực chính trị. Xem xét ở vai trò đó của thủ lĩnh chính trị, ngay từ buổi sơ khai của chính trị học, các nhà tư tưởng đã bàn về thủ lĩnh chính trị một cách có hệ thống, từ việc khẳng định vị trí, vai trò của người đứng đầu trong hệ thống tổ chức quyền lực chính trị, đến những phẩm chất cần có và đặc biệt là những phương pháp trong hoạt động chính trị khi người thủ lĩnh là chủ thể của hoạt động ấy.

2. NỘI DUNG

2.1. Quan niệm về thủ lĩnh chính trị trong tư tưởng chính trị phương Đông

Trong tư tưởng chính trị phương Đông, tư tưởng chính trị Trung Quốc là nội dung tiêu biểu phản ánh những giá trị đặc trưng cho tư tưởng chính trị phương Đông. Bởi vậy, trong phạm vi bài viết này, tác giả nghiên cứu những tư tưởng chính trị Trung Quốc về thủ lĩnh chính trị với tư cách là những đại diện cho tư tưởng chính trị phương Đông.

Trung Quốc cổ đại kéo dài từ thế kỷ XXI TCN đến năm 221TCN. Lịch sử xã hội chiếm hữu nô lệ Trung Quốc là lịch sử đấu tranh tàn khốc giữa chủ nô và nô lệ. Đặc biệt, đến cuối thời kỳ cổ đại, thời kỳ chuyển biến từ chế độ chiếm hữu nô lệ sang chế độ phong kiến, cơ cấu xã hội thay đổi, đạo đức, trật tự xã hội suy thoái, đảo lộn. Trong bối cảnh ấy, đã

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

xuất hiện tầng lớp trí thức mới, họ không trị nước mà bàn việc trị nước, hình thành nhiều học thuyết, trường phái triết học, chính trị, xã hội khác nhau cùng hướng đến giải quyết những vấn đề thực tiễn chính trị, đạo đức của xã hội, phác thảo mô hình của bộ máy nhà nước với những tiêu chuẩn cần có của người đứng đầu - thủ lĩnh chính trị.

Quan niệm về thủ lĩnh chính trị trong lịch sử tư tưởng chính trị phương Đông chính là đưa ra những quan điểm về người đứng đầu của bộ máy nhà nước phong kiến - vua (thiên tử).

2.1.1. Về vị trí, vai trò của thủ lĩnh chính trị

Thời kỳ cổ đại ở Trung Quốc đã xuất hiện những tư tưởng đề cập đến vị trí, vai trò của ngôi vua với tư cách là biểu hiện tập trung của quyền lực chính trị. Theo đó, Mạnh Tử (372 TCN - 289 TCN) khi bàn về chính trị, ông đã lý giải từ nguồn gốc của quyền lực chính trị cho rằng ngôi vua là biểu hiện tập trung của quyền lực chính trị, ngôi vua là của chung thiên hạ, ngôi thiên tử là phải được lòng dân mà không nhất thiết phải theo dòng họ. Đặc biệt, Mạnh Tử đã đưa ra quan niệm về mối quan hệ vua - nước - dân được ông xếp theo thứ tự: dân vi quý - xã tắc thứ chi - quân vi khinh. Mặc dù ngôi vua là không đáng trọng nhưng ngôi vua là của chung thiên hạ, không dòng họ nào được lấy làm của riêng, ngôi vua có chức năng vì thiên hạ, đặt ai vào đó là do dân.

Kế thừa quan điểm của Mạnh Tử, Tuân Tử cho rằng: Ngôi vua là của chung thiên hạ, ai ngôi vào đó là giữ cho thiên hạ, vì thiên hạ. “trời sinh ra dân không phải vì vua, mà ngược lại, trời sinh ra vua là vì dân” (Đại lược - Tuân Tử) [5; tr.49].

Những tư tưởng luận giải về ngôi vua của Mạnh Tử và Tuân Tử được ra đời khi hệ tư tưởng phong kiến đang giữ vai trò thống trị, khi quyền lực nhà nước được hiểu rằng đó chính là vua, vua là con trời, là người thay trời hành đạo, ý vua là ý trời. Bên cạnh đó, việc chuyển giao quyền lực được thực hiện theo hình thức cha truyền, con nối, và không tồn tại việc lựa chọn thủ lĩnh chính trị giai đoạn này. Xét trong bối cảnh ấy, có thể thấy, những tư tưởng nêu trên đã đi ngược lại những quan điểm được coi là chính thống thời đó, mặc dù không được thừa nhận nhưng đó chính là những tư tưởng dân chủ sơ khai trong tư tưởng chính trị phương Đông thời kỳ cổ đại.

2.1.2. Về phẩm chất của thủ lĩnh chính trị và phương pháp cai trị

Lão Tử (580 -500 TCN), là người sáng lập ra trường phái đạo gia. Trong quan điểm về chính trị ông đưa ra chủ trương “vô vi nhi trị” nghĩa là để cho xã hội tự nhiên như vốn có, không can thiệp bằng bất cứ giá nào, xã hội sẽ được ổn định. Chính bởi quan niệm về phương pháp cai trị như vậy, nên ông đã đưa ra những lời khuyên đối với chủ thể thực thi quyền lực với những nội dung:

Công toại thân thoái [2; tr.144]: Sự phát triển của vạn vật thường là tương sinh tương khắc, vì vậy Lão Tử cho rằng giữ trạng thái cực đỉnh, không bằng sớm thoái trào. Mũi giáo sắc bén không thể sắc bén mãi, trong lịch sử không có triều đại nào thịnh mãi mà không suy, công thành danh toại là chuyện tốt, nhưng bên trong nó cũng tiềm ẩn hậu họa. Vì vậy, ông khuyên mọi người nên biết sớm buông tay, thấy đủ thì dừng, sau khi đại nghiệp hoàn thành

đừng nên tham lam quyền chức, danh lợi, không nên đắm chìm trong ham muốn trần tục mà phải biết tiết chế ham muốn cá nhân, lưu giữ tiềm lực.

Biển là nơi tụ họp của trăm sông chính vì biển nằm ở dưới thấp. Vì vậy, thánh nhân muốn lãnh đạo người dân thì cần phải *dùng từ ngữ biểu thị sự khiêm nhường đối với nhân dân*. Muốn lãnh đạo người dân thì phải đặt lợi ích của mình sau lợi ích của dân, bậc quân vương biết khiêm nhường thì sẽ vô cùng hữu ích cho việc duy trì sự thống trị của mình, hơn nữa cũng có lợi cho nhân dân và đất nước.

Nếu “vô vi” là hình thức cai trị mà Lão Tử đề ra, thì với Khổng Tử, ông đã đưa ra học thuyết chính trị đạo đức - Cai trị bằng đạo đức. Theo ông, muốn cai trị trước hết phải chính danh - nghĩa là mọi việc cần phải hợp với cái danh nó mang, và cai trị bằng đạo nhân - là những chuẩn mực ứng xử giữa người với người. Đánh giá cao vai trò của Chính danh, ông cho rằng “làm vua phải cư xử cho ra vua, tôi cho ra tôi” [5; tr.39] (Nhan Uyên - Luận ngữ). Theo đó, Khổng Tử khái quát, nếu không chính danh tất “loạn”, nếu chính danh thì không cần ép buộc dân cũng theo và tất “trị”.

Đạo “nhân” là phương pháp cai trị được Khổng Tử tiếp cận từ quan niệm về phẩm chất người cai trị, nếu theo điều “nhân” sẽ tập hợp được dân và dễ sai khiến dân. Người cai trị phải có đức “nhân”, phải thực hiện “nhân” bằng các phẩm chất như thương người, thanh liêm, tiết kiệm trong chi dùng... thông qua người cai trị làm gương, dân chúng sẽ noi theo: “Bề trên thích lễ, thì dân cung kính, bề trên thích tín thì dân không dám nói sai” [5; tr.40], người cai trị thanh liêm, không tham dục thì dù có thưởng dân cũng không ăn trộm. Ngoài biện pháp nêu gương, người cai trị phải thực hiện “nhân” bằng những việc cụ thể, tạo điều kiện để dân làm ăn yên ổn, được sống trong hòa bình. Quan hệ vua - dân như quan hệ cha - con, cha lo cho con là điều tự nhiên, hợp lý. Với tất cả những biện pháp đó, người cai trị mới có thể thu phục được lòng dân và chỉ khi nào thu phục được lòng dân thì mới có quốc gia hưng thịnh.

Kế thừa quan điểm của Khổng Tử, Mạnh Tử và Tuân Tử trên cơ sở xem xét ngôi vua là của chung thiên hạ, đã khẳng định: Vua là nguồn gốc nảy sinh mọi việc, là khuôn mẫu để dân chúng noi theo, vua là người biết tập hợp, tạo nên sức mạnh quốc gia, muốn tập hợp được thì vua phải có trí, có nhân. Ai đủ tiêu chuẩn thì được trời trao. Để đáp ứng yêu cầu đó, một vị vua cần phải có *phẩm chất và phương pháp cai trị* để thu phục lòng dân “vui cái vui của thiên hạ, lo cái lo của thiên hạ”. Để được lòng dân, trước hết phải hiểu dân, phải biết nhu cầu chính đáng của dân.

Mặc dù, hầu hết những tư tưởng nêu trên đều xuất phát từ lập trường của giai cấp thống trị, với mục đích là nhằm ổn định trật tự xã hội, đảm bảo địa vị thống trị của giai cấp phong kiến chứ không phải vì lợi ích của nhân dân. Song, những yêu cầu đối với người đứng đầu bộ máy nhà nước như: làm vua thì phải có “nhân”, vua cho ra vua, vua phải vì thiên hạ... những phẩm chất đó của một thủ lĩnh chính trị đã được định hình từ thời kỳ cổ đại đến nay vẫn còn nguyên giá trị.

2.2. Quan niệm về thủ lĩnh chính trị trong tư tưởng chính trị phương Tây

Hy Lạp cổ đại là vùng lãnh thổ gồm miền Nam bán đảo Bancăng (lục địa Hy Lạp), các đảo Egie và miền ven biển phía Tây Tiểu Á, có lịch sử phát triển từ thế kỷ VIII trước

Công nguyên đến thế kỷ III sau Công nguyên. La Mã cổ đại là tên gọi của một quốc gia cổ đại nằm ở Nam Âu, bao gồm bán đảo Italia, đảo Xixin, đảo Coocxo và đảo Xacđennho có lịch sử phát triển từ thế kỷ IV trước Công nguyên đến thế kỷ V sau Công nguyên. Xã hội Hy Lạp - La Mã cổ đại là xã hội chiếm hữu nô lệ điển hình. Sự ra đời, củng cố, hưng thịnh và cuối cùng là diệt vong của một xã hội luôn gắn liền với sự phát triển của lực lượng sản xuất và hình thành nhà nước. Do đó, tư tưởng chính trị Hy Lạp - La Mã cổ đại gắn liền với quá trình tiến hóa của xã hội và nhà nước Hy Lạp - La Mã chiếm hữu nô lệ và chủ yếu phản ánh ý thức hệ của giai cấp chủ nô thống trị. Tư tưởng chính trị Hy Lạp - La Mã đã đề cập đến những nội dung khá toàn diện về chính trị, như thể chế chính trị, bộ máy nhà nước... và thủ lĩnh chính trị là nội dung không thể thiếu trong số đó.

Điểm chủ yếu trong tư tưởng chính trị của Xenôphôn (khoảng 430 - 354 TCN), nhà sử học Hy Lạp, là quan niệm về thủ lĩnh chính trị. Xuất phát từ quan niệm coi việc cai trị nhà nước là công việc hệ trọng nhất, ông cho rằng ai là người nhận thức được các vấn đề chính trị sẽ trở thành người trung thực, người tốt. Ai ngu dốt về điều đó sẽ trở thành hàng nô lệ. Xenôphôn khẳng định thủ lĩnh chính trị - người đứng đầu nhà nước phải là người biết chỉ huy. Người thủ lĩnh được người ta chấp nhận giống như người cầm lái trên con tàu đang gặp nguy khốn, như người thầy thuốc đang ở đầu giường, bởi nếu người thầy thuốc hay người cầm lái trên con tàu đang gặp nguy khốn có thể quyết định đến vận mệnh của một người hay một vài người, thì thủ lĩnh chính trị - là người quyết định đến vận mệnh của hàng triệu người.

Với tầm ảnh hưởng không nhỏ đó của thủ lĩnh chính trị, họ không chỉ là người mang vương trượng, không chỉ là người biết giành lấy quyền lực bằng bạo lực hay mưu chước, mà là người biết chỉ huy, giỏi kỹ thuật, giỏi thuyết phục, biết làm rung cảm người nghe trong diễn thuyết.

Không dừng ở đó, Xenophôn còn chỉ ra không ít những phẩm chất sâu sắc và phổ biến không chỉ cần có ở thủ lĩnh chính trị đương thời mà ở mọi thời đại, như biết vì lợi ích chung, tận tâm phục vụ quần chúng và bảo vệ lợi ích của nhân dân. Thủ lĩnh là người biết hợp lại, nhân lên sức mạnh của mọi người. Quan điểm của Xenophôn về thủ lĩnh chính trị chính là quan điểm về nhà lãnh đạo hiện đại. Sự thiên tài của thủ lĩnh chính trị không phải tự nhiên mà có, mà nó sinh ra từ sự kiên nhẫn lâu dài, từ khả năng chịu đựng với ý chí sống và rèn luyện theo phong cách thanh liêm, biết kiềm chế, thích lao động và phải luôn rèn luyện, tu dưỡng bản thân. Xenophôn đã đưa ra quan điểm biện chứng, xóa bỏ đi những tư tưởng cho rằng người thủ lĩnh đại diện cho một quyền lực của một thế lực khác, là một sự định đoạt số phận.

Đứng trên quan điểm “chính trị là sự cai trị” [5; tr.97], Platon (428 - 347 TCN) đặc biệt nhấn mạnh tới trí tuệ và nghệ thuật trong cai trị: chính trị là sự thống trị của trí tuệ tối cao. Chính trị thiếu trí tuệ chỉ còn là bạo lực cưỡng chế thô thiển. Vì chính trị quyết định các vấn đề của toàn xã hội nên nó phải là một khoa học và một nghệ thuật cai trị. Do đó, phải lựa chọn thủ lĩnh - những người có phẩm chất ưu tú để cầm quyền và lãnh đạo chính trị. Và

những người thủ lĩnh cần phải có nghệ thuật cai trị mà Platon cho là nghệ thuật cai trị những con người với sự bằng lòng của họ.

Quan điểm này của Platon cũng chính là những nhận định của Ralph W. Emerson, một nhà tư tưởng người Mỹ thế kỷ XIX khi ông cho rằng “Một cộng đồng chỉ cần có một người thông thái thì tất cả mọi người sẽ trở nên thông thái nhờ sức cảm hóa của người đó.” Như vậy, người thủ lĩnh không chỉ là người có trí tuệ, có năng lực lãnh đạo mà còn là người có sức lan tỏa đến những người khác.

Arixtot (384 - 322 TCN) - một nhà bác học thiên tài của văn minh Hy Lạp, khi khảo cứu các loại hình chính thể, ông đã coi cơ cấu giai cấp - tầng lớp là cơ sở để đưa ra đánh giá về các loại hình thể chế. Arixtot coi trọng vai trò của tầng lớp các công dân sung túc, ông cho rằng họ là người duy nhất quản lý thành bang, theo đó thủ lĩnh chính trị phải là người thuộc tầng lớp trung lưu (không giàu, cũng không nghèo), có như vậy, họ sẽ không bị cuốn hút bởi của cải cũng không bị đè nén bởi nghèo nàn và âu lo. Và người đứng ở trung điểm sẽ uốn mình theo lời khuyên của trật tự và lí trí.

Xixeron (106-43TCN) là một luật sư, nhà chính trị hùng biện. Đứng trên lập trường của tầng lớp quý tộc, chủ nô, đại điền chủ và quan chức nhà nước, Xixeron đã biện minh cho sự bất công xã hội qua các quy luật tự nhiên. Tuy vậy, trong các tác phẩm của ông để lại không ít những quan điểm về chính trị, trong đó có bàn về những phẩm chất của thủ lĩnh chính trị. Theo ông, chính trị, người làm chính trị trước hết phải được xem xét từ nghĩa vụ đạo đức, bởi quyền lực không chỉ được sinh ra từ cá nhân thực hành nó mà bởi người dân. Theo ông, giữ trách nhiệm trong đời sống công cộng là chức năng tốt đẹp nhất, nó cần sự thông thái, kinh nghiệm và sự cao thượng nhất của phẩm hạnh. Vì thế, chính trị là công việc của những con người thông nhất trong mình tài năng và quyền uy, có uy thế tinh thần và phẩm chất đạo đức. Thủ lĩnh chính trị khi nắm trong tay quyền lực và bộ máy thực thi quyền lực nếu không tiết chế bản thân sẽ rất dễ dẫn đến sự tha hóa quyền lực. Đó chính là lí do Xixeron cho rằng, người thủ lĩnh bên cạnh những đòi hỏi về trí tuệ, tài năng thì đó phải là những người “có tâm hồn hướng thượng, biết hy sinh vì lợi ích chung, bỏ qua lợi ích tiền bạc không chính đáng” [5; tr.106]. Bởi nếu không thực hiện được điều đó, thì chính trị trở thành một công việc “không thích thú, rất nặng nề, dễ có hậu quả xấu cho bản thân” [5; tr.106].

Mặc dù tồn tại sự khác biệt trong quan niệm về thủ lĩnh chính trị như trong tư tưởng chính trị phương Đông, bàn nhiều về nghệ thuật cai trị, thì sang phương Tây, các nhà tư tưởng lại đề cập chủ yếu đến những *phẩm chất cần có* cho một người nắm giữ quyền lực. Song, trên hết, những yêu cầu đặt ra đối với một người đứng đầu hệ thống quyền lực chính trị, cả ở phương Đông và phương Tây vẫn thống nhất ở những nội dung sau:

Thứ nhất, thủ lĩnh chính trị là biểu hiện của sự tập trung quyền lực của nhân dân

Ngay từ thời kỳ cổ đại, những tư tưởng dân chủ sơ khai đã được hình thành khi xem xét thủ lĩnh chính trị như là sự biểu hiện tập trung của quyền lực của nhân dân. Đặc biệt, đã có tư tưởng nhấn mạnh đến nguy cơ tha hóa của thủ lĩnh chính trị khi cho rằng đó là việc

thường không thích thú, rất nặng nề, và sẽ là tai họa nếu không biết hy sinh vì lợi ích chung, bỏ qua lợi ích tiền bạc không chính đáng.

Thứ hai, những phẩm chất cần có của thủ lĩnh chính trị

Đó phải là người có trí tuệ, có đạo đức, có tài diễn thuyết, là nơi quy tụ sức mạnh của mọi người và là người biết nhân lên sức mạnh ấy. Đặc biệt, các nhà tư tưởng đã có cách nhìn biện chứng khi cho rằng tất cả những phẩm chất hoàn hảo hội tụ trong một cá nhân thủ lĩnh đều không phải sinh ra đã có, mà nó sinh ra từ sự kiên nhẫn lâu dài, từ khả năng chịu đựng với ý chí sống và rèn luyện theo phong cách thanh liêm, biết kiềm chế, thích lao động.

Thứ ba, nghệ thuật cai trị

Người thủ lĩnh, nếu muốn đáp ứng được những yêu cầu khắt khe của chính trị, với tư cách là một hoạt động vừa mang tính khoa học, vừa mang tính nghệ thuật thì phải có phương pháp tác động đến người khác, là sự cai trị với sự bằng lòng của họ, đạt đến trình độ nghệ thuật cai trị. Để được như vậy, trước hết người thủ lĩnh phải là tấm gương cho tất cả mọi người, là con người có trí tuệ, phẩm chất, nhân cách có sự ảnh hưởng và lan tỏa đến người khác. Chỉ khi ấy, chính trị mới đạt đến trình độ “chính trị là sự cai trị với sự bằng lòng của người khác” [5; tr.97].

3. KẾT LUẬN

Nhìn nhận lại những tư tưởng về thủ lĩnh chính trị thời kỳ cổ đại, có thể khẳng định thủ lĩnh chính trị nói riêng, giới tinh hoa chính trị hay những nhà hoạt động chính trị chuyên nghiệp nói chung có vai trò đặc biệt quan trọng, và theo đó, họ cần có những phẩm chất đặc biệt thì mới có thể đáp ứng được yêu cầu của hoạt động chính trị, hoạt động vừa được coi là khoa học, vừa là nghệ thuật. Đặc biệt, trong bối cảnh của nền chính trị đương đại, khi các quốc gia tồn tại trong mối liên hệ lẫn nhau thì tầm ảnh hưởng của một thủ lĩnh chính trị, hay một chính trị gia không chỉ giới hạn trong khuôn khổ một quốc gia, dân tộc nào mà nó còn có thể vượt ra khỏi biên giới hữu hình của quốc gia ấy. Do đó, việc củng cố lại những phẩm chất của người thủ lĩnh để đáp ứng yêu cầu của hoạt động chính trị là điều chưa bao giờ lỗi thời, kể cả khi đó là những vấn đề được nêu lên từ thời kỳ cổ đại.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] Học viện Báo chí và Tuyên truyền (2016), *Giáo trình Chính trị học nâng cao*, Nxb. Chính trị Quốc gia - Sự thật, Hà Nội.
- [2] Tô Hồng (2016), *Lão Tử, mưu lược tung hoành*, Nxb. Thanh Hóa, Thanh Hóa.
- [3] Trần Trọng Kim (2012), *Nho giáo*, Nxb. Thời đại, Hà Nội.
- [4] Đường Chí Long (2016), *Mạnh Tử, mưu lược tung hoành*, Nxb. Thanh Hóa, Thanh Hóa.
- [5] Phân viện Báo chí và Tuyên truyền (2001), *Giáo trình Lịch sử tư tưởng chính trị*, Nxb. Chính trị Quốc gia, Hà Nội.

CONCEPTION OF POLITICAL LEADER IN POLITICAL THOUGHT IN ANCIENT TIMES

Dang Thuy Van

ABSTRACT

In political science the political leader is studied as a special phenomenon of political power and exercise of political power as the head of the political system of organization. In this essay, the author mentions the ideas of political leaders in both the East and the West in the ancient period and has realized that whether ancient or modern, whether Oriental or Western, the concept of political leaders with the position, role and qualities of them still has common denominators, and the choice of the political leader with the qualities required remains one of the main issues. It determines the development of a political system.

Keyword: *Political leader, ancient times, political thought.*

HONG DUC UNIVERSITY
JOURNAL OF SCIENCE
No 37 (2 - 2018)

CONTENT

1	<i>Le Huy Chinh</i> <i>Le Thi Binh</i>	Exchange rate pass-through to inflation - SVAR model in the context of Vietnamese economy	5
2	<i>Le Thi Diep</i>	Developing tourism products in Thanh Hoa province in the international economic integration	12
3	<i>Le Van Dai</i> <i>Thieu Thi Thuy</i>	A study of the stock market investment using moving average technique - empirical evidence of Taiwan stock market	24
4	<i>Le Quang Hieu</i>	Applying service marketing theory into higher education	35
5	<i>Pham Thi Hien</i>	Factors affecting the quality of human resources in Thanh Hoa pharmaceutical enterprises	45
6	<i>Le Thi Nuong</i>	A study on job satisfaction of employees working at bank for investment and development of Vietnam - BIDV Thanh Hoa branch	56
7	<i>Nguyen Duy Phuong</i> <i>To Thi Ngoc Lan</i>	Principles of import tax tariff rate applicable to out - quota goods	65
8	<i>Nguyen Thi Thu Phuong</i>	Internal control of seafood processing enterprises in the context of green economic	70
9	<i>Le Thi Thanh Thuy</i> <i>Le Huu Vinh</i> <i>Le Thi Thuy Linh</i>	A study of factors affecting value chain of acacia wood chips products in Thanh Hoa province	81

10	<i>Le Thi Hoa</i>	The issue of building human with virtue and talent according to the Ho Chi Minh's ideology in the period of the industrialization and modernization in our country	91
11	<i>Le Thi Hoai</i>	The perspective of confucianism on " <i>civilian is the foundation</i> " and its meaning to the lesson: take the civilian as the foundation of Vietnam's party nowadays	99
12	<i>Trinh Diep Ly</i>	Legal issues on transportation of trade house projects	108
13	<i>Nguyen Thi Hai Ly</i>	The role of technical labor in the period of industrialization and modernization in Vietnam today	118
14	<i>Dang Thanh Mai</i>	Difficulties in implementing the 2012 cooperative law in Thanh Hoa	126
15	<i>Nguyen Duy Nam</i>	Practice of supervision activities of the people's council	133
16	<i>Doi Thi Theu</i>	Conceiving the rule of production relations in accordance with the development of productive forces in the context of globalization and the knowledge economy	140
17	<i>Pham Ba Thinh</i>	The theoretical point " <i>science becomes a direct productive force</i> " of Karl Marx and applying for developing science and technology in Thanh Hoa province	148
18	<i>Dang Thuy Van</i>	Conception of political leader in political thought in ancient times	156